



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 006 • 2^e SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 21 novembre 2013

Président

L'honorable Rob Merrifield

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 21 novembre 2013

• (0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Rob Merrifield (Yellowhead, PCC)):
Nous allons commencer.

Je souhaite remercier nos témoins d'être venus comparaître aujourd'hui. Cependant, je suis un peu confus, car nous allons entendre aujourd'hui M. Andrew Casey de BIOTECanada, qui travaillait autrefois au sein de l'Association des produits forestiers du Canada, laquelle est maintenant représentée par Mme Catherine Cobden. Merci à vous deux d'être venus.

Nous en sommes à notre troisième séance consacrée à l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. Nous avons hâte de voyager la semaine prochaine pour entendre d'autres témoins, mais aujourd'hui, nous recueillerons vos témoignages pendant la première heure. Nous vous écouterons avec plaisir.

C'est vous, monsieur Casey, qui commencerez. À vous la parole.

[Français]

M. Andrew Casey (président et chef de la direction, BIOTECanada): Merci, monsieur le président.

C'est un grand plaisir d'être parmi vous aujourd'hui pour témoigner à propos de ce sujet très important pour l'industrie de la biotechnologie.

[Traduction]

Merci beaucoup de m'avoir donné la possibilité de venir témoigner ce matin dans le cadre de votre étude sur l'AECG, l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Je vais commencer en vous parlant de BIOTECanada. BIOTECanada est l'association commerciale nationale qui représente le secteur canadien de la biotechnologie. Nous comptons 250 membres ici au pays qui travaillent dans les trois domaines primaires de la biotechnologie. Le premier réunit les sciences de la santé et de la vie, le deuxième l'industrie et le troisième l'agriculture. Je parlerai un peu plus tard de ma propre participation.

D'emblée, j'aimerais vous dire que notre industrie appuie fortement l'AECG. Comme vous avez remarqué, monsieur le président, je travaillais auparavant dans le secteur des produits forestiers. Ce secteur, tout comme BIOTECanada, a reconnu que cet accord constitue une étape importante pour le Canada, qui est un pays exportateur. Nous misons sur nos marchés à l'étranger. Je ne veux pas vendre la mèche à ma collègue, Mme Catherine Cobden, mais nous savons tous les deux que notre économie dépend énormément des activités qui favorisent le développement et la percée des marchés, et je suis sûr qu'elle vous en parlera. C'est également important pour notre secteur.

Je veux vous parler un peu des aspects de l'accord lié à la propriété intellectuelle, un facteur qui compte énormément pour notre

industrie. Nous accordons une importance particulière à l'extension de deux ans de la durée des brevets qui sont actuellement en vigueur, ainsi qu'au droit d'appel.

Je vais maintenant vous brosser le tableau de nos membres pour vous expliquer pourquoi nous accordons tant d'importance à ces facteurs. Les membres de BIOTECanada, notamment les acteurs du domaine des sciences de la vie et de la santé, regroupent 130 petites et moyennes entreprises canadiennes. Ce sont des entreprises qui ont une bonne idée et qui veulent la commercialiser. Il peut s'agir d'un particulier qui travaille sur un ordinateur dans un laboratoire universitaire ou des groupes de 30, 40, 50 et même 100 personnes qui se penchent sur de grandes molécules complexes dans le domaine biologique et souhaitent les commercialiser en vue d'améliorer la santé des gens.

Nous comptons également parmi nos membres certaines grandes sociétés pharmaceutiques internationales que nous connaissons tous. Vous auriez raison de vous poser la question suivante, à savoir pourquoi ces sociétés voudraient faire partie de notre association. Pour répondre, je dois vous expliquer à quoi ressemble la nouvelle réalité du secteur pharmaceutique canadien, voire même du secteur pharmaceutique international.

Au Canada, nous avons de grandes sociétés bien connues qui occupent une partie considérable du marché et qui cherchent à trouver des filières pour les prochaines générations de médicaments. Pour ce faire, elles cherchent partout au pays afin de trouver les petites entreprises novatrices canadiennes et travailler avec elles, au moyen de partenariats et d'investissements, en vue de les mettre au point et de les mettre en marché. C'est l'une des raisons qui expliquent leur adhésion à BIOTECanada.

Au coeur de cette activité, et cela vaut pour tous nos membres et tout particulièrement nos petites entreprises, il y a l'accès aux capitaux d'investissement. La mise au point de médicaments coûte très cher. On estime qu'il coûte environ 1 milliard de dollars pour créer un médicament et il faut y consacrer beaucoup de temps, de 10 à 15 ans. Même à cela, le processus est risqué. Le secteur a besoin à tout prix de capitaux. Bon nombre de nos petites entreprises consacrent la vaste majorité de leur temps à sillonner le pays et à assister à des conférences partout au monde à la recherche d'investisseurs.

Les investisseurs ont le coeur volage. Ils investissent dans les pays qui leur offrent le meilleur accueil. C'est comme un touriste, si on ne lui offre pas le meilleur accueil possible comme le Wi-Fi gratuit, le petit-déjeuner, un oreiller douillet, et tous les petits confort que recherchent les touristes, il ira dépenser ailleurs.

Notre pays, pour accueillir les investisseurs, doit accorder beaucoup d'importance à la protection de la propriété intellectuelle. C'est la raison pour laquelle cet accord revêt une importance toute particulière pour nos petites entreprises. Pour obtenir des capitaux d'investissement, elles doivent pouvoir garantir aux investisseurs que la propriété intellectuelle est protégée ici au Canada.

Les dispositions de l'accord indiquent aux investisseurs que le Canada prend au sérieux la protection de la propriété intellectuelle ainsi que les droits des détenteurs de cette propriété au pays. Finalement, lorsque nous examinons bon nombre des membres de BIOTECanada, on retrouve à la base de bonnes idées. Au contraire du secteur dont vous parlerez ma collègue, Mme Cobden, qui repose sur des arbres qui ne peuvent pas être déplacés et qui doivent être transformés sur place, mon secteur a à sa base les bonnes idées qui se retrouvent sur les ordinateurs portables. On peut les emmener partout au monde.

Ainsi, si les capitaux n'arrivent pas au Canada, si nous n'offrons pas suffisamment d'accueil et si nous ne fournissons pas la protection nécessaire, ces idées suivront les capitaux ailleurs. Nous perdrons donc l'innovation et, ce qui est encore plus grave, notamment dans mon secteur, nous perdrons les soins de santé qui pourraient être offerts aux patients canadiens.

• (0850)

Lorsque nous examinons certaines des toutes dernières innovations, surtout dans le domaine des médicaments orphelins pour lequel le gouvernement est en train d'élaborer une stratégie nationale, il se peut que nous en perdions une certaine partie. Il se peut également que nous perdions certains avantages au chapitre des soins de santé. Notre secteur accorde tant d'importance à l'accord parce qu'il permet d'encourager l'innovation au pays, de la commercialiser et d'offrir des avantages en matière de soins de santé aux Canadiens. Nous sommes donc fortement en faveur.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions sur mon exposé.

Merci beaucoup.

Le président: Merci à vous.

Nous entendrons maintenant Mme Cobden.

Mme Catherine Cobden (vice-présidente exécutive, Association des produits forestiers du Canada): Merci.

Bon matin à tous.

Monsieur le président, mesdames et messieurs, je vous remercie de m'avoir invitée aujourd'hui. C'est un plaisir de retrouver un ancien collègue. Assurez-vous de lui poser les questions les plus difficiles.

Une voix: Bravo!

Mme Catherine Cobden: Comme vous le savez probablement, le secteur forestier constitue un élément important de l'économie canadienne. Nous sommes des acteurs mondiaux, mais nous sommes également le pilier économique de 200 collectivités rurales du Canada qui dépendent presque complètement du secteur forestier. Nous fournissons des emplois directs à 236 000 Canadiens. J'aimerais souligner que la vaste majorité de ces emplois sont dans le domaine manufacturier. Ce sont des emplois permanents, et non saisonniers, et ils sont bien rémunérés.

Le secteur forestier a dû faire face à des défis de taille au fil des ans. Pour les relever, nous avons reconnu que nous ne pouvons pas continuer comme d'habitude, nous ne pouvons pas faire du sur place. Nous devons nous lancer vers la transformation, ce que nous avons fait.

C'est donc à cette fin l'année dernière que l'Association des produits forestiers du Canada a dévoilé sa « Vision 2020 ». D'ici l'année 2020, nous espérons générer 20 milliards de dollars d'activité économique supplémentaire grâce à l'adoption de nouvelles techniques novatrices, mais également grâce à l'expansion de nos marchés existants et à la percée de nouveaux marchés. Nous cherchons à réduire de 35 % notre empreinte écologique qui sert déjà d'étalon à l'échelle mondiale. Nous avons l'intention de recruter 60 000 employés, dont des femmes, des Autochtones et des nouveaux Canadiens pendant cette période.

Pour accomplir ces objectifs, et le travail a déjà commencé, nous avons accru de façon considérable la productivité et l'efficacité de nos opérations. Nous avons établi des pratiques écologiques qui se démarquent à l'échelle mondiale, et nous réalisons des percées technologiques. Nous fabriquons des produits innovateurs, allant des vêtements jusqu'aux applications pharmaceutiques, tous issus du bois renouvelable.

Nos premières tentatives de diversification de nos marchés ont connu un succès retentissant. Ainsi, les produits forestiers sont désormais les plus importantes exportations du Canada vers la Chine, représentant plus de 4 milliards de dollars de produits par année.

Le gouvernement a appuyé notre secteur à titre de partenaire stratégique dans tous les domaines de transformation, notamment en accordant son soutien dans le cadre de projets commerciaux et en facilitant l'ouverture de nouveaux marchés et la commercialisation des produits à base de bois canadien sur le marché international.

Notre secteur exporte presque 30 milliards de dollars de produits à quelque 187 pays au monde. Nous sommes donc parmi les premiers exportateurs du pays et l'un des exportateurs de produits forestiers les plus grands du monde.

Comme j'ai déjà mentionné, notre avenir dépendra de l'expansion continue des marchés existants et de la diversification vers de nouveaux marchés. C'est la raison pour laquelle nous appuyons le programme commercial du Canada, y compris la conclusion de nouveaux accords commerciaux et le soutien ciblé qui nous aide à percer les nouveaux marchés.

C'est donc dans ce contexte que nous avons accueilli l'AECG le mois dernier. L'Europe est le troisième marché en rang d'importance pour notre secteur. L'année dernière, le secteur des produits forestiers canadiens exportait plus d'un milliard de dollars de bois, de pâte et de produits à base de papier aux pays membres de l'Union européenne. Une fois que l'accord sera en vigueur, nos membres bénéficieront immédiatement de l'élimination des tarifs existants sur certains de nos produits à base de bois. Les tarifs se situent actuellement entre 3 et 10 % pour le contre-plaqué, les panneaux et le carton, par exemple. C'est donc une amélioration considérable.

Nous y voyons des avantages au-delà de l'élimination des tarifs. Nous sommes ravis des possibilités que nous percevons au chapitre de la coopération réglementaire entre les pays. Et enfin, pour enfoncer le clou, nous considérons l'Union européenne comme un marché futur critique pour les nouveaux produits renouvelables que nous commençons à générer à partir d'un secteur forestier en pleine transformation.

Nous sommes reconnaissants envers le gouvernement de ses efforts continus de libéralisation des marchés. L'expansion des relations commerciales internationales aide notre secteur à grandir, à se diversifier et à prospérer. Nos efforts collectifs, cependant, ne s'arrêtent pas à la ratification de cet accord ou d'autres. En fait, nous sommes convaincus que pour garantir la réussite de cet accord et des autres, nous devons d'abord nous assurer que nous disposons de tous les outils nécessaires qui nous permettront de profiter des occasions présentées par cet accord et d'autres.

Puisque nous sommes un secteur des marchandises qui connaît une transformation en profondeur, nous percevons cinq facteurs comme ayant une importance critique.

Tout d'abord, nous devons continuer à profiter de l'excellent soutien fourni par le réseau élargi de bureaux commerciaux. Je vais d'ailleurs vous parler d'un sujet d'actualité dans quelques instants.

• (0855)

Deuxièmement, nous devons nous assurer que nous disposons d'un réseau ferroviaire fiable et rentable qui dessert toutes les régions du pays, afin que nous puissions acheminer jusqu'aux ports nos produits en partance pour les marchés.

Troisièmement, nous devons créer une infrastructure en mesure d'approvisionner les nouveaux marchés, surtout au fur et à mesure que les échanges vont au-delà de l'axe nord-sud et suivent également l'axe est-ouest.

Quatrièmement, nous croyons que la promotion de la marque canadienne constitue un effort continu qui se justifie.

Cinquièmement, et c'est une recommandation qui est toute particulière au secteur forestier, nous avons besoin d'un appui soutenu à l'égard du système d'innovation qui est à la base de notre stratégie de transformation.

Compte tenu de tous ces facteurs, nous étions heureux de lire la référence à notre secteur dans le discours du Trône le mois dernier, lorsque le gouvernement a signalé son intention de continuer « de soutenir l'innovation et de trouver de nouvelles opportunités d'exportation » pour le secteur forestier canadien. Nous espérons que le gouvernement tiendra compte des facteurs que je viens de vous décrire pour réaliser l'ouverture des marchés.

J'ai mentionné l'incidence et l'importance des bureaux de commerce à l'échelle mondiale. Le problème auquel nous faisons face actuellement, qui montre bien le besoin d'avoir des représentants sur le terrain, est le différend antidumping qui a été tranché il y a deux semaines par le jugement préliminaire concernant la pâte à dissoudre de la Chine.

Cela constitue un défi de taille pour le secteur canadien ainsi que pour celui des États-Unis et du Brésil. Cinq entreprises sont concernées pour l'instant, mais la décision freine la réouverture de trois autres installations qui allaient rouvrir leurs portes dans des zones qui n'ont aucun autre moteur économique. C'est également un bel exemple des enjeux: la pâte à dissoudre est une application qui sert à l'industrie du textile. Nous utilisons maintenant nos arbres pour créer des vêtements, par opposition au coton.

Il ne s'agit que de la décision préliminaire, mais les futurs investissements sont déjà menacés. J'aimerais pouvoir discuter avec les membres de ce comité sur la façon d'avancer dans une conjoncture aussi difficile.

À titre de conclusion, j'ajouterais que l'intensification des rapports commerciaux internationaux et la défense de notre accès aux marchés clés constituent des facteurs critiques pour la croissance et la prospérité de notre secteur. Au final, la ratification et la mise en

vigueur de l'AEGC aideront à soutenir le secteur forestier canadien, nos collectivités et les centaines de milliers d'emplois qui dépendent du secteur au pays.

Merci beaucoup. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passerons maintenant à une série de questions et de réponses.

Monsieur Masse, vous avez la parole pendant sept minutes.

M. Brian Masse (Windsor-Ouest, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être venus ici ce matin. Nous vous sommes reconnaissants.

Je vais commencer par le secteur de la biotechnologie. En ce qui concerne la protection de la propriété intellectuelle, nous avons déjà entendu que si nous intensifions nos efforts d'une certaine façon, nous attirerons davantage d'investissements ici au Canada. Sur le plan statistique, cependant, cela ne s'est pas avéré juste.

Quelle est la différence dans ce cas-ci? Laissez-vous entendre que les entreprises que vous représentez bénéficieront de davantage d'investissements pour la recherche et le développement à cause de cet accord? Quel en sera le facteur déclencheur? Et comment devons-nous l'évaluer?

M. Andrew Casey: Effectivement, sur le plan statistique, cela ne s'est pas avéré juste.

Vous faites allusion à l'étalon du Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés.

M. Brian Masse: Oui.

M. Andrew Casey: D'accord.

Vous parlez donc d'un mécanisme qui a été conçu lorsque la Loi sur les brevets en 1987 a été revue et augmentée. À cette époque, notre secteur était très différent de celui qui existe au Canada actuellement.

Mon premier argument, donc, ce serait de vous dire que ce mécanisme est périmé et doit être mis à jour. Je prends bien note de votre réflexion, cependant. En quoi consistent les investissements et la recherche et le développement? Que se passe-t-il dans notre secteur actuellement?

Le changement observé actuellement au sein du secteur et auquel j'ai fait allusion plus tôt, c'est que les grandes sociétés bien connues cherchent de nouveaux produits et de nouvelles innovations au Canada. Le mécanisme du Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés ne permet pas d'évaluer le travail de nos petits membres qui effectuent essentiellement toute leur recherche de façon indépendante dans des laboratoires et dans les universités. Ces activités ne sont pas enregistrées comme les activités de recherche et de développement traditionnelles.

Elles ne figurent donc pas dans les statistiques, mais ce sont justement ces activités qui prennent de l'ampleur. J'ai de 130 à 140 membres canadiens qui se consacrent entièrement à la recherche et au développement, c'est leur raison d'être, et ils sont à la recherche de capitaux.

C'est ce qui se passe actuellement, c'est la réalité. Nous observons de très belles réussites. Je vous en donnerai un exemple éloquent. Enobia, une société montréalaise, a conçu une enzymothérapie substitutive pour soigner les enfants atteints de maladies des os. La société a mis au point un médicament et l'a vendu à Alexion, une grande multinationale, au prix de 1,1 milliard de dollars. Cet argent est resté ici au Canada et sera réinvesti pour démarrer d'autres entreprises.

C'est le milieu tel qu'il existe actuellement et je crois que nous devrions conserver ces conditions au Canada.

● (0900)

M. Brian Masse: D'accord. C'est la situation et elle est encourageante. Merci d'avoir expliqué le changement.

Il y a donc un accord, mais nous ne disposons pas des données techniques. Nous allons les obtenir, et ensuite nous apporterons des modifications législatives.

Qui sont les nouveaux investisseurs que nous allons attirer? Quels sont les avantages dont nous bénéficierons en signant un accord commercial... Y a-t-il eu des études? A-t-on tenté de savoir comment on pourrait profiter de ces investisseurs? Y a-t-il des gens qui souhaitent investir parce que nous venons de conclure l'AECG? Savons-nous qui ils sont et combien de capital dont ils disposent? Dans votre témoignage, vous avez indiqué que nous avons besoin d'investisseurs et que l'AECG leur ouvrira la porte. Je crois donc comprendre qu'il s'agit de nouveaux investisseurs ou de nouveaux capitaux.

A-t-on cherché à établir qui sont ces investisseurs, combien de capitaux sont disponibles et comment les attirer?

M. Andrew Casey: Non. Je n'ai pas vu d'études particulières dans ce sens, mais je peux vous indiquer qu'il s'agit d'investisseurs internationaux. Ils sont partout au monde à la recherche d'opportunités.

L'industrie de Mme Cobden lorgne ces mêmes investisseurs. Ce sont eux qui ont les capitaux et qui veulent les investir. Ils cherchent des rendements sur leurs investissements. Ils vont placer leur argent là où l'investissement sera le mieux protégé et où il donnera le meilleur rendement. Si les investisseurs ne sont pas convaincus de la sécurité des investissements, ils vont boudier une industrie ou un pays en particulier.

Là où je veux en venir, c'est que si nous ne disposons pas de la réglementation nécessaire et si nous ne reconnaissons pas l'importance de la propriété intellectuelle et la nécessité de la protéger... c'est la grande préoccupation de mes plus petits membres. Ces entreprises ont comme avoir unique leur propriété intellectuelle. Si elles ne peuvent pas la commercialiser de façon sûre, les investisseurs iront ailleurs où il y a plus de protection.

D'autres pays nous livrent une concurrence et nous devons être à la hauteur. Je ne sais pas prédire l'avenir, mais je vous affirme que si nous n'emboîtons pas le pas, les capitaux iront vers ces autres pays où il y a davantage de sécurité.

M. Brian Masse: Merci.

Madame Cobden, vous nous avez bien décrit les facteurs clés de la réussite. Le gouvernement au pouvoir est en train de réduire la taille de l'Agence des services frontaliers. En fait, l'agence verra son budget diminuer de 143 millions de dollars d'ici 2015 et perdra des employés de première ligne. Vous avez parlé des bureaux commerciaux.

Pouvez-vous nous expliquer l'importance des bureaux commerciaux pour votre organisation? Nous avons constaté que le nombre de bureaux commerciaux a baissé au fil des années.

Mme Catherine Cobden: Comme je l'ai indiqué dans mon exposé, les bureaux commerciaux revêtent une importance capitale. Nous n'aurions jamais reçu les renseignements hier du ministère du Commerce de la Chine si nous n'avions pas été représentés dans ce pays.

Bien sûr, s'il y a des améliorations à apporter pour rendre un système plus efficace, il faut le faire, mais les bureaux commerciaux situés dans les marchés stratégiques sont très importants.

M. Brian Masse: J'aimerais également savoir quelles sont les régions du secteur forestier qui bénéficieraient le plus de cet accord. Vous avez mentionné le réseau ferroviaire et les ports, qui ont besoin d'investissements considérables. Je viens de la région des Grands Lacs et nous avons observé la baisse du niveau d'eau à des époques différentes ainsi que d'autres variations.

Que doit être fait à ce chapitre et existe-t-il une région particulière du secteur forestier qui bénéficierait de l'accord commercial?

● (0905)

Mme Catherine Cobden: Comme vous le savez probablement, nous exportons nos produits vers l'Europe depuis tout le pays, mais surtout depuis l'Est. C'est logique compte tenu de la proximité du marché. Cependant, je ne crois pas que nos problèmes d'infrastructure portuaire se limitent à la région de l'Est. Il y a certainement un besoin de... Vous avez entendu parler de notre expérience en Chine, et il existe également des contraintes au port de Vancouver.

En ce qui concerne le programme d'infrastructure, que nous sommes ravis de voir progresser, il faut reconnaître l'importance de l'acheminement des produits vers l'Europe et la Chine, et s'assurer que nous avons les installations portuaires nécessaires. Le transport ferroviaire est un élément critique d'un océan à l'autre. Il n'y a pas une seule région qui en profiterait plus que les autres. C'est un problème national.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Holder.

M. Ed Holder (London-Ouest, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais aussi remercier nos témoins d'être venus ce matin et nous faire part de leurs observations.

Je suis un peu nerveux, madame Cobden. Tout d'un coup, je crains que porter des vêtements faits de bois ne me laisse des échardes.

Nous avons entendu tant de commentaires positifs au sujet de cet accord de libre-échange dans le cadre de nos travaux avant la signature de l'AECG. Il est intéressant de noter que ceux qui avaient des préoccupations représentaient certains groupes d'employés, et il se peut que ces préoccupations soient justifiées, mais les créateurs d'emplois ont été tellement positifs à l'égard de cet accord. Bien sûr, nous vous avons entendus aujourd'hui, la représentante du secteur des produits forestiers ainsi que M. Casey qui évolue désormais dans le secteur de la biotechnologie. Félicitations, en passant. Nous avons également entendu des témoignages des secteurs des pêches, du porc, du boeuf, du bois d'oeuvre et du canola, des producteurs céréaliers, des producteurs de légumineuses, ainsi que des grandes organisations comme la Chambre de commerce du Canada, le Conseil canadien des chefs d'entreprise et Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Tous ces créateurs d'emplois nous ont indiqué que l'accord serait avantageux pour le Canada parce que nous sommes des exportateurs, en raison de notre histoire et de notre expérience. J'allais ajouter que nous ne sommes plus des bûcherons, mais peut-être le fait d'être un bûcheron est un avantage, madame Cobden.

Mme Catherine Cobden: Nous en sommes à des années-lumière.
• (0910)

M. Ed Holder: À des années-lumière, effectivement, il faut le souligner.

J'ai quelques questions, si vous me le permettez bien. J'ai longuement réfléchi à ce dossier.

Madame Cobden, vous avez indiqué entre autres que grâce à la Vision 2020, vous allez recruter 60 000 employés. J'ai deux questions à cet égard. Tout d'abord, j'ai été frappé par le fait que vous alliez recruter des Autochtones, des femmes et des immigrants. Comment pouvez-vous être si précise?

Deuxièmement, nous avons parmi nous un collègue de la Saskatchewan, une province qui, bien franchement, a un besoin critique de travailleurs. Certaines industries souffrent d'une pénurie de main-d'oeuvre dans l'Ouest, notamment en Saskatchewan.

Mes deux questions sont les suivantes: pourquoi ces groupes, et d'où viendront ces 60 000 travailleurs, en sachant que le Canada a déjà créé plus d'un million d'emplois depuis la récession? Notre taux de chômage est le plus bas qu'il ne l'a été depuis des années. Mais si des gens sont à la recherche de travail, le Canada devrait leur offrir cette possibilité. Ce ne sera pas le gouvernement qui les embauchera, ce seront les créateurs d'emplois. Le gouvernement se contentera d'offrir les conditions propices pour que les créateurs d'emplois puissent évoluer.

J'ai assez parlé. Pouvez-vous répondre à mes questions, s'il vous plaît?

Mme Catherine Cobden: Tout à fait. Merci beaucoup pour ces intéressantes questions qui vont me permettre de faire valoir différents points.

L'objectif de 60 000 nouveaux travailleurs et la détermination de leur provenance s'inscriront dans la philosophie fondamentale de notre industrie qui souhaite d'abord attirer les gens vivant à proximité. Nous ne pensons toutefois pas que cela sera suffisant. Il nous faudra sans doute de l'aide pour élargir le bassin de main-d'oeuvre disponible.

Notre industrie verra donc d'un bon oeil toute mesure prise par le gouvernement fédéral en ce sens. Je vous rappelle que nous sommes présents dans des collectivités éloignées où nous côtoyons les membres des Premières Nations. Je crois que c'est notre secteur qui

compte le plus fort pourcentage d'Autochtones dans sa population active, mais ce n'est pas encore très considérable. La proportion se situe à 16 %; nous croyons pouvoir faire beaucoup mieux et mettons les bouchées doubles à cette fin, de concert avec nos partenaires autochtones.

J'ai grandi dans une localité nordique qui s'est développée autour d'une usine de pâte à papier. La dernière fois que j'ai vérifié, les femmes comptaient pour la moitié de la population. Comme nous avons un bilan catastrophique quant à l'embauche des femmes, nous souhaiterions accroître le nombre de travailleuses dans nos collectivités. Encore là, ce ne sera sans doute pas suffisant.

Pour ce qui est de la Saskatchewan, on est en train de voir une possibilité nous passer entre les doigts en raison des mesures antidumping prises par les Chinois. Je suis persuadée que vous pourrez poser la question directement à l'entreprise concernée, et je ne veux pas parler en son nom, mais je suis pas mal certaine que l'application de droits de l'ordre de 50 % par la Chine aura un effet dissuasif immédiat. Vous pourrez le confirmer auprès d'eux.

D'où proviendront les nouveaux emplois? Pas plus tard qu'hier soir, nous avons eu une longue discussion avec le ministre Kenney relativement à la nécessité de maintenir en permanence des bases de données significatives sur le marché du travail, l'offre et la demande. Dans cette optique, je pense qu'il y a des efforts vraiment intéressants qui sont actuellement déployés en ce sens au Canada, notamment avec le Portail de l'emploi. Il convient toutefois d'en faire davantage au chapitre des données pour effectuer l'appariement entre les nombreux Canadiens en chômage — et je ne me souviens pas du chiffre exact — et ces emplois qui sont disponibles.

J'estime qu'il nous faut redoubler d'ardeur dans ce dossier.

M. Ed Holder: Mon collègue d'en face a parlé des bureaux des délégués commerciaux. Je ne suis pas nécessairement d'accord avec lui, mais l'importance de ces bureaux est revenue sans cesse dans les témoignages des différents groupes de soutien que je viens de mentionner, comme vous l'avez fait également. C'est un élément clé dans l'aide offerte aux exportateurs canadiens qui doivent pouvoir compter sur ces personnes présentes sur le terrain dans tous ces pays du monde.

Cela nous ramène au cinquième élément que vous avez soulevé concernant les diverses possibilités que l'accès à l'Union européenne pourrait nous offrir. Vous jugez notamment essentiel d'appuyer l'innovation et les nouveaux débouchés d'exportation. Quels nouveaux débouchés semblables pourraient selon vous résulter de cet accord pour votre industrie?

Mme Catherine Cobden: Nous sommes témoins d'une percée de la sorte au moment où on se parle. En effet, la pâte pour usages chimiques et ses applications textiles illustrent bien la transformation en temps réel de l'industrie forestière. Il y a ainsi toute une gamme de nouveaux produits que nous avons tirés de la forêt canadienne et dont nous commençons, grâce à différents programmes fédéraux de soutien, à démontrer l'applicabilité dans une perspective commerciale.

Je vais me limiter à un exemple, car je pourrais vous en donner des dizaines. C'est avec beaucoup d'enthousiasme que je vous parle d'un produit que l'on appelle la nanocellulose cristalline. Il s'agit de réduire un arbre à l'échelle de sa nanostructure. Nous sommes les premiers à tirer des arbres cette substance nanoscopique qui fait l'envie du monde entier. Lorsque nous nous rendons en Suède, un des grands joueurs du secteur forestier, en Finlande ou aux États-Unis, on nous demande comment nous y sommes parvenus.

Ce produit novateur ouvre un éventail incroyable de nouvelles possibilités pour notre industrie forestière. Il peut entrer dans la fabrication de matériaux composites et même, d'après ce que j'ai pu comprendre, de choses aussi diverses que des structures osseuses et des pneus. Les applications possibles semblent vouloir s'étendre à l'infini.

L'industrie forestière est donc à l'aube d'une époque tout à fait stimulante. Le temps où nous étions simplement des scieurs de bois et des porteurs d'eau est vraiment révolu.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Pacetti, vous avez la parole.

M. Massimo Pacetti (Saint-Léonard—Saint-Michel, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins de leur présence aujourd'hui.

J'aimerais poser la même question à nos deux témoins, mais je vais d'abord m'adresser à M. Casey.

Vous avez indiqué à plus d'une reprise que la clé réside dans les investissements. De votre côté, vous avez besoin d'investissements pour faire progresser vos entreprises de biotechnologie vers l'étape de la commercialisation. Vous avez toutefois également souligné que votre industrie est mobile et je m'inquiète un peu de voir votre recherche d'investisseurs vous pousser davantage vers l'Europe où les marchés plus importants font en sorte que des sommes plus considérables sont disponibles.

La mobilité ne va-t-elle pas devenir encore plus facile pour les entreprises que vous représentez, ce qui nous privera d'autant d'emplois au Canada? Malgré les succès remportés ici au chapitre de la recherche et de l'innovation, pourquoi souhaiteriez-vous maintenir chez nous des infrastructures manufacturières si vos investissements vous viennent d'outre-mer?

M. Andrew Casey: Il y a d'autres facteurs qui influent sur la localisation d'une entreprise. Il y a bien sûr l'accès au capital, mais la présence au Canada offre d'autres avantages à notre industrie. Nous avons ici une excellente main-d'oeuvre qui est très bien formée. Nous avons aussi des universités formidables. Nous assistons à l'émergence de différentes organisations qui facilitent le transfert des technologies et la commercialisation. Il y a des incubateurs qui rassemblent innovateurs, investisseurs importants et grandes sociétés. Il faut donc tenir compte de tous ces avantages particuliers au Canada lorsque vient le temps de déterminer où on va s'installer.

Il y a en outre un autre aspect à considérer. Si vous êtes un innovateur canadien détenteur des droits de propriété intellectuelle, pourquoi ne voudriez-vous pas vous installer ici? C'est au Canada que vous travaillez et que vous avez découvert votre produit. Vous allez sans doute vouloir demeurer ici pour en poursuivre le développement.

Nous avons aussi un formidable...

• (0915)

M. Massimo Pacetti: Il y aurait notamment le fait que l'on se rapprocherait de son marché en s'installant là-bas. C'est simplement que votre industrie est mobile, comme vous l'avez dit vous-même. C'est ce qui fait...

M. Andrew Casey: Ce sont les idées qui sont mobiles. Quoi qu'il advienne, la fabrication se fera à l'endroit où c'est le plus avantageux du point de vue économique.

Je ne vais pas vous parler d'un grand nombre d'emplois en jeu. Il est plutôt question ici de l'innovation et de ses applications pratiques pour la population canadienne. C'est également pour les bénéfices

qu'en retirent les universités — et qu'il ne faut pas sous-estimer —, mais aussi le système de santé et les avancées...

M. Massimo Pacetti: Désolé, mais mon temps est limité.

Comptez-vous des universités parmi vos membres?

M. Andrew Casey: Oui.

M. Massimo Pacetti: Parlez-vous vraiment d'universités ou d'entreprises qui travaillent avec les universités?

M. Andrew Casey: Il y a des universités et aussi des organisations qui travaillent en partenariat avec elles. Je pourrais vous donner l'exemple de l'Université de la Colombie-Britannique et du CDRD, le Centre for Drug Research and Development.

M. Massimo Pacetti: Est-ce que certaines de vos organisations membres ont déjà des activités commerciales en Europe? Est-ce un marché qui est déjà pénétré et exploité?

M. Andrew Casey: Tout dépend de ce que vous entendez par activités commerciales. Bon nombre de nos petits entrepreneurs vont assister à des conférences en Europe pour chercher des investisseurs. Il y a donc une forme de partenariat à ce chapitre. Mais nous avons aussi parmi nos membres des sociétés multinationales qui ont bien évidemment des activités commerciales en Europe où elles vendent [*Note de la rédaction: inaudible*].

M. Massimo Pacetti: Concernant celles qui n'ont pas d'activités commerciales là-bas, y a-t-il une raison? Est-ce surtout attribuable aux droits de douane? Y a-t-il d'autres facteurs comme la réglementation qui font obstacle?

M. Andrew Casey: Celles qui n'ont aucune activité n'en sont pas encore à l'étape de la commercialisation. Elles n'ont pas de produit à vendre sur le marché. C'est ce qui explique leur absence. Les autres entreprises ont accès à ces marchés sans aucun problème.

M. Massimo Pacetti: Alors, si vous avez un produit apte à la commercialisation, le marché européen est accessible et les entreprises en profitent d'ores et déjà?

M. Andrew Casey: Certainement. Il faut penser à la croissance de la population mondiale. Nous avons besoin de ces produits pharmaceutiques. Ces médicaments sont nécessaires. Chaque jour, on découvre de nouvelles maladies.

M. Massimo Pacetti: Alors qu'est-ce que cet accord apporterait de plus? Si vous avez un bon produit qui est déjà vendu en Europe, est-ce que la différence résiderait uniquement dans l'accès aux capitaux?

M. Andrew Casey: C'est une question de sécurité au pays. C'est différent du secteur des produits forestiers et des autres industries dont M. Holder a parlé, où l'on cherche uniquement à étendre ses marchés et à trouver de nouveaux débouchés. Je parle plutôt ici d'établir au Canada un cadre stratégique propice à l'innovation. Pour nous, c'est la composante la plus importante de cet accord.

M. Massimo Pacetti: Je vous remercie.

Madame Cobden, j'ai la même question à vous poser, car je crois que votre industrie aura aussi besoin d'investissements. Est-ce que vous y aurez accès?

Mme Catherine Cobden: Il faut d'abord se demander si nous serons en mesure d'inciter les gens à investir ici même au Canada, car il y a assurément des fonds disponibles à cette fin.

Dans ce contexte, il faut voir comment nous pouvons nous assurer — et je dois avouer que c'est une question qui m'obsède — que ces investissements soient consentis dans les collectivités rurales du Canada plutôt que, par exemple, dans le sud des États-Unis où de grandes sociétés canadiennes contrôlent actuellement environ 20 % de l'industrie forestière, et sont en pleine croissance.

M. Massimo Pacetti: Des sociétés canadiennes?

Mme Catherine Cobden: Oui. Nous sommes actifs un peu partout sur la planète, mais j'estime qu'il faut nous assurer d'offrir un climat aussi propice aux investissements que ces autres pays.

Comme le faisait valoir mon ancien collègue, les arbres sont effectivement ici au Canada, mais il y a bien davantage à considérer pour assurer notre rentabilité.

M. Massimo Pacetti: Vous avez aussi...

Le président: Vous n'avez plus de temps, monsieur Pacetti.

Monsieur Cannan.

L'hon. Ron Cannan (Kelowna—Lake Country, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci à nos témoins.

J'apprécie le tour que prennent nos discussions jusqu'à maintenant. Je voulais seulement rappeler aux membres du comité que les États-Unis vont demeurer nos principaux partenaires commerciaux et que nous allons continuer de travailler en étroite collaboration avec eux en vue de réduire les tracasseries administratives, d'harmoniser la réglementation et de rationaliser les opérations frontalières via une réforme réglementaire conjointe de l'ASFC et du département de la Sécurité intérieure.

Pas plus tard que la semaine dernière, j'étais à Washington avec le président du comité et nous avons discuté avec des gens de différents secteurs. Nous avons notamment parlé de l'importance de l'industrie forestière. Je suis de la Colombie-Britannique comme M. Sandhu et mon collègue, M. Hiebert, et nous savons fort bien que cette industrie compte pour quelque 3 % du PIB de notre province en fournissant du travail à pas moins de 170 000 personnes. C'est donc une source majeure d'emplois et un vigoureux agent économique non seulement pour la Colombie-Britannique, mais pour le reste du Canada également.

Madame Cobden, vous avez indiqué dans votre déclaration préliminaire que vous visez une augmentation de l'ordre de 20 milliards de dollars d'ici 2020. On estime à environ 1 milliard de dollars la valeur des produits de bois et de pâtes et papiers actuellement exportés vers l'Union européenne.

Avez-vous effectué des estimations préliminaires afin de déterminer dans quelle mesure l'AECG pourrait vous aider à atteindre cet objectif d'augmentation de 20 milliards de dollars d'ici 2020 et quelle proportion de cette hausse lui serait attribuable?

• (0920)

Mme Catherine Cobden: Je ne l'ai pas encore fait. Comme je l'ai indiqué, je pense qu'il y aura davantage de débouchés grâce à l'AECG. Je ne pourrais pas vous donner de chiffres quant à l'ampleur de la différence. Je compte faire ces calculs sous peu. Il faut notamment considérer que nous n'avons pas encore pu prendre connaissance de tous les détails de l'accord définitif.

M. Massimo Pacetti: C'est la même chose pour nous.

Mme Catherine Cobden: Je vois. J'espère que vous pourrez nous communiquer le tout sans tarder.

Le président: Il ne le lira probablement pas de toute manière.

L'hon. Ron Cannan: Pour votre industrie en particulier, avez-vous procédé à une analyse sectorielle à l'échelle provinciale, avec le COFI par exemple?

Mme Catherine Cobden: J'ai essayé de faire valoir — et j'espère y être parvenue — que des droits de douanes pouvant atteindre 10 % seraient immédiatement supprimés pour certaines de nos sous-catégories de produits, ce qui est énorme.

Nous exportons vraiment beaucoup. Je ne suis pas entrée dans les détails, mais les pâtes et papiers constituent le gros de nos exportations vers l'Europe. Les produits du bois viendraient en deuxième place. On parle ici de quantités assez considérables dont la valeur totale atteint le milliard de dollars. C'est réparti dans un ratio de 60/40 entre ces deux groupes principaux.

On peut donc effectivement se réjouir de voir disparaître des droits de douanes de 10 % sur des exportations de 400 millions de dollars.

L'hon. Ron Cannan: Bien évidemment, on aura aussi la possibilité de visiter différentes régions de l'Europe, dont la Finlande, par exemple, dans le cadre d'échanges bilatéraux pour la mise en commun des technologies et des efforts de recherche et innovation, ce qui m'amène à ma prochaine question.

Monsieur Casey, BIOTECanada regroupe quelque 250 membres. Notre gouvernement se doit d'encourager les efforts de recherche et développement du secteur privé au Canada et de favoriser l'accroissement des innovations et de leur commercialisation. Au Canada, nous n'avons pas un très bon bilan en matière de commercialisation des fruits de nos activités de recherche et développement. Pourriez-vous nous dire au nom de vos quelque 250 membres en quoi l'AECG va contribuer à favoriser les efforts de recherche et développement au Canada et si vous considérez que cet accord va améliorer les possibilités de commercialisation?

M. Andrew Casey: Cela nous ramène à la nécessité d'attirer des investissements au pays. C'est grâce aux activités de recherche et développement que nous pourrions intéresser les investisseurs. Vous avez tout à fait raison de dire que le gouvernement a beaucoup appuyé notre industrie dans le cadre de différents programmes visant l'intensification des efforts de recherche et développement.

Reste quand même, comme je l'indiquais, que la conception d'un médicament demeure un processus très coûteux. C'est un investissement d'environ 1 milliard de dollars. Cela exige en outre beaucoup de temps, de 10 à 15 ans. Pour bien des investisseurs, il s'agit d'un horizon assez lointain, sans compter tous les risques qui y sont associés. Toutes les mesures qui pourront être prises pour sécuriser davantage ces investissements vont être importantes pour notre industrie dans ses efforts de commercialisation.

La protection de la propriété intellectuelle fait assurément partie des mesures en ce sens. C'est un élément important de l'accord. Le rétablissement de la durée des brevets offre essentiellement aux entreprises un répit leur permettant de récupérer une partie des coûts associés à la conception d'un médicament lorsque la commercialisation de celui-ci se trouve entravée par le processus réglementaire, comme c'est parfois le cas. C'est tout particulièrement important pour bien des entreprises du secteur biologique que je représente, car elles doivent travailler avec des molécules complexes. On s'éloigne ainsi du débat traditionnel au sujet des produits génériques, pour lesquels il suffisait essentiellement de copier une petite molécule. C'était un peu comme copier ce journal alors que dans le secteur biologique, ce serait plutôt comme d'essayer de copier le contenu de ce iPad. C'est un monde très complexe et fort différent.

Il arrive que le processus réglementaire soit un peu plus lent dans le secteur biologique. C'est surtout le cas dans le domaine des médicaments orphelins. Tout ce qui peut être fait pour que le détenteur du brevet, de la propriété intellectuelle, puisse récupérer une partie du temps perdu l'aidera à attirer des investisseurs.

L'hon. Ron Cannan: Je suis pleinement conscient de la complexité du processus de recherche et de brevetage.

L'aspect réglementaire est l'un de ceux qui posent des difficultés aux propriétaires de petites et moyennes entreprises, comme l'indiquait mon collègue, M. Holder. Nous essayons d'établir un système commercial fondé sur des règles, mais il devient difficile pour certains de déterminer comment ils peuvent prendre leur place sur de nouveaux marchés. Nous pouvons compter sur les services des délégués commerciaux canadiens et leurs 150 bureaux à l'échelle du pays et de la planète. Nous avons donc des gens sur place pour aider les propriétaires d'entreprise qui souhaitent tirer avantage de l'AECG.

L'harmonisation de la réglementation est l'une des questions préoccupantes. J'ai eu des discussions avec mes commettants au sujet des OGM et du problème de l'étiquetage dans le contexte de l'AECG. Qu'est-ce qui constituerait un seuil raisonnable pour la faible teneur en OGM des exportations canadiennes vers l'Union européenne?

M. Andrew Casey: Voilà une question plutôt inattendue.

Je n'ai rien à vous dire de particulier au sujet des OGM. Nous attendons toujours d'obtenir de plus amples détails quant aux mesures qui seront prises à cet égard. Je pense qu'il nous faut reconnaître le phénomène de croissance de la population mondiale qui atteindra bientôt quelque 9 milliards d'êtres humains. Il va bien falloir trouver une façon de nourrir tous ces gens-là. Il faut bien avouer que nous sommes limités quant aux ressources actuellement disponibles et à la superficie nécessaire pour la production agricole de toute sorte. Il va de soi que les organismes génétiquement modifiés offrent une solution à l'industrie agricole. Le secteur de la biotechnologie joue assurément un rôle important dans cette croissance. C'est une perspective extraordinaire pour les producteurs agricoles canadiens. Tant pour l'agriculture que l'aquaculture, ils obtiennent l'aide de différentes entreprises du secteur de la biotechnologie. C'est une composante clé de l'accord. Nous attendons avec impatience d'obtenir de plus amples détails à ce sujet.

• (0925)

Le président: Merci beaucoup.

La parole est à M. Sandhu.

M. Jasbir Sandhu (Surrey-Nord, NPD): Merci, monsieur le président, et merci à vous d'être ici.

Je suis de Colombie-Britannique, où ma famille travaillait dans le secteur forestier. Le sujet me tient donc à coeur.

Le 15 novembre 2011, un représentant de l'Association des produits forestiers du Canada — M. Casey, peut-être — nous a dit que, dans l'Union européenne, les marchés publics pour les produits forestiers suivaient un processus plus ou moins secret et que son association préconisait un peu plus de transparence et une part meilleure à ses compétences dans le domaine de l'environnement.

L'accord économique et commercial global répond-il à ces préoccupations du secteur forestier?

Mme Catherine Cobden: Je ne fais que confirmer que je voudrais répondre.

M. Andrew Casey: Je dois résister à l'envie.

Mme Catherine Cobden: Oui, je comprends.

Nous sommes heureux de constater que l'annexe sur le secteur forestier, qui instaure le dialogue bilatéral sur les marchés écologiques, se trouve dans l'accord. Tout ce que je puis dire, c'est que je n'ai pas vu le texte de l'accord et que je n'ai donc pas pu en étudier les détails, mais nous sommes encouragés de voir que c'est... Nous espérons qu'il coïncidera avec nos propositions. Nous pensons que l'accord nous ouvrira des possibilités.

M. Jasbir Sandhu: L'accord instaurera un dialogue bilatéral, mais vous n'en avez pas encore vu le texte, n'est-ce pas?

Mme Catherine Cobden: Nous n'avons pas vu le texte de l'annexe sur le secteur forestier, mais nous croyons bien qu'il fait partie de l'accord.

M. Jasbir Sandhu: Il est important d'ouvrir des marchés pour les produits forestiers, que ce soit en Asie ou en Europe.

Vous avez aussi dit que vous aviez besoin de facilitateurs. Je suis absolument d'accord. Nous aurons beau cultiver tous les produits ou les fabriquer, si nous ne pouvons pas les apporter sur nos marchés, ils seront très difficiles à exporter.

Vous avez parlé de bureaux commerciaux. Nous avons entendu un certain nombre de témoins... Comme je viens de la Colombie-Britannique, je pense que le Japon est un marché très stratégique pour l'industrie forestière, et nous avons eu un bureau à Osaka, qu'on a fermé. Comme vous avez dit, ces bureaux servent à augmenter vos parts dans les échanges commerciaux.

Vous avez aussi parlé de l'industrie ferroviaire. Quels problèmes particuliers avez-vous avec elle?

Mme Catherine Cobden: J'ignore si nous avons le temps pour que je traite à fond de cette question, mais je dirai que nous avons effectivement des problèmes avec elle, des problèmes reliés, en général, aux tarifs et au service. Nous sommes une clientèle captive.

M. Jasbir Sandhu: Que peut faire le gouvernement?

Mme Catherine Cobden: Le gouvernement a vu à nous pourvoir de moyens plus nombreux, mais, comme j'ai dit à maintes reprises devant le comité des transports, ce n'est pas suffisant pour nous. Entre nous et les deux sociétés ferroviaires qui fonctionnent en monopoles dans le secteur des produits forestiers, le déséquilibre des forces est énorme et il l'est, à vrai dire, pour tous les expéditeurs.

M. Jasbir Sandhu: Monsieur Casey, le gouvernement vient de modifier le programme pour la recherche scientifique et le développement expérimental, qui est un abri fiscal. Quelles seront les répercussions pour votre industrie?

M. Andrew Casey: Nous sommes sensibles à ce que le gouvernement fait. Ce programme est un élément extrêmement important dans la structure d'investissement de beaucoup de membres de l'industrie. Un certain nombre d'entre eux, de partout au pays, m'ont dit que sans ce programme, leur entreprise n'existerait plus. Il leur a permis de traverser la « vallée de la Mort ». Il s'est révélé une mesure extrêmement importante pour l'industrie. Il est reconnu dans le monde entier comme un outil très important d'investissement.

D'autres changements pourraient suivre, graduellement, pour prendre acte de l'évolution de la conjoncture pour l'industrie, dont j'ai parlé. De grosses sociétés investissent au Canada par le truchement de petites compagnies et elles trouvent des façons de profiter du programme, mais le problème relève peut-être d'un autre comité. Il est sûr que le programme est un outil très important pour l'industrie et pour mes membres.

● (0930)

M. Jasbir Sandhu: Diriez-vous que ce programme est l'un des facilitateurs de votre industrie, tout comme pour l'industrie forestière, et que cela aura des conséquences négatives chez vos membres?

M. Andrew Casey: Par « cela », vous voulez dire les changements?

M. Jasbir Sandhu: Exactement.

M. Andrew Casey: Non, l'industrie a reconnu que le gouvernement faisait ce qu'il pouvait pour ajuster le programme et s'assurer de son bon fonctionnement. Des pressions s'exercent sur le régime fiscal, et nous devons trouver des moyens de bien faire fonctionner le programme.

Il existe d'autres façons, pour nous, de collaborer avec le gouvernement pour assurer son meilleur fonctionnement pour l'industrie, et nous participons effectivement aux discussions en ce sens.

Le président: Merci.

Je vais exercer la prérogative du président pour poser encore une question. Avez-vous signé avec les sociétés ferroviaires un accord de service?

Mme Catherine Cobden: La loi sur les services ferroviaires, dont nous avons appuyé le projet, nous a dotés d'un nouvel outil. Nous en sommes reconnaissants, mais j'ai toujours dit que nous l'utiliserions avant tout comme d'un levier dans les négociations avec les chemins de fer, parce que c'est un processus très long et très coûteux. Néanmoins, nous l'aimons. Je me contenterai de vous dire que, hier, j'étais en compagnie d'une partie de notre équipe chargée des transports qui, malheureusement, pendant qu'elle était à Ottawa, devait s'occuper du problème de l'absence, au rendez-vous prévu, de la moitié de ses wagons, et c'était à peu près l'opinion de tout le groupe.

Le président: J'en suis conscient, et c'est la raison d'être de la Loi sur les services équitables de transport ferroviaire des marchandises. Je me demandais si vous aviez amorcé le processus. Mais il ne semble pas, d'après ce que vous dites. Vous n'êtes pas allés en arbitrage.

Mme Catherine Cobden: Oui, je sais. Je peux vous assurer que nos sociétés s'en servent pour augmenter le rapport des forces dans les négociations, les relations commerciales.

Le président: D'accord. Excellent.

Monsieur Hiebert.

M. Russ Hiebert (Surrey-Sud—White Rock—Cloverdale, PCC): Merci, monsieur le président et merci aussi aux représentants de l'industrie qui sont ici.

L'Association des produits forestiers d'abord. L'accord économique et commercial global touche de très près mes électeurs, parce que ma circonscription est en Colombie-Britannique. Mardi, des témoins sont venus nous parler de la façon dont l'accord intensifiera les échanges avec l'Union européenne et d'autres parties du monde, grâce à l'intégration des sociétés canadiennes dans les multinationales et leurs chaînes logistiques. Des sociétés canadiennes

innoveront, elles enverront des pièces à une société européenne qui, ensuite, exportera le produit en Afrique, en Asie et dans le reste du monde. C'était pour moi une façon très innovante de représenter les échanges commerciaux comme n'étant pas seulement destinées à une région, mais comme un tremplin vers d'autres destinations.

Je me demande comment, d'après vos deux points de vue, vos industries envisagent les possibilités, pas seulement pour écouler des produits en Europe, mais, à partir de là, dans le reste du monde aussi.

Mme Catherine Cobden: C'est une excellente question.

Je dirai que, en général, beaucoup de nos activités de transformation s'intègrent, en fait, dans les chaînes logistiques d'autres industries. Par exemple, j'ai parlé avec une certaine passion de mon intérêt pour la cellulose nanocristalline. Ce produit s'intègre dans la chaîne logistique de L'Oréal, le fabricant de cosmétiques. C'est un exemple. Souhaitons que cela se produise. Je ne devrais pas dire que c'est un fait; nous espérons que ça le deviendra.

L'idée est que, en général, nous créons de nouveaux intrants de base dans de nouveaux produits de sociétés dispersées partout dans le monde. Donc, tout ce qui facilite le transfert de notre produit vers leurs usines, comme en Europe, est bien sûr utile.

M. Andrew Casey: J'ajouterais seulement que, comme l'industrie de Mme Cobden, nous sommes aussi intégrés dans la chaîne logistique. Les biotechnologies permettent à beaucoup d'industries de se transformer. Tout accord commercial qui agrandit les marchés d'autres industries dans lesquelles nous jouons en quelque sorte un rôle central est de bon augure pour les biotechnologies.

Prenons, par exemple, l'extraction minière ou encore, le pétrole et le gaz. L'industrie du pétrole et du gaz utilise l'enzyme d'une société de Québec qui, essentiellement, réduit à néant ses émissions de CO₂. Cette société se portera bien tant que l'industrie pétrolière et gazière prospérera. Ce n'est probablement pas le meilleur exemple, parce que nous savons que cette industrie continuera de prospérer pendant un certain temps, mais il se trouve certainement d'autres industries où les biotechnologies sont le pivot de leur transformation. Comme ces industries sont plus actives dans la bioéconomie, les biotechnologies auront un rôle central et elles en profiteront d'autant plus.

M. Russ Hiebert: Monsieur Casey, vous avez évoqué les nouveaux mécanismes de protection des brevets dans l'accord économique et commercial global. Pouvez-vous expliquer comment les nouvelles durées de protection se comparent à celles d'autres États avec qui nous serons en concurrence ou nous en donner une idée?

● (0935)

M. Andrew Casey: C'est essentiellement du rattrapage. Comment dire? Voici: nous parlons d'un délai de deux ans pour le rétablissement de la durée des brevets. En Europe, c'est cinq ans. Aux États-Unis aussi. On essaie d'accorder les violons. Ce n'est pas exactement cinq ans, mais c'est mieux que ce nous avions, c'est-à-dire rien.

Au fond, c'est reconnaître que nous devons aller de pair avec les autres pays. Sinon, nous perdrons les investissements, nous perdrons l'innovation.

M. Russ Hiebert: Qu'en est-il d'autres pays comme l'Australie, le Japon ou la Corée du Sud?

M. Andrew Casey: Le Canada ferait bande à part. Nous étions le seul pays... Désolé, le Brésil, l'Inde et la Chine, je crois, sont les autres pays qui ne l'ont pas, mais, parmi les États membres de l'OCDE, nous nous distinguons tout à fait par l'absence de mécanismes en place.

M. Russ Hiebert: Cela nous donne une belle avance sur le Brésil, la Chine et l'Inde.

M. Andrew Casey: Oui, nous devançons vraiment ces pays. D'autres facteurs jouent dans ces pays, mais, surtout, je pense, cela permet d'aller aussi vite que l'Union européenne, les États-Unis, le Japon et d'autres pays où l'innovation biologique a certainement lieu.

M. Russ Hiebert: Madame Cobden, vous avez allusion à une plainte pour dumping de la part de la Chine, touchant la pâte pour transformation chimique. Je me demandais si vous pouviez nous donner des explications.

Mme Catherine Cobden: Oui. Je dois faire preuve de prudence, parce qu'on se trouve, à l'OMC, au beau milieu d'un processus juridique. Les Chinois ont provisoirement pris la décision d'accuser le Canada, les États-Unis et le Brésil de dumping. Ils ont instauré des droits, essentiellement tarifaires en rétorsion contre divers degrés de dumping. Ils ont également pris la décision provisoire de qualifier de dumping les nouvelles usines annoncées dans les localités éloignées du pays dont ils ont aussi frappé les produits d'un tarif de 50 %, alors que, pour le reste des exploitants, il est de 13 %.

Je pense que c'est un problème complexe, mais il est significatif sur le plan du... Nous parlons d'environ huit usines de partout au pays qui offrent environ 400 emplois chacune. Je sais, cela ne semble peut-être pas énorme, mais, dans ces localités où les autres possibilités sont rares, c'est très important. Ce l'est pour nous.

Nous suivons la procédure de recours établie. C'est complexe. Nous comprenons difficilement la hausse des droits. J'ajouterai seulement que de beaucoup plus gros fabricants de pâte pour transformation chimique, dans le monde, ne sont assujettis à aucun droit. Il est très difficile de comprendre ce dont il s'agit. Nous commençons à discerner beaucoup mieux les détails. Nous devons attendre la décision définitive. Nous sommes en train de... J'aimerais avoir une discussion plus approfondie avec des membres du comité, à mesure que la situation évoluera.

Cela ne date que de quelques semaines. Chacun examine les détails juridiques, le contexte politique. Nous avons mis en place des stands à Beijing. Les bureaux commerciaux sont en contact avec le ministère du Commerce de Chine, et nous essayons d'y voir plus clair.

Le président: Merci beaucoup de votre témoignage. Nous l'avons trouvé très intéressant et nous sommes sensibles à votre appui pour l'accord. Pour nous, c'est très encourageant.

Nous allons suspendre les travaux, pour nous préparer à recevoir le prochain groupe de témoins. Nous voulons garder un peu de temps, cinq minutes, à huis clos, à la toute fin, pour discuter de certains travaux du comité.

Sur ce, je suspends la séance.

• (0935) _____ (Pause) _____

• (0940)

Le président: Reprenons. Nous accueillons le deuxième groupe de témoins.

Nous accueillons les représentants des Producteurs laitiers du Canada: le directeur du Commerce international, M. Yves Leduc, et le vice-président, M. Ron Versteeg. Merci d'être ici.

Nous accueillons aussi M. John Masswohl de la Canadian Cattlemen's Association. Vous êtes souvent venu témoigner ici, et nous sommes heureux aussi de votre présence. Nous allons donc commencer par vous, John. Nous avons hâte d'entendre votre exposé et votre témoignage. Vous avez la parole.

M. John Masswohl (directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association): Excellent. Merci beaucoup et merci encore de l'occasion que vous m'avez offerte de comparaître devant vous. Que de chemin parcouru pour conclure un accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe. Je suis vraiment heureux d'avoir touché le but et de pouvoir maintenant vous parler de ses résultats magnifiques pour les producteurs canadiens de boeuf.

Permettez-moi aussi de prendre un moment pour remercier le personnel du comité pour sa très grande patience à l'égard de mon programme de déplacements de la semaine. Je suis heureux que tout ait marché, ce qui me permet d'être ici.

Bien sûr, mon association ne s'est pas contentée d'attendre passivement la conclusion de l'accord; nous avons participé activement aux négociations. Du début à la fin. Nous étions en contact étroit avec les négociateurs canadiens pour les conseiller et leur faire connaître nos réactions. Nous avons aussi fréquemment rencontré les négociateurs de l'Union européenne, les représentants des États membres de l'Union européenne et des députés du Parlement européen. Nous avons déployé ces efforts ici et à Bruxelles. Pour obtenir ce résultat, nous avons dû franchir, en avion, des distances considérables.

Enfin et surtout, notre association a pris contact avec des groupes de producteurs de bovins européens. Nous avons visité la France, l'Espagne, l'Angleterre et l'Irlande pour établir des relations avec nos homologues et entamer le dialogue. Depuis une trentaine d'années, il n'y avait vraiment pas eu de commerce transatlantique de bovins de boucherie. Nous devons recommencer sur des bases nouvelles. Nous estimons que nos démarches ont été très utiles pour vaincre des préventions qui, sinon, auraient pu empêcher la conclusion d'un accord satisfaisant pour le secteur du boeuf. Nous allons donc continuer de nous efforcer de nous appuyer sur ces relations tout au long de la mise en oeuvre de l'accord.

Qu'avons-nous retiré de cet accord? La page 10 du résumé technique des négociations, que le premier ministre a récemment déposé, donne un compte rendu fidèle de notre compréhension de l'accord. En réalité, en ce qui concerne les tarifs, l'accès aux marchés, quatre contingents s'appliquent aux produits du boeuf. Le premier, nouveau, est de 35 000 tonnes de carcasses de boeuf frais en franchise de droits. Le deuxième, nouveau aussi, est de 15 000 tonnes de carcasses de boeuf congelé en franchise de droit. Ces deux nouveaux contingents s'appliquent à toutes les qualités de boeuf, y compris le veau, et ils ne sont offerts qu'au Canada.

Le troisième contingent existait déjà. C'est le contingent Hilton, pour le boeuf de qualité supérieure. Le boeuf canadien et américain de cette catégorie est assujéti à un taux de droits de 20 %. Dès l'entrée en vigueur de l'accord, le taux, pour le boeuf canadien, passera à 0 %, tandis que le boeuf des États-Unis continuera d'être assujéti à un taux de 20 %. Ce contingent s'élève à 11 500 tonnes de produits ou à 14 950 tonnes de carcasses.

Le quatrième contingent est le plus difficile à expliquer. C'est un contingent existant, offert il y a quelques années en guise de compensation à la suite du différend sur les hormones. Il procure un accès en franchise de droits à 48 200 tonnes de produits de boeuf de qualité supérieure. Il est offert en application de la clause de la nation la plus favorisée, ce qui signifie qu'il est partagé entre plusieurs pays. Dans l'accord, le Canada a accepté de se départir de ses 3 200 tonnes sur les 48 200 tonnes et, en retour, il a obtenu davantage et en exclusivité, dans le premier nouveau contingent dont j'ai parlé. Le contingent de 48 200 tonnes ne sera donc plus de 45 000 tonnes quand l'accord entrera en vigueur.

Par ailleurs, plusieurs autres produits, le cinquième quartier, qui comprend les abats comestibles, le suif, les produits d'équarrissage, le cuir et les peaux du boeuf transformé, tout cela entrera en franchise de droits dans l'Union européenne, grâce à l'accord.

Comme j'ai dit plus tôt, pendant les négociations, on nous a consultés sur chacune de ces décisions. Pour chaque compromis ou décision, on nous a consultés, et nous avons appuyé ces décisions. Nous sommes ravis des résultats et nous appuyons fortement la ratification de l'accord.

Nous prévoyons que le boeuf frais s'exportera vers l'Union européenne à environ 11 \$ le kilo et le boeuf congelé à environ 6 \$ le kilo. Un simple calcul montre que l'accord pourrait rapporter plus de 600 millions de dollars aux producteurs canadiens de boeuf.

● (0945)

Au cours de comparutions antérieures devant ce comité, j'ai insisté sur l'importance de s'attaquer aux tarifs et aux obstacles techniques. Nous savons que les éleveurs de bovins devront se conformer aux protocoles de l'Union européenne. Cela signifie la fin de l'utilisation des hormones de croissance, comme les implants d'hormones ou les bêta-agonistes. Même si ces produits sont sans danger et que leur utilisation est autorisée au Canada et dans d'autres pays, l'Union européenne refuse de leur emboîter le pas.

Heureusement, nous estimons que le marché du boeuf dans l'Union européenne représente une valeur suffisante pour amener beaucoup d'éleveurs canadiens à supporter les coûts supplémentaires de la non-utilisation de ces produits. Nous avons toujours visé le pragmatisme sur cette question et dit que si l'accès en valait la peine, nous accepterions cette condition. Nous estimons que le jeu « en vaut la chandelle ».

Nous estimons que le Canada devra produire environ 500 000 bovins par année en suivant le protocole de l'Union européenne. Évidemment, tous nos éleveurs ne sont pas obligés de le suivre, mais nous sommes convaincus qu'il y en aura un nombre suffisant.

Notre association représente les éleveurs de bovins, mais je sais que le Conseil des viandes du Canada a déjà témoigné pour les transformateurs. Il a parlé en détail des problèmes techniques qui se posent à la transformation. À ce sujet, je dirais que nous sommes d'accord avec lui, c'est-à-dire qu'il est essentiel de terminer le travail pour que les usines de transformation et les abattoirs de boeuf de partout au Canada soient approuvés pour l'exportation de leurs produits vers l'Union européenne.

Actuellement, deux très petites usines d'ici sont approuvées. Elles sont en Alberta. Pour les producteurs de bovins de Nouvelle-Écosse ou de l'Ontario, il en faudra dans l'Est. Les gros producteurs de l'Alberta ou de la Saskatchewan en auront besoin, de plus grande taille, dans l'Ouest, à High River ou à Brooks. Il en faut qui se feront concurrence pour acheter le bétail admissible dans l'Union européenne.

Nous croyons comprendre qu'un délai d'un an a été fixé pour régler les diverses questions techniques en suspens et qu'il reste du travail à faire. Mais dès qu'on aura autorisé ces usines, nous pourrions commencer à mieux utiliser les contingents en vigueur, même avant la mise en oeuvre de l'accord, parce qu'ils sont sous-utilisés à cause des barrières techniques.

Voilà. C'était l'historique des négociations et l'esquisse d'une partie du travail à faire.

J'ai bien hâte de répondre à vos questions.

Merci.

● (0950)

Le président: Passons maintenant aux Producteurs laitiers du Canada.

Nous accueillons M. Ron Versteeg — j'ai probablement mal prononcé votre nom — et M. Leduc.

J'ignore qui fait l'exposé, mais la parole lui appartient.

M. Ron Versteeg (vice-président, Producteurs laitiers du Canada): Merci, monsieur le président.

Mon collègue M. Leduc fera l'exposé.

M. Yves Leduc (directeur, Commerce international, Producteurs laitiers du Canada): Merci, Ron.

Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, les Producteurs laitiers du Canada sont effectivement heureux de comparaître devant vous pour présenter leur opinion sur l'accord économique et commercial global.

Comme vous le savez peut-être, nous sommes l'organisme national qui, pour le compte des agriculteurs canadiens qui vivent sur plus de 12 000 exploitations agricoles de partout au pays, s'occupe de leur promotion, élabore les politiques et fait du lobbying. Commençons par souligner le fait que nous dirigeons le développement du marché des produits laitiers génériques au Canada, avec un budget annuel de marketing de 80 millions de dollars, qui proviennent des exploitations laitières de partout au Canada.

Le marché du fromage canadien a été un segment prioritaire, dans lequel nous avons investi de manière stratégique un total de 30 millions de dollars par année, pour son développement partout au Canada. Cet investissement assure la croissance de ce marché. Des études ont prouvé que sans lui, la part de ce marché diminuerait rapidement.

J'ajoute que cet investissement a entraîné, ces 20 dernières années, une augmentation de la consommation de fromage de 2 kilogrammes par personne, et que cette consommation est de l'ordre, actuellement, de 12 à 12,2 kilogrammes.

Je voudrais souligner que la contribution du secteur laitier au PIB du Canada est de 16,2 milliards de dollars et que le secteur pourvoit à plus de 218 000 emplois au Canada. Chaque année aussi, il verse plus de 3 milliards de dollars en taxes et impôts locaux, provinciaux et fédéraux.

Soyons clairs: les Producteurs laitiers du Canada ne sont pas contre l'accord. Cependant, nous avons réagi vigoureusement aux nouvelles selon lesquelles un accès excessif était accordé à l'Union européenne, particulièrement dans le segment des fromages fins du marché canadien. Cet accès aura, sur l'industrie laitière canadienne, des conséquences beaucoup plus importante que ce qu'ont prétendu les porte-parole canadiens.

Le secteur laitier canadien est l'un des rares qui en souffrira. Le premier ministre Harper, en avouant que certaines répercussions étaient à craindre, l'a aussi reconnu. Notre réaction, donc, était justifiée.

Permettez-moi de relativiser les conséquences de l'accord. Le nouvel accès de 17 700 tonnes équivaldra à 20 à 33 % du marché des fromages fins au Canada, soit 4,2 % de notre consommation totale de fromage ou 2,2 % de la production totale de lait au Canada ou, encore, 150 millions de dollars de moins dans les poches des producteurs ou, pour l'ensemble de l'industrie, un manque à gagner d'au moins 300 millions.

L'accès accordé au fromage le fait passer de 5 à 9 % de notre consommation nationale totale. Il n'y a pas lieu, pour nous, de nous réjouir de pouvoir alimenter 91 % du marché canadien. À l'étranger, en effet, l'Union européenne alimente 99 % de son marché du fromage; les États-Unis, 97,5 %.

Examinons la production fromagère canadienne. La croissance de ce secteur n'est pas aussi considérable qu'on l'a prétendu. Si certains segments du marché ont crû plus vite que d'autres, en réalité notre production fromagère n'a augmenté que de 0,5 % au cours des 4 ou 5 dernières années.

Le marché des fromages fins sera le segment le plus touché, comme j'ai dit. Considérant que ce segment concentre les produits de plus haute valeur, c'est là surtout que la concurrence se fera sentir à la faveur des stratégies d'importation qui seront développées. Faute de neutraliser cette concurrence, nous craignons un effet domino aux dépens des spécialités fromagères et, en fin de compte, des fromages produits industriellement, c'est-à-dire les cheddars. Autrement dit, les producteurs de fromages fins seront directement touchés, et les répercussions chez les producteurs, les agriculteurs, se propageront dans tout le pays, puisque les agriculteurs travaillent collectivement à alimenter le marché canadien et qu'ils partagent entre eux, collectivement, les profits.

Une mise en oeuvre de l'accord étalée sur sept ans entraînera des pertes cumulatives totales de 595 millions de dollars pour les agriculteurs. Sur cette période, la production laitière affectée à la production fromagère diminuera légèrement. Mais, surtout, ce que les agriculteurs canadiens perdent, c'est les possibilités de croissance future, dans lesquelles ils ont beaucoup investi.

● (0955)

En plus, si la mise en oeuvre de l'accord s'étalait sur cinq ans, une éventualité dont nous avons entendu parler, non seulement cela entraînerait-il une diminution du contingent de production, mais cela entraînerait aussi une perte supplémentaire de 151 millions de dollars, soit, en tout, 746 millions après sept ans. Je pense que cela justifie un délai de mise en oeuvre plus long.

En ce qui concerne la réduction des tarifs, alors que les tarifs intra-contingent ont été abolis — et nous ne nous opposons pas à cette mesure — la plupart des tarifs hors contingent ont été maintenus à leurs taux actuels, à l'exception du tarif hors contingent pour le concentré à plus de 85 % de protéines du lait. On annule ainsi maintenant ce contingent tarifaire mis en place après que le

gouvernement canadien a invoqué l'article XXVIII du GATT, en 2007.

Le Canada a aussi accordé à l'Union européenne le droit d'utiliser une indication géographique pour 50 fromages. La protection des indications géographiques et des produits laitiers de l'Union européenne devrait s'étendre aussi à notre pays. Cela nous amène à l'application et à la protection efficaces de notre propre norme d'identité pour les produits laitiers.

Parlons aussi du mythe de l'accès sans entraves. Je crois que c'est effectivement un mythe. Il est sûr que les producteurs canadiens de fromage peuvent supporter la concurrence sur le plan de la qualité. Cependant, au début des années 2000, un groupe spécial de l'OMC a jugé que tout produit exporté par le Canada qui se vendrait sous le prix canadien serait considéré comme subventionné. Si on ajoute à cela l'interdiction de l'utilisation de subventions à l'exportation dans l'Union européenne, en conséquence de cet accord, le Canada, en réalité, n'est pas en posture pour profiter de l'ouverture du marché de l'Union européenne. En réalité aussi, les subventions de l'Union européenne peuvent constituer jusqu'à 40 à 50 % du revenu des agriculteurs, et ils obtiennent un prix inférieur pour leur lait. Cela désavantage le lait et les produits laitiers canadiens.

Ce n'est pas tout.

[Français]

La réalité est que le marché mondial est fortement déformé. Le rapport de 2013 de l'International Farm Comparison Network, une initiative lancée il a 13 ans qui compile des données financières sur les fermes laitières dans plus de 95 pays partout dans le monde, a clairement démontré que seulement 12 % de la production laitière totale à l'échelle mondiale était produite à un coût égal ou inférieur au prix payé sur le marché mondial.

Par ailleurs, la réalité est que non seulement nous faisons face à des coûts de production plus élevés à la ferme ici, au Canada, mais c'est aussi le cas pour la transformation. Les marges de transformation sont le double de ce qu'elles sont en Europe.

Également, la réalité est que l'industrie laitière européenne est fortement subventionnée. Le rapport de l'IFCN présente un portrait étonnant du niveau de soutien et des paiements directs reçus par les producteurs dans les pays européens.

En conclusion, permettez-nous de réitérer que nous ne sommes pas contre l'entente qui a été finalisée avec l'Union européenne. Nous sommes cependant fortement préoccupés par les conséquences négatives qui en découleront.

Nous avons eu des rencontres avec les ministres et les hauts fonctionnaires du gouvernement canadien, ces dernières semaines, et nous leur avons présenté des options afin d'atténuer les conséquences négatives de l'entente, non seulement pour ce qui est de la production primaire des producteurs laitiers eux-mêmes, mais aussi en ce qui concerne l'ensemble du secteur laitier canadien.

Merci de votre attention.

● (1000)

[Traduction]

Le président: Merci beaucoup.

Je suis sûr que vous allez susciter un certain nombre d'excellentes questions.

Commençons par M. Davies. Vous avez la parole.

M. Don Davies (Vancouver Kingsway, NPD): Merci, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être ici.

Monsieur Leduc, chaque accord commercial fait des gagnants et des perdants. Il y a des gains et des concessions. Est-il juste de dire que le secteur laitier canadien serait l'un des perdants que fait l'accord?

M. Yves Leduc: C'est exactement ainsi que nous le percevons. Nous sommes l'un des rares perdants que fait cet accord.

M. Don Davies: J'ai entendu les conservateurs et les ministres dire que le secteur laitier n'avait rien à craindre. Certains disent que l'augmentation de l'accès des Européens à notre marché n'entraînera aucune perte, parce que la croissance naturelle du secteur les annulera.

En fait, hier, Maxime Bernier a dit:

Les producteurs laitiers... ils n'ont pas à s'inquiéter, l'accord est absolument parfait.

Je sais que le programme [le programme d'atténuation dont parle le gouvernement] sera en place, mais je pense que personne ne s'en servira, parce qu'ils ne subiront aucune perte d'argent.

Que dites-vous de cette opinion? Est-ce que le marché se chargera de corriger les pertes pour vous?

M. Yves Leduc: C'est exactement ce que nous avons essayé d'expliquer dans notre exposé. Nous sommes perdants. Nous perdons la croissance à venir dans laquelle nous avons lourdement investi au cours des 15, 20 ou 30 dernières années. Cette croissance ne s'est pas produite comme ça; c'est le résultat de l'investissement que les agriculteurs ont consacré à la croissance de ce marché. C'est ce que nous perdons. Nous estimons, selon que la mise en oeuvre de l'accord s'étalera sur cinq ou sept ans, que le manque à gagner des producteurs se chiffrera entre 600 et 750 millions de dollars.

M. Don Davies: Pour être clair, la part accrue du marché du fromage dans notre pays ne suffira pas pour indemniser les producteurs laitiers pour les parts de marché perdues à l'Union européenne. C'est bien ce que vous dites?

M. Yves Leduc: C'est ce que nous perdons.

M. Don Davies: D'accord.

Vous avez parlé de subvention. Avez-vous vu, dans l'accord, des dispositions visant les subventions massives qu'accorde l'Union européenne à ses producteurs laitiers? Est-ce que nos négociateurs ont réussi sur ce point?

M. Yves Leduc: Non. C'est un point intéressant. Au début des négociations, tout était sur la table, il n'y avait pas, à priori, d'exceptions. Cependant, un élément important qui n'a pas figuré à l'ordre du jour des négociations a été le soutien à la politique agricole commune en vigueur dans l'Union européenne, et aucune mesure disciplinaire n'a visé les paiements directs versés aux producteurs laitiers de l'Union européenne.

M. Don Davies: Nous savons que dans un grand nombre d'accords commerciaux, il y a des tarifs, mais il y a aussi des barrières non tarifaires et des subventions. Ai-je raison de comprendre que dans ce cas-ci, nous n'avons pas suffisamment tenu compte des subventions massives que les pays européens versent à leur industrie laitière? Serait-il juste de dire que les exploitants de ferme laitière du Canada doivent toujours faire concurrence aux fromages et aux producteurs laitiers qui reçoivent de généreuses subventions dans les pays européens?

M. Yves Leduc: C'est exact.

M. Don Davies: Craignez-vous que cela crée un précédent? En ce moment, nous négocions le PTP avec l'Australie, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis et ce sont, à mon avis, des pays assez

agressifs à l'égard de notre système à offre réglementée. Ils ne l'aiment pas. J'ai entendu des conservateurs dire qu'il s'agissait seulement d'un autre 4 %. Vous êtes passés de 4 à 8 % dans le marché du fromage, et vous contrôlez toujours 92 %. Ne craignez-vous pas que d'autres pays tentent maintenant de faire d'autres percées, et que ces 8 % deviendront 12 %, ensuite 16 % et 20 %, et que dans 10 ans, les conservateurs vous disent que vous contrôlez toujours 70 ou 50 % du marché? N'êtes-vous pas inquiets à cet égard?

• (1005)

M. Yves Leduc: Je vais relancer la question à M. Versteeg.

M. Ron Versteeg: C'est une préoccupation. À notre avis, cela pourrait créer un précédent. D'autres pays qui observent cette situation se diront certainement que si nous le faisons pour l'Europe, nous pouvons le faire pour eux aussi. C'est juste, n'est-ce pas?

M. Don Davies: C'est ma dernière question à ce sujet. Est-ce que c'est cohérent avec notre secteur de l'offre réglementée et pensez-vous que l'AECG est cohérent avec les trois piliers de la gestion de l'offre, et en particulier le fait de donner accès à l'UE à un contingent tarifaire plus élevé pour le fromage est-il cohérent avec le pilier du contrôle des importations?

Je suis conscient que demain, c'est le 8^e anniversaire de la résolution de tous les partis adoptée au Parlement, y compris par les conservateurs, qui les engageait à respecter la règle zéro-zéro — aucune réduction pour les tarifs extra-contingents et aucune augmentation pour les contingents tarifaires. Ce n'est pas clair. Les conservateurs affirment qu'augmenter l'accès au fromage pour l'UE n'a eu aucune répercussion sur la gestion de l'offre, mais je vois qu'ils ont autorisé des tarifs extra-contingents supplémentaires, ce qui, à mon avis, va à l'encontre du troisième pilier des contrôles à l'importation. Qui a raison?

M. Ron Versteeg: Manifestement, 18 000 tonnes ne sont pas zéro. Il s'agit donc d'une autre incursion du fromage importé sur le marché canadien. Je crois que c'est assez évident.

M. Don Davies: Monsieur Masswohl, j'aimerais dire deux ou trois choses. Le diable est dans les détails. Vous avez obtenu les nombres que vous vouliez. J'aimerais souligner que je crois que vous avez obtenu les quantités minimales que les producteurs bovins souhaitaient, c'est-à-dire environ 40 000 tonnes. Je sais que nous avons obtenu 55 000, mais c'est pour la viande non désossée. Vous avez parlé des barrières techniques. Je sais qu'il y a des enjeux concernant le lavage à l'acide du bétail en Alberta. Il y a le taux d'approbation pour envoyer du boeuf certifié par l'UE sur le marché européen. Il y a le processus de certification de l'ACIA. Je comprends qu'il faut encore régler des détails dans l'AECG pour déterminer si nous pouvons faire approuver notre boeuf par l'Union européenne. Ai-je raison?

M. John Masswohl: Presque. Nous avons obtenu 65 000 tonnes dans le nouvel accès en franchise de droits; 50 000 pour le boeuf frais, 15 000 pour le boeuf gelé, et il n'y a aucune distinction entre les produits avec ou sans os.

En ce qui concerne le lavage à l'acide, je crois que vous parliez de l'acide lactique, une substance naturellement présente dans nos propres corps ainsi que dans le bétail. C'est un produit de lavage biologique qui est utilisé et approuvé au Canada et aux États-Unis pour diminuer le nombre d'agents pathogènes, par exemple l'E. coli, etc. C'est une norme — en fait, on exige le lavage des carcasses ici en Amérique du Nord.

L'Union européenne, par l'entremise de l'autorité européenne de sécurité des aliments, a mené un examen de ces techniques et d'autres lavages de carcasses. L'organisme a recommandé que ces pratiques soient adoptées en Europe. Mais cela doit passer par le Parlement européen, et selon notre expérience, le Parlement européen adopte souvent un point de vue protectionniste, car ses représentants savent que s'ils approuvent ce genre de choses, les importations de boeuf augmenteront en Europe.

Il y a peut-être des choses encourageantes. L'Union européenne a approuvé l'acide lactique plus tôt cette année dans certaines conditions limitées, mais pas dans toutes les conditions. Mais ses représentants n'ont pas approuvé tous les produits de lavage que nous utilisons. C'est ce qui nous préoccupe, et notre objectif, au cours de cette étape de suivi sur les questions techniques, est de rendre le système canadien aussi sécuritaire que le système européen.

Le président: Merci.

Monsieur Shory, vous avez la parole. Vous avez sept minutes.

M. Devinder Shory (Calgary-Nord-Est, PCC): Merci, monsieur le président.

J'aimerais aussi remercier les témoins d'être ici aujourd'hui.

Monsieur le président, avant de venir au Canada, je n'ai pas eu la chance de faire le commerce de la viande de vache sacrée, mais j'ai été un exploitant de ferme laitière. J'étais même un exploitant de ferme laitière certifié, car j'ai suivi quelques cours sur l'exploitation d'une ferme laitière et j'ai commencé avec un très petit nombre d'animaux.

Ce que mon expérience m'a appris, c'est qu'il faut toujours essayer de trouver des façons d'augmenter la production et de trouver plus de clients. Je crois que c'est la demande qui fixe le prix de n'importe quel produit.

Monsieur Davies, nous avons parlé d'une augmentation de l'ordre de 4 % du fromage de l'UE sur le marché canadien, et les producteurs de fromage canadien auraient un accès illimité et entièrement libre de droits au marché européen.

Ce que j'essaie de comprendre, c'est qu'avec plus de 500 millions de consommateurs et plus de 130 milliards de dollars en importations agricoles par année, comment l'industrie laitière du Canada peut-elle dire que faire partie de ce marché extrêmement lucratif pourrait engendrer des répercussions négatives? C'est ma première question. Ensuite, j'aimerais savoir comment l'industrie laitière peut défendre cette position, étant donné les limites du marché canadien, dont la population représente seulement 7 % de celle du marché européen. Veuillez m'aider à comprendre.

●(1010)

M. Ron Versteeg: Pour répondre à votre première question, en raison des généreuses subventions accordées par l'Union européenne, les producteurs laitiers de l'Europe touchent de 40 à 50 % de leurs revenus dans leur boîte aux lettres, c'est-à-dire qu'ils reçoivent des paiements des programmes gouvernementaux. Cela signifie donc que leurs revenus ne dépendent pas autant du marché et qu'ils peuvent se permettre de vendre leurs produits à plus bas prix. Ces produits sont donc beaucoup plus concurrentiels ou se vendent à un prix beaucoup moins élevé que les produits canadiens, car ici, tous nos revenus proviennent du marché. Nous ne recevons aucune subvention du gouvernement.

Cela représente un désavantage important pour nous, car les revenus de nos concurrents de l'autre côté de l'océan proviennent de 40 à 50 % des paiements de programmes gouvernementaux.

M. Devinder Shory: Est-ce exact qu'on a établi une limite de 4 % pour l'augmentation de l'offre du marché européen au Canada? Est-ce que je comprends bien qu'il y aura une augmentation de 4 % de...?

M. Ron Versteeg: Présentement, en ce qui concerne l'accès qui a été négocié dans le cadre de l'accord GATT, l'Europe a obtenu environ 13 400 tonnes des 20 000 tonnes d'accès total pour le fromage. Maintenant, dans le cadre de l'AECG, cette quantité augmentera de 17 700 tonnes supplémentaires.

M. Devinder Shory: J'ai aussi lu quelque part qu'environ 96 % des presque 420 000 tonnes de fromage canadien sont utilisés dans le pays. Est-ce exact?

M. Ron Versteeg: C'est exact, oui.

M. Devinder Shory: Cela m'amène donc à ma question. Si la consommation de fromage canadien croît au taux d'environ 8 000 tonnes par année, et si l'on tient également compte qu'il faudra environ deux ans — nous en avons parlé, et M. Davies a abordé le sujet aussi — pour lancer l'AECG, et jusqu'à cinq autres années pour achever sa mise en oeuvre, cette augmentation de la consommation nationale de 8 000 tonnes par année pendant cette période ne compenserait-elle pas les tonnes supplémentaires des importations européennes? Et si la réponse est non, pourquoi pas?

M. Ron Versteeg: Tout d'abord, nos données indiquent que le taux de croissance est probablement la moitié du taux que vous avez mentionné.

Deuxièmement, et je parle en ma qualité de producteur laitier, cette croissance est très importante pour nous. En effet, notre production par vache augmente sur une base annuelle et nous devons agrandir nos exploitations agricoles, afin de pouvoir tirer profit des économies d'échelle et de l'efficacité. Lorsque ce potentiel de croissance est remis entre les mains d'un autre pays, nous perdons cela, ce qui compromet notre quête de l'efficacité et entrave la croissance de nos exploitations agricoles et de notre industrie. Ce sont des répercussions très importantes sur le secteur de la production laitière.

M. Devinder Shory: Quel a été le pourcentage de croissance au cours des 10 dernières années dans l'industrie laitière ici au Canada?

M. Ron Versteeg: En ce qui concerne la production de fromage ou la production laitière?

M. Devinder Shory: En ce qui concerne n'importe quel produit dont nous parlons aujourd'hui.

M. Ron Versteeg: De mémoire, en Ontario, depuis l'an 2000, donc au cours des dernières...

M. Devinder Shory: Nous parlons du Canada.

M. Ron Versteeg: Je ne suis pas certain que j'ai les données pour le Canada.

M. Yves Leduc: Je n'ai pas les données exactes.

M. Ron Versteeg: L'Ontario est assez représentatif du pays. Depuis l'an 2000, on a émis environ 10 % de plus de quotas. Cela représente la croissance sur le marché pendant 13 ans, donc il s'agit d'un taux de croissance d'environ 0,7 à 0,8 % par année. Ce n'est pas seulement pour le fromage, mais aussi pour les produits laitiers.

M. Devinder Shory: Un autre fait intéressant que j'ai lu quelque part, c'est que 223 571 vaches ont été abattues au Canada en 2012. Presque 100 % des vaches élevées pour le veau au Canada sont des veaux laitiers. Avec plus de 24 000 tonnes de veau, nous serons en mesure d'approvisionner un marché européen qui est prêt à payer plus de 10 000 \$ par tonne. Les exploitants de ferme laitière auront la chance de profiter financièrement d'un accès à ce marché européen profitable et prêt à recevoir les produits. Comment les exploitants de ferme laitière peuvent-ils s'opposer à l'accès à ce marché? Et comment cela aura-t-il des répercussions négatives? J'essaie de comprendre.

• (1015)

M. Ron Versteeg: Je ne crois pas que nous ayons dit que nous nous opposions à un plus grand accès au marché européen pour les viandes canadiennes.

Ce qu'il ne faut pas oublier, c'est que les subventions que l'Union européenne verse aux exploitants agricoles ne se limitent pas aux exploitants de ferme laitière. Ce sont des programmes qui sont dissociés de la production, et ils s'appliquent donc à tous les types de production agricole.

Le président: C'est tout.

Monsieur Pacetti.

M. Massimo Pacetti: Merci, monsieur le président.

[Français]

Merci aux témoins d'être venus.

J'aurais deux questions rapides pour vous, monsieur Leduc.

Tout d'abord, vous représentez les producteurs laitiers, mais votre présentation porte plutôt sur les producteurs de fromages. S'agit-il des mêmes personnes ou parle-t-on de deux différents genres de producteurs?

M. Yves Leduc: Le point qu'on essaie de faire valoir ici est que l'impact sera ressenti non seulement par les producteurs dans la production primaire, mais également par les fromagers eux-mêmes. Effectivement, les fromages qui seront importés entreront directement en concurrence avec les fromages produits par les fromagers canadiens. Selon les attentes, ce seront les fromages fins qui entreront en concurrence directe avec les produits fins du Canada, surtout dans l'Est du pays, mais...

M. Massimo Pacetti: Représentez-vous les producteurs de fromages?

M. Yves Leduc: Nous sommes responsables de la promotion générique au Canada, c'est-à-dire de la promotion non seulement du lait, mais aussi des produits laitiers, comme le fromage, les yogourts et le beurre. Donc, les investissements financés par les producteurs sont faits aussi dans l'intérêt des fromagers canadiens.

M. Massimo Pacetti: Dans votre mémoire, vous dites que vous avez investi 30 millions de dollars pour faire la promotion du fromage partout au Canada.

M. Yves Leduc: Effectivement.

M. Massimo Pacetti: Si on ajoutait un autre montant de 30 ou 50 millions de dollars, peu importe le montant, pour faire la promotion de ces produits en Europe, cela parviendrait-il à faire vendre le fromage canadien en Europe?

M. Yves Leduc: Nous faisons face à des obstacles techniques en ce qui concerne l'exportation, comme j'ai essayé de le démontrer. À l'heure actuelle, dans les limites du système en place, si les fromages canadiens sont produits avec du lait à un prix inférieur à celui payé

sur le marché interne, ils seront considérés comme étant subventionnés, en vertu des ententes de l'Organisation mondiale du commerce. Donc, d'entrée de jeu, il y a un obstacle majeur à l'intégration de ce marché.

Pour ce qui est des fromages fins, certains d'entre eux pourraient effectivement être exportés sur le marché européen, puisqu'ils sont produits au même prix que celui du marché canadien. C'est déjà le cas pour les exportations de fromages fins sur le marché américain.

M. Massimo Pacetti: Mais cela reste minime, n'est-ce pas?

M. Yves Leduc: Oui, c'est minime. On parle de moins de 1 000 tonnes par année actuellement.

M. Massimo Pacetti: Alors, on parle toujours de coûts. Cela n'a rien à voir avec le genre de promotion et de publicité qu'on fait. C'est basé sur le prix.

J'aurais une autre question. Vous avez dit que le coût de transformation était élevé au Canada. Quand on parle de transformation, cela inclut-il le prix du produit primaire ou est-ce seulement le coût de la transformation?

M. Yves Leduc: Dans un des tableaux de notre présentation, il est démontré clairement que le prix payé à la ferme est passablement plus élevé au Canada, par comparaison avec l'Union européenne. Il faut ajouter que c'est un prix qui est exempt de toute subvention.

M. Massimo Pacetti: C'est à cause du produit primaire, c'est-à-dire le lait, n'est-ce pas?

M. Yves Leduc: C'est entre autres à cause du prix payé à la ferme, mais aussi à cause des marges de transformation qui, selon les informations qu'on a, sont le double de ce qu'elles sont en Europe. Ce n'est pas seulement à l'étape de la production primaire, mais aussi à l'étape de la transformation.

M. Massimo Pacetti: Merci.

[Traduction]

Monsieur Masswohl, rapidement, vous avez commencé votre exposé en disant qu'aucun commerce transatlantique n'avait été pratiqué dans votre industrie depuis des années. Les tarifs vont donc diminuer et certains règlements seront modifiés. Qu'est-ce qui changera aussi pour que nous soyons soudainement en mesure d'exporter sur le marché européen?

• (1020)

M. John Masswohl: Ce sont les éléments principaux.

M. Massimo Pacetti: Ce sont les éléments principaux?

M. John Masswohl: Oui. Le tarif sur le boeuf en vigueur en Europe varie selon la forme dans laquelle il arrive, mais c'est environ 12,5 % de la valeur, plus approximativement...

M. Massimo Pacetti: C'était ce qui vous empêchait de pénétrer le marché européen.

M. John Masswohl: C'est exact. Plus 3 000 euros par tonne, ce qui est prohibitif.

M. Massimo Pacetti: Serons-nous en mesure d'approvisionner le marché européen pour remplir ces quotas auxquels nous avons accès?

M. John Masswohl: Absolument. Nous estimons que nous avons besoin de produire environ 500 000 têtes par année qui répondent aux normes européennes, et il y a déjà de nombreux producteurs canadiens qui élèvent du bétail sans hormones ou sans bêta-agonistes, mais ils ne passent pas par les étapes de documentation nécessaires pour prouver qu'ils respectent les normes européennes.

De plus, un grand nombre de ces producteurs font valoir qu'en Nouvelle-Écosse, au Québec et en Ontario, où il y a déjà un marché intérieur important pour le boeuf, le bétail est déjà présent, mais il n'y a pas d'usine de transformation de la viande approuvée dans l'Est. Donc si vous êtes en Nouvelle-Écosse, vous n'allez pas envoyer votre bétail en Alberta pour qu'il puisse ensuite être envoyé en Europe.

M. Massimo Pacetti: Serons-nous en mesure d'avoir accès à...

Le président: Je suis désolé, monsieur Pacetti, mais votre temps est écoulé.

La parole est maintenant à M. Holder.

M. Ed Holder: Merci, monsieur le président.

Monsieur le président, je suis heureux de vous annoncer que je vais partager mon temps avec l'excellent député de Bruce—Grey—Owen Sound.

Des voix: Bravo!

M. Ed Holder: Et j'aimerais remercier nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Ma première question s'adresse à M. Masswohl.

Je vous remercie de votre appui à l'égard de l'accord avec l'UE. Mais je suis un peu curieux, car peut-être que quelque chose est... Je viens de London, en Ontario. C'est la dixième plus grande ville du Canada, et c'est une oasis urbaine au milieu d'entreprises agricoles qui produisent de tout, des cultures commerciales aux produits laitiers en passant par les producteurs bovins et les producteurs de porc. De plus, je suis président du caucus du sud-ouest de l'Ontario. Notre caucus appuie énergiquement l'accord commercial avec l'UE.

J'ai une question pour vous, et vous pourrez peut-être m'aider à comprendre. Vous avez dit que les produits sans hormones étaient encore bons pour les producteurs bovins du Canada. C'est la partie que je ne comprends pas. À quel niveau est-il rentable pour un producteur bovin de se lancer sur ce marché si ce n'est pas un marché naturel au Canada?

M. John Masswohl: Vous savez, nous estimons qu'élever du bétail sans l'aide de ces technologies ajoutera probablement 20 % au coût de production. Nous examinons donc le marché européen et nous concluons que nous pourrions envoyer environ 100 kilogrammes de viande par animal en Europe, car notre principe de base pour faire de l'argent dans l'industrie du bétail, c'est d'être en mesure de vendre chaque pièce d'un animal sur le marché qui est prêt à payer le plus pour cette pièce. Donc si nous envoyons ces 100 kilogrammes en Europe, d'après nos calculs, cela représentera environ 11 \$ par kilogramme de viande fraîche.

Notre prochain marché le plus rentable, en ce moment, est probablement le Japon, qui se procure ces coupes haut de gamme à environ 6 \$ le kilogramme. Si vous effectuez un calcul rapide, et probablement très simplifié, 5 \$ supplémentaires multipliés par 100 kilogrammes égalent 500 \$ de plus par tête. C'est en plus des 20 % en coûts de production supplémentaires sur ce bétail.

Ce qui est également intéressant, c'est que nous savons déjà qu'il y a un marché intérieur croissant pour ce type de viande, c'est-à-dire les consommateurs qui sont prêts à payer pour ce boeuf. Nous savons qu'il y a d'autres pays, par exemple la Russie et la Chine, qui imposent des restrictions commerciales — injustes, selon nous — sur ces hormones de croissance, mais nous ne philosophons pas à ce sujet. S'ils sont prêts à payer pour cette viande, nous allons la produire. Donc si nous avons ces animaux et que nous envoyons 100 kilogrammes par animal en Europe, ce même boeuf pourrait être

vendu sur ces autres marchés, et de cette façon, ce serait complémentaire.

M. Ed Holder: Merci.

J'ai mentionné à M. Leduc et à M. Versteeg, s'ils ne le savent pas, que lorsque vous travaillez à Ottawa, l'une des choses dont vous vous rendez compte, c'est que le vin et le fromage sont des denrées de base du circuit — ce n'est pas que j'en suis une preuve vivante, mais j'aimerais vous annoncer que M. Morin et moi-même célébrerons très bientôt les fromages du Québec, et si vous souhaitez que vos producteurs participent à cet événement, nous en serions très heureux.

Je vais donner un peu de temps à M. Miller.

M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC): Merci beaucoup, messieurs. C'est un plaisir de vous recevoir. Je dois faire une déclaration avant de commencer. Je viens d'un milieu agricole, mais dans la gestion de l'offre à titre de producteur laitier et d'éleveur de bovins.

J'ai aimé votre présentation, mais monsieur Leduc, vous avez commencé et conclu votre exposé en disant que vous ne vous opposiez pas à l'accord de libre-échange avec l'Europe. Pourtant, vous l'avez critiqué tout au long de votre présentation, soulignant les points négatifs plutôt que les avantages qu'il présente. Je ne suis donc pas certain de vous suivre.

Je vous prie de répondre simplement par oui ou non à ma première question. Êtes-vous d'accord pour dire que depuis 2006, le gouvernement a été très clair quant à son intention de protéger la gestion de l'offre? Êtes-vous de cet avis?

• (1025)

M. Yves Leduc: Le gouvernement a maintes fois réitéré son engagement envers le plan.

M. Larry Miller: Merci.

Vous savez, négocier des accords, c'est comme faire des affaires. Qu'il s'agisse de la température ou d'autres facteurs, tout ne va pas toujours comme on le voudrait. Il faut parfois essayer de tirer le meilleur parti de la situation.

Le marché du fromage semble être la principale préoccupation de votre organisation, même si on ne parle que de 4 % de la consommation totale de fromage au Canada; c'est la part qui sera touchée. J'ai parlé à des producteurs de fromage artisanal de ma circonscription et d'ailleurs en Ontario, et ils m'ont tous dit que cela ne mettrait aucunement leur industrie en péril. Pas un ne m'a dit le contraire. Ils vont demeurer concurrentiels.

Ce que j'aimerais entendre, j'imagine, c'est... Un producteur m'a dit qu'il n'avait pas peur de la concurrence. Les producteurs laitiers du Canada ont maintenant accès à la totalité, 100 %, du marché européen. Voici donc la question que j'ai pour vous: Avez-vous peur de la concurrence? Je crois savoir quelle devrait être la réponse, mais j'aimerais entendre ce que vous avez à dire à ce sujet.

M. Yves Leduc: Quelle concurrence? La trésorerie de l'Union européenne?

M. Larry Miller: Faire concurrence sur le marché mondial et bâtir... Des possibilités s'offrent à vous en Europe, monsieur. Il y a 500 millions de personnes là-bas. Vous avez la possibilité de bâtir un nouveau marché. Le gouvernement ne le fera pas pour vous, mais l'occasion s'offre à vous. Avez-vous peur d'affronter la concurrence dans ce marché?

M. Yves Leduc: Je ne nie pas le fait que cela peut nous ouvrir des portes. En ce moment même, nous explorons le marché américain. Des projets pilotes ont été lancés en collaboration par le gouvernement canadien et les Producteurs laitiers du Canada afin de promouvoir l'exportation de fromages fins vers les États-Unis. Seule une toute petite quantité de fromage est exportée vers le marché américain, entre autres parce que l'industrie laitière est fortement subventionnée aux États-Unis.

De la même façon, nous croyons qu'il sera extrêmement difficile pour les producteurs laitiers et les producteurs de fromage canadiens de percer le marché européen. Nous savons que cela peut nous ouvrir des portes, mais elles ne seront peut-être pas aussi grandes que certains d'entre nous aimeraient le croire.

M. Larry Miller: Pour revenir à ma question...

M. Yves Leduc: J'aimerais aussi ajouter que j'ai insisté sur les aspects négatifs de l'accord pour les Producteurs laitiers du Canada, car pour nous, il comporte plus de points négatifs que positifs.

M. Larry Miller: D'accord. Pourtant, vous n'êtes pas contre l'accord.

Monsieur Masswohl, j'aimerais que vous nous parliez un peu...

Le président: Très rapidement.

M. Larry Miller: ... de l'industrie du veau, ou le potentiel à cet égard pour les producteurs de bovins.

Le président: Allez-y.

M. John Masswohl: À un certain moment donné, tous les produits, tous les types de bovins, passent par notre secteur, peu importe la race d'animal. Nous savons très bien que le veau est un marché important en Europe, et nous savons aussi que certains de nos producteurs veulent accéder à ce marché.

Nous nous sommes assurés que le veau sera admissible en fonction des nouveaux quotas. Avec les quotas actuels, le veau n'est pas admissible en raison des normes de qualité très élevées pour le veau de grain. Mais avec les nouveaux, il le sera.

Aussi, les peaux et les cuirs constituent un marché important, peu importe la race d'animal, surtout auprès des fabricants d'automobiles de luxe. C'est un marché important auquel on veut avoir accès.

Le président: Merci.

Le premier tour est terminé, alors nous allons entamer le deuxième. Mais juste avant, j'aimerais profiter de la prérogative du président pour vous poser quelques questions.

Ce que je retiens des témoignages de l'industrie laitière, c'est que les producteurs sont subventionnés en Europe et aux États-Unis, et qu'il est difficile de leur faire concurrence dans un tel contexte. Si on fait un parallèle avec ce qu'en disent la communauté internationale et bien des Canadiens, c'est que l'industrie laitière est subventionnée actuellement par le système de gestion de l'offre. Certains avanceront que notre industrie est subventionnée, et vous dites que les industries européenne et américaine reçoivent des subventions directes. Je présume que tout dépend du point de vue et de notre perception du subventionnement.

Je ne sais pas si vous avez des commentaires là-dessus. Je crois que l'intervenant précédent essayait de savoir comment nous pouvons être concurrentiels dans le cadre de cet accord — même si on considère que notre industrie est en quelque sorte subventionnée, parce qu'elle est limitée par un système de gestion de l'offre — face aux producteurs européens qui reçoivent des subventions directes.

• (1030)

M. Ron Versteeg: Étant moi-même producteur laitier...

Le président: Je l'ai été aussi, pendant 40 ans.

M. Ron Versteeg: Le diesel, l'équipement agricole et la main-d'oeuvre coûtent plus cher au Canada qu'aux États-Unis.

Le président: Et le prix de votre lait est réglementé en fonction de cela.

M. Ron Versteeg: En fonction de cela, oui.

Mais ce que je veux dire, c'est que parce que le diesel, l'équipement agricole et la main-d'oeuvre nous coûtent plus cher, pouvons-nous dire que les producteurs laitiers subventionnent les fabricants d'équipement agricole, ou sont-ils...

Le président: Mais le prix de votre lait a augmenté à cause de cela.

M. Ron Versteeg: L'augmentation du prix du lait est probablement moins élevée que le taux d'inflation. C'est le prix à la production; je ne parle pas du prix de détail. L'industrie du détail fixe les prix en fonction de ce que le marché peut supporter, et en réalité, cela n'est pas lié directement à ce que le producteur reçoit.

Le président: D'accord. Je voulais simplement apporter ces précisions.

Monsieur Morin, la parole est à vous.

Cinq minutes.

[Français]

M. Marc-André Morin (Laurentides—Labelle, NPD): Je vous remercie, messieurs. Comme vous le voyez, je ne porte pas de lunettes roses, moi. C'est intéressant de regarder la réalité en face.

L'entente permettra aux substances laitières européennes d'entrer plus facilement au Canada. Comme on sait que l'industrie est grassement subventionnée, les producteurs industriels de fromages canadiens, par exemple, ne seront-ils pas tentés d'acheter leurs substances laitières en Europe à un coût beaucoup moindre?

M. Yves Leduc: Ils le font déjà, puisque les substances laitières concentrées importées des États-Unis ne sont assujetties à aucune limitation. Le contingent qui avait été mis en place en 2007, à la suite de l'invocation de l'article XXVIII par le gouvernement canadien en vertu des règles du GATT, ne s'appliquait pas aux importations en provenance des États-Unis.

M. Marc-André Morin: Ne s'agit-il pas d'une autre petite déchirure pour s'attaquer à la gestion de l'offre?

M. Yves Leduc: Je vous dirais qu'en ce qui concerne ce tarif hors contingent, il est question essentiellement d'annuler une entente que le Canada avait négociée en vertu des ententes du GATT. Le Canada était allé de l'avant pour mettre en place un nouveau contingent qui s'appliquait entre autres aux importations en provenance de l'Union européenne. Maintenant, on enlève ce tarif douanier, donc on vient annuler un engagement qui avait été pris envers les producteurs laitiers du Canada.

M. Marc-André Morin: Plus tôt, vous avez parlé de suggestions ou d'options que vous avez faites, au cours des négociations, pour aider le secteur laitier. Pourriez-vous préciser un peu de quoi il s'agit?

M. Yves Leduc: Je me retrouve dans une situation passablement délicate. Comme nous sommes présentement en discussion avec les représentants du gouvernement canadien, je ne peux pas vraiment vous parler des détails de ce que nous leur avons présenté. Par contre, nous pouvons dire que nous avons présenté au gouvernement du Canada des options constructives qui s'alignent sur le fonctionnement du système de la gestion de l'offre au Canada. Les mesures que nous avons proposées atténueraient les conséquences négatives non seulement pour les producteurs laitiers, mais aussi pour le secteur de la transformation fromagère au Canada.

Nous avons essayé d'englober l'ensemble du secteur dans les options que nous avons présentées au gouvernement fédéral, sans pour autant que cela coûte quoi que ce soit au Trésor public canadien.

M. Marc-André Morin: D'après vous, les compensations devraient-elles s'adresser aux producteurs laitiers ou aux fromagers? Souvent, il s'agit des mêmes personnes.

• (1035)

M. Yves Leduc: Nous croyons que les mesures d'atténuation devraient favoriser à la fois les producteurs laitiers et les fromagers, qui seront également touchés par cela.

Pour ce qui est des stratégies de mise en marché, nous estimons que les fromages qui seront importés sur le marché canadien vont, en tout premier lieu, entrer en concurrence directe avec le secteur des fromages fins au Canada, que l'on estime à 50 000 tonnes par année. Si, sur les 17 500 tonnes de fromages qui pourraient se retrouver sur le marché du détail, on retrouve 16 000 tonnes de fromages de haute qualité et que ces 16 000 tonnes additionnelles se retrouvent dans le secteur des fromages fins, c'est donc le tiers de ce marché qui pourrait être perdu.

[Traduction]

Le président: Le temps est écoulé.

Monsieur Cannan, nous vous écoutons.

L'hon. Ron Cannan: Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps avec M. Holder.

Merci beaucoup pour votre présentation. Je viens de la vallée de l'Okanagan, où coule une autre sorte de liquide; on parle plus de vin que de lait chez nous, mais nous aimons aussi les fromages. Nous avons d'excellents festivals de vins et fromages. C'est devenu une tradition pour les festivals l'automne et l'été, et aussi pour l'hiver qui approche.

Je sais que c'est un enjeu sérieux pour les producteurs laitiers de l'ensemble du Canada, et nous ne prenons pas les choses à la légère. Je sais que mon collègue, le ministre Fast, a travaillé étroitement avec le secrétaire parlementaire, M. O'Toole, et qu'il a rencontré plusieurs producteurs laitiers d'un peu partout au Canada pour tenter d'apaiser leurs inquiétudes. Nous espérons que les répercussions seront minimales au bout du compte, et que les gains qu'on fera dans le secteur du veau pourront compenser un peu pour la concurrence accrue.

Je veux revenir sur un point. Nous avons également des producteurs de fromage dans la vallée de l'Okanagan. Ils produisent du fromage de chèvre fin et des fromages de spécialité. Du point de vue de votre industrie, que pense-t-on de la concurrence mondiale et de la qualité de notre produit, avec ou sans l'AECG?

M. Yves Leduc: Pour ce qui est de la qualité?

L'hon. Ron Cannan: Oui. Craignez-vous que vos membres ne soient pas de taille à se mesurer à des concurrents internationaux?

M. Yves Leduc: En ce qui concerne la qualité, non.

L'hon. Ron Cannan: Donc...

M. Yves Leduc: En ce qui concerne les prix, c'est une autre histoire.

L'hon. Ron Cannan: Pour ce qui est de l'aspect économique, on connaît l'élasticité de la demande, en ce sens que les acheteurs sont prêts à payer plus cher pour un produit de qualité. Est-ce que votre association a fait des recherches sur la comparabilité des prix? Les gens vont acheter un fromage de spécialité à l'épicerie, même s'il coûte 30 ¢ ou 50 ¢ de plus. C'est comme acheter une bouteille de vin; si on paie 50 ¢ ou 1 \$ de plus, c'est synonyme de qualité. Dans certains cas, on parle de 10, 20 ou 30 \$ de plus pour le produit fini, ce qui n'est pas négligeable.

M. Ron Versteeg: C'est intéressant que vous parliez des épiceries, car même si on pense au choix du consommateur, celui-ci ne peut choisir que parmi ce qui lui est offert sur les tablettes. Les épiciers décident des produits à offrir en fonction de la marge de profit qu'ils peuvent en tirer. S'ils peuvent importer un fromage européen subventionné à moindre coût qu'un fromage canadien de qualité équivalente, ils vont choisir le fromage européen et le vendre au consommateur au même prix. Ils vont fixer leurs prix en fonction de ce que le marché peut soutenir. Le fromage canadien de qualité sera donc écarté des tablettes, car son prix n'est pas concurrentiel comparativement aux fromages européens subventionnés. Le consommateur n'a même pas le loisir de choisir le fromage canadien, il ne peut que s'en remettre à ce qui se trouve sur les tablettes de l'épicerie.

L'hon. Ron Cannan: C'est vrai jusqu'à un certain point. J'ai déjà été propriétaire d'une épicerie, alors je sais que ce sont les consommateurs qui dictent les produits à offrir. Les Canadiens vont vouloir soutenir les producteurs canadiens.

Merci.

J'aimerais partager mon temps avec M. Holder.

• (1040)

M. Ed Holder: Merci.

Monsieur Leduc, je suis un vrai citoyen, mais je comprends que vous dites que les producteurs ne peuvent offrir des prix aussi concurrentiels. Je ne suis pas certain si c'est réellement impossible, ou si c'est parce que vous êtes en position confortable en ce moment. Pour ce qui est des possibilités d'exportation, vous avez mentionné que l'Union européenne détenait 99 % du marché, et que c'était là — oh, mon Dieu — toute une occasion. Nous avons les meilleurs fromages au monde. Vous savez que c'est vrai. Si un producteur a 50 vaches à traire aujourd'hui, je me dis que cela ne devrait pas demander beaucoup plus de travail d'en traire 10 de plus. J'ai une seule fois eu l'occasion de traire une vache dans ma vie, et je peux vous assurer que c'était la dernière. Dites-vous que si les prix ne sont pas exactement les mêmes au Canada, la qualité de nos produits nous permet de faire concurrence à n'importe quel producteur mondial. Il faut garder l'oeil sur le côté positif de l'accord, c'est-à-dire le potentiel que cela suppose. Honnêtement, j'encourage vos producteurs à voir les choses du même oeil que moi, car je suis fier de la qualité des fromages produits au Québec et en Ontario. On ne parle peut-être pas exactement des mêmes profits, mais je pense qu'une belle occasion est à la portée des producteurs de fromage, soit de réduire la part de marché des européens. C'est le défi que je leur lance: profitez à fond de l'occasion et engrangez des profits.

Le président: Vous pouvez répondre rapidement si vous le voulez.

M. Yves Leduc: Je répondrai tout simplement qu'en partant, le marché mondial est fortement touché par la distorsion, comme je l'ai indiqué plus tôt. Au milieu et à la fin des années 1990, nous avons tenté de percer le marché d'exportation. Des programmes avaient été mis en place pour permettre aux producteurs de prendre part au marché d'exportation, et les producteurs ont répondu favorablement à l'appel. Nos programmes ont été contestés devant l'OMC, qui a déterminé que nos exportations étaient subventionnées, alors nous avons dû tout arrêter.

Aujourd'hui, si nous devons vendre des fromages ou tout autre produit laitier sur le marché européen aux prix en vigueur en Europe, qui se situent en-deçà du prix national au Canada, ces exportations

seraient considérées comme des exportations subventionnées, et nous n'aurions pas accès au marché européen.

Le président: Je suis désolé, mais c'est tout le temps que nous avons. C'est dommage, je sais, mais c'est comme ça.

Je vous remercie pour vos témoignages. Il est encourageant de savoir que vos deux industries appuient l'AECG. Nous tâchons grâce à lui de créer des possibilités pour que vos industries prennent de l'expansion. Merci d'avoir été avec nous. Sur ce, nous allons faire une pause avant de poursuivre la séance à huis clos.

[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>