



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent du commerce international

CIIT • NUMÉRO 005 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 25 février 2016

Président

L'honorable Mark Eyking

Comité permanent du commerce international

Le jeudi 25 février 2016

•(0845)

[Traduction]

Le président (L'hon. Mark Eyking (Sydney—Victoria, Lib.)): Bonjour, tout le monde.

La nuit et la matinée ont été pluvieuses et difficiles, mais je suis ravi de voir tout le monde.

Nous allons tenter de structurer la séance un peu comme la dernière. Je pense que nous allons commencer par le premier tour, qui durera probablement 50 minutes, après quoi nous écouterons les témoins suivants sans tarder, s'ils sont arrivés. Nous essaierons de réserver les 15 dernières minutes aux nouveaux travaux du Comité.

Est-ce que tout le monde est d'accord?

Des voix: Oui.

Le président: Nous parlerons surtout d'agriculture aujourd'hui. C'est un sujet qui tient à coeur à bon nombre d'entre nous, et plus particulièrement à l'ancien ministre.

Pour commencer, nous accueillons l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et l'Association des vignerons du Canada.

Si vous êtes prêts, nous tentons généralement de respecter le temps alloué aux exposés, de sorte qu'il reste beaucoup de temps pour les questions. Je suis persuadé que vous avez déjà procédé ainsi.

Nous allons d'abord écouter le témoignage de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Allez-y, madame Citeau.

[Français]

Mme Claire Citeau (directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire): Merci, monsieur le président.

Au nom de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou l'ACCA, qui est la porte-parole des exportateurs agroalimentaires et agricoles du Canada, je vous remercie de m'avoir invitée aujourd'hui à vous parler du Partenariat transpacifique.

[Traduction]

Nous sommes une coalition d'organisations nationales et régionales qui coopèrent en vue de favoriser un environnement commercial international plus ouvert et équitable pour le secteur agricole.

Nos membres sont des éleveurs, des producteurs, des transformateurs et des exportateurs des plus grands secteurs agricoles, notamment le boeuf, le porc, les céréales, les oléagineux, le sucre, les légumineuses, le soya et le malt. Le tout représente environ 80 % des exportations agricoles et agroalimentaires canadiennes, soit environ 50 milliards de dollars en exportation par année, et une activité économique qui soutient des centaines de milliers d'emplois partout au pays.

Comme vous le savez, l'industrie agricole canadienne est l'un des secteurs au monde les plus dépendants du commerce international.

Nous exportons plus de la moitié de ce que nous produisons, et 60 % de nos exportations vont directement vers les pays du partenariat transpacifique, ou PTP. L'ACCA soutient formellement le PTP et croit qu'il est essentiel à la viabilité future du secteur agricole canadien axé sur l'exportation. Il est primordial que le Canada ratifie et mette en oeuvre le PTP rapidement.

La région couverte par le PTP représente un marché de 800 millions de personnes, absorbe 65 % de nos exportations, comprend certains de nos grands partenaires commerciaux, comme les États-Unis, le Mexique et le Japon, mais aussi certains de nos plus importants concurrents, à savoir les États-Unis, le Mexique et l'Australie. D'ailleurs, certains signataires ont déjà conclu des accords de libre-échange entre eux.

En particulier, le Japon est notre troisième marché d'exportation et un marché à haute valeur qui nous achète 4 milliards de produits agroalimentaires par année, soit quelque 10 % de nos exportations totales. La région du PTP comprend également des marchés asiatiques en forte croissance, comme le Vietnam, Singapour et la Malaisie.

Un meilleur accès aux États-Unis, au Japon, au Vietnam et à la Malaisie semble être le principal gain pour les exportateurs canadiens de produits agricoles et agroalimentaires dès l'entrée en vigueur du PTP. Les lignes tarifaires seront supprimées ou progressivement réduites pour une multitude de produits d'exportation dans les principaux marchés. Les retombées seront importantes pour les exportateurs canadiens de produits agricoles et agroalimentaires, même si les États-Unis et le Japon demeurent très restrictifs par rapport à leur marché du sucre.

J'aimerais vous donner un aperçu des prévisions des membres de l'ACCA quant aux retombés possibles du PTP. Dans le secteur du canola, il s'agit notamment d'une meilleure sécurité des échanges, d'un accroissement de la valeur du produit et d'une hausse des exportations de 780 millions de dollars par année. Dans le cas des producteurs de porc, les retombées prennent la forme d'un accès préférentiel par rapport à d'autres exportateurs non membres du PTP, et de la capacité à soutenir la concurrence dans le marché du Japon qui vaut un milliard de dollars, où les exportations pourraient s'élever à près de 300 millions de dollars. Les producteurs canadiens d'orge, quant à eux, pourraient exporter de 400 000 à 500 000 tonnes d'orge additionnelles, sous différentes formes, pour une valeur d'environ 100 millions de dollars.

Le PTP va créer de nouvelles occasions, offrir un environnement commercial sécuritaire, uniformiser les règles du jeu, et préserver les exportations actuelles pour bon nombre de produits. Voilà qui s'applique aux 1,5 million de tonnes de blé de première qualité que nous exportons au Japon; à nos exportations de 2,3 milliards de dollars de céréales et de cultures spéciales vers le Japon, la Malaisie et Singapour; à nos exportations de soya de 884 millions de dollars vers les marchés du PTP; et à nos exportations de légumineuses évaluées à 340 millions de dollars vers les pays du PTP.

Pour ce qui est du secteur canadien du sucre et des produits contenant du sucre, le PTP procure un accès additionnel certes positif, mais limité aux États-Unis, qui continue de restreindre l'accès à son marché du sucre. L'industrie envisage actuellement de réaliser une analyse des retombées éventuelles au Japon, au Vietnam et en Malaisie pour ce secteur.

Au-delà des tarifs, le PTP jette les bases d'un nouveau cadre commercial pour la zone Asie-Pacifique grâce à des règles visant à accroître la coopération et la transparence en matière de barrières non tarifaires, liées aux mesures sanitaires et phytosanitaires, à la biotechnologie et à la santé des plantes.

Nous reconnaissons que cet accord peut être plus avantageux pour certains que pour d'autres, et qu'il n'éliminera certainement pas toutes les barrières tarifaires de la région. Mais nos membres sont unanimes sur le fait que le PTP est une amélioration incontestable par rapport au statu quo pour tous les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires et pour l'activité économique globale du pays.

En résumé, le PTP préservera l'accès privilégié du Canada à notre principal partenaire commercial, les États-Unis. Il fournira un accès sans précédent aux marchés en plein essor de l'Asie-Pacifique, et nous permettra d'améliorer notre position concurrentielle dans la région et d'obtenir plus de valeur pour nos produits. Il nous donne l'occasion de négocier notre entrée éventuelle dans la zone d'autres pays tels que la Corée du Sud, Taïwan, la Thaïlande et les Philippines, entre autres.

Surtout, le PTP nous met sur un pied d'égalité avec nos concurrents mondiaux dans la région. L'agriculture canadienne n'a pas les moyens de revivre son expérience destructrice en Corée du Sud, où ce marché d'un milliard de dollars a pratiquement été réduit de moitié du jour au lendemain lorsque nos concurrents, les États-Unis et l'Australie, ont eu accès à ce marché avant nous.

Au bout du compte, si nous ne faisons pas partie du PTP, mais que d'autres y prennent part, nous perdrons du terrain. Le meilleur moyen de mettre en oeuvre l'accord rapidement, c'est de le ratifier sans tarder. Le PTP augmentera considérablement les occasions pour des centaines de milliers d'agriculteurs, de producteurs et d'exportateurs qui dépendent du commerce. Sans cet accord, le Canada perdrait ses parts de marché dans cette zone au profit de nos concurrents mondiaux.

● (0850)

Merci.

Le président: Je vous remercie infiniment de votre exposé.

Nous allons maintenant écouter M. Paszkowski, de l'Association des vignerons du Canada.

M. Dan Paszkowski (président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada): Bonjour. Je m'appelle Dan Paszkowski, et je suis le président et chef de la direction de l'Association des vignerons du Canada, ou AVC. Je tiens à remercier tout le monde de me permettre de donner le point de vue de

l'industrie vinicole canadienne sur l'Accord de partenariat transpacifique, ou PTP.

Nous sommes le porte-parole national de l'industrie vinicole canadienne, et nos membres appartiennent à tous les maillons de la chaîne de valeur, y compris la viticulture, la gestion agricole, les vendanges, la production vinicole, l'emballage, la vente au détail, la recherche et le tourisme.

Le Canada est un producteur vinicole mondial reconnu, qui produit habilement des vins de table, des vins mousseux et des vins de glace de grande qualité. L'industrie vinicole canadienne est florissante et en plein essor, apporte 6,8 milliards de dollars à l'économie nationale, assure 31 000 emplois et attire chaque année plus de 3 millions de touristes.

Les vignerons canadiens participent activement à l'économie mondiale, avec des exportations de 74 millions de dollars vers 40 pays en 2015, une augmentation par rapport aux 20 millions de dollars de produits exportés en 2005. De la Nouvelle-Écosse à la Colombie-Britannique, les vignerons favorisent un milieu commercial mondial juste et concurrentiel, et reconnaissent ses nombreux avantages pour l'industrie, les consommateurs et l'économie dans son ensemble.

Grâce au PTP, l'industrie vinicole canadienne s'attend vraiment à obtenir un accès préférentiel à nos grands partenaires commerciaux, à améliorer l'accès à 800 millions de consommateurs et à près de 40 % de l'économie mondiale. Même si environ 96 % de nos exportations de vin dans le cadre du PTP sont actuellement en direction des États-Unis, l'intérêt et la demande des consommateurs de l'Asie-Pacifique pour les vins de qualité augmentent rapidement, ce qui représente un grand potentiel de nouveau marché pour les vignerons canadiens.

Les membres du PTP sont la destination de 98 % du volume actuel des exportations canadiennes de vin, notamment parce que nous bénéficions déjà d'un accès en franchise aux États-Unis, au Mexique, au Chili et au Pérou. Néanmoins, l'entente proposée apportera des bienfaits immédiats et concrets à notre industrie en diminuant les tarifs onéreux, en protégeant mieux les vins de glace authentiques, et en simplifiant les obstacles techniques et administratifs complexes au commerce.

Si le Canada était exclu du PTP, le seul avantage de ces négociations reviendrait à certains des pays exportateurs de vin les plus ambitieux, à savoir l'Australie, le Chili, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis, ce qui défavoriserait grandement les vignerons canadiens.

Ce que je tiens surtout à souligner aujourd'hui, c'est que la concrétisation de la croissance de nos exportations est étroitement liée à notre réussite à l'échelle nationale. Même si l'industrie vinicole canadienne est profondément enracinée au pays, notre part de marché nationale n'est que de 32 %, dont 10 % sont attribuables à nos vins de grande qualité. C'est le résultat le plus faible de toutes les régions productrices de vin au monde.

Pour que notre industrie atteigne son plein potentiel, les décideurs et les dirigeants politiques doivent reconnaître que les pays signataires du PTP représentent déjà 46 % du volume total de vin importé au Canada. Si on y ajoute l'accord économique et commercial global, ou AECG, le chiffre grimpe à 89 %. Nos concurrents ont hâte de vendre encore plus, et ils investissent des millions par année pour la mise en marché de leurs produits dans les commissions provinciales des alcools. La semaine dernière, le *Globe and Mail* disait que les exportations de vin de la Nouvelle-Zélande à destination du Canada avaient augmenté de 18 % en 2015, atteignant plus de 92 millions de dollars, et ce même avant la mise en place complète des droits à l'importation qui s'appliqueront à l'entrée en vigueur du PTP.

Tous les yeux sont rivés sur le Canada. Nous sommes le deuxième marché vinicole en importance, et la consommation de vin augmente trois fois plus vite que la moyenne mondiale. Le Canada est le sixième importateur de vin au monde, et ces 10 dernières années, les importations ont représenté 75 % de la hausse des ventes de vin de 150 millions de litres au pays. On s'attend à ce que la demande de vin canadien augmente de 50 millions de litres d'ici 2018, ou 11 %, de sorte que notre pays sera encore plus attrayant pour nos concurrents de produits importés.

L'industrie vinicole canadienne a hâte que les barrières tarifaires et non tarifaires tombent pour pouvoir faire du commerce avec les pays du PTP. Mais compte tenu des avantages concurrentiels que l'accord offrira d'emblée à nos concurrents, la ratification doit être accompagnée d'une aide fédérale pour aider le secteur vinicole à s'adapter, à tirer parti des ententes commerciales comme le PTP et l'AECG, et à s'y préparer.

Puisqu'il y a 685 établissements vinicoles en activité au Canada, notre réussite future à l'échelle mondiale demeure étroitement liée à notre croissance et à notre réussite au pays. Un régime fiscal concurrentiel, un soutien à l'investissement privé dans les infrastructures et la suppression des barrières interprovinciales au commerce de vin contribueront à stimuler l'innovation et l'investissement commercial, à améliorer notre positionnement concurrentiel, à augmenter notre part du marché national, et à aider l'industrie à tirer profit de ces occasions d'exportation émergentes.

Je vous remercie de votre temps, et j'ai hâte de répondre à vos questions.

● (0855)

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons entamer le premier tour. Chaque intervenant aura six minutes, et ce sont les conservateurs qui ouvriront le bal.

Monsieur Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren (Chatham-Kent—Leamington, PCC): Merci, monsieur le président. Je vous remercie tous d'être présents.

J'aimerais commencer par demander une précision. Madame Citeau, vous avez parlé d'une diminution radicale, ou plutôt des répercussions sur les échanges commerciaux avec la Corée du Sud. Bien sûr, la situation a été corrigée depuis notre signature de l'accord de libre-échange avec le pays.

Mme Claire Citeau: Nous n'avons pas retrouvé ce que nous avions...

M. Dave Van Kesteren: Ce que je veux dire, c'est que nous sommes désormais sur le même pied d'égalité que d'autres pays dans la région, et que nous profitons du même avantage.

Mme Claire Citeau: Dans le cas de certains produits, je pense que la période d'élimination progressive peut être de 10 à 15 ans. Au cours de cette période, et jusqu'à ce que les tarifs soient éliminés, ce qui peut prendre 10 ou 15 ans dans certains cas, nous demeurerons dans une position désavantageuse en raison de certains tarifs. L'Australie et les États-Unis ont un avantage par rapport à nous.

M. Dave Van Kesteren: Merci.

Ma région, le sud-ouest de l'Ontario, produit un large éventail de denrées agricoles différentes. Je suis ravi d'apprendre que vous aussi vous réjouissez de l'accord. En plus de nos cultures — je crois que nous arrivons au premier rang sur le plan du soja, que le maïs suit de très près, que nous sommes parmi les meilleurs pour le blé, puis qu'il y a plusieurs autres légumes —, nous avons aussi la plus grande zone de culture en serre en Amérique du Nord, et pas seulement au Canada.

Je voulais savoir si vous avez discuté avec l'industrie serricole, et si vous pouviez dire au Comité quelle sera l'incidence de l'accord sur ce secteur, lorsque nous le ratifierons.

● (0900)

Mme Claire Citeau: Je peux uniquement me prononcer au nom des produits agricoles que nous représentons. En principe, nous comptons sur les échanges commerciaux dans le cas de nos produits. Nous exportons plus de la moitié de ce que nous produisons, à savoir 50 % de notre boeuf, 70 % de notre porc, 75 % de notre blé, 90 % de notre canola, et 40 % de nos produits alimentaires transformés. Compte tenu de la demande pour certains produits canadiens de haute qualité, nous constatons de grandes occasions de croissance à l'échelle internationale, mais nous allons laisser les autres secteurs parler pour eux.

M. Dave Van Kesteren: Bien.

Dans un pays comme le Japon, le commerce et l'industrie entourant le soja sont solides. Je crois que cela a quelque chose à voir avec les produits non génétiquement modifiés... les OGM. Un certain nombre d'agriculteurs de ma région produisent pour le Japon. Quelle sera l'incidence de l'accord sur leur situation? Finiront-ils par connaître une forte croissance aussi?

Mme Claire Citeau: Je ne peux pas parler en détail du soja. Je vais laisser notre membre Soy Canada vous en dire plus là-dessus.

Ce que je peux dire à propos du Japon, c'est qu'il s'agit de notre troisième marché d'exportation en importance, et qu'il représente plus de 4 milliards de dollars de produits canadiens par année. Ce qu'il faut savoir à propos du Japon, c'est qu'il s'agit d'un marché de grande valeur. Si nous perdions l'accès à ce marché, nous ne pourrions pas trouver la même valeur pour bon nombre de nos produits sur d'autres marchés, et plus particulièrement le porc. Voilà en quoi le marché est tout à fait unique. C'est un marché de grande valeur pour certains de nos produits comme le porc, de même que le blé et le sucre. C'est notre plus important marché prévisible pour les graines de canola, le plus grand marché du malt et du porc, et le quatrième marché en importance du boeuf aussi.

M. Dave Van Kesteren: L'accord sera avantageux puisque des tarifs sont encore perçus pour ces produits, alors qu'ils seront abolis.

Mme Claire Citeau: C'est exact.

L'Australie bénéficie d'un traitement préférentiel au Japon en raison de l'accord de libre-échange entre les deux pays. Plus le PTP tarde, plus nous perdons du terrain. Il est important pour nous que l'accord soit ratifié et mis en oeuvre sans tarder.

M. Dave Van Kesteren: Étant donné que l'Australie se trouve dans l'hémisphère Sud, je présume que nous bénéficierons des avantages d'un pays de l'hémisphère Nord puisque nous produirons pendant leur hiver. J'imagine que c'est vrai, n'est-ce pas?

Mme Claire Citeau: Pour cette question, je pense que je vais laisser les producteurs et les représentants parler de leur culture respective. Ce que nous recherchons avec le PTP, et avec l'accès aux marchés en général, c'est que les règles du jeu soient équitables. C'est l'effet qu'aura le PTP pour nous, lorsqu'il sera en vigueur.

M. Dave Van Kesteren: Dan, il fait bon de vous voir. Bien entendu, je dois vanter les mérites du Sud-Ouest de l'Ontario. Je signale que l'île Pelée est incontestablement notre fleuron quand il s'agit de l'industrie viticole. Nous y produisons également des vins uniques, comme dans d'autres régions du pays. Je suis toujours étonné lorsqu'on ne sert pas de vins canadiens, comme le fait Air Canada, dans notre propre pays. Vous avez tout à fait raison. Nous avons d'excellents vins.

Je voulais vous poser une question à propos de l'année dernière, et cela ne concerne pas le Partenariat transpacifique. L'année dernière, nous avons perdu beaucoup de nos vignobles. Quels progrès avons-nous réalisés? À quelle étape de la production de nouveaux vins et de la croissance de nouvelles vignes sommes-nous rendus? Où en sommes-nous?

Le président: Il ne nous reste pas beaucoup de temps. Nous vous serions reconnaissants de répondre brièvement.

M. Dan Paszkowski: Le gel a tué la grande majorité des vignes de votre région du Canada à la suite d'une vague de froid. Elles ont maintenant été replantées. Il faut attendre en moyenne trois ans avant qu'une vigne soit suffisamment mature pour produire du vin. Le processus est bien amorcé.

M. Dave Van Kesteren: Juste à temps pour le Partenariat transpacifique.

Le président: Merci, monsieur Van Kesteren.

Merci de vos réponses.

Nous allons passer aux libéraux, qui disposeront de six minutes.

Madame Lapointe.

[Français]

Mme Linda Lapointe (Rivière-des-Mille-Îles, Lib.): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie, madame Citeau, d'être parmi nous ce matin. C'est apprécié. Les secteurs agroalimentaire et viticole sont des secteurs qui m'inspirent beaucoup.

Madame Citeau, dans votre exposé, vous avez mentionné ceci: « Nous reconnaissons que cet accord semble être plus avantageux pour certains que pour d'autres [...] ». Vous avez parlé des secteurs qui étaient plus avantagés. Selon vous, quels secteurs seraient désavantagés par la signature du PTP?

• (0905)

Mme Claire Citeau: Je ne peux pas parler des secteurs qui seraient désavantagés, parce que nous ne les représentons pas.

Nos membres voient tous des avantages dans le PTP. Certains en voient peut-être plus que d'autres et je leur laisserai la parole sur ce sujet.

Prenons l'exemple du sucre, qui est un secteur sensible dans le commerce mondial en général. Or, on voit que le secteur du sucre et des produits contenant du sucre a eu un accès additionnel au marché

américain. C'est un accès qu'ils apprécient, mais qui est, par exemple, inférieur à ce qu'ils espéraient.

Mme Linda Lapointe: D'accord.

Mme Claire Citeau: En général, tous nos membres ne voient que des avantages au PTP.

Mme Linda Lapointe: Ce que je comprends, c'est que ceux que vous représentez y sont favorables.

C'est peut-être plus difficile pour certains, mais les autres sont tous d'accord.

Mme Claire Citeau: Je dirais que c'est très positif pour le sucre, mais que c'est peut-être plus nuancé.

Je laisserais les représentants de ce secteur commenter davantage à ce sujet.

Mme Linda Lapointe: D'accord.

Vous disiez aussi que la signature du PTP « [...] fournit l'opportunité de négocier l'entrée potentielle dans des zones où l'on est sous-représentés, comme la Corée du Sud, la Thaïlande, Taiwan et les Philippines [...] ».

Avez-vous quantifié qu'est-ce que cela pourrait augmenter comme marché?

Mme Claire Citeau: Parlez-vous de marchés additionnels?

Mme Linda Lapointe: Oui.

Mme Claire Citeau: Nous ne l'avons pas encore fait.

Mme Linda Lapointe: D'accord. Vous n'êtes pas en mesure de dire ce que cela pourrait donner comme souffle à notre économie.

Mme Claire Citeau: Non, pas encore. Toutefois, seulement que pour le PTP, vous constaterez que je vous ai déjà fourni des chiffres préliminaires et des bénéfices anticipés. Maintenant, il faut savoir que les autres pays qui pourraient se joindre à l'accord et qui en ont signalé leur intention, comme la Thaïlande, les Philippines et d'autres, sont encore des marchés importants et en période de forte croissance en Asie. Selon nous, cela ne peut être que bénéfique et avantageux.

Mme Linda Lapointe: D'accord.

Pour ce qui est du porc et de la Corée du Sud, vous avez parlé précédemment de ne pas faire la même erreur. Le Japon et les États-Unis étaient impliqués. Vous avez dit que, du jour au lendemain, à cause des tarifs, notre marché a diminué de 50 %. Ce sont les tarifs qui étaient en cause.

Est-ce que les tarifs sont les seuls obstacles qui nuisent actuellement au commerce des produits agricoles et agroalimentaires dans les pays du PTP? Si ce n'est pas le cas, de quelles façons éliminerait-on les obstacles techniques qui nuisent au commerce des produits agricoles et agroalimentaires dans le cadre du PTP?

Mme Claire Citeau: Pour répondre à la question sur la Corée du Sud, c'était en 2011. La Corée du Sud était notre premier marché. La Corée du Sud avait mis en vigueur un accord avec les États-Unis et l'Australie et nos parts de marché ont été réduites de moitié. C'était un marché de 1 milliard de dollars. En général, en matière de commerce agroalimentaire et agricole, il faut savoir qu'il y a tout un nombre de mesures qui peuvent être considérées comme des barrières non tarifaires. Ce qu'on voit en général, quels que soient les accords de libre-échange, c'est qu'une fois les tarifs éliminés, il y a une augmentation du nombre de barrières non tarifaires.

[Traduction]

Moins il y a de droits tarifaires, plus il y a de barrières non tarifaires. Le Partenariat transpacifique comporte un certain nombre de mécanismes qui, en gros, réaffirment les engagements pris devant l'OMC en ce qui a trait aux barrières non tarifaires, mais qui vont également un peu plus loin. À titre d'exemple, un chapitre porte sur la biotechnologie moderne. Un autre chapitre porte sur les mesures sanitaires et phytosanitaires. Je crois que près de 20 ou peut-être 25 comités seront mis sur pied pour favoriser la coopération entre responsables, y compris pour ce qui est de l'approbation en temps opportun d'échanges dans le domaine de la biotechnologie et de l'élimination de barrières non tarifaires à mesure qu'elles se dressent.

Il sera très important de surveiller la façon dont ces mesures seront mises en oeuvre, car ce sera essentiel pour permettre à nos exportateurs de réaliser des profits commerciaux et accorder en définitive un accès viable aux marchés. Des comités examineront ces questions.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Monsieur le président, combien de temps me reste-t-il?

[Traduction]

Le président: Vous disposez d'une autre minute.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Merci.

Monsieur Paszkowski, vous parliez tantôt d'une aide fédérale pour l'industrie du vin et les producteurs advenant une signature de l'entente. Qu'est ce que vous vouliez dire à cet égard?

● (0910)

[Traduction]

M. Dan Paszkowski: Notre secteur est différent, par exemple, du secteur laitier, qui détient tout le marché au Canada; notre part du marché n'est que de 30 %. Pour soutenir notre croissance, nous devons prendre de l'expansion au pays afin d'être en mesure de profiter des occasions que nous offre le Partenariat transpacifique, et nous pensons que ces occasions existent.

Nous parlons d'un soutien à l'innovation et à l'infrastructure dans l'industrie vinicole, pour que nous puissions produire des vins de qualité supérieure et adopter des technologies en vue de résister aux changements climatiques. Comme David l'a mentionné, lors de la vague de froid qui a frappé le Sud-Ouest de l'Ontario, l'utilisation de souffleurs à air chaud pendant les soirs de gel aurait protégé toute la récolte. Les producteurs de vin n'auraient donc pas à attendre trois ans pour réaliser un profit. Ce genre de choses serait utile pour notre industrie et nous aiderait à tirer parti de ce que le Partenariat transpacifique a à offrir.

De plus, nous avons une main liée — à vrai dire, les deux —, car il n'y a pas de libre-échange au sein de notre propre pays. La Colombie-Britannique, le Manitoba et la Nouvelle-Écosse sont les seules trois provinces à avoir ouvert leurs frontières depuis le projet de loi adopté à l'unanimité à la Chambre des communes et au Sénat en 2012.

Si nous avons ce genre de choses en place, nous pourrions faire croître notre marché intérieur et, par conséquent, profiter de ces ententes. Grâce à la diminution des tarifs, la Nouvelle-Zélande et l'Australie continueront d'accroître ici leur part du marché. À défaut de pouvoir leur livrer concurrence, nous ne profiterons pas du Partenariat transpacifique à l'échelle nationale.

Le président: Merci beaucoup.

[Français]

Mme Linda Lapointe: Ce que je comprends, c'est que vous avez aussi un problème au sein du Canada avec les barrières interprovinciales.

[Traduction]

Le président: Il reste du temps, si quelqu'un veut s'en servir, mais nous devons passer au NPD.

Nous allons entendre Mme Ramsey, pour six minutes.

Mme Tracey Ramsey (Essex, NPD): Merci beaucoup de votre exposé. C'était très instructif.

Il y a plus de 12 établissements vinicoles dans ma circonscription, dans le comté d'Essex. J'ai donc écouté attentivement ce que vous aviez à dire aujourd'hui.

J'ai rencontré dernièrement les gens de Colio Estates, que vous représentez. Nous avons discuté de certaines de leurs préoccupations concernant l'appellation « vin de glace » et, bien entendu, les barrières interprovinciales, à savoir le rôle que le gouvernement fédéral pourrait jouer pour en réduire le nombre. Comme vous l'avez dit, les règles du jeu pourraient être uniformisées à l'échelle du Canada en éliminant les frontières qui sont actuellement en place.

Ma question porte sur la part de marché que vous détenez actuellement. Selon la Canadian Vintners Association, la part du marché intérieur du secteur vinicole canadien est de 32 %. C'est la plus petite de toutes les régions productrices de vin au monde. Si le Canada ratifie le Partenariat transpacifique, les producteurs de vin des autres pays signataires bénéficieraient-ils d'un meilleur accès au marché canadien du vin? Votre part du marché diminuerait-elle?

M. Dan Paszkowski: La réponse pourrait être oui. Après tout, les droits de douane ne sont pas très élevés au Canada. Ils varient entre 2 ¢ et 5 ¢ le litre. Ils ne sont donc pas excessifs.

Comme je l'ai mentionné, les produits des États-Unis et du Chili sont déjà exemptés de droits de douane. L'Australie et la Nouvelle-Zélande pourraient vendre plus de vin au Canada. Ils obtiendraient ainsi de 6 à 8 millions de dollars par année. Cet argent pourrait leur permettre de réduire leurs prix ou de multiplier leurs activités de promotion au Canada. Les régies des alcools aimeraient vendre plus de produits.

C'est un risque. Nous n'avons pas peur de la concurrence, comme je l'ai mentionné, mais si un certain soutien contribuait à notre développement, ce serait extrêmement utile.

Nous sommes ravis que le gouvernement précédent et le gouvernement actuel aient autorisé le recours aux fonds du programme Agri-marketing pour financer des activités de promotion sur le marché intérieur. En décembre, le gouvernement nous a fourni 1,7 million de dollars, et le secteur a versé le même montant, pour un total de 3,4 millions de dollars sur deux ans, afin de mener des activités de promotion à l'échelle nationale et internationale. Cela nous viendra en aide.

Mme Tracey Ramsey: Pouvez-vous nous parler des répercussions que l'ALENA a eues sur votre industrie?

M. Dan Paszkowski: Bien sûr.

En 1988, je pense que la plupart des gens pensaient que la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis allait dévaster l'industrie canadienne et causer sa perte. Les gouvernements fédéral et provinciaux de l'époque nous avaient aidés à remplacer certaines de nos variétés hybrides — des variétés adaptées au climat froid — par des chardonnays, des cabernets sauvignons et des merlots plus traditionnels.

Nous avons mené à bien ce programme de replantation. Nous avons fait de la recherche et du développement. Nous avons créé un système d'assurance de la qualité VQA, et notre industrie a prospéré.

Mme Tracey Ramsey: Pouvez-vous nous dire quelle était, en pourcentage, votre part du marché avant l'ALENA — nous savons qu'elle est maintenant de 32 %?

M. Dan Paszkowski: Nous détenions 50 % du marché en 1988 et nous sommes maintenant passés à 32 %. Notre objectif est de détenir de nouveau 50 % du marché.

• (0915)

Mme Tracey Ramsey: Je vois.

Madame Citeau, vous avez parlé des possibilités offertes sur le marché, mais je me demandais si vous avez des études et si vous pouvez nous dire précisément de quoi il s'agit.

Nous savons que le gouvernement n'a pas d'étude d'impact économique pour le Partenariat transpacifique, et je demande donc aux gens qui viennent témoigner s'ils ont commandé leurs propres études. Votre position à l'égard du Partenariat transpacifique s'appuie-t-elle sur des études?

Mme Claire Citeau: Les chiffres que j'ai fournis, et il y en a un peu plus dans le document de référence qui a été envoyé hier... Les membres font leurs propres études, et mon rôle consiste à les regrouper, mais ils mènent individuellement leurs propres études pour obtenir ces chiffres.

Mme Tracey Ramsey: Peuvent-ils fournir ces études aux membres du Comité?

Mme Claire Citeau: Si vous leur demandez, je suis certaine qu'ils seront heureux de le faire, oui.

Mme Tracey Ramsey: Pouvez-vous vous en charger, ou devons-nous demander individuellement...

Mme Claire Citeau: C'est avec plaisir que je vous faciliterai la tâche.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Je veux parler un peu du processus de consultation.

Nous savons que les négociations du gouvernement précédent se faisaient essentiellement en secret — certains partenaires participaient —, mais j'aimerais vous poser une question concernant le processus de consultation du gouvernement actuel.

Pouvez-vous nous décrire les consultations auxquelles vous avez peut-être pris part en compagnie de la ministre ou du secrétaire parlementaire?

M. Dan Paszkowski: Nous avons collaboré avec le gouvernement précédent dès le départ. Des fonctionnaires participaient aux réunions de notre conseil d'administration et nous présentait des comptes rendus. J'ai moi aussi participé aux discussions sous le sceau du secret. Des conférences téléphoniques avec la négociatrice en chef étaient organisées une fois par mois ou tous les deux mois.

Depuis que le nouveau gouvernement a pris le pouvoir, nous avons écrit des lettres faisant part de nos préoccupations, et c'est la

première fois que j'ai l'occasion de parler du Partenariat transpacifique.

Mme Claire Citeau: Quant à nous, nous avons été consultés tout au long des négociations. L'ACCA a préconisé la participation du Canada au Partenariat transpacifique et était représentée à Auckland lorsque le Canada a pris part aux négociations pour la première fois en 2012. Nous étions également à Auckland plus tôt ce mois-ci lors de la signature de cet accord historique.

Depuis que je fais partie de l'organisation, j'ai assisté à tous les cycles de négociation, en commençant par celui d'Ottawa, et, en général, nous pouvions rencontrer le négociateur et la négociatrice en chef au moins une fois par cycle de négociations, et entre tous les cycles.

Mme Tracey Ramsey: Depuis les élections, avez-vous rencontré des représentants du gouvernement? Avez-vous été consultée?

Mme Claire Citeau: Depuis les élections, j'ai rencontré le chef de Cabinet, et, en tant que groupe, nous avons également rencontré le ministre Freeland et, plus tôt cette semaine, David Lametti, son secrétaire parlementaire. Nous nous sommes également assurés que le gouvernement, votre Comité et le Comité de l'agriculture ont reçu nos lettres.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Le président: Nous allons revenir aux libéraux, pour six minutes.

Monsieur Dhaliwal, vous avez la parole.

M. Sukh Dhaliwal (Surrey—Newton, Lib.): Merci.

Le président: N'hésitez pas à partager votre temps si vous le voulez, si une question doit être approfondie davantage.

M. Sukh Dhaliwal: Merci, monsieur le président.

Monsieur Paszkowski, madame Citeau, bienvenue.

La Colombie-Britannique produit les meilleurs vins au monde.

Dan, pouvez-vous me décrire comment la Colombie-Britannique profitera du Partenariat transpacifique; la façon dont l'accord nuira à la province; et ce que nous pouvons faire pour atténuer les répercussions des barrières dont vous avez parlé plus tôt?

M. Dan Paszkowski: Je ne peux faire autrement qu'être d'accord avec vous. La Colombie-Britannique produit des vins remarquables.

Nous allons tenir notre premier caucus sur le vin, qui sera non-partisan, le 7 mars. Je suis persuadé que vous serez tous invités à y participer. Ces réunions sont toujours suivies d'une réception. Je crois que le Partenariat transpacifique offre d'excellentes possibilités à la Colombie-Britannique compte tenu de la situation géographique de la province et de la proximité de l'Asie-Pacifique. Le Japon est notre septième partenaire commercial pour ce qui est du vin. La réduction des droits de douane offrira de grandes possibilités au Japon, à Singapour, en Malaisie et au Vietnam. J'ai mentionné que les droits de douane au Canada se situaient entre 2 ¢ et 5 ¢ le litre. Ils sont beaucoup plus élevés dans ces pays. Le Vietnam a des droits de douane ad valorem de 50 % et le Japon, de 15 %. L'élimination de ces droits de douane nous permettra, comme il a été dit, de faire concurrence au Chili et à l'Australie, qui ont déjà des accords de libre-échange avec le Japon. Nous obtiendrons également un meilleur accès aux marchés où la consommation de vin continue d'augmenter.

Comme je l'ai mentionné, sous un angle défavorable, si le nombre de vins australiens et néo-zélandais qui font leur entrée sur le marché britanno-colombien augmente plus rapidement que notre propre part du marché, nous continuerons d'occuper de moins en moins de place au Canada.

J'ai indiqué que nous sommes passés de 50 à 32 %, mais, pendant cette période, de 2000 à 2015, nous avons également quintuplé notre production de vins de qualité au Canada. La part du marché est plus petite, mais la production est plus grande, et nous croyons que nous pouvons l'augmenter dans l'intérêt de l'économie canadienne.

Dans le cadre de l'Accord sur le commerce intérieur, trois provinces sur dix ont ouvert leurs frontières, dont deux provinces productrices de vin. Je crois qu'il serait extrêmement utile que les ministres, qui sont censés se rencontrer en mars au sujet de l'Accord sur le commerce intérieur, mettent l'accent sur le vin et envisagent de poursuivre l'ouverture des frontières, même s'il s'agit d'un projet pilote. En faisant croître notre part de marché au pays, nous pourrions profiter davantage du Partenariat transpacifique.

Je vais vous donner l'exemple de nos voisins du Sud. Aux États-Unis, les petits producteurs de vin représentent 5 % de la production. En 2005, la Cour suprême a statué qu'il était inconstitutionnel d'autoriser un établissement vinicole à expédier directement ses produits à un client du même État tout en interdisant à un établissement d'un autre État d'en faire autant. Depuis, 51 % des produits livrés directement aux consommateurs américains le sont par les petits établissements vinicoles. Ces établissements continueront de devenir plus rentables. Ils commenceront à exporter du vin vers le marché le plus intéressant au monde, c'est-à-dire le Canada, ce qui nous désavantagera face à la concurrence.

Il est extrêmement important que nous réalisions des progrès dans l'ouverture de nos frontières pour que nous puissions tirer parti des possibilités d'exportation qui s'offrent à nous, mais aussi pour nous protéger contre les producteurs de vin qui prennent de l'expansion parce qu'ils n'ont pas les deux mains liées.

• (0920)

M. Sukh Dhaliwal: Selon vous, qu'est-ce qui empêche d'ouvrir maintenant ces frontières? Quels sont les obstacles auxquels nous faisons face, et comment un ministre peut-il intervenir pour contribuer à l'ouverture de ces frontières?

M. Dan Paszkowski: Nous pensions que la modification d'une loi qui date de 1928 suffirait. Le passage transfrontalier d'alcool a été décriminalisé, mais les provinces doivent modifier leurs règlements pour que cela devienne réalité. Lorsque le vin franchit une frontière, cela relève de la compétence provinciale, ce qui signifie que les provinces doivent ouvrir leurs frontières. À vrai dire, tout ce qu'il faut, c'est que les provinces n'ayant pas encore modifié leurs règles le fassent pour autoriser une sorte de livraison directe. Nous avons donné des exemples de la façon dont cela pourrait se faire sur le plan législatif. Jusqu'à maintenant, ces provinces n'ont pas écouté.

M. Sukh Dhaliwal: Merci.

Madame Citeau, vous avez dit que tous les intervenants ont indiqué que le Partenariat transpacifique aidera le Nord et l'Ouest du Canada — le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique. Dans le domaine de l'agriculture au Canada, le Partenariat transpacifique nuira-t-il à un secteur?

Mme Claire Citeau: Je peux seulement parler au nom de ceux que nous représentons, et les gens que nous représentons font front commun...

M. Sukh Dhaliwal: C'est ce que vous avez dit plus tôt. Je sais que vous vous concentrez sur ces gens-là. Ce que je veux savoir, c'est s'il y a des secteurs précis du Nord et de l'Ouest du Canada qui souffriront de l'accord ou qui profiteront de retombées positives.

Mme Claire Citeau: En agriculture, dans les secteurs que je représente, non.

M. Sukh Dhaliwal: Non. Je vois, merci.

Le président: Votre temps est écoulé, monsieur Dhaliwal.

Cela met fin à notre premier tour. Nous avons environ 10 minutes, et nous allons commencer la deuxième série de questions.

Mme Ludwig a la parole.

Mme Karen Ludwig (Nouveau-Brunswick-Sud-Ouest, Lib.): Parfait. Je vais partager mon temps avec mon collègue.

Le président: Vous avez un total de six minutes.

Mme Karen Ludwig: Merci à vous deux de vos exposés.

Mes questions portent dans une certaine mesure sur la modification de produits. Pour pénétrer de nouveaux marchés, devez-vous modifier des produits, que ce soit dans le secteur vinicole ou le secteur agricole, afin de les adapter?

• (0925)

M. Dan Paszkowski: En Asie et dans les pays d'Asie-Pacifique, les gens ont un intérêt marqué pour les vins sucrés. Ils s'intéressent aussi de plus en plus aux vins mousseux. Si nous pouvons pénétrer ces marchés en même temps que les tarifs continuent à baisser et que nous produisons plus de produits de ce genre, nous croyons pouvoir obtenir une part importante du marché.

Le Canada est une superpuissance dans la production de vin de glace à l'échelle mondiale. Nous sommes le seul pays capable d'en produire année après année. L'accord comprend une définition du vin de glace. Comme beaucoup d'entre vous le savent, on fabrique du faux vin de glace partout dans le monde, surtout dans les pays d'Asie-Pacifique. La présence de cette définition est extrêmement importante, et nous sommes d'avis qu'il y a une énorme occasion de croissance pour ces produits.

Mme Karen Ludwig: Merci.

Mme Claire Citeau: Je pense que, en principe, l'industrie est prête à adapter ses produits. Si elle voit des débouchés, elle le fera. C'est à elle de décider d'apporter les changements nécessaires et d'adapter ses produits. Le PTP est seulement un accord. La mise en oeuvre sera importante, puis ce sera aux entreprises de saisir, ou non, les occasions.

Mme Karen Ludwig: Ma prochaine question s'adresse aussi à vous deux. À quel point les entreprises canadiennes sont-elles prêtes à s'adapter aux nouveaux marchés?

Mme Claire Citeau: Être prêt, c'est un moyen pour arriver à une fin. Dans ce cas-ci, je crois que la fin, c'est d'être en mesure de continuer à exporter ses produits et de soutenir la concurrence en fonction de règles de jeu équitables. L'industrie est-elle prête? Je pense qu'il faudrait poser la question aux différents secteurs. Or, comme nous occupons déjà le cinquième rang mondial des exportateurs de produits agricoles et agroalimentaires, et comme nos systèmes d'assurance de la qualité et de la salubrité des aliments sont réputés, je crois que nous sommes bien placés.

M. Dan Paszkowski: Par rapport à la préparation à l'exportation, à l'heure actuelle, seulement environ 50 établissements vinicoles canadiens exportent leurs produits. Ce sont les moyens et les grands établissements. Les petits doivent d'abord se tailler une place au Canada. Cette situation n'est pas propre au Canada. Prenez l'exemple de l'Espagne, qui possède environ 95 % des parts de son marché intérieur; ce pays a accaparé son propre marché avant de commencer à exporter.

Nos membres continueront à exporter leurs produits. Les exportateurs sont déjà présents dans les pays du PTP et ils ont hâte d'augmenter leurs parts de marché. Le gouvernement fédéral pourrait nous fournir de meilleurs renseignements sur le marché, par exemple, sur les débouchés pour les ventes de vin et sur la démographie dans chacun des pays du PTP. Ainsi, lorsqu'un petit ou un moyen établissement vinicole est prêt à se lancer, il a une longueur d'avance. Il ne commet pas d'erreurs en partant.

Mme Karen Ludwig: Je vais poser une question précisément là-dessus. Il m'en reste juste deux.

Avez-vous demandé à Agriculture Canada de préparer un rapport à ce sujet?

M. Dan Paszkowski: Nous n'avons pas demandé à Agriculture Canada. Nous avons parlé à Affaires mondiales Canada, au ministère du commerce international et au Service des délégués commerciaux. Nous leur avons dit qu'il faudrait obtenir ce genre de renseignements. Les États-Unis le font au moyen de leurs rapports GAIN, qui sont très utiles, et nous nous en servons. Ils fournissent des renseignements sur la structure fiscale, les tarifs, la démographie, les tendances, les habitudes de consommation des hommes et des femmes, etc. Tout cela est très important pour prendre pied sur un marché.

C'est le genre de choses qu'il nous faudrait, pas pour tous les pays, mais pour des pays donnés.

Mme Karen Ludwig: Voici ma dernière question: quelles conséquences les nouveaux produits qui seront importés dans le cadre, disons, du PTP, auront-ils sur les prix, comparativement à vos produits?

M. Dan Paszkowski: Nous offrons des produits dans toutes les fourchettes de prix. Au bas de l'échelle, nous produisons des vins de coupage, qui représentent environ la moitié de nos retombées économiques. Nous mélangeons des vins canadiens et importés, comme 85 % de la population canadienne boit du vin d'une valeur de 8 à 12 \$. Ensuite, nous produisons nos vins de qualité supérieure VQA 100 % canadiens, qui coûtent, en moyenne, de 15 \$ en Ontario ou 20 \$ en Colombie-Britannique à 30, 40 ou 50 \$.

Nous pouvons soutenir la concurrence à armes égales avec ces produits. Notre défi, c'est de devenir un des marchés du vin les plus attractifs au monde. Les gouvernements des États-Unis et de tous les pays de l'AECG dépensent des millions de dollars au Canada pour promouvoir leurs produits, ce qui pose un plus grand défi.

Mme Karen Ludwig: D'accord, merci.

• (0930)

M. Peter Fonseca (Mississauga-Est—Cooksville, Lib.): J'ai une question au sujet de la dévaluation. Je sais que c'est une préoccupation pour certains pays qui participent à l'accord de PTP, notamment le Japon.

Madame Citeau, vous avez mentionné que le Japon est un des marchés que vous ciblez et que vous aimeriez y voir de vrais débouchés.

Monsieur Paszkowski, quelles seraient les répercussions de la dévaluation, pour vous?

Dans le même ordre d'idées, la valeur du dollar canadien a beaucoup fluctué au cours des dernières années, surtout cette année. Quelles ont été les répercussions de ces fluctuations pour vous dans le contexte du marché du PTP?

Le président: Vous avez 30 secondes, mais allez-y. Nous ne pouvons faire autrement.

M. Peter Fonseca: Pouvez-vous parler de la dévaluation?

M. Dan Paszkowski: Évidemment, les marges sont serrées dans tous les marchés. Au Japon, par exemple, où il y a un droit ad valorem de 15 % et des répercussions sur la monnaie, si vous ne pouvez pas préserver une marge, cela ne vaut pas la peine de pénétrer le marché.

Le président: Avant de donner la parole aux conservateurs, j'aimerais souhaiter la bienvenue à deux autres députés: M. Stetski, de Kootenay-Columbia, et M. Lemieux, de Chicoutimi—Le Fjord.

Les conservateurs ont le dernier tour de cette série de questions. Monsieur Ritz.

L'hon. Gerry Ritz (Battlefords—Lloydminster, PCC): Merci, monsieur le président.

Dan et Claire, merci de vos exposés.

Claire, vous avez déclaré que l'accord devrait être ratifié rapidement afin que vos entreprises puissent se préparer pour le marché.

Dan, êtes-vous du même avis?

M. Dan Paszkowski: Tout à fait.

L'hon. Gerry Ritz: Vous avez dit également que vous aviez fait des analyses coûts-avantages avec vos groupes membres et que nous aurions accès à ces données. C'est bien. Beaucoup ont parlé du fait — j'ai vu des statistiques et je ne les crois pas, personnellement — que 58 000 emplois seront perdus si nous allons de l'avant.

La transformation des aliments est le plus grand secteur manufacturier au pays. Ce n'est pas Ottawa. Ce n'est pas autre chose. Ce sont les aliments. Avez-vous une idée des emplois qui pourraient être créés une fois que les marchés seront établis et que nous commencerons à nous préparer pour répondre à la part du marché que nous pourrions obtenir dans des pays comme le Japon, qui est considérable, et d'autres pays qui envisagent de participer au PTP? Avez-vous une idée de l'augmentation potentielle du pourcentage des emplois dans le secteur de la transformation des aliments?

Mme Claire Citeau: Pas précisément à l'heure actuelle. C'est une question que nous examinons, et nous serons ravis de transmettre les données au Comité une fois que nous les aurons.

Il faut souligner que bien que nous ne connaissions pas les coûts et les avantages précis de ce qui sera créé dans tous les secteurs, il ne faut pas négliger d'examiner ce qu'il en coûterait de ne pas participer au PTP. Prenez la situation entre le Canada et la Corée. Aussi, songez que si nous ne faisons pas partie du PTP, nos entreprises seront exclues des chaînes d'approvisionnement parce que nos produits ne respecteront pas les règles d'origine et ne proviendront pas d'un pays du PTP.

L'hon. Gerry Ritz: Vous faites bien de le souligner. J'ai toujours pensé que ce serait plus difficile de faire accepter les emplois qui ne seraient pas créés et ceux qui seraient perdus si nous ne participions pas à ce changement mondial. Il y aurait une érosion, surtout dans le marché de la Corée du Sud si elle devait se joindre au PTP, parce qu'elle aurait un accès et elle n'aurait plus besoin de nous.

Cela m'inquiète beaucoup. Si vous avez examiné ce dossier, ce serait très bien. Nous l'avons fait à Agriculture et Agroalimentaire Canada en utilisant l'exemple du marché du porc en Corée.

Vous avez aussi parlé tous les deux des règles liées aux barrières tarifaires. Ce n'est pas difficile de faire tomber les barrières tarifaires. Ensuite, les pays dressent simplement des barrières commerciales non tarifaires. Nous le voyons actuellement dans les accords. Nous avons fait très attention de mettre en place les ententes sur les mesures phytosanitaires, celles sur les produits génétiquement modifiés et beaucoup d'autres mesures qui pourraient servir d'obstacles.

Vous avez été consultés tous les deux tout au long du processus. Merci de votre participation et de vos recommandations.

Y aurait-il encore d'autres choses à ajouter par rapport aux barrières commerciales non tarifaires?

M. Dan Paszkowski: Les barrières non tarifaires étaient importantes pour nous, et le PTP a répondu à nos préoccupations. Comme vous le savez peut-être, le Canada est membre du Groupe mondial du commerce du vin, qui réunit tous les producteurs de vin du Nouveau Monde, y compris l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les États-Unis, l'Argentine et le Chili. Avec lui, nous avons conclu des ententes au cours des 20 dernières années, comme un protocole d'entente sur les pratiques œnologiques, un accord sur l'étiquetage, une définition du vin de glace et d'autres choses de ce genre.

Le dur travail que nous avons accompli au cours des 20 dernières années a été inclus dans l'accord du PTP. Cet ajout au PTP a répondu à toutes nos préoccupations au sujet des barrières non tarifaires.

Prenez l'exemple de l'étiquetage. Tous les pays ont des règles d'étiquetage différentes en ce qui touche la variété, le volume, la teneur en alcool et le pays d'origine. Par exemple, si un petit producteur canadien doit faire de toutes nouvelles étiquettes pour exporter 50 caisses de son produit, cela lui coûte très cher. Grâce à l'ajout de cette entente dans l'accord du PTP, nos étiquettes sont maintenant acceptées dans tous les pays du PTP. Si un pays exige qu'un détail soit inclus sur l'étiquette, on peut simplement poser un autocollant à l'arrivée. C'est un avantage financier important pour un pays qui se lance sur le marché de l'exportation.

• (0935)

L'hon. Gerry Ritz: Merci.

Dan, vous avez dit également qu'en 1988, vous comptiez pour 50 % de la consommation intérieure. Aujourd'hui, vous êtes à 32 %, mais vos exportations ont aussi augmenté. C'est la valeur de l'industrie qui est maintenant très élevée. Pouvez-vous nous dire ce que 50 % représentaient en 1988 comparativement à 32 % aujourd'hui?

M. Dan Paszkowski: Nos exportations ont certainement beaucoup augmenté depuis ce temps-là, et notre production intérieure aussi. C'est ce que j'essayais de dire: que nous avons perdu des parts de marché. C'est parce que depuis les 10 dernières années, par exemple, nous sommes si attrayants que les importations comptent pour 75 % de la croissance des ventes de vin. Nous voulons inverser la tendance et retourner à 50 %.

Cependant, notre production et nos exportations ont augmenté. Au cours des 10 dernières années, la consommation de vin par habitant au Canada s'est élargie de 26 %. Il y a beaucoup d'intérêt pour le vin. La consommation de spiritueux par habitant a atteint un palier — 0 % —, et la bière a chuté de 9 %. Cela ne signifie pas que nos volumes ont baissé. C'est que les consommateurs canadiens avertis s'intéressent beaucoup au vin. Nous avons une grande occasion de tirer profit de la croissance intérieure et des possibilités offertes par le PTP, mais les deux vont de pair.

L'hon. Gerry Ritz: Je suis d'accord avec vous. Il y a aussi la question interprovinciale, à laquelle on travaille depuis longtemps. Je trouve tout à fait ridicule que ce soit plus facile de faire entrer en Colombie-Britannique le vin néo-zélandais que le vin ontarien. C'est absurde. Les provinces veillent sur leur royaume.

Vous avez parlé de l'affaire judiciaire aux États-Unis, qui a donné d'excellents résultats. N'avez-vous jamais songé à faire quelque chose du genre ici?

M. Dan Paszkowski: C'est très difficile de faire quelque chose du genre dans un marché monopolisé par un système de régies. Une affaire du tribunal constitutionnel...

L'hon. Gerry Ritz: Mais vous parlez de ventes directes. Je comprends la difficulté, mais vaudrait-il la peine de penser à faire la même chose, ne serait-ce que pour mieux faire connaître le dossier?

M. Dan Paszkowski: Je pense que l'homme du Nouveau-Brunswick qui a franchi la frontière avec quelques caisses de bières a mieux fait connaître le dossier. Cette affaire est encore devant les tribunaux. Elle pourrait avoir une issue favorable, ce qui permettrait de faire avancer le dossier.

Or, j'espère vraiment ne pas avoir à attendre le dénouement de cette affaire. Je préfère penser qu'il pourrait se produire quelque chose dans le cadre des discussions au sujet de l'Accord sur le commerce intérieur. Étant donné que 8 des 10 provinces ont des gouvernements libéraux, le gouvernement fédéral aura peut-être l'occasion de parler à ses collègues des provinces pour enfin commencer à faire tomber les barrières.

L'hon. Gerry Ritz: Merci beaucoup.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé, monsieur Ritz.

Je remercie nos invités de leur présence. Nous avons eu une très bonne discussion enrichissante.

Nous allons prendre deux minutes pour accueillir nos nouveaux témoins. On me dit que les producteurs de poulet sont ici, mais que les producteurs laitiers arriveront dès qu'ils auront fini de traire leurs vaches.

• (0935)

(Pause)

• (0940)

Le président: Nous sommes prêts à commencer la deuxième partie de la séance.

La gestion de l'offre est ici. Elle est particulière au Canada et elle nous sert très bien.

Chers collègues, nous allons tenter de ne pas dépasser 45 minutes pour cette partie de la séance. Nous accueillons les producteurs de poulet et les producteurs laitiers. Les producteurs de poulet passeront en premier. Quelqu'un a dit que la poule venait avant l'œuf.

Vous avez cinq minutes pour présenter votre exposé. Ensuite, ce sera le tour des producteurs laitiers, puis nous passerons aux questions.

La parole est à vous.

M. Mike Dugate (directeur exécutif, Producteurs de poulet du Canada): Merci, monsieur Eyking.

Bonjour à tous. Merci de nous avoir invités pour faire connaître notre point de vue sur le Partenariat transpacifique.

Je suis Mike Dugate, directeur exécutif de Producteurs de poulet du Canada. Je suis accompagné aujourd'hui d'Yves Ruel, notre directeur du commerce et des politiques.

J'aimerais d'abord vous donner un aperçu de notre industrie, de la façon dont l'industrie du poulet profite à toute l'industrie agricole canadienne et de la façon dont nous pouvons améliorer notre contribution au PIB du Canada, malgré l'accès supplémentaire accordé par le Canada pour conclure le PTP.

Nous sommes un organisme national qui représente 2 700 producteurs de poulet au Canada. Notre conseil d'administration est composé de producteurs, de transformateurs, de surtransformateurs et de restaurateurs. Nous avons adopté une approche fondée sur les chaînes de valeur et nous sommes un exemple de croissance réussie et de valeur ajoutée.

Notre industrie crée 78 000 emplois, produit 2,4 milliards de dollars de recettes monétaires agricoles, contribue à hauteur de 6 milliards de dollars au PIB du Canada et verse 2 milliards de dollars en impôts. Nous faisons partie de la solution économique. De plus, elle achète 2,5 millions de tonnes d'aliments pour la volaille chaque année et soutient ainsi d'autres producteurs.

Nos producteurs se trouvent dans toutes les provinces et nous avons plus d'élevages qu'à notre création, en 1978. Notre production a crû de manière constante, environ 20 % au cours des 15 dernières années. L'an dernier, elle a augmenté de 3 %. Il s'agissait de la sixième année consécutive de croissance.

Contrairement à ce que croient bien des gens, notre marché n'est pas fermé. Tout le monde ne parle que des tarifs hors contingents élevés que personne ne paie. Ces tarifs ne servent qu'à déterminer le niveau d'accès à notre marché et à fournir une certaine assurance. On évite cependant de parler du tarif que tous paient. Pour chacun de nos partenaires dans le libre-échange, le tarif pour les importations de poulet au Canada est de 0 % ou de 5,4 %, tout au plus.

Cela ne s'applique pas uniquement aux petites quantités. En 2015, le Canada a importé 214 millions de kilogrammes de poulet au Canada, ce qui nous place au 17^e rang mondial des importateurs de poulet. En 2015, le Canada était le deuxième en importance devant les États-Unis et derrière le Mexique. Parmi les 12 pays membres du Partenariat transpacifique, le Canada importe plus de poulet que les États-Unis, le Pérou, la Nouvelle-Zélande, l'Australie, la Malaisie et le Brunei réunis, et cela, avec un volume absolu de 35 millions de personnes. Nous sommes un grand importateur de poulet.

Seulement 10 % de la production mondiale de poulet est destiné à l'exportation. Cela s'explique par le fait qu'il s'agit de produits frais. Le poulet n'a pas la même durée de conservation que d'autres viandes. C'est la raison pour laquelle l'exportation est si faible. Le Brésil et les États-Unis représentent 75 % des 10 % en question. D'ailleurs, le Canada se place au huitième rang mondial des exportateurs de poulet, mais, à ce titre, nous jouons un rôle de figurant.

Nous croyons être en mesure d'améliorer notre contribution à l'économie canadienne, malgré les concessions accordées dans le cadre du PTP.

À la fin de la période de mise en œuvre du PTP, on accordera l'accès au marché à 26,7 millions de kilogrammes, ce qui équivaut à la perte de 61 fermes moyennes de poulet au Canada avec des ventes annuelles de 57 millions de dollars. C'est l'impact que nous devons supporter. On parle d'une perte d'environ 2 200 emplois et d'une baisse de notre contribution au PIB de l'ordre de 150 millions de dollars par année.

Tout cela s'ajoute à l'accès déjà considérable de 7,5 % de notre production qui représentait, l'an dernier, un peu plus de 80 millions de kilogrammes. Tout cela mis ensemble signifie que 9,6 % des poulets sur notre marché seront importés, ce qui nous rapproche beaucoup des échanges mondiaux de poulet. Nous n'avons pas à avoir honte de l'accès que nous donnons à notre marché. Pas un seul kilo lié à cet accès ne sera assujéti à un droit de douane.

À lui seul, cet accord portera un dur coup à l'industrie canadienne du poulet. Toutefois, le remplacement de notre production découlant de l'accès supplémentaire prévu par le PTP peut être atténué par l'élimination du contournement des contrôles des importations. Nous travaillons depuis plusieurs années avec le gouvernement à ce dossier.

Le gouvernement a annoncé trois mesures bien précises lors de la signature du PTP, le 5 octobre 2015. Il est essentiel qu'il les applique le plus tôt possible. Ces mesures ont été annoncées à la fin des négociations dans le cadre du PTP, mais elles ne sont pas liées au PTP.

● (0945)

Il y a d'abord l'exclusion du poulet dans le cadre du Programme d'exonération des droits. Il s'agit d'un programme de l'Agence des services frontaliers du Canada qui permet aux sociétés d'importer du poulet, de le conserver au Canada pendant quatre ans — j'ignore en quel état il sera après quatre ans —, de le remplacer par un produit de moindre valeur et de le réexporter. À notre avis, il s'agit d'une façon frauduleuse de contourner les contrôles des importations. On parle ici d'un volume de 96 millions de kilogrammes ou environ 9 % de notre production. Ce n'est pas rien.

Ensuite, il y a la mise en œuvre d'une certification obligatoire pour toutes les importations de volailles de réforme. Il s'agit de vieilles pondeuses non assujétiées aux contrôles des importations. Nous importons 103 millions de kilogrammes de ces volailles ou environ 9,5 % de notre production. Nous ne souhaitons pas cesser l'importation des volailles de réforme, mais nos importations de ces volailles des États-Unis excèdent la production des États-Unis. C'est de la fraude. Ces volailles sont étiquetées comme étant des volailles de réforme alors que ce sont des poulets. Cette pratique prive le Canada de 8 900 emplois et d'une contribution de 600 millions de dollars au PIB.

Finalement, il faut mettre un terme à l'emballage créatif réalisé en modifiant ce que l'on appelle la « règle sur les mélanges définis de spécialité. » Il suffit d'ajouter une sauce à un poulet pour qu'il ne soit plus considéré comme un poulet. Alors, le produit n'est pas assujéti aux droits de douane. À notre avis, le fait d'ajouter une sauce que le consommateur ne veut pas, qu'il jette, ne devrait pas permettre de changer la classification tarifaire.

En plus des mesures visant le contournement des contrôles d'importation, des programmes d'indemnités ont aussi été annoncés, le 5 octobre, pour aider l'industrie à faire face au nouvel accès prévu par le Partenariat transpacifique. Nous croyons que ces mesures reconnaissent les difficiles concessions que le Canada a dû faire pour obtenir un nouvel accès à d'autres marchés et que, bien que temporaires, elles aideront les producteurs et les transformateurs.

En conclusion, l'industrie canadienne du poulet et son système de gestion de l'offre en évolution continuent de contribuer de façon considérable à la santé générale de l'économie agricole canadienne. Nous innovons et nous investissons dans notre industrie et nous modifions notre système afin de répondre aux demandes des consommateurs. L'impact du PTP sera important, mais les producteurs de poulet et l'industrie canadienne du poulet sont d'avis que l'accord annoncé par le gouvernement, le 5 octobre, constitue une composante essentielle. Nous appuyons un système d'échange fondé sur des règles et nous comptons sur le gouvernement pour rétablir l'intégrité de notre système de contrôles des importations en éliminant ces pratiques de contournement afin que nous puissions profiter pleinement des possibilités du marché canadien.

Merci.

• (0950)

Le président: Merci beaucoup, monsieur Dugate. Il s'agit d'un bon aperçu de votre industrie, où elle se situe et jusqu'où elle veut aller.

Nous entendrons maintenant les représentants de Producteurs laitiers du Canada.

Vous avez la parole.

Mme Caroline Emond (directrice générale, Producteurs laitiers du Canada): Merci.

Bonjour. Nous sommes heureux de participer à cette consultation préalable du Comité permanent du commerce international sur le Partenariat transpacifique.

Je suis Caroline Emond, directrice générale, Producteurs laitiers du Canada. Je suis accompagné aujourd'hui par mon collègue, Yves Leduc, directeur du commerce et des politiques. Il surveille les négociations commerciales depuis plus de 20 ans. Il pourra certainement vous donner tout le contexte dont vous avez besoin sur cet accord, notamment.

Notre organisme ne s'est jamais opposé à la signature d'un accord commercial international quelconque qui permet de maintenir l'intégrité de la gestion de l'offre.

PLC s'exprime au nom des producteurs laitiers canadiens et apporte un soutien fort et uni aux producteurs locaux en appui à l'adoption d'un système national de gestion de l'offre. Notre organisme national se charge de faire du lobbying pour les producteurs laitiers vivant sur les 11 350 fermes laitières du Canada, d'établir les politiques qui les concernent et de commercialiser leurs produits. Il s'efforce de créer des conditions stables pour l'industrie laitière canadienne d'aujourd'hui et de demain, travaille au maintien de politiques qui encouragent la visibilité des producteurs laitiers canadiens et fait la promotion des produits laitiers canadiens et de leurs bienfaits pour la santé.

Il est important de souligner que le secteur laitier canadien contribue énormément à l'économie canadienne. Il apporte une contribution de 18,9 milliards de dollars au PIB, crée 215 000 emplois à temps plein, verse 3,6 milliards de dollars en impôts sur le revenu et, dans 7 des 10 provinces canadiennes, il est un des deux plus importants secteurs agricoles. De plus, contrairement au secteur

laitier d'autres pays où les revenus des producteurs sont hautement subventionnés, le secteur laitier du Canada tire ses revenus du marché, et l'ouverture de notre marché aux pays européens et aux pays membres du PTP aura des conséquences chez nous. Le secteur laitier contribue positivement à l'économie canadienne, peu importe la situation économique.

Bien que nous ayons préféré qu'aucun accès supplémentaire ne soit accordé dans le secteur laitier, nous sommes conscients que le gouvernement s'est ardemment défendu contre les demandes d'autres pays et qu'il a allégé le fardeau des producteurs laitiers en annonçant des mesures d'atténuation et des accords d'indemnisation.

Outre l'AECG qui a amputé notre marché de 17 700 tonnes de fromages, le PTP prévoit des concessions en ce qui a trait au fromage, soit 16 500 tonnes supplémentaires, et tous les autres produits laitiers. Le secteur laitier est extrêmement fier de dire qu'encore aujourd'hui, il ne reçoit aucun paiement direct du gouvernement canadien.

Bien que nous soyons heureux que les normes de composition canadienne pour le fromage aient été maintenues dans le cadre du Partenariat transpacifique, nous nous demandons si les règlements et normes canadiennes seront appliqués aux produits importés, et cela nous préoccupe. Par exemple, l'utilisation de l'hormone de croissance SBTR est interdite au Canada, mais pas dans d'autres pays. De plus, certaines des exigences en matière d'étiquetage mentionnées dans la lettre de mandat de la ministre de la Santé pour le sucre, le sodium et le contenu des gras trans diffèrent d'un pays à l'autre. Ces exigences ont des conséquences importantes pour les commerces canadiens qui pourraient se retrouver désavantagés sur le plan concurrentiel par rapport à des importateurs qui ne sont pas assujettis aux mêmes règlements. Cela sèmerait également la confusion chez les consommateurs canadiens qui pourraient devoir composer avec des produits qui ne respectent pas les normes canadiennes élevées.

Concernant l'accès au lait et aux produits laitiers estimé à 3,25 % accordé par le PTP, en utilisant les chiffres avancés par le gouvernement, nous avons reproduit les calculs du gouvernement. Toutefois, en utilisant nos propres données, qui diffèrent légèrement de celles du gouvernement par rapport à certains produits, nos estimations sont un peu plus élevées. Selon nos estimations prudentes, on parle plutôt de 3,37 % à 3,97 %, ce qui représente une perte de revenus allant de 190 millions à 250 millions de dollars, selon le produit importé.

Comme pour l'AECG, l'administration du contingent tarifaire est très importante afin d'assurer une importation harmonieuse de ces produits par rapport à la gestion de l'offre et la stabilité du marché canadien pour le lait et les produits laitiers. Cela est particulièrement vrai pour le beurre, puisqu'au titre du PTP, la Commission canadienne du lait ne pourra pas importer du beurre assujetti à un contingent tarifaire, comme elle le fait au titre de l'accord de l'OMC. Il sera important de préciser qui pourra faire des importations, ainsi que le rôle que pourrait jouer la CCL pour limiter les conséquences de cet accord.

Malheureusement, les effets combinés de l'AECG et du PTP auront un impact considérable sur les résultats nets des producteurs laitiers canadiens, et ce, année après année. Selon nos estimations prudentes, cet effet pourrait totaliser entre 4,85 % et 5,8 % des prévisions de production laitière d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pour 2016.

•(0955)

Cela représente des pertes de revenus de 282 millions à 350 millions de dollars. Il s'agit de pertes permanentes qui ne peuvent être remplacées par les exportations. Bien que nous travaillions à une stratégie pour profiter des possibilités d'exportation, celles-ci demeurent limitées en raison de la décision de l'OMC selon laquelle toute vente à l'exportation faite à un prix moins élevé que le prix national constitue une subvention à l'exportation.

Notre organisme appuie la conclusion d'accords commerciaux tant et aussi longtemps qu'ils n'ont aucun impact négatif sur les producteurs laitiers. Les producteurs laitiers canadiens ne devraient pas faire les frais de ces accords. Le gouvernement a choisi de faire des compromis sur les produits laitiers afin de conclure le PTP. L'indemnisation accordée aux producteurs laitiers pour les pertes de revenus fait partie du compromis que le gouvernement canadien était prêt à accepter. Nous demandons au gouvernement canadien de s'engager à investir dans le secteur laitier et les autres secteurs de gestion de l'offre une somme minimale de 4,3 milliards de dollars.

Nous ne sommes pas d'accord avec l'affirmation selon laquelle les accords commerciaux ont aidé à améliorer l'accès aux marchés mondiaux. Vingt ans après la création de l'OMC, le marché mondial n'est pas plus accueillant pour les producteurs laitiers.

Lors de notre témoignage devant le comité sénatorial, en novembre 2014, nous avons dit aux membres que le marché mondial des produits laitiers était essentiellement un dépôt. Malheureusement, la situation demeure désastreuse. Selon les indicateurs de prix mondiaux du International Farm Comparison Network, les prix sont passés de 56 \$ par 100 kg de lait en février 2014 à 33 \$ par 100 kg en novembre 2014 et à 25 \$ en janvier 2016. À ce prix, aucun producteur laitier dans le monde n'arrive à recouvrer ses coûts de production.

Il ne faut pas oublier que le secteur laitier n'est pas un secteur où les échanges définissent l'industrie. Seulement 9 % de la production laitière est vendu sur le marché mondial. Les produits laitiers que l'on produit servent principalement à répondre aux besoins locaux et nationaux.

L'AECG et le PTP ont ouvert la porte aux produits des industries laitières hautement subventionnées des États-Unis et de l'Europe, ce qui place les producteurs laitiers canadiens dans une situation désavantageuse dans leur propre marché. Même les produits de la Nouvelle-Zélande seraient vendus à des prix cassés sur le marché canadien, car 80 % des producteurs laitiers de la Nouvelle-Zélande ne peuvent pas recouvrer leurs coûts de production avec le prix actuel du marché. Ce manque à gagner est compensé par Fonterra.

En 1966, le Canada a décidé de soutenir ses producteurs laitiers en adoptant la Loi sur la Commission canadienne du lait. Cette commission a pour mandat de permettre aux producteurs de lait et de crème efficaces d'obtenir un rendement équitable pour leurs efforts et leurs investissements. Depuis, le Canada a rempli sa promesse aux producteurs laitiers et nous espérons qu'il continuera d'honorer cette promesse.

C'est la raison pour laquelle nous croyons beaucoup à la gestion de l'offre. Nous tenons à réitérer que PLC ne s'oppose pas aux possibilités d'exportation. Toutefois, les coûts de production au Canada sont plus élevés pour les fermes et la filière d'ouvroison. Par exemple, les marges bénéficiaires des transformateurs canadiens sont presque deux fois plus élevées que celles des transformateurs européens, ce qui signifie que les possibilités d'exportation sont limitées.

Les possibilités d'exportation doivent permettre aux producteurs et transformateurs de faire des profits respectables. La promotion des activités et stratégies d'exportation ne peut connaître du succès que si elle se fait dans le cadre d'un partenariat entre les producteurs et les transformateurs et en collaboration avec le gouvernement. Pour connaître du succès sur les marchés mondiaux, l'industrie laitière canadienne doit cibler des marchés et non des produits de base. Il y a un réel intérêt envers l'exportation et le développement d'activités d'exportation profitables et de petite envergure. Nous entretenons un dialogue avec les transformateurs et les intervenants du gouvernement afin de trouver des façons de soutenir le secteur laitier canadien et de favoriser sa croissance.

En terminant, nous sommes impatients de travailler avec le gouvernement afin de trouver des solutions. D'ailleurs, le gouvernement a réitéré son appui envers la gestion de l'offre. Nous voulons nous assurer que les producteurs laitiers continuent de tirer des revenus adéquats du marché et que les producteurs et transformateurs continuent de recevoir une indemnisation pour les conséquences négatives découlant du PTP et de l'AECG.

Merci.

•(1000)

Le président: Merci beaucoup, madame Emond, de nous avoir donné un aperçu de la situation de l'industrie laitière.

Nous allons commencer notre série d'interventions de six minutes avec le Parti conservateur et M. Van Kesteren.

M. Dave Van Kesteren: Merci, monsieur le président, et merci à vous tous d'être venus.

J'ai entamé mes questions au dernier tour en vantant le Sud-Ouest de l'Ontario, qui est bien entendu un jardin d'Éden, mais nous avons très peu d'exploitations de produits laitiers et de volaille. Je fais des affaires là-bas. Nous avons une petite ferme où nous élevons des Holstein et, bien entendu, nous avons des poulets. Toutes les exploitations de petite taille ont des poulets.

Les parents de mon épouse étaient des producteurs laitiers et son frère est un producteur de poulet, alors je connais et comprends le secteur. Je pense que tous les producteurs laitiers aiment profondément leur travail, pas seulement pour l'emploi, mais aussi pour les animaux. Je ne sais pas si c'est vrai pour les poulets ou non, mais il y a beaucoup de plaisir à avoir dans une ferme également.

Quoi qu'il en soit, pour enchaîner, avez-vous tous participé aux consultations tout au long des procédures? Je vais commencer avec vous, Mike.

M. Mike Dugate: Oui, nous avons participé activement aux consultations et, comme vous l'avez entendu de la part des membres de ce côté-ci, nous ne sommes pas contre un accord commercial. Nous cherchons à conclure un accord commercial qui fonctionnera pour le Canada, mais pour nous aussi.

Nous entretenons des relations suivies avec Affaires mondiales, Agriculture et Agroalimentaire Canada et les ministres. Nous avons tenu des discussions régulières avec eux et avec les négociateurs. Je pense qu'il y avait un certain niveau de confiance que nous pourrions échanger de l'information, et je ne crois pas qu'il y avait des préoccupations à cet égard pour notre industrie.

M. Dave Van Kesteren: Merci.

Madame Emond, avez-vous également participé aux consultations?

Mme Caroline Emond: Oui, nous avons participé activement tout au long des négociations, et nous avons travaillé étroitement avec les négociateurs pour leur fournir l'information dont ils avaient besoin pour faire leur travail adéquatement. La collaboration était telle que nous pouvions échanger des renseignements, et nous avons veillé à ce qu'ils aient les faits réels et les données nécessaires pour faire leur travail.

M. Dave Van Kesteren: Un programme d'indemnisation a été offert à l'industrie laitière. Des intervenants de l'industrie laitière sont venus nous rendre visite, et ils étaient bien contents de ce programme.

Ce programme d'indemnisation est-il toujours sur la table? Le gouvernement actuel va-t-il honorer sa promesse à cet égard?

Mme Caroline Emond: Merci, c'est une bonne question.

Mike a mentionné, et c'est la même chose pour nous, que le Partenariat transpacifique est assorti d'un programme d'atténuation et d'indemnisation. C'est ainsi qu'il a été établi et négocié. Comme nous l'avons dit, nous ne nous sommes jamais opposés à l'accord commercial, mais pourquoi notre industrie assume-t-elle les coûts de cet accord qui a été négocié de manière à avantager d'autres secteurs?

Nous comprenons cela parfaitement. Nous n'avons jamais empêché nos collègues du secteur du porc et du boeuf à exporter leurs produits, car c'est important pour eux, et nous respectons cela. On peut voir récemment, avec l'AECG et le PTP, que c'est l'industrie laitière qui écope.

Nous apportons une importante contribution au pays, et je pense que tout le monde qui appuie la gestion de l'offre peut comprendre que l'industrie laitière procure non seulement des retombées économiques pour le pays, mais aussi des retombées sociales. Le rôle que nous jouons dans les communautés rurales est important, et je pense que c'est la raison pour laquelle nous voulons nous assurer que l'industrie est en santé.

Nous disons toujours que lorsque les producteurs laitiers se portent bien, alors le pays se porte bien. En ce sens, le programme d'indemnisation est essentiel à cet accord.

M. Dave Van Kesteren: Je suis tout à fait d'accord.

J'irais plus loin que cela cependant. Je pense que les exploitations agricoles sont des ressources précieuses que nous protégeons. Tous ceux qui le comprennent et qui connaissent l'agriculture savent à quel point c'est important pour notre culture. Nous voulons certainement maintenir ces exploitations.

L'autre point que je voulais soulever, c'est que vous avez parlé des différences dans les normes, mais ne convenez-vous pas que tous les produits qui entrent au pays doivent respecter nos normes?

Je pense que vous conviendrez également — et je vais vous permettre de répondre car je ne veux pas vous mettre des mots dans la bouche — que les produits doivent être de très bonne qualité car nos normes sont sans égal. N'êtes-vous pas d'accord?

• (1005)

Mme Caroline Emond: Je peux reconnaître qu'en tant que producteurs laitiers, nous avons investi beaucoup d'énergie et de temps à l'élaboration d'un programme du nom de ProAction. C'est un programme que nous avons créé nous-mêmes, pour nous, et qui surpasse les normes canadiennes à l'heure actuelle.

Nous voulons que nos consommateurs, nos clients et les transformateurs sachent que nous utilisons les pratiques exemplaires de tous les secteurs, que ce soit l'environnement, la traçabilité, la

biosécurité ou le bien-être des animaux. Nous faisons du mieux que nous pouvons en tant que producteurs laitiers canadiens. Il est important pour nos agriculteurs que ce soit pris en considération car nous en assumons les coûts.

M. Dave Van Kesteren: Je suis d'accord.

Mike, je pense que vous avez mentionné les poulets. En tant que consommateur, je regarde l'emballage. Je veux voir le produit et m'assurer que le poulet que j'achète a été élevé par des agriculteurs canadiens.

Ce que nous faisons est-il suffisant? Cet accord nous permettra-t-il de connaître la provenance du poulet?

M. Mike Dugate: Je pense qu'il est important que nous sachions d'où vient le poulet. Nous avons un programme d'étiquetage pour cela.

Nous avons gagné la confiance des consommateurs. La consommation de poulet continue d'augmenter car les gens ont confiance que les produits que nous mettons sur le marché sont de grande qualité. Nous n'offrons pas de produits de qualité inférieure. Nous instaurons ce climat de confiance. Si nous autorisons l'importation de produits qui ne répondent pas à nos normes et que la confiance des consommateurs est compromise parce qu'ils consomment le produit dans un restaurant où il n'y a pas d'emballage et qu'ils ignorent la provenance du produit, alors c'est un problème pour nous.

Nous croyons que les normes que nous avons mises en place au Canada et que nous voulons pour nos familles devraient s'appliquer également à l'industrie nationale et aux importations.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Van Kesteren. Votre temps de parole est écoulé.

Nous allons maintenant entendre le Parti libéral, pour six minutes.

Monsieur Peterson.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président, et merci à vous, les témoins, d'être ici. Nous vous sommes reconnaissants de contribuer à notre étude et de nous faire part de vos avis sur ces industries complexes. Elles jouent un rôle essentiel dans l'économie canadienne, alors nous vous remercions d'être des nôtres.

J'ai quelques questions.

Monsieur Dugate, vous avez parlé des barrières auxquelles votre industrie est confrontée. Je ne pense pas forcément à celles associées au PTP, mais à quels genres de barrières votre industrie a-t-elle été confrontée ces dernières années, qu'elles soient en lien avec le PTP ou non? Vous avez parlé du contournement des importations, par exemple. À quel point ces barrières sont-elles importantes?

M. Mike Dugate: Elles sont absolument essentielles. Comme nous l'avons dit, c'est un programme et nous avons travaillé fort. Il était clair que nous avions besoin...

Toute la question concernant un système de gestion de l'offre n'est pas que nous n'importons pas de poulet. Nous en importons de grandes quantités. Il faut connaître la quantité qui est importée au pays, car nous pouvons alors prévoir notre production en conséquence et essayer d'orienter le marché. Mais s'il y a un contournement, cela déstabilise ce que nous essayons de faire sur le marché.

Les gens peuvent certainement importer des poulets, les garder sur notre marché pendant quatre ans et les exporter quand ils le veulent. Même s'ils vont les réexporter, ils les mettent sur notre marché lorsqu'il est opportun pour eux de le faire, puis ils réexportent un produit de moindre qualité quand cela leur convient, alors que nous travaillons avec un cycle de production de huit semaines. C'est complètement aberrant.

Ce que nous faisons valoir — et nous avons rencontré plus tôt cette semaine François-Philippe Champagne —, c'est que nous étions au point où le programme d'exonération des droits était établi avec le gouvernement précédent en mai dernier. Il visait à retirer tous les produits alimentaires, car ce n'est pas un programme de produits périssables.

Nous aimerions voir une telle mesure dans le budget. Ce n'est pas une mesure qui ne coûte rien, et en fait, elle appuiera une industrie et nous permettra d'apporter une plus grande contribution.

M. Kyle Peterson: C'est bien.

Le PTP n'élimine pas du tout cette barrière.

M. Mike Dungate: Non. Le PTP n'éliminera pas du tout cette barrière. D'un point de vue des barrières non tarifaires, il y a encore des barrières pour la viande. Par exemple, la Nouvelle-Zélande n'importe pas de poulet, et ce n'est pas à cause des tarifs douaniers. C'est simplement parce qu'elle ne l'autorise pas.

M. Kyle Peterson: D'accord. C'est carrément interdit.

Je veux juste comprendre la chaîne d'approvisionnement de votre industrie. Votre organisation représente tant les transformateurs que les agriculteurs, n'est-ce pas?

M. Mike Dungate: Je ne dirai pas que nous représentons les transformateurs; nous avons des transformateurs à notre conseil. Nous travaillons étroitement dans une approche axée sur la chaîne de valeur, et je pense qu'ils partagent notre point de vue sur cette question.

•(1010)

M. Kyle Peterson: Je pense qu'ils le feraient.

Lorsque nous importons du poulet au Canada, s'agit-il d'un produit transformé que nous importons, où y a-t-il du poulet cru, pour lequel des transformateurs canadiens peuvent assumer un rôle à valeur ajoutée, même si nous importons plus? Ou le poulet est-il déjà transformé à son arrivée?

M. Mike Dungate: Cela fait partie de ce que nous appelons l'administration du contingent tarifaire. Les importateurs sont regroupés en tant que transformateurs, distributeurs, services alimentaires — il y a différents bassins.

Il y a beaucoup de valeur ajoutée. C'est un avantage. Je tiens à préciser que nous n'essayons pas de mettre fin aux importations qui sont certaines et qui offrent une valeur ajoutée.

M. Kyle Peterson: D'accord.

M. Mike Dungate: Tout à fait, certains produits vont directement sur les tablettes des magasins.

M. Kyle Peterson: Merci.

J'ai une dernière question sur les quotas et... les indemnités, j'imagine, à défaut d'un meilleur terme.

Je pense que le gouvernement précédent a indiqué que le PTP ne dévaluera pas les quotas. Approuvez-vous cette évaluation économique? En avez-vous faite une? Spontanément, j'ai tendance à croire qu'il faudra baisser le quota si on se dirige vers ce marché plus ouvert.

M. Mike Dungate: Êtes-vous en train de parler de la valeur des quotas de production?

M. Kyle Peterson: Oui.

M. Mike Dungate: C'est une question difficile à régler, surtout parce que le prix des quotas varie d'une province à l'autre et d'une vente à l'autre. Il n'y a pas d'échanges ouverts dans le secteur du poulet.

Ce que nous faisons valoir, c'est que notre travail à l'égard de la gestion de l'offre est ni d'augmenter ni de diminuer la valeur du quota. Notre travail — et je dirais que c'est mon travail —, c'est de nous occuper des liquidités, pas de l'appréciation du capital. Si nous faisons notre travail adéquatement, nous espérons assurer une stabilité.

M. Kyle Peterson: Je pense que vous avez indiqué dans votre déclaration que...

Vous aurez la parole, madame Emond. Je suis désolé.

C'est en fait un bon enchaînement, car je veux savoir ce que vous pensez de l'indemnisation, si c'est pour compenser pour une dévaluation du quota, et que vous nous disiez comment vous prévoyez que le programme fonctionnera ou si vous pensez que vos quotas diminueront.

Mme Caroline Emond: Tout d'abord, puis-je répondre à la première question...

M. Kyle Peterson: Certainement.

Mme Caroline Emond: ... sur le contournement? De toute évidence, cela s'applique aussi à l'industrie laitière. Le programme de report des droits a été préjudiciable à tous les produits soumis à la gestion de l'offre. Dans l'industrie laitière, cela a causé d'importants problèmes car si le poulet n'est pas de bonne qualité après quatre ans, je peux vous dire que c'est la même chose pour les produits laitiers. Ce programme n'aide pas. Il doit disparaître. C'est clair pour tous ceux qui oeuvrent dans le secteur agricole.

Ce qui est important pour ce comité — car vous avez dit qu'il n'y a aucun lien avec le PTP —, c'est que le contournement créatif des importations fait partie de ce rôle, de même que du rôle de votre Comité. Je peux vous dire qu'il y a bien des gens créatifs. Nous avons été confrontés à la crise des ensembles pour pizza, et il y a eu les mélanges d'huile de beurre et de sucre. Les gens font la même chose. Incorporez un peu de sucre dans de la crème et ce n'est plus de la crème. Il existe toutes sortes de façons. Lorsque nous parlons d'accorder l'accès, il est important que vous gardiez à l'esprit que les contrôles aux frontières sont importants. Les gens trouveront une façon de manipuler les produits, et cela nous nuit. Contrairement à de nombreuses autres industries, nous contrôlons notre production pour nous assurer de répondre à la demande. Nous ne pouvons pas le faire si nous ne savons pas quelle est la demande. Je pense que cela fait partie du rôle du Comité.

Pour répondre à votre question sur la valeur des quotas, nous croyons, à partir de l'information dont nous disposons, que cette partie du programme d'indemnisation n'est probablement pas celle qui aidera les agriculteurs directement. On préférerait plutôt que l'argent soit consacré aux pertes de revenus. D'après nos calculs, et nous devons vous le rappeler, ce n'est pas seulement pour l'industrie laitière. C'est pour toute la gestion de l'offre. Les 4,2 milliards de dollars ne sont pas versés à l'industrie laitière. C'est pour les cinq produits. Dans notre cas, cela inclut l'AECG et le PTP, et dure pendant 10 ans pour cinq produits. Les chiffres semblent être élevés, mais je peux vous dire que les pertes de revenus sont importantes.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons passer au NPD, avec Mme Ramsey.

Mme Tracey Ramsey: Merci.

Je tiens tout d'abord à vous remercier de tout ce que vos organisations font. La gestion de l'offre est tellement importante pour les Canadiens. Merci de défendre les intérêts des agriculteurs que vous représentez.

Le fait d'avoir une conversation ici au sujet de l'expansion de nos produits laitiers soumis à la gestion de l'offre et de nos importations de poulet me préoccupe beaucoup en tant que consommateur et Canadien. Pour appuyer les producteurs et les secteurs soumis à la gestion de l'offre durant la mise en oeuvre du PTP et de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, le gouvernement fédéral a annoncé une aide financière de 2,4 milliards de dollars dans le cadre d'un programme de revenu garanti, un programme de garantie de la valeur des quotas de 1,5 milliard de dollars, un programme de modernisation des entreprises de transformation de 450 millions de dollars et une initiative de développement des marchés de 15 millions de dollars.

Les fonds proposés sont-ils suffisants pour compenser les répercussions négatives du PTP et de l'AECG, et pour venir en aide à l'industrie laitière et au secteur du poulet du Canada?

• (1015)

Mme Caroline Emond: Tout d'abord, je dois vous dire que vous n'êtes pas les seuls à vouloir des produits canadiens. Nous avons mené une campagne durant le PTP: « Le lait canadien, ça compte ». Des gens de partout au pays ont envoyé plus de 215 000 lettres à la majorité d'entre vous pour appuyer les producteurs laitiers canadiens. Les gens aiment les produits canadiens car ils font confiance aux agriculteurs et savent que nous avons les normes les plus élevées qui soient. Je pense qu'il est important que vous sachiez que vous n'êtes pas seuls.

Ensuite, les calculs et les estimations du gouvernement à l'époque ont été faites de façon prudente, je dirais. Le hic, c'est que nous ne savons pas quels produits entreront au pays. Dans le cas des produits laitiers, par exemple, nous pourrions importer du lait 2 %, mais le règlement prévoit qu'on peut aller jusqu'à 6 %. Selon les produits qui sont importés, de toute évidence... Si c'est du lait 6 %, je peux vous dire que les répercussions sont beaucoup plus importantes, et c'est pourquoi nous avons un barème de la sorte. Selon le type de produits importés, cela a une incidence sur les pertes car nos calculs sont effectués en fonction de la matière grasse du lait.

Ce n'est pas une question simple. On peut dire, « C'est ce qu'il en est », mais je peux vous assurer que dans le cadre de l'AECG et du PTP, pour cinq produits sur 10 ans, ce n'est certainement pas exagéré.

Mme Tracey Ramsey: En plus de la question de M. Van Kesteren, j'aimerais vous demander plus précisément si le gouvernement libéral actuel vous a dit s'il honorera sa promesse concernant le programme d'indemnisation.

Mme Caroline Emond: Dans une réponse à une question, nous avons entendu à la Chambre des communes le ministre dire qu'il appuie les indemnisations. C'est tout ce que je peux dire.

M. Mike Dungate: Nous avons reçu une lettre du ministre MacAulay dans laquelle il dit que le gouvernement appuie les indemnisations et sait qu'elles sont importantes. Il est en train d'étudier s'il va signer l'accord. Il nous a dit qu'il est en train d'examiner la question avec les intervenants. Il n'y aura pas d'indemnisation si on ne signe pas l'accord, alors...

Mme Tracey Ramsey: Nous n'approuvons pas le programme catégoriquement, mais allons certainement l'offrir.

M. Mike Dungate: La réponse que nous avons reçue de la ministre Freeland était que si nous prenions une décision au sujet des indemnisations en ce moment, ce serait comme si nous décidions de signer l'accord. Vous comprenez donc la position du gouvernement.

Mme Tracey Ramsey: Si le programme d'aide n'est pas offert, appuierez-vous encore la signature du PTP?

M. Mike Dungate: Si le programme d'aide et d'indemnisation offert ne l'était pas, ce serait un dur coup pour notre industrie. C'est un programme d'aide à notre intention. Nous avons négocié cet accord et nous y étions favorables. Nous essayions de trouver des moyens de faire fonctionner cet accord, parce que nous savions que des questions seraient traitées dans son cadre.

Mme Tracey Ramsey: Allez-y, madame Emond.

Mme Caroline Emond: Il est important de préciser que nous ne sommes pas les promoteurs de cet accord. Nous ne le demandons pas; nous n'en profitons pas. Nous tenons en fait à nous assurer de ne pas l'entraver, mais il est très important que notre industrie n'en fasse pas les frais.

Mme Tracey Ramsey: Mon autre question porte sur les isolats de protéines laitières. Le PTP éliminerait les tarifs douaniers sur les importations au Canada d'isolats de protéines laitières, soit un produit fait à partir de lait écrémé qui est utilisé dans la production de produits laitiers, notamment le fromage, le yogourt et la crème glacée.

La possible élimination de ces tarifs douaniers est-elle susceptible d'accroître les importations d'isolats de protéines laitières? Dans l'affirmative, quelles conséquences cela aurait-il sur le prix du lait écrémé pour les producteurs laitiers canadiens?

M. Yves Leduc (directeur, Politiques et commerce international, Producteurs laitiers du Canada): Pour ce qui est des tarifs douaniers sur les concentrés et les isolats de protéines laitières, cela ne devrait pas entraîner une augmentation des importations d'isolats de protéines laitières au Canada, en partie parce que les États-Unis importent déjà au Canada des isolats de protéines laitières en franchise de droits. Le marché est entièrement ouvert en ce qui a trait aux isolats de protéines laitières en provenance des États-Unis. Cette concession n'aura donc pas de conséquences additionnelles sur notre marché.

Mme Tracey Ramsey: Nous examinons le potentiel de ces nouveaux marchés pour les exportations de poulet, de produits laitiers et d'œufs canadiens. Le prix du poulet et des produits laitiers canadiens est-il concurrentiel par rapport à ces marchés étrangers?

• (1020)

Mme Caroline Emond: Nous avons les fromages fins où nous pouvons avoir un créneau, et c'est pourquoi j'ai mentionné dans l'exposé que si nous décidons de percer un marché et de faire des exportations nous devrions viser un créneau plutôt que les produits de base. Nous ne pouvons pas faire concurrence à la Nouvelle-Zélande, qui exporte 96 % de sa production dans le marché mondial. C'est ce qu'elle fait, comme elle n'a pas d'hiver.

C'est tout simplement la réalité; la réalité est que faire des affaires au Canada est plus dispendieux qu'ailleurs. Nous avons des données qui le démontrent à tous points de vue. C'est lié aux règlements. C'est lié à beaucoup d'éléments.

Cependant, nous avons d'excellents produits, et nous avons d'excellents fromagers au pays qui sont en fait très créatifs et qui font les meilleurs produits au monde; nous pouvons en être fiers. Il y a vraiment certains créneaux, mais ils ne sont pas faciles à cerner. Ce ne sont pas les plus faciles, et cela demandera un effort collectif.

Mme Tracey Ramsey: Pour ce qui est du poulet...?

M. Mike Dungate: Nous sommes voisins du plus important producteur de poulet au monde qui n'a pas nos hivers et qui n'a donc pas besoin d'avoir des poulaillers très bien isolés. Nos coûts de production sont donc plus élevés sur ce plan.

Il faut également comprendre que le marché du poulet se divise en deux. Il y a la viande blanche et la viande brune. La viande qui est exportée même par les États-Unis, c'est la viande brune congelée, qui est un produit de faible valeur. Même si les États-Unis sont les plus importants exportateurs au monde, c'est un produit de faible valeur qui est exporté, parce que le marché frais est le marché intérieur.

C'est le produit de grande valeur. Le poulet se compose également de viande blanche et de viande brune, mais les Nord-Américains préfèrent la viande blanche, tandis qu'en Asie, en Afrique et en Amérique latine c'est la viande brune qui a la cote. Bref, ce qui est exporté, c'est l'autre partie du poulet aux fins de consommation.

Le président: Nous sommes rendus aux dernières questions pour les libéraux.

Monsieur Fonseca, vous avez six minutes, et c'est ce qui conclura nos séries de questions.

M. Peter Fonseca: Merci, monsieur le président.

J'aimerais remercier nos témoins et les membres de leur organisme de nous fournir des aliments sains et salubres d'un bout à l'autre du pays.

J'aimerais comprendre, de mon point de vue de citoyen, comment le système de quotas fonctionne. Pourriez-vous vulgariser le tout? Comment une personne vend-elle sa ferme? Le quota est-il vendu en même temps que la ferme? Comment les quotas fonctionnent-ils? Sont-ils vendus sur le marché? Comment cela fonctionne-t-il exactement? Y a-t-il des parts? Leur valeur est-elle très importante?

Mme Caroline Emond: Combien de temps avez-vous?

M. Peter Fonseca: Vulgariser... la base.

Mme Caroline Emond: Nous aurons besoin de plus de temps.

Le quota est en fait le droit de produire. Je ne peux pas parler pour les autres, mais dans notre cas je sais que cela relève des provinces. Chaque province a sa propre manière de le faire. Dans certaines provinces, c'est fait ouvertement, mais chaque province a des règles différentes. Cela dépend de la province où vous voulez lancer votre ferme laitière; ensuite, nous pouvons examiner...

M. Peter Fonseca: Êtes-vous en train de dire que dès que vous avez un quota vous pouvez produire autant que vous le voulez?

M. Yves Leduc: Non.

Mme Caroline Emond: Vous devez produire votre quota. C'est également une responsabilité. Comme je l'ai mentionné, nous gérons l'ensemble du système par l'entremise de quotas.

M. Peter Fonseca: Si je veux me lancer en affaires, dois-je acheter un quota? Comment cela fonctionne-t-il exactement?

Mme Caroline Emond: Oui.

M. Peter Fonseca: Utiliser l'Ontario comme exemple. Comment cela fonctionnerait-il?

Mme Caroline Emond: Vous devriez en fait acheter un quota.

M. Peter Fonseca: Je devrais acheter un quota.

Mme Caroline Emond: Oui.

M. Peter Fonseca: Quelles conséquences le PTP aurait-il sur la valeur de ces quotas? Si une personne vendait ou achetait aujourd'hui un quota et qu'elle examinait l'effet qu'aurait le PTP aujourd'hui et peut-être dans 5 ou 10 ans, quelle incidence cela aurait-il sur la valeur de ce quota, selon vous?

Mme Caroline Emond: C'est vraiment me demander de sortir ma boule de cristal. Par contre, je peux vous dire que le PTP vient enlever une partie de notre marché. Cet accord enlève la croissance. Si vous êtes un entrepreneur, que vous examinez votre croissance pour l'année prochaine et toutes les autres années jusqu'à la fin des temps et que cette croissance disparaît, vos décisions d'affaires seront évidemment différentes. Une ferme laitière a besoin de beaucoup d'investissements, et je peux vous dire qu'avec les négociations du PTP il y a eu beaucoup d'investissements dans des étables qui coûtent des millions de dollars. Vous devez vous rendre à la banque pour construire ces étables. Cela représente d'importants investissements. Vous devez tenir compte de tous ces aspects lorsque vous prenez la décision de vous lancer en affaires dans le milieu agricole.

M. Peter Fonseca: Si le PTP va de l'avant, comment cela influera-t-il sur la dévaluation d'une ferme en raison du quota? Pouvez-vous me donner un exemple?

•(1025)

M. Mike Dungate: Je vais vous donner un exemple de la manière dont nous le faisons concernant le quota.

Toutes les huit semaines, nous fixons la production de poulet au Canada. Nous donnons leur part aux provinces, qui distribuent le tout à leurs producteurs, et ce, toutes les huit semaines. Les producteurs auront droit à une part de la production provinciale. S'il y a 2 % de plus d'importations au Canada et qu'ils reçoivent donc 2 % de moins, la dévaluation sera de l'ordre de 2,1 %. Quelle incidence cela a-t-il sur le marché? Si nous diminuons la production pour compenser cela, il y a une perte de volume. Si nous essayons de maintenir la production, les prix risquent de diminuer, parce que ce n'est pas touché.

Comme je l'ai déjà dit, notre travail est d'essayer d'assurer une rentrée d'argent et non d'apprécier le quota. Lorsqu'il y a une croissance, nos producteurs peuvent avoir un quota, mais une province peut leur dire que nous avons seulement connu une croissance de 1 % et que, par conséquent, votre quota vaut 1 % de plus, parce que c'est plus gros lorsque nous le distribuons. Lorsqu'il y a une croissance, la valeur s'apprécie en fonction de l'avenir et non d'aujourd'hui. Dans une industrie comme la nôtre qui est axée sur la croissance, les gens font l'achat en prévision de l'avenir, comme à la bourse, et se demandent ce que cela vaudra dans cinq ans lorsqu'ils seront prêts à vendre, parce qu'ils voudront peut-être prendre leur retraite.

M. Peter Fonseca: La prochaine question porte sur la composition de l'industrie: les sociétés, les grandes fermes et les fermes familiales. Quelle est la composition de l'industrie?

Mme Caroline Emond: La ferme laitière moyenne au Canada a 75 vaches. Dans l'Est canadien, comme au Québec, les fermes ont de 20 à 60 vaches. C'est la moyenne au Québec. En Ontario, la moyenne est de 79 vaches. Dans l'Ouest canadien, c'est de 140 vaches. Ce sont les moyennes. Comme vous pouvez le voir, ce ne sont pas des fermes de grande envergure, comme celles que nous voyons ailleurs. Nous avons certaines fermes de grande envergure, mais notre plus grande ferme est petite comparativement à bien d'autres. Il est vrai que la majorité des fermes sont des fermes familiales. C'est encore très répandu.

M. Yves Leduc: Si vous me le permettez, j'aimerais ajouter que même si les fermes laitières sont juridiquement constituées elles demeurent au final des fermes familiales. D'après nous, même les fermes de grande envergure qui sont juridiquement constituées sont des fermes familiales.

M. Peter Fonseca: Est-ce la même situation du côté des producteurs de poulet?

M. Mike Dungate: C'est semblable. Nos plus grandes fermes sont en fait dans le Canada atlantique, parce qu'elles doivent être plus vastes. Il y a la question des coûts, et les aliments pour animaux sont un grand problème. Par conséquent, le coût des aliments est plus élevé, et les producteurs doivent avoir plus de volume. Les fermes avicoles dans cette région sont plus grandes qu'ailleurs au Canada, et c'est seulement en vue de maintenir leur rentabilité. Pour être honnête, malgré cela, ces fermes seraient les fermes les moins rentables au pays, parce qu'elles sont plus désavantagées sur le plan des coûts.

M. Peter Fonseca: Ma prochaine question porte sur la propriété des fermes. Y a-t-il beaucoup de fermes qui appartiennent à des investisseurs étrangers? Y a-t-il des entreprises internationales qui viennent au Canada? Est-ce que Tyson le fait? Tyson possède-t-il des fermes avicoles? Ces entreprises détiennent-elles des quotas?

M. Mike Dungate: Je crois que Cargill en tant qu'entreprise de transformation serait la seule... mais pour ce qui est des fermes? Non. C'est peut-être le cas dans les fermes d'élevage; il y en a peut-être quelques-unes, mais nous sommes honnêtement des entreprises canadiennes pour ce qui est des fermes et même des entreprises de transformation. Je crois que Cargill est la seule entreprise, et elle est propriétaire à part entière et exploite une usine à London, en Ontario.

Le président: Merci.

Il nous reste deux ou trois minutes, et on m'a signalé que j'aurais fait une erreur dans mes calculs et que les conservateurs auraient droit à une minute et demie ou à deux minutes. Donc, je vais leur donner ce temps.

Monsieur Ritz, vous avez le temps pour une courte question, et nous aurons peut-être aussi le temps pour une courte réponse, puis cela conclura nos séries de questions.

L'hon. Gerry Ritz: Merci, monsieur le président.

J'ai quelques commentaires sur des points qu'a soulevés Caroline concernant l'AECG. Ce n'est pas un jeu à somme nulle, comme vous le décrivez. En ce qui a trait au PTP, nous avons respecté le cadre de proposition que les Producteurs laitiers du Canada nous avaient donné. Même en utilisant vos chiffres, nous respectons tout de même ce cadre. Je tenais tout simplement à le mentionner.

L'AECG procure un grand accès aux producteurs laitiers au sujet des vaches de réforme, parce que la ractopamine n'est pas utilisée, par exemple. Ces producteurs ont un accès illimité à ce marché. Je crois que les 50 000 tonnes de viande bovine que nous avons négociées avec l'Union européenne profiteront certainement aux fermes laitières de l'Est canadien plus qu'à quiconque. Nous avons également un plein accès pour les produits laitiers.

Je sais que lors du dernier Salon de l'Alimentation de Paris une trentaine de fromagers canadiens ont connu un succès exceptionnel, ont gagné des prix et ont maintenant accès au marché. Vous avez mentionné que les producteurs peuvent avoir accès à certains créneaux.

L'objectif derrière le programme d'aide que nous avons élaboré avec vous, c'était de nous assurer de maintenir les quotas. Le gouvernement québécois a garanti beaucoup de quotas. Financement agricole Canada, qui relève d'Agriculture Canada, garantit des quotas qui valent plusieurs milliards de dollars. Nous ne voulions pas que la valeur des quotas diminue. L'objectif derrière le programme d'aide était de maintenir la stabilité des activités.

Je tenais simplement à faire valoir ces points. Nous avons aussi...

● (1030)

Le président: Y a-t-il une question?

L'hon. Gerry Ritz: Oui. J'y arrive.

Le président: D'accord, mais vous n'avez qu'une minute et demie.

L'hon. Gerry Ritz: Dans le cadre de l'AECG, nous avons également maintenu les normes de composition du fromage, ce qui représente environ 900 millions de dollars par année pour l'industrie laitière. Cela se trouvait dans l'un des chapitres qui étaient scellés et que nous ne pouvions plus modifier. Nous l'avons fait. C'était très important de nous assurer d'avoir cette capacité, parce que cela aurait vraiment nui à l'industrie.

Mme Caroline Emond: Merci. Nous en étions heureux. Voilà pourquoi nous avons mentionné dans l'exposé que le maintien des normes de composition du fromage est très important, mais ce serait encore plus important de les faire respecter. Je crois que vous nous avez tous entendus au sujet de l'importance de faire respecter les normes de composition du fromage lorsque nous étions sur la colline du Parlement au début février. C'est l'un des enjeux importants. C'est bien d'avoir des règles, mais il faut aussi les faire respecter.

Au sujet de l'AECG, je tiens à mentionner qu'il est vrai que nous avons un accès illimité, mais nous savons que les Européens produisent également de bons fromages. Nous avons un créneau, mais n'allez pas vous imaginer que nous serons indemnisés pour toutes les pertes que nous subissons actuellement en raison de ces accords.

Le président: Merci beaucoup. Cela conclut nos séries de questions. Je remercie les témoins de leur présence aujourd'hui. Nous avons eu une séance très productive.

Nous prendrons une pause d'une minute, parce que nous poursuivrons la séance à huis clos pour discuter de nos travaux futurs.

[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>