



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 018 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 8 décembre 2011

Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 8 décembre 2011

• (1535)

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen (Welland, NPD)): Merci à tous d'être venus. Je vous en suis reconnaissant.

Je vois des visages connus, et vous savez donc, je pense, comment nous fonctionnons. Essentiellement, chaque groupe a une dizaine de minutes, puis nous passons aux questions.

Je suis désolé si nous sommes un peu en retard. Il y avait quelque chose à la Chambre. Notre bord intervient en second, et il nous faut donc un peu plus de temps pour terminer.

Le chef de la Bibliothèque du Parlement a pris sa retraite aujourd'hui, et tous les partis ont voulu lui souhaiter bonne chance. C'est ce qui nous a occupés. Je vous présente nos excuses.

Je vais m'en tenir à ma liste.

Nous accueillons le Conseil canadien du porc, avec Jean-Guy Vincent.

Si vous voulez commencer, allez-y.

M. Jean-Guy Vincent (vice-président, Conseil d'administration, Conseil canadien du porc): Bonjour. Je m'appelle Jean-Guy Vincent. Je suis producteur de porc à Sainte-Séraphine, au Québec, et premier vice-président du conseil d'administration du Conseil canadien du porc.

Je ferai mon exposé en français.

[Français]

Je tiens à remercier les membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes de m'avoir invité parmi vous, cet après-midi, afin de discuter de l'industrie porcine au Canada, des outils associés à la gestion des risques d'entreprise ainsi que de la deuxième phase de l'initiative « Cultivons l'avenir ».

D'abord, parlons de l'état de l'industrie. Le secteur porcine au Canada sort à peine de la période la plus éprouvante de son histoire. Depuis l'automne 2006, les producteurs de porcs ont dû affronter l'un après l'autre divers imprévus. Entre autres choses, il y a eu la hausse des coûts des aliments pour animaux, les taux de change élevés, les incidences du virus H1N1 et des politiques étrangères, comme celle de l'étiquetage du pays d'origine. Même si les dernières années ont été difficiles et que le portrait de l'industrie porcine n'est plus le même, l'avenir semble néanmoins plus positif. Le secteur porcine continuera d'occuper une place de choix au sein de l'agriculture canadienne et restera un exportateur de premier plan.

Abordons maintenant le plan stratégique. Afin de prendre acte du nouveau portrait de notre industrie, le Conseil canadien du porc a récemment fait une mise à jour de son plan stratégique. Nous avons ciblé les défis que notre industrie aura à relever et, surtout, nous avons déterminé divers moyens de maximiser les possibilités et de tabler sur nos forces. Un exemplaire de ce plan a été remis au comité.

Passons à la section relative à la gestion des risques d'entreprise. Le meilleur outil de gestion des risques reste la vigueur du marché. Les producteurs souhaiteraient, bien entendu, pouvoir compter sur ce marché pour s'assurer un rendement du capital investi. Toutefois, tous s'entendent probablement pour dire que nous sommes très heureux d'avoir pu profiter d'outils permanents lorsque le secteur porcine en avait le plus besoin. Les producteurs doivent compter sur des programmes nationaux solides et fiables pour que chacun ait droit au même traitement sans égard à sa province de résidence ou à l'importance du secteur.

Agri-stabilité est un programme fondamental que l'on se doit de préserver. Même si l'on peut s'attendre à ce que les avantages qu'il procure soient pratiquement nuls d'ici quelques années en raison de la faible marge bénéficiaire, le programme a déjà joué le rôle qu'on attendait de lui. Cependant, il faudra y apporter des changements, ceux-là mêmes dont l'industrie vous a déjà fait part. Il s'agit de supprimer les plafonds, faire en sorte que la marge bénéficiaire historique corresponde à la meilleure des trois dernières années ou encore à la moyenne olympique, abolir le critère de viabilité, et hausser la protection contre les marges négatives.

Le Programme de paiement anticipé ainsi que les paiements anticipés d'urgence se sont avérés appropriés pour le secteur porcine. Toutefois, les producteurs s'inquiètent de l'éventuel calendrier de remboursement. Nous suivons d'ailleurs attentivement la situation alors que nous approchons de la date limite de présentation des plans relatifs aux producteurs.

Des changements à plus long terme sont à apporter au PPA en vue d'assurer sa viabilité. Ils incluent, notamment, l'augmentation de la limite légale de crédit, l'autorisation de demander des avances en fonction des prévisions de mise en marché plutôt que des stocks inventoriés, et la suppression des exigences relatives aux garanties offertes à titre personnel ou par les actionnaires.

Jusqu'ici, le programme Agri-investissement ne s'est pas révélé utile pour notre secteur. À vrai dire, son entrée en vigueur est survenue au pire moment. Il pourrait toutefois s'avérer utile à l'avenir si on lui apporte quelques changements clés. Nous suggérons l'abolition des plafonds, l'augmentation de la proportion des ventes nettes admissibles et la révision du concept des ventes nettes admissibles afin de veiller à ce que les contributions relatives aux divers produits soient sur un pied d'égalité à l'égard du risque.

À l'heure actuelle, le programme Agri-relance ne couvre pas le risque associé aux sinistres catastrophiques auxquels est exposé le secteur.

●(1540)

Il faudra se pencher sans tarder sur cette question afin de prévoir une réponse claire et transparente au cas où une situation catastrophique surviendrait, comme une maladie ou la fermeture des frontières. Il importe de préserver et d'améliorer ces programmes fondamentaux. Les gouvernements se doivent de trouver des moyens nouveaux et novateurs pour aider les producteurs à contrebalancer les risques auxquels ils font face.

Il faudra aussi favoriser les initiatives associées aux opérations de couverture et aux garanties de prix, ce qu'on appelle en anglais *hedging*. À l'heure actuelle, les opérations de couverture sont accessibles aux producteurs sur le marché à terme, mais cette façon de faire implique certaines restrictions. Si l'on souhaite que les opérations de couverture deviennent un outil de gestion des risques d'entreprise qui soit utile et utilisé, il faudra favoriser diverses initiatives permettant d'abolir ces restrictions. Du reste, un nouveau programme de garantie des prix a été mis en oeuvre en Alberta et propose une protection des prix en fonction du marché à terme.

Deux principales démarches seront nécessaires: les gouvernements devront fournir des garanties de prêt afin que les fonds soient disponibles pour couvrir les appels de marge; il faudra appuyer l'approche différente que propose le programme albertain de garantie des prix à l'égard des producteurs et le rendre accessible à l'échelle nationale en exigeant des primes raisonnables. Le programme Agri-protection n'est pas un programme inédit et s'est avéré fructueux pendant plusieurs décennies dans le secteur des cultures. Il n'est toutefois pas encore offert dans le secteur porcin et devrait faire l'objet d'une priorité.

Pour ce qui est des infrastructures, il faudra examiner des initiatives liées aux infrastructures, entre autres faciliter les investissements à la ferme en vue de répondre aux demandes des marchés émergents, notamment les exigences en matière de bien-être animal ou d'environnement, ou encore l'actualisation des porcheries en raison des faibles prix des dernières années, période pendant laquelle les producteurs n'ont pas pu réinvestir.

Quant à l'accord de libre-échange avec la Corée, il s'agit d'un dossier important. Pour assurer le succès et la viabilité de l'industrie porcine du Canada, il nous faut disposer d'un accès aux marchés par l'entremise d'accords de libre-échange. La Corée du Sud représente pour nous un marché capital, mais les pourparlers en vue d'un accord de libre-échange avec ce pays sont au point mort depuis 2008. Tout retard supplémentaire dans la concrétisation des pourparlers avec la Corée du Sud en vue d'un accord de libre-échange entravera lourdement la compétitivité de l'industrie porcine, mènera à des pertes d'emplois et entraînera des reculs dans le secteur de la production, dont une possible baisse de prix aux producteurs, et de la transformation au Canada. On estime à l'heure actuelle que les échanges commerciaux de l'industrie porcine canadienne avec la Corée du Sud se chiffrent à environ 250 millions de dollars en 2011, ce qui représente à peu près 10 p. 100 des exportations totales de porc canadien. Or ces parts de marché disparaîtront au profit des pays qui bénéficient d'accords de libre-échange.

En ce qui a trait à l'accord de libre-échange avec l'Union européenne, les relations canado-européennes présentent un potentiel remarquable pour l'industrie porcine. Il s'agit de l'un des derniers marchés très lucratifs auxquels le Canada peut prétendre dans le secteur du porc. Avec un accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne, aucun autre pays, outre ceux de l'Union européenne, n'aura la capacité de s'approprier les parts de marché.

Pour ce qui est de l'innovation dans le domaine du porc, le Conseil canadien du porc considère que le Programme de stimulation de l'agro-innovation canadienne ainsi que l'Initiative de grappes agro-scientifiques canadiennes sont des réussites.

●(1545)

Le conseil invite le gouvernement fédéral à accroître de façon importante le financement accordé à ce programme particulier dans le cadre de la deuxième phase de l'initiative « Cultivons l'avenir ».

En 2010, le Conseil canadien du porc a officiellement concrétisé l'organisme Swine Innovation Porc afin de faciliter les initiatives de recherche, de transfert technologique et de commercialisation en vue d'augmenter la profitabilité et la différenciation de l'industrie porcine et de ses produits.

Le Conseil canadien de la santé porcine a été mis sur pied pour aider l'industrie à lutter contre les maladies porcines émergentes. Beaucoup de projets structurants sont en cours partout au Canada, avec la participation de centaines de producteurs, principalement en biosécurité, mais aussi en recherche et en surveillance. Or l'infrastructure et les ressources humaines que suppose la santé porcine ont besoin d'appuis et d'un financement stable et permanent afin de faire face aux problèmes et aux enjeux importants de la santé porcine, et ce, sur le plan économique et dans une perspective mondiale, celle de l'initiative One Health.

On reconnaît généralement l'importance grandissante...

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Excusez-moi, monsieur Vincent, avez-vous presque terminé?

M. Jean-Guy Vincent: Oui.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci.

[Français]

M. Jean-Guy Vincent: Oui. On reconnaît généralement l'importance grandissante que revêt la santé animale dans les échanges commerciaux, si bien que nous devons nous pencher sur les enjeux qui menacent l'industrie porcine canadienne, laquelle est tributaire du commerce.

Pour terminer, l'agriculture n'a pas de couleur politique. Elle a la couleur d'un Canada où tous les partis politiques travaillent pour que les producteurs et productrices aient des revenus et soient en mesure d'en vivre, avec des programmes de soutien et des investissements adéquats, qui font et qui continueront de faire la renommée de produits de haute qualité, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays. Merci beaucoup.

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci.

Passons maintenant à M. Atamanenko. Je vais lui laisser quelques secondes pour s'extirper de ce qui ressemble aux chutes du Niagara...

Des voix: Oh, oh!

[Français]

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NP): Cela n'a rien à voir avec votre présentation.

Des voix: Ah, ah!

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Le couvercle ne semble pas avoir été bien fixé sur ce pichet.

M. Alex Atamanenko: Je n'ai perturbé le comité qu'une seule fois auparavant, quand Dave Rinneard était ici.

Allez-y, monsieur le président. Nous...

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, Alex.

Monsieur Fuller, c'est à vous.

Merci.

M. David Fuller (président, Producteurs de poulet du Canada): J'aimerais remercier le Comité de l'agriculture d'avoir invité PPC à s'adresser à lui aujourd'hui pour parler de gestion du risque.

Je m'appelle David Fuller. Je suis président des Producteurs de poulet du Canada. Je suis producteur de poulet et cultivateur de blé de la vallée de l'Annapolis, en Nouvelle-Écosse.

Nous vous avons remis notre mémoire. Je ne vais pas le lire, mais traiterai des principaux points et de nos recommandations.

Les Producteurs de poulet du Canada sont une organisation nationale entièrement financée par les prélèvements perçus auprès des producteurs.

● (1550)

Les Producteurs de poulet du Canada offrent un approvisionnement sûr et régulier de poulet canadien frais et de qualité, et la meilleure salubrité des aliments dans le respect des normes les plus élevées de soins aux animaux. Nous créons 55 000 emplois, contribuons 6,5 milliards de dollars au produit national brut du Canada et veillons à l'innovation par les millions de dollars investis dans la recherche par l'industrie avicole.

Nous produisons plus de 1,4 milliard de kilogrammes de poulet, soit une valeur de deux milliards de dollars, et nous assurons plus de 31 000 emplois directs et indirects. Nous contribuons aussi à la réussite des céréaliculteurs et des producteurs d'oléagineux en leur achetant 2,5 millions de tonnes chaque année, pour plus de 875 millions de dollars. Notre succès dépend d'une politique gouvernementale efficace et non de l'argent des contribuables.

Nous avons ingéré plusieurs risques. Nous devons les gérer afin de favoriser la prospérité de nos exploitations, de nos communautés rurales et des consommateurs qui achètent nos produits. Du point de vue de la salubrité alimentaire, les programmes de gestion des risques de l'entreprise sont essentiels, car ils aident les producteurs à affronter les obstacles qui se dressent devant eux. Une industrie agricole qui gère bien ses risques investira avec confiance dans l'avenir.

Pour les producteurs de poulet canadiens, la gestion de l'offre représente le principal programme de gestion des risques de l'entreprise. Les trois piliers de la gestion de l'offre — contrôles des importations, planification de la production et fixation des prix pour les producteurs — fournissent aux producteurs de poulet du Canada et à l'industrie canadienne du poulet, la prévisibilité et la stabilité nécessaires pour investir en toute confiance.

Ce système permet aux producteurs de poulet de tirer un revenu du marché. Ainsi, nous ne dépendons pas d'autres programmes du gouvernement pour assurer notre stabilité financière et celle du marché. Pour que le système de gestion de l'offre soit efficace, nous devons avoir un niveau prévisible d'importations. Nous devons connaître avec certitude le volume des importations pour que la production nationale puisse être planifiée. En ce qui concerne les importations, il est important de noter que le Canada ne constitue pas un marché fermé pour le poulet. Avec ses 34 millions d'habitants, notre pays et en fait le 16^e plus grand importateur de poulet au monde.

Les Producteurs de poulet du Canada apprécient le soutien important du gouvernement du Canada et de tous les partis d'opposition en matière de gestion de l'offre. Nos producteurs ont confiance en la capacité du gouvernement de préserver notre système de gestion de l'offre lors des négociations commerciales, comme les négociations en vue d'un accord économique et commercial avec l'Union européenne et le Partenariat transpacifique qui s'annonce.

Le Canada a déjà réussi à négocier neuf accords commerciaux afin d'ouvrir les marchés et, dans chacune de ces ententes, a su préserver la gestion de l'offre. Nous recommandons que le gouvernement collabore étroitement avec les Producteurs de poulet du Canada pour mettre en oeuvre les recommandations du groupe de travail sur les importations de poulet, afin de s'assurer qu'on ne contourne pas les contingents qui bénéficient de l'entrée en franchise et que l'on maintienne l'efficacité de nos contrôles d'importations.

Bien que les producteurs de poulet soient admissibles à Agri-stabilité, la combinaison des cycles de production courts, des protocoles d'offre dans l'état d'imprévu et des améliorations apportées aux protocoles en cas de maladie des animaux ont sensiblement réduit la probabilité qu'un producteur subisse une perte supérieure aux 30 p. 100 nécessaires pour déclencher ce programme. Les éleveurs de poulet ne participent par conséquent pas à ce programme, car ils refusent de payer les primes d'un programme qu'ils n'utilisent jamais.

Cela veut malheureusement dire que les agriculteurs qui participent à la gestion de l'offre ont perdu la protection en cas de désastre qu'ils avaient avant l'instauration d'Agri-stabilité. Ainsi recommandons-nous au gouvernement de réviser le programme Agri-stabilité afin que les producteurs de bétail et de volaille ne soient pas désavantagés par le rythme annuel auquel est soumis ce programme, et que ceux qui participent à la gestion de l'offre puissent verser la prime lorsqu'est franchi le seuil de 30 p. 100.

Agri-relance comprend actuellement des mesures qui définissent les événements susceptibles de déclencher une intervention exceptionnelle. Nous recommandons donc aussi au gouvernement de mettre en place un programme permanent. Faute de cela, PPC recommanderait que la liste des événements couverts comprenne la survenance d'une maladie, le programme étant alors déclenché quel que soit le nombre de producteurs touchés.

● (1555)

Agri-protection figure parmi les programmes liés à la GRE, mais en réalité, il n'existe pas de programme d'assurance en cas de maladies animales. Les complexités liées aux lois fédérales, provinciales et territoriales en ce domaine donnent à penser qu'aucun programme ne sera instauré dans un avenir prévisible. Nous recommandons au gouvernement de se pencher sur le programme Agri-relance et de définir un modèle efficace d'assurance-élevage.

La gestion des risques de l'entreprise tient également aux mesures prises par les agriculteurs eux-mêmes et aux initiatives du secteur, toutes contribuant à faciliter la tâche des programmes gouvernementaux de gestion du risque des entreprises. Pour les producteurs de poulet, la gestion de l'offre permet de gérer non seulement le risque financier, mais aussi d'autres types de risques. Nous avons ainsi un système pour la préparation en cas de maladie, la biosécurité, la salubrité des aliments sur la ferme, la traçabilité et la protection des animaux. Ces programmes contribuent à réduire de bien des façons le fardeau des programmes gouvernementaux de gestion du risque d'entreprise. Un soutien actif du gouvernement pourrait aider l'industrie agricole.

Quant à notre programme de salubrité des aliments à la ferme, PPC a été, en 2002, la première organisation à recevoir une reconnaissance technique pour ce programme, et, en 2006, la seconde à recevoir une reconnaissance technique pour notre système de gestion. Actuellement, plus de 96 p. 100 des éleveurs de poulet canadiens sont accrédités par le programme PASAF.

Actuellement, nous collaborons avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour devenir la première organisation à être pleinement reconnue par le gouvernement. C'est une grande réussite pour l'industrie et le gouvernement.

Maintenant, en ce qui concerne la biosécurité dans les stratégies de gestion du risque de l'industrie, les éleveurs de poulet ont mis en oeuvre des mesures de biosécurité améliorées qui aident à protéger la santé des animaux et préviennent les infections de sources extérieures.

L'industrie canadienne de la volaille collabore avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments et les gouvernements provinciaux pour dresser des plans d'intervention d'urgence. Ces plans permettent au gouvernement et à l'industrie de contenir une maladie avant qu'elle se propage, ce qui évite à l'industrie, aux gouvernements et au public les dépenses d'intervention en cas d'épidémie.

La réussite de ce protocole est évidente. En 2004, 43 exploitations ont été ravagées dans la vallée du Fraser suite à une éclosion de grippe aviaire qui a coûté plus de 60 millions de dollars au gouvernement fédéral. En 2009, un cas de grippe aviaire dans la même région a été limité à deux exploitations. Et en 2010, une éclosion au Manitoba a été limitée à une exploitation et une alevinière au coût de deux millions de dollars.

L'efficacité de ce protocole a permis au Canada de montrer aux autres pays les mérites de la régionalisation, ce qui a procuré des avantages directs aux industries d'exportation d'animaux du Canada. La clé d'un programme d'abattage préventif est un dédommagement adéquat pour les animaux éliminés.

Les Producteurs de poulet du Canada ont accueilli avec satisfaction l'annonce du ministre Ritz, en mars 2011, au sujet de nouveaux maximums de dédommagement au titre de la Loi sur la santé des animaux. Ces nouveaux chiffres reflètent mieux la valeur marchande de nos volailles. Cette mesure positive doit être suivie de l'établissement de modèles de dédommagement utilisés pour calculer l'indemnité effective.

Pour ce qui est de la traçabilité, le système de gestion de l'offre de poulet nécessite une tenue de livre stricte et un suivi afin que chaque producteur ait le niveau de production approprié. Comme le mouvement des volailles est planifié d'avance et que des livres sont bien tenus, les données de traçabilité dans le secteur du poulet sont déjà recueillies et traitées.

Ces systèmes provinciaux de traçabilité permettent d'analyser rapidement les exploitations dans une zone de contrôle précise et de transmettre les données et l'analyse à l'ACIA et aux responsables provinciaux. L'industrie estime que ces systèmes sont conformes aux lignes directrices fédérales, provinciales et territoriales en matière de traçabilité. Ces systèmes s'améliorent d'ailleurs sans cesse, grâce aux progrès technologiques et à des capacités d'analyse accrues.

● (1600)

PPC a élaboré un programme vérifiable de soins des animaux pour illustrer et maintenir dans les industries canadiennes du poulet des normes strictes en matière de soins des animaux. Il n'existe aucun programme de reconnaissance gouvernementale, mais PPC a reçu l'appui de la Fédération des sociétés canadiennes d'assistance aux

animaux, de l'Association canadienne des médecins vétérinaires du Conseil canadien des transformateurs d'oeufs et de volailles, de l'Association canadienne des transformateurs de volaille, de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires et de la Fédération canadienne des épiciers indépendants.

La certification a commencé en 2010 dans nos exploitations et maintenant plus de 50 p. 100 des éleveurs de poulet canadiens sont certifiés. Nous recommandons au gouvernement de reconnaître les avantages que présentent les programmes d'atténuation des risques de l'industrie, et leur effet bénéfique pour le portefeuille de gestion du risque d'entreprise du gouvernement, et de fournir une aide financière continue pour l'élaboration et l'implantation de ces programmes de gestion du risque d'entreprise industriels.

Spécifiquement, le gouvernement devrait appuyer la mise au point d'un protocole de reconnaissance de la salubrité des aliments à la ferme et utiliser le succès des denrées ainsi certifiées pour promouvoir l'approche canadienne, finaliser les modèles d'indemnisation pour déterminer la valeur réelle des volatiles abattus en vertu de la Loi sur la santé des animaux, reconnaître que les lignes directrices de traçabilité fédérales, provinciales et territoriales doivent tenir compte des différences entre les divers secteurs agricoles et autoriser l'utilisation de systèmes qui répondent le mieux aux besoins de l'industrie et du gouvernement.

Le gouvernement devrait continuer d'appuyer financièrement le Conseil national pour le soin des animaux d'élevage dans l'élaboration de codes de pratique et de protocoles d'évaluation vérifiables, et garantir par l'intermédiaire de l'ACIA et de l'ASFC que les importations satisfont aux mêmes normes de gestion du risque que la production nationale et ne minent pas chez les consommateurs cette confiance que l'industrie canadienne s'est attachée à cultiver.

Avec les années d'expérience, l'industrie du poulet a appris qu'un environnement commercial stable et prévisible permet à l'industrie d'investir avec confiance. À cet égard, les programmes de gestion du risque d'entreprise gouvernementaux et de l'industrie sont essentiels aux industries agricoles du Canada pour pouvoir investir dans l'innovation et assurer leur réussite à l'avenir.

La séance d'aujourd'hui porte sur la gestion du risque d'entreprise, mais j'aimerais profiter de l'occasion pour formuler une autre recommandation concernant l'innovation. À l'automne 2010, le gouvernement fédéral s'est engagé à investir 1,8 million de dollars dans la recherche sur la volaille dans le cadre de Recherches avicoles du Canada et de sa grappe des sciences avicoles. Ces fonds ont permis d'accroître les capacités du Canada en matière de recherches avicoles. Le financement a également aidé les éleveurs de poulet à régler des questions clés et à relever un certain nombre de défis en encourageant l'innovation et la coordination nationale entre scientifiques. Nous recommandons au gouvernement d'engager dans l'initiative Cultivons l'avenir 2 des fonds suffisants pour la recherche avicole et l'innovation, et pour maintenir et accroître les moyens affectés à l'initiative actuelle. Il est essentiel que les programmes tiennent compte de la structure et des chaînes de valeur et que toutes les sections, de la recherche primaire à l'application, soient suffisamment financées.

Je m'arrête ici.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, monsieur Fuller.

M. Chorney de Keystone Agricultural Producers, allez-y.

M. Doug Chorney (président, Keystone Agricultural Producers): Bonjour, et merci de m'avoir invité. Je suis le président de Keystone Agricultural Producers, une organisation d'agriculteurs du Manitoba qui représente des exploitations familiales et 22 groupements de producteurs spécialisés.

Au nom de la Keystone Agricultural Producers, je suis heureux de pouvoir traiter aujourd'hui de Cultivons l'avenir 2, et de la gestion des risques d'entreprise.

Chaque année, les producteurs sont exposés à de nombreux risques de production et économiques. Ces risques peuvent entraîner de fortes fluctuations de leurs revenus, avec le danger que cela représente pour la stabilité du secteur agricole. Pour connaître une croissance durable, il nous faut des programmes à long terme, simples, équitables pour tous les produits, prévisibles et mis en oeuvre uniformément dans l'ensemble du pays.

Aujourd'hui, je souhaiterais évoquer quatre secteurs du dossier GRE, soit Agri-stabilité, y compris le programme d'avances ciblées, Agri-investissement, Agri-protection et Agri-reliance. Nous allons aussi commenter le programme de paiements anticipés, qui permet aux producteurs d'obtenir sur le marché le meilleur prix possible en leur accordant le temps qu'il faut pour effectuer les ventes.

Premièrement, Agri-stabilité. Nous ignorons quelle sera à l'avenir l'orientation du programme, mais je suppose qu'Agri-stabilité en reste la base, il nous faut songer aux moyens de l'améliorer. La souplesse et l'opportunité des paiements posent deux problèmes essentiels. Les producteurs se demandent souvent pourquoi ils doivent, après avoir subi une perte, attendre deux ans avant d'être payés. Sans doute y a-t-il au Manitoba et dans tout le Canada, des agriculteurs qui, avant la fin de l'année, connaissent l'état de leurs stocks et, dans certains cas, il ne reste pratiquement rien après une saison difficile. Le mode de calcul des avances doit être amélioré pour que l'administration ne finisse pas par avoir à émettre de si nombreuses demandes de remboursement des avances ciblées.

Pour ce qui est de l'opportunité, un autre aspect concerne la Direction de l'économie et la détermination du prix de certaines denrées qui ne figurent pas sur les listes de prix publiés. Souvent, le volume est moindre et il faut faire quelques recherches, mais il faut parfois attendre longtemps pour connaître un prix et cela entraîne des retards sur le plan des paiements à venir. Je pense notamment aux graines fourragères.

Le deuxième problème qui trouble de nombreux agriculteurs a trait aux creux prolongés du marché qui entraînent une diminution régulière et continue des marges de référence. Les éleveurs de bétail du Manitoba ont pu le constater, à la suite de la crise de l'ESB et l'appréciation du dollar canadien.

Certaines modifications du programme permettraient de renforcer la stabilité des producteurs.

Je pense notamment à l'élimination des critères de viabilité appliqués aux marges négatives, qui pourrait profiter aux exploitations agricoles. Actuellement, un producteur qui a des marges négatives pendant au moins deux des trois années retenues pour calculer la marge n'est pas admissible. Nous reconnaissons que dans bien des cas l'exploitation était viable et, avec un peu de chance, pouvait le redevenir si le marché s'améliore.

Le relèvement de 60 à 70 p. 100 de la couverture pour marge négative fournirait une aide bonifiée aux producteurs qui n'ont plus d'autre recours, dans l'hypothèse où il n'existe pas d'autres programmes à leur intention. En outre, nous devrions retenir la marge de référence la plus large possible soit en utilisant le calcul de la moyenne olympique actuelle ou en prenant comme période de

référence les cinq années antérieures. L'avantage, pour les producteurs, serait que certains d'entre eux — qui n'y avaient pas droit au titre de la moyenne olympique — auraient désormais droit à un versement, et que ceux qui bénéficient déjà d'une aide, verraient celle-ci augmenter.

Une autre option de recherche et peut-être de réflexion serait d'allonger d'un an la marge de référence et peut-être de reporter la date limite prévue pour le dépôt des demandes. Par exemple, pour le programme de 2012, la période de référence serait 2006-2010, plutôt que 2007-2011. Cela pourrait aider les producteurs à élaborer des plans et à trouver des financements, et peut-être atténuer le problème des échéances de paiement. Le temps de traitement serait peut-être aussi abrégé si les données historiques étaient complètes et corrigées avant même le dépôt de la dernière demande. Une meilleure estimation de la marge de référence permettrait aussi des avances calculées de manière plus précise.

Si ces modifications étaient apportées, Agri-stabilité deviendrait un programme plus souple, capable de mieux s'adapter à l'évolution des marchés. Ce programme répond peut-être de manière satisfaisante aux critères reconnus de prévisibilité et de bancabilité. Si Agri-stabilité, ou un programme axé comme lui sur les marges, avec les ajouts ou les améliorations souhaitables n'est pas pour l'avenir, nous serions disposés à envisager un type de programme d'assurance offrant à la production ou au revenu, ou aux deux, une meilleure couverture.

- (1605)

Quant à Agri-investissement, nous savons de ce programme qu'il est facile à comprendre, économique à administrer et qu'il est, après Agri-protection, sans doute le plus prévisible et le plus bancable des programmes offerts aux agriculteurs. Ce programme constitue une excellente base pour les bonnes années, mais si le but est de remplacer le premier 15 p. 100 de la marge calculée aux fins d'Agri-stabilité, on n'y parvient généralement pas. En fait, dans bien des exploitations, il peut falloir jusqu'à trois ans de cotisations pour compenser une baisse de 15 p. 100 de la marge. Parmi les améliorations qui pourraient être apportées au programme, on pourrait envisager de relever le taux de cotisation qui est actuellement de 1,5 p. 100 des ventes nettes admissibles pour que le fonds puisse se constituer plus rapidement.

Les gouvernements provinciaux et fédéral devraient maintenir et même renforcer leurs programmes d'assurance-production. Il conviendrait d'offrir aux producteurs divers niveaux de protection, selon les antécédents de production de chacun. La part des primes à acquitter par les producteurs devrait être abordable. Aux fins d'Agri-protection, les prix des cultures devraient davantage dépendre du marché, au lieu d'être établis en fonction de projections gouvernementales. Les décisions prises par le gouvernement doivent offrir en bon temps une protection accrue à nos producteurs.

L'assurance protection devrait refléter la capacité de production de la terre, son rendement moyen, les conditions actuelles du marché et les coûts de production. L'éventail actuel de programmes d'assurance devrait être ouvert aux secteurs du bétail, les bovins et les porcs, notamment.

En ce qui concerne Agri-relance, nous reconnaissons que des fonds ont été débloqués de temps à autre, mais les agriculteurs touchés doivent attendre longtemps avant de savoir ce qui sera couvert dans le cadre du programme, et le degré de couverture offert. Nous savons bien qu'il faut que le gouvernement fédéral et la province s'entendent sur l'élaboration du programme et sur les niveaux de soutien. Toutefois, nous aimerions que les deux ordres de gouvernement collaborent avec les groupes d'agriculteurs pour élaborer des listes de programmes standard, tel que le Programme de cultures de couverture, pouvant être financés par Agri-relance en fonction de critères déterminés. Ainsi, avec la mise en place de programmes standard, en cas de catastrophe, les agriculteurs sauront, en temps opportun, ce qui sera couvert et à quel montant ils auront droit. Nous sommes également convaincus qu'il ne sert à rien d'imposer des franchises lorsque les besoins sont aigus. Il faudra en outre toujours tenir compte évidemment d'autres circonstances néfastes susceptibles de survenir.

Nous comprenons la préoccupation éprouvée par le gouvernement fédéral qui craint que ce programme devienne le nouveau programme à tout faire. Il ne devrait apporter une aide que dans les cas où les autres programmes n'assurent aucune couverture. Dans certains cas, le financement ne répond pas aux besoins, mais les producteurs du Manitoba et de la Saskatchewan ont pu, l'été dernier, constater les avantages des programmes d'Agri-relance. Ces versements étant considérés comme faisant partie du revenu, ils ont souvent pour effet de faire reporter les paiements d'Agri-stabilité.

Le programme d'avances est, pour les agriculteurs, un outil essentiel, et nous sommes partisans du maintien, pour toutes les denrées, de prêts sans intérêt, afin de permettre aux producteurs de commercialiser en temps voulu leur production. Des discussions ont eu lieu concernant l'augmentation des limites et la part sans intérêt, mais pour l'instant, l'adoption de la politique à ce sujet a été laissée à l'initiative des groupements de producteurs spécialisés. Nous estimons, actuellement, qu'il est essentiel que ce programme demeure.

Nous estimons, en outre, et cela me servira de conclusion, que si les programmes de GRE actuels sont maintenus, il faudra les modifier pour les adapter à l'amenuisement des marges de référence, à la diversification des exploitations, et autres questions qui ne cessent de se poser dans le cadre de ces programmes. Nous courons des risques sur le plan de la production et au niveau financier, et il est essentiel que les programmes soient conçus, élaborés et révisés en consultation avec les organisations agricoles établies. Ces programmes doivent être financés de manière satisfaisante par les deux ordres de gouvernement, sans perdre de vue que l'objectif est de favoriser une politique agricole canadienne axée sur la rentabilité et la stabilité des producteurs primaires.

Merci.

• (1610)

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, monsieur Chorney.

Écoutons maintenant de l'Association nationale des engraisseurs de bovins, M. Evans.

M. Russell Evans (gérant, Politique et recherche, Association nationale des engraisseurs de bovins): Bonjour, monsieur le président, membres du comité. Je vous remercie de m'avoir invité.

Je m'appelle Russell Evans. Je suis gestionnaire de la politique et de la recherche à l'Association nationale des engraisseurs de bovins. Je suis venu avec Mme Terri Holowath, associée chez Catalyst, une société-conseil de comptables et d'assurance à Calgary. Sa clientèle

compte essentiellement des engraisseurs de bovins et elle va pouvoir nous donner quelques détails sur certains aspects du programme qui ne fonctionnent pas de manière satisfaisante, et peut-être aussi sur ce qui fonctionne correctement.

Je tenterai moi-même d'aborder ces questions sous un angle légèrement différent. L'Association nationale des engraisseurs de bovins représente les engraisseurs de bovins du Canada qui ont des exploitations ayant une capacité porteuse allant de 1 000 têtes à plus de 40 000 têtes de bétail. L'ANEBC est financée par les cotisations volontaires des organisations provinciales membres.

Ces parcs d'engraissement sont considérés comme des exploitations d'élevage intensif et sont généralement exploités par des entreprises familiales multigénérationnelles. Il y a au Canada moins d'entreprises d'engraissement que de naisseurs, mais les engraisseurs comptent pour une forte part de la production à valeur ajoutée du secteur de l'élevage et des cultures.

Les engraisseurs de bétail achètent généralement le bétail aux naisseurs. Ils cultivent et achètent des aliments pour nourrir le bétail en parqué pendant une période allant de 60 à 250 jours, engraisant les bêtes jusqu'à ce qu'elles soient prêtes pour l'abattage. Les animaux sont ensuite vendus directement aux abattoirs dans le cadre d'une procédure de soumission.

Il faut des sommes considérables pour mener à bien le processus d'engraissement, de l'achat à la finition, puis reconstituer le cheptel. C'est là un des principaux détails que les programmes actuels de GRE négligent en ce qui concerne le secteur de l'engraissement. Je crois que d'autres secteurs d'activité ont évoqué la question devant vous.

Il est, selon nos membres, essentiel d'avoir des liquidités. Les programmes de GRE sont bons, mais l'argent est encore meilleur et il nous faudrait des programmes qui soient prévisibles.

Les engraisseurs de bétail sont un maillon important de la chaîne de valeur du boeuf. Ce sont les principaux acheteurs de fourrage des Prairies, d'où un apport considérable à ce secteur. Cela est particulièrement vrai lors de catastrophes, par exemple, les sécheresses ou, pire encore, les gels précoces, quand les récoltes destinées à la consommation humaine n'ont pas la qualité voulue.

L'engraissement du bétail a en outre un grand besoin de main-d'œuvre. Nous estimons qu'une exploitation type doit employer une personne par tranche de 1 500 à 2 000 têtes de bovins, selon la complexité de la tâche et l'intégration du parc à son entreprise de culture. De nombreux parcs d'engraissement sont en même temps de grands producteurs agricoles.

Outre l'investissement requis pour les installations et le matériel, les engraisseurs ont besoin de liquidités pour le cheptel, les aliments, les fournitures, et un certain montant pour la main-d'œuvre. C'est pourquoi l'argent compte tellement. Il y a beaucoup d'occasions de dépenser à la ferme.

Les engraisseurs de bétail sont des exploitants sur marge, qui fonctionnent dans le cadre d'un marché libre et ouvert. Ils gagnent un peu d'argent quand ils ont un gros volume, une rotation rapide du cheptel. Ils peuvent gagner beaucoup d'argent en une seule journée, et perdre deux fois plus le lendemain, et encore le surlendemain. Ils acceptent ce risque et généralement s'en tirent très bien. Ils connaissent les coûts de production et utilisent un large éventail d'outils, par exemple, la couverture monétaire et les contrats à terme, pour gérer ce risque. Mais en tant que producteurs primaires, ils sont exposés aux mêmes risques que les producteurs d'autres denrées agricoles.

Quand nous demandons à nos membres quelle est la partie de leur activité qui présente le plus de risques, ils répondent qu'ils sont surtout vulnérables du côté de la vente, car ils n'ont aucun contrôle sur le prix qu'ils touchent pour le bétail fini. Ils ont un peu de contrôle sur le coût des intrants, mais une fois établi leur coût de production par livre, la météo et la volatilité des marchés peuvent créer des risques ingérables au niveau de la vente et ils n'ont aucun moyen de répercuter leurs pertes.

Ils citent en outre les désastres atmosphériques. Les inondations de 2010 et 2011 dans le sud des Prairies ont dévasté l'infrastructure et entraîné de grosses charges financières en raison des pertes de production. Le bétail dans la boue jusqu'au ventre ne mange pas beaucoup, il n'engraisse pas beaucoup et il ne peut guère être vendu. Normalement, les exploitants se déplaceraient vers des terres plus élevées, mais l'inondation était tellement vaste qu'il n'y avait guère de terrains en hauteur. On s'en rend compte en étudiant les plafonds du programme Agri-relance. Pour la plupart des engraisseurs de bétail, les pertes dépassaient largement les plafonds établis, qui ont d'ailleurs été relevés pour les aider, mais c'était encore trop peu.

• (1615)

L'autre événement catastrophique tenant à la fermeture des marchés était lié à des facteurs tels que l'ESB. Nous espérons que cela ne se reproduira pas, mais il nous faut néanmoins nous préparer à une telle éventualité. Un programme d'assurance-santé animale serait tout à fait indiqué.

Mme Holowath va pouvoir vous donner quelques détails sur ces programmes.

Mme Terri Holowath (partenaire, Certification et comptabilité, Catalyst): Bonjour, monsieur le président, membres du comité.

Je suis associée chez Catalyst, un cabinet de comptables agréés et de consultants, et ma spécialité est l'industrie canadienne du bétail. Je prends la parole devant vous au nom du secteur de l'engraissement du bétail.

Dans mon exposé, j'entends moins parler de stratégie. Je souhaite plutôt vous donner une idée de ce qu'on éprouve quand on a affaire à ces programmes, et voir un peu pourquoi, dans le secteur de l'engraissement, ils ne donnent pas de bons résultats. Les clients que je représente gèrent des troupeaux comptant de 1 000 à 100 000 têtes de bétail. Ce sont toutes des exploitations familiales. La principale différence entre le secteur de l'engraissement et ce que nous appelons la production primaire est que le cheptel à l'engrais est acheté et vendu au quotidien. Contrairement à l'agriculteur ou à l'éleveur qui vend sa récolte une fois par an.

Les préoccupations que m'inspirent ces programmes de gestion du risque d'entreprise partent de cette distinction fondamentale. Dans le secteur de l'engraissement, une entreprise peut subir une perte sur la vente de cheptel au début ou au milieu de l'exercice financier. Les programmes fondés sur un dossier annuel ne sont ni opportuns ni adaptés à la façon dont fonctionnent ces entreprises. Certains producteurs, dont l'année se termine le 31 décembre, éprouvent d'importantes pertes au cours des deux premiers trimestres de l'année. Ils ont, par conséquent, besoin d'argent pour racheter du cheptel à la fin de l'été et à l'automne.

Comme Russ l'indiquait tout à l'heure, l'amincissement de leurs marges ne peut pas être répercuté sur leurs fournisseurs, c'est-à-dire les naisseurs et les producteurs de fourrage. Les prix dépendent parfois de facteurs qui échappent à leur contrôle, non de ce qu'ils touchent pour leurs produits finis. Ils peuvent avoir droit à un versement au titre des programmes actuels, mais l'argent n'arrivera que l'été suivant, plus d'un an après la perte. Il y a, bien sûr, les

avances, mais vu les plafonds et la taille des exploitations avec qui nous faisons affaire, le système n'est pas efficace.

La procédure de demande prévue pour les programmes actuels est extrêmement complexe, tant pour les engraisseurs que pour d'autres producteurs. Il y a deux volets, l'un pour déclarer le côté production de l'exploitation et l'autre pour déclarer le côté financier. Ajoutez à cela des concepts tels que les changements structureaux, les critères de raisonnabilité et les marges de référence, et ça devient très compliqué. Les producteurs ont dû investir dans de nouveaux systèmes et consacrer à tout cela, du temps et de l'argent, faisant appel à des gens comme moi pour remplir leurs demandes. Il est en outre difficile de calculer ce qu'ils peuvent espérer recevoir comme financement. Il faudrait simplifier les procédures de demande.

Selon vos dossiers, les producteurs de bétail dans les secteurs de l'engraissement ont reçu des sommes importantes. Malheureusement, ces paiements n'ont pas été faits à temps et on ne peut ni les prévoir ni les calculer à l'intention des banques et y voir une sorte d'effet de commerce. Les plafonds actuels limitent donc les moyens de financement dont peuvent disposer certains de nos principaux producteurs qui, pourrait-on dire occupent une place très importante dans les collectivités où sont situées leurs exploitations, car ils donnent de l'emploi à de nombreuses personnes, comme le disait Russ.

Mon collègue va maintenant vous exposer nos recommandations.

• (1620)

M. Russell Evans: L'ANEB considère qu'Agri-stabilité est un programme important qui devrait être maintenu, simplifié et amélioré.

Nos membres ont indiqué qu'ils aimaient le programme de garantie des prix du bétail mené à titre pilote en Alberta. Il était facile d'utilisation, mais il avait un grave défaut. Les paiements futurs étaient basés sur les données historiques. Dans un marché volatile, cela ne peut fonctionner.

L'AFSC a réalisé deux ou trois études de ce programme qui devraient être publiées en janvier. L'ANEB recommande au gouvernement fédéral de collaborer avec les provinces pour implanter un programme de garantie basé sur marge qui peut fonctionner dans tout l'Ouest canadien. Nous croyons que les résultats de l'étude de l'AFSC seront assez clairs sur le fonctionnement du programme sous la coupe d'Agri-stabilité.

Le programme Agri-relance doit être maintenu et amélioré pour couvrir les pertes catastrophiques, tant du marché que climatiques. En termes de plafond, l'ANEB recommande d'adopter une échelle mobile pour l'admissibilité. Par exemple, quelqu'un admissible à un programme reçoit le même paiement pour la première tranche de 2 millions de dollars de revenu brut. Pour ceux qui ont un revenu brut entre 2 et 6 millions de dollars, il y a un taux de dédommagement plus faible par unité de production. Et pour ceux dont les revenus excèdent 6 millions, le dédommagement par unité est encore inférieur.

Ce genre de système reconnaît la contribution de tous les producteurs, indépendamment de la taille et donne à tous les producteurs admissibles un coup de main quand ils en ont besoin. Il tient compte aussi du fait qu'un gros producteur fait des économies d'échelle et que ses pertes lui coûtent relativement moins cher.

Quant à Agri-investissement, les membres de l'ANEB reconnaissent la valeur d'une cerise sur le sundae, mais cet argent serait plus utile pour chaque denrée. L'ANEB recommande que l'argent affecté à ce programme soit redistribué pour mieux refléter l'évolution démographique du monde agricole et les besoins précis de chaque secteur.

Dans l'industrie du boeuf, nous appuyons fermement les efforts du gouvernement pour ouvrir de nouveaux marchés à l'étranger pour les produits du boeuf. Toutefois, c'est très bien d'ouvrir de nouveaux marchés, mais il faut encore revoir tous les critères pour offrir le produit voulu — la coupe et l'emballage — au bon moment.

L'ANEB voit que les marchés étrangers commencent à s'ouvrir et reconnaît cette occasion comme le meilleur programme de gestion du risque qu'elle pourrait adopter. Mais comme les sociétés des sables bitumineux, l'industrie du boeuf doit construire un pipeline: l'infrastructure requise pour répondre aux besoins précis de ces nouveaux créneaux de marché. Il y a de la valeur dans ces marchés, mais il faudra les développer avec le temps et investir considérablement tant en ressources humaines qu'en infrastructures concrètes.

L'ANEB recommande au gouvernement fédéral de planifier un partenariat dans ce domaine. Les fonds d'Agri-investissement pourraient y être injectés.

• (1625)

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, monsieur Evans.

Passons maintenant aux questions, je vais être très strict parce que nous devons accélérer le rythme.

Madame Raynault.

[Français]

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

Ma question s'adresse aux producteurs de bovins, plus spécifiquement à M. Evans.

Par suite d'une rencontre avec des représentants québécois de votre association plus tôt cet automne, nous croyons savoir que votre industrie est en constant mouvement. Dans ce contexte, quels sont les risques auxquels fait face votre industrie? Les programmes actuels de gestion de risques de l'entreprise sont-ils adéquats?

[Traduction]

M. Russell Evans: Nos risques fondamentaux sont les marchés volatiles. Il est très difficile de bloquer les coûts de production sans avoir aucun contrôle sur le prix de vente. Les marchés des denrées fluctuent énormément, nous n'avons aucune protection de ce côté.

Est-ce que le programme actuel couvre ce risque? Non, mais je crois que les producteurs sont prêts à investir dans un programme réaliste et adéquat.

[Français]

Mme Francine Raynault: Avez-vous quelque chose à ajouter, madame?

[Traduction]

Mme Terri Holowath: C'est vrai. D'après ce que disent mes clients, le principal risque est le risque des denrées. Ils doivent accepter le prix, plutôt que de le fixer. Ils ne peuvent répercuter la réduction de leurs marges à leurs fournisseurs. Ils ont besoin en temps utile d'un programme d'assurance, quel qu'il soit, pour les dédommager des pertes qui se produisent immédiatement plutôt que l'année suivante.

M. Russell Evans: J'ajouterais que selon moi, les grands exploitants gèrent très bien leur risque, c'est-à-dire les exploitants à grande échelle qui se servent des outils du marché. Les petits exploitants ne peuvent absorber les dépenses, et je crois que c'est ce que disent aussi les producteurs de porcs et de poulets. Ils ont besoin d'aide pour financer les ventes à terme.

[Français]

Mme Francine Raynault: À la page 5 de votre document, vous recommandez au gouvernement de rediriger le financement du programme Agri-investissement vers des programmes qui tiennent compte des changements qui s'opèrent dans le secteur canadien de l'agriculture.

Pourriez-vous développer votre pensée s'il vous plaît?

[Traduction]

M. Russell Evans: Je crois que les exploitations agricoles grossissent. Généralement, il y a moins de petites exploitations. Plutôt que de dépenser de petits montants qui, pour la majorité des exploitations agricoles qui produisent l'essentiel de nos aliments sont insignifiants, il vaudrait mieux investir dans quelque chose qui améliorerait les marchés pour eux.

[Français]

Mme Francine Raynault: Merci.

Me reste-t-il du temps? Oui.

Monsieur Vincent, selon votre présentation, il semble important que vos producteurs soient capables d'investir dans les infrastructures pour faire progresser leur production. Comment peut-on favoriser ces investissements?

M. Jean-Guy Vincent: Quand on parle d'infrastructure et d'investissement en agriculture, on parle trop de subventions. En fait, il n'est pas question ici de subventions aux agriculteurs, mais bien de subventions pour soutenir les transformateurs, détaillants et tous les autres secteurs qui entourent les producteurs. Aussi, quand on demande au gouvernement de continuer à investir dans les programmes en matière d'infrastructure et d'investissement, c'est aussi pour nous aider à nous restructurer. On n'a pas pu réinvestir dans nos bâtiments au cours des dernières années.

Si on veut que l'agriculture soit profitable, si l'on veut avoir de bas coûts de production, être un marché concurrentiel par rapport à nos amis les Américains, qui sont nos principaux concurrents, il nous faut des programmes d'infrastructure pour investir dans les fermes. On investit dans les routes, dans les ponts, dans le transport en commun: alors, investissons dans le secteur agricole, dans les bâtiments agricoles pour qu'on soit en mesure d'être concurrentiels.

• (1630)

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Monsieur Lemieux.

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

Merci à tous d'être venus.

Certes, je dirai pour le gouvernement que nous aussi croyons que les agriculteurs veulent vivre grâce au marché. Quelqu'un a parlé d'ouvrir les marchés étrangers pour nos producteurs, et c'est très important, particulièrement dans l'économie d'aujourd'hui. Plus les marchés sont grands et mieux cela vaut pour nos agriculteurs.

Quant aux programmes de gestion du risque d'entreprise, la réalité, aujourd'hui, est qu'ils ne seront pas bonifiés de sitôt. Nous avons accueilli certains témoins ici à la dernière séance. J'écoutais les recommandations pour chacun des programmes. Dans les quatre principales catégories d'Agri-investissement et d'Agri-stabilité, les changements évidemment signifiaient plus d'argent. Il n'y avait vraiment pas de compensation proposée. C'est cela qui m'intéresse.

Par exemple, pour Agri-stabilité, je sais qu'il est frustrant que les paiements soient si longs à venir. Mais c'est logique si vous regardez la gestion. Vous devez terminer l'année. Vous devez ensuite déclarer votre revenu et remettre d'autres documents. Puis, il faut les réviser. Puis, un paiement est effectué. Évidemment, c'est long quand on a des difficultés.

Certains des changements d'Agri-stabilité ne corrigeront pas cela. Il y aura plus de couverture, peut-être, ou un meilleur accès au programme, mais pas nécessairement des paiements plus rapides. J'aimerais savoir quels programmes sont les plus avantageux pour vos groupes de denrées, par opposition aux quatre qui existent déjà? Là encore, il ne s'agit pas seulement d'obtenir plus d'argent, quand nous savons que la situation financière d'aujourd'hui ne le permettra probablement pas.

Je voudrais aussi savoir ce que vous pensez, peut-être, de certaines nouvelles initiatives de programme. J'ai eu des conversations, par exemple, l'assurance-bétail a été proposée, fondée non pas sur les coûts de production, mais sur le prix du marché. Quand vous vendez effectivement votre bétail, est-ce que vous obtenez à peu près le prix du marché pour lequel vous êtes assuré? Cela n'a rien à voir avec les coûts de production. Je voudrais savoir ce que vous pensez de cela. C'est assez vaste et je sais que nous n'avons pas beaucoup de temps. Nous pourrions peut-être y revenir à la fin; nous verrons.

Je vais commencer peut-être par les producteurs de porc, puis nous passerons aux autres produits.

[Français]

M. Jean-Guy Vincent: Votre analyse est importante. Comme vous, nous sommes d'avis que la tarte ne peut être agrandie davantage.

Par conséquent, comment aller chercher plus de revenus pour les producteurs? Avec les marchés. Plus on aura accès à des marchés lucratifs dans le secteur du porc, plus le revenu augmentera et moins il y aura d'interventions gouvernementales, d'où l'importance de marchés comme ceux de la Corée et de l'Union européenne — des marchés lucratifs — et du marché intérieur. Nous faisons de grands efforts pour améliorer notre marché intérieur.

Il y a d'autres programmes qui sont peu dispendieux. Par exemple, le Conseil canadien de la santé porcine ne dispose pas d'un budget qui est énorme, mais il est important pour les producteurs. La santé, c'est la clé de notre production et des revenus qu'elle engendre.

Un programme comme le programme Agri-stabilité est important et a fait ses preuves. Par contre, il doit être redéfini et amélioré.

L'accès au marché, l'accès à des marchés lucratifs, l'aide relative aux programmes structurants qui font baisser nos coûts de production, voilà la vision du Conseil canadien du porc.

[Traduction]

M. Pierre Lemieux: Les producteurs de poulets ne sont pas généralement concernés par ces programmes de gestion du risque-moyen.

• (1635)

M. Mike Dugate (directeur exécutif, Producteurs de poulet du Canada): Puis-je commenter?

Pour Agri-stabilité, le problème c'est que nous ne sommes jamais admissibles. Nous participons, mais seulement au troisième niveau. Il vous faut une réduction de 30 p. 100.

M. Pierre Lemieux: C'est bien, pourtant. Vous n'aurez jamais besoin du programme. C'est la force de la gestion de l'offre.

M. Mike Dugate: Ne jamais avoir besoin du programme, c'est une force. Les éleveurs de bétail, pourtant, ne dépendent pas d'une année de récolte, pour ainsi dire. Notre production, dans bien des cas, ne recoupe pas les calendriers civils et financiers.

Il faudrait perdre trois troupeaux d'affilée —, six mois de production —, mais si c'est au milieu du cycle, nous ne serons jamais admissibles.

M. Pierre Lemieux: Est-ce que cela se produit?

M. Mike Dugate: Souvent.

Si nous avons une éclosion de GA, et c'est arrivé, généralement nous pouvons rétablir la production avec deux groupes.

M. Pierre Lemieux: C'est un peu différent, n'est-ce pas? L'éclosion de GA fait intervenir l'ACIA. Il faut remplacer le coût des oiseaux. Il y a différents modèles qui interviennent. Ce n'est pas un programme de gestion du risque d'entreprise.

M. Mike Dugate: Ça l'est pour les agriculteurs qui conservent leur cheptel, mais qui se trouvent à côté de l'exploitation désormais vide. S'ils ne peuvent pas reconstituer leurs stocks parce qu'ils sont dans la zone, ils ne seront pas dédommagés en vertu de la Loi sur la santé des animaux; ils ne peuvent pas refaire les stocks.

M. Pierre Lemieux: C'est une décision commerciale qu'ils prennent, toutefois, de simplement ne pas participer à Agri-stabilité? Ils y ont accès. Ils prennent une décision commerciale. Ils évaluent leur risque — le paiement annuel, la probabilité de perdre leur cheptel, etc. — et ils prennent la décision, n'est-ce pas?

M. Mike Dugate: Pour nous, il vaut mieux ne pas participer à Agri-stabilité. Agri-relance est la question clé. Vous avez entendu l'autre commentaire. La prévisibilité concernant les événements qui déclenchent Agri-relance est un aspect important pour nous. Il faut pouvoir savoir quelque chose à l'avance pour pouvoir dire, d'accord, nous avons accès à ce programme. Actuellement, c'est une décision a posteriori.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Je reconnais que vous pourriez tous deux poursuivre cette discussion, et j'espère que quelqu'un va intervenir.

Je regarde de ce côté. Je crois que je vois un autre intervenant. Donc, monsieur Casey, vous avez cinq minutes.

M. Sean Casey (Charlottetown, Lib.): Monsieur le président, vous l'avez vu, je suis arrivé à la toute fin de l'exposé, quand M. Valeriotte est parti. Il m'a dit qu'il ne pouvait rester plus longtemps. Je me demande si vous, monsieur le président, avec l'accord du comité, accepteriez de modifier l'ordre pour que M. Valeriotte puisse poser des questions aux témoins.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Je peux certainement le faire. Si je ne vois pas d'objection de l'autre côté, je donne la parole à M. Payne, pour cinq minutes.

M. LaVar Payne (Medicine Hat, PCC): Merci, monsieur le président.

Je veux remercier tous les témoins d'être venus. Il est très important que nous entendions vos commentaires.

Mon collègue a certainement ouvert un débat intéressant. Je me demandais si peut-être les engraisseurs de bétail pourraient parler de cela et évoquer aussi les formalités administratives.

Essentiellement, vous dites qu'il y a tous ces formulaires, et c'est très compliqué. Ils demandent beaucoup de temps. Ils coûtent très cher. Je me demandais si vous pourriez commenter cela. Si vous avez des suggestions, nous pourrions peut-être les soumettre au comité par écrit pour améliorer le processus de présentation des demandes.

Mme Terri Holowath: Parmi les programmes, nous avons Agri-investissement, et il est plafonné à 22 500 \$. Alors actuellement, étant donné la taille des producteurs, cet argent ne fait pas vraiment de différence pour leurs activités. Ils se plient à ce processus compliqué, et c'est la limite qu'ils ont.

Quelqu'un a parlé d'injecter plus de fonds. La dernière fois que j'ai vérifié, il y avait 40 millions de dollars mis de côté pour la GRE. Je ne pense pas qu'il faille plus d'argent. Il faut que ce soit plus facile d'accès. Certains chèques sont importants, mais il faut 14 mois, 18 mois, deux ans après la fin de leur année. Il faut que cela se rapproche du moment où ils vendent leur cheptel. Nous pourrions proposer un processus de demande rationalisé à ce moment, par opposition à un lien avec la fin de l'année. Le lien avec la fin de l'année est fantastique pour les producteurs primaires — les agriculteurs, les éleveurs, ce genre d'exploitations. Cela ne fonctionne pas lorsque tout le cheptel doit être renouvelé. Au nom des engraisseurs de bétail, je peux vous dire que nous sommes encore plus heureux de signaler les inefficacités et les aspects qui peuvent être améliorés.

M. LaVar Payne: Quelqu'un a parlé de relever les plafonds d'Agri-stabilité et d'éliminer les plafonds. Avez-vous d'autres commentaires à ce sujet? N'importe qui peut répondre, les producteurs de porcs, les producteurs de poulets, les éleveurs ou les gens de Keystone. Parlez-nous de vos recommandations et de ce qui influencerait sur vos entreprises?

• (1640)

[Français]

M. Jean-Guy Vincent: Il faut reconnaître que les entreprises grossissent d'année en année. Toutefois, pour toutes sortes de raisons, dont possiblement les coûts de production, notamment, les programmes ne s'ajustent pas à l'évolution des fermes.

Les programmes ne s'ajustent pas à l'évolution ou à la transformation des entreprises agricoles. Par conséquent, année après année, qu'on le veuille ou pas, les entreprises augmentent et changent. Les programmes ne sont pas ajustés à la taille des entreprises. Je pense qu'il serait très important qu'il y ait des fermes familiales où une famille peut en vivre.

Il y a aussi des entreprises qui produisent pour répondre aux besoins des marchés, tant à l'interne qu'à l'externe. C'est pourquoi il faut qu'il y ait un ajustement des programmes et que le plafond soit changé pour refléter la situation des fermes d'aujourd'hui.

[Traduction]

M. LaVar Payne: Est-ce que quelqu'un d'autre veut faire un commentaire?

Oui.

Mme Catherine Scovil (directrice exécutive adjointe, Conseil canadien du porc): Pour compléter ce que M. Vincent disait, il est certain que l'industrie du porc a des exploitations de petite, de moyenne et de grande taille. C'est notre philosophie, quelle que soit la taille, vous devez avoir le même accès aux programmes gouvernementaux. Les plafonds d'Agri-stabilité, Agri-investissement et de notre programme PPA limitent l'accès. Si vous avez atteint une certaine taille, vous êtes pénalisé, parce que votre exploitation est trop grande pour bénéficier des programmes. Notre philosophie a toujours été que les agriculteurs devraient être traités également quel que soit l'emplacement ou la taille.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): C'est tout, monsieur Payne.

Monsieur Rousseau.

[Français]

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

Monsieur Vincent, vous m'avez fait réfléchir, encore une fois, sur la nécessité d'investir davantage dans le secteur de l'agriculture. Plusieurs marchés s'ouvrent à nous, compte tenu du caractère multiethnique de beaucoup de communautés au pays et la demande de plus en plus grande pour les produits biologiques, demande qui provient de l'intérieur et de l'extérieur.

Quel aspect de l'initiative « Cultivons l'avenir » constitue la lourdeur administrative la plus néfaste, relativement à la croissance de ces nouveaux marchés?

M. Jean-Guy Vincent: D'abord, les produits biologiques sont importants. Comme vous le dites, un marché existe. Le consommateur veut avoir accès à ces produits. C'est important d'y avoir accès.

Je vais demander à Mme Scovil de décrire ces choses en détail. Elle est plus apte que moi à vous expliquer les spécificités de ces programmes. Ils font partie de son quotidien.

Actuellement, le problème n'est pas nécessairement d'avoir accès aux produits proprement dits. Le problème, c'est qu'il n'y a pas de programme qui permettrait aux producteurs de développer ces marchés et ainsi répondre aux besoins des consommateurs. Pendant la période qui vient de passer, les marges du programme Agri-stabilité ont tellement rétréci qu'elles ne donnaient plus accès à une aide. C'est pourquoi le programme Agri-stabilité, qui a fait le travail au début, doit être refait. On doit le réadapter pour qu'on revienne à la base sur laquelle a été bâti ce programme.

En même temps, on a besoin d'outils comme le *hedging*. Ce type d'outil permet de travailler avec le marché, mais on n'a pas la capacité financière de pouvoir soutenir les marges quand on accepte des contrats. C'est un programme qui ne coûterait à peu près rien au gouvernement. Ce n'est pas une chose qui coûte de l'argent; c'est plutôt une aide aux producteurs qui leur permet d'accéder à des marchés et à des contrats.

Par ailleurs, je n'ai pas encore parlé de l'assurance-mortalité. Elle est aussi importante pour notre secteur et pour les autres secteurs agricoles, pas seulement pour le secteur porcin. Il y a des projets-pilotes actuellement en cours. Cela dit, les producteurs de peuvent pas assumer seuls tout le risque.

On a donc besoin de programmes gouvernementaux qui vont nous aider à baisser nos coûts de production et à être concurrentiels.

Je cède la parole à Mme Scovil.

• (1645)

[Traduction]

Mme Catherine Scovil: Pour faire suite à M. Vincent, ce qui nous aiderait vraiment — pour la production biologique ou la production régulière —, c'est l'aide gouvernementale, pas simplement pour élaborer et implanter de nouveaux programmes, mais pour maintenir ceux qui existent.

La majorité des groupes de denrées ont de solides programmes de salubrité des aliments, de biosécurité, de traçabilité et de bien-être animal. Le gouvernement nous a bien aidés pour instaurer ces programmes, mais nous n'avons pas d'engagement continu les concernant. Ce sont les programmes qui nous aident à traiter directement avec les consommateurs et c'est là, selon moi, que nous devons collaborer — le gouvernement et l'industrie —, pour aider l'agriculture à répondre bien mieux aux attentes des consommateurs.

Certes, il y aura des pressions accrues de la part des groupes qui veulent exercer plus d'influence sur la façon dont nous élevons les animaux, et nous devons améliorer des relations pour mieux les comprendre. Mais nous avons aussi besoin d'aide du gouvernement pour nous adapter aux attentes des consommateurs, que ce soit pour la production biologique ou tout autre type de production que les consommateurs souhaitent obtenir des agriculteurs canadiens.

[Français]

M. Jean Rousseau: Merci.

[Traduction]

Monsieur Fuller, sur le même sujet.

M. David Fuller: Pour commencer, en ce qui concerne le développement de ces différents genres de produits, nous le faisons déjà. Il y a un certain nombre de produits qui sont déjà offerts au Canada, et il nous faut reconnaître que quand on se place en dehors des normes — pas d'antibiotiques, libre parcours ou produits organiques —, il y a un coût.

Nous avons examiné la question et dégagé le coût au niveau du marché. Pour moi, il est essentiel d'avoir un programme qui vous permette de saisir cette information, parce que c'est plus coûteux à produire. Nous avons pu réunir ces informations à partir des marchés, et nous continuons à préciser ces programmes sur ce que le consommateur veut dans notre pays pour les poulets canadiens.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci. C'est tout.

Monsieur Lobb.

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

Ma première question s'adresse à Mme Holowath.

Le programme des avances, il est certain qu'il fonctionne bien, mais nous savons que l'échéance de remboursement du boeuf est l'an prochain, et pour le porc, c'est en 2013. Nous avons entendu de nombreux témoins qui veulent étendre l'application à toutes sortes de choses.

Vous avez vu les livres de compte de vos clients, vous connaissez bien la question — c'est censé être dû cette année et l'an prochain — quand serait-il raisonnable d'exiger le remboursement? Avant d'élargir ces programmes ou même d'envisager cette possibilité, nous voudrions sans doute voir certains remboursements dans ces comptes.

Mme Terri Holowath: Au nom de mes clients, je sais qu'ils aimeraient que ce soit indéfini, des prêts-subventions.

Si vous parlez des profits qu'ils réalisent et de leur capacité de rembourser, pour les engraisseurs de bétail, très peu de ces producteurs ont demandé des avances à cause des plafonds et des formalités. Alors pour eux, ce n'est pas un problème.

Si je parle au nom de mes naisseurs, ils ont eu une bonne année en 2010-2011, en raison des prix du marché.

• (1650)

M. Ben Lobb: Ma prochaine question s'adresse à M. Evans et M. Vincent.

Pour le programme des avances, la garantie de prix pour les marchés à terme est une façon de créer de la certitude. Je comprends les besoins d'investir dans un compte de marge pour couvrir vos contrats à terme.

Pensez-vous raisonnable de prévoir des fonds disponibles en plus du programme des avances pour vos comptes de marge sur les marchés à terme? Est-ce quelque chose qui aiderait les producteurs?

M. Russell Evans: Oui, ce serait utile. Ce serait particulièrement bien pour les petits exploitants. Ce qui les gêne, ce sont les appels de fonds à la marge sur les marchés à terme.

[Français]

M. Jean-Guy Vincent: Le *hedging*, c'est un autre outil qui permet aux producteurs de sécuriser leurs revenus de l'année. Par exemple, cela peut couvrir leurs achats de grains et leurs ventes de porcs. Ils ont une marge.

Il y a un problème lorsqu'un producteur travaille à contrat. Par exemple, lorsque le prix est de 1,70 \$ et que le marché fait augmenter le prix à 1,80 \$, le producteur doit payer la différence. Le producteur n'a pas nécessairement les fonds pour couvrir cette différence. Lorsqu'il vend un produit, il couvre sa marge et repaie ses garanties grâce à ses ventes de porc. Le fait de soutenir la marge ne comporte pas de risque.

Le Programme de paiements anticipés a été bénéfique pour les producteurs, qui l'ont beaucoup apprécié. C'est une chose que l'on reconnaît.

Par contre, les délais qui ont été établis présupposaient que les producteurs auraient des marges suffisantes pour effectuer le remboursement. Les producteurs veulent rembourser, mais ils veulent des conditions acceptables afin d'être en mesure de rembourser le Programme de paiements anticipés.

Depuis un an et demi, le prix des grains a augmenté, tout comme le prix du porc. Dans les journaux, il est mentionné que le prix du porc est plus élevé que jamais, ce qui est vrai. Toutefois, le prix du grain est aussi à son plus haut. Le producteur n'a donc pas la marge nécessaire pour rembourser.

Le programme existe et on doit commencer à rembourser à partir du 1^{er} avril. Pour certains producteurs, ça va aller, mais d'autres sont très inquiets. Je sais ce que les producteurs veulent. Ils ont besoin que les garanties sur ces prêts ne soient plus des garanties personnelles, car cela touche beaucoup les producteurs.

[Traduction]

M. Ben Lobb: Lors de la dernière séance, au moins un producteur est venu... nous parlions des moyennes olympiques, on nous a dit qu'il faudrait passer à sept ans, parce que sept ans c'est mieux que cinq.

Le croyez-vous? Dans votre exposé, vous avez parlé de trois. Pourquoi pas sept, ou serait-ce mieux à trois? Quels sont les avantages et les inconvénients?

Mme Terri Holowath: J'ai vu bien des demandes refusées en raison du calcul de la moyenne olympique, je crois que c'est une recommandation d'un des groupes d'adopter une moyenne simple et une moyenne olympique. Si vous pensez à un cycle de 10 ans pour les prix des denrées types, la moyenne de sept ans reflète mieux le cycle de 10 ans qu'une moyenne de cinq ans. Cela équivaut à la moitié. Si vous êtes à la fin d'un mauvais cycle, alors vous êtes à la merci de vos marges de référence. Sept ans serait préférable pour refléter un cycle décennal des prix des denrées.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Sur ce, c'est terminé, monsieur Lobb. Merci.

Monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Et merci à tous d'être venus.

Ma première question s'adresse à David. Lorsque j'ai été élu, je me souviens d'un soir que nous avons passé à l'une des réceptions quand vous m'avez donné ma première leçon sur la gestion de l'offre.

Je crois que ces chiffres me sont restés en tête, mais j'aimerais vérifier. Il me semble que le quota est de 5 ou de 7,5 p. 100. Je crois que c'est 5 p. 100 pour tout le pays et 7,5 p. 100 pour nos partenaires commerciaux.

Pourriez-vous préciser cela, s'il vous plaît? Ou est-ce incertain?

• (1655)

M. David Fuller: Vous parlez de l'accès.

M. Alex Atamanenko: Oui.

M. David Fuller: C'est 7,5 p. 100 de notre production de l'année précédente. Les États-Unis et le Mexique viennent en franchise. Tous les autres doivent payer des droits de 5,4 p. 100 pour ce pourcentage. Au-delà, les droits sont supérieurs.

M. Alex Atamanenko: C'est un droit au-dessus du quota.

M. David Fuller: Exact.

M. Alex Atamanenko: Est-ce 240 p. 100?

M. David Fuller: C'est 238 p. 100.

M. Alex Atamanenko: Avec la production de l'an dernier, nos partenaires de l'ALENA peuvent venir en franchise. D'autres pays peuvent aussi venir, mais ils doivent payer 5 p. 100...

M. David Fuller: C'est 5,4 p. 100.

M. Alex Atamanenko: Qu'est-ce que nous acceptons? Vous avez mentionné un chiffre aujourd'hui...

M. David Fuller: C'est environ 82 millions de kilogrammes dans le volet d'accès. J'ai essayé de l'expliquer en disant que si nous

prenons la production du Canada atlantique et de la Saskatchewan, annuellement, c'est à peu près ce volume. C'est important en kilos.

M. Alex Atamanenko: Si ce quota était porté à 10 p. 100, est-ce que nous subirions un préjudice? Serait-il sensible?

M. David Fuller: Effectivement. Si ce quota était porté à 10 p. 100, vous auriez immédiatement une réduction de l'industrie du poulet canadien.

M. Alex Atamanenko: Je le demande parce que certains partenaires commerciaux que je connais aimeraient que nous le fassions.

M. David Fuller: Il y a des partenaires commerciaux qui voudraient bien avoir l'accès libre au marché canadien du poulet.

M. Alex Atamanenko: Merci.

[Français]

Monsieur Vincent, Vous avez parlé de l'accord de libre-échange avec la Corée du Sud et du fait que les négociations avec ce pays étaient au point mort.

À votre avis, pourquoi en sont-elles arrivées au point mort?

M. Jean-Guy Vincent: C'est la question qu'on se pose. C'est un marché lucratif, qui est en croissance. Il a pris beaucoup d'expansion cette année. Les États-Unis ont conclu une négociation qui, d'après ce qu'on a pu observer, a été difficile jusqu'à la fin, autant du côté des Coréens que de celui des Américains. Il reste que c'est un marché tout indiqué pour le secteur du porc. Si on veut obtenir le meilleur prix sur le marché et les meilleurs marchés de façon à réduire l'implication du gouvernement, il faut faire affaire avec les marchés les plus lucratifs.

En définitive, je ne connais pas la réponse.

M. Alex Atamanenko: Vous avez aussi parlé de l'accord de libre-échange avec l'Europe. Vous avez dit que c'était un marché potentiellement très lucratif. Pourtant, dans l'industrie du porc, le quota des Européens est maintenant de 0,5 p. 100 alors que, dans le cadre de la gestion de l'offre, le nôtre est de 7,5 p. 100.

Votre association a discuté avec ces gens. Pensez-vous qu'ils sont prêts à augmenter leur quota? Je sais qu'ils sont très protecteurs de leurs industries, notamment celle du porc.

M. Jean-Guy Vincent: Dans le cadre de cette négociation, on a demandé d'avoir accès aux quotas déjà reconnus, dans un premier temps. Les négociations entre le Canada et l'Europe semblent bien se passer. Ce sont toujours des négociations difficiles, mais la demande des producteurs de porcs consiste, du côté canadien, à avoir accès à ces quotas d'exportation. L'Europe n'a aucune restriction pour ce qui est d'exporter ses produits du porc vers le Canada. Nous voulons qu'il y ait une ouverture, mais à partir de ce qui existe actuellement.

Il y avait deux autres points. Catherine, je ne sais pas si vous les avez en mémoire.

Durant l'année, un transformateur doit prévoir en un même temps, pour le reste de l'année, à quel moment il doit préciser le volume qu'il doit acheter. En fait, il ne peut pas le savoir. Les demandes visant à faire en sorte que les producteurs canadiens de ce secteur aient accès au marché européen sont très accessibles pour les Européens. Selon l'information dont nous disposons, les négociations qui se déroulent vont bien et les choses progressent. Par contre, ça ne veut pas dire que c'est finalisé et qu'on ne s'en soucie pas. C'est pourquoi on rappelle encore une fois au gouvernement l'importance du marché européen et l'importance d'y avoir accès.

• (1700)

[Traduction]

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Désolé, monsieur Atamanenko, vous n'avez plus de temps.

Monsieur Zimmer.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci d'être venu.

J'ai une question et un commentaire pour Mike et David des producteurs de poulet du Canada.

Je discutais avec un électeur qui possède une petite chaîne de restaurants. Il est membre de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires. Personnellement, je reconnais la valeur de la gestion de l'offre, qui facilite les approvisionnements et donne de bons produits. Nous voulons acheter des poulets canadiens, certainement; c'est ce que je veux au restaurant. Mais il s'inquiétait de l'association qui créait délibérément une pénurie sur le marché national pour maintenir les prix. Qu'en pensez-vous?

M. David Fuller: Soyons bien clairs et je serai bref, voici comment nous déterminons ce que nous produisons, nous avons un conseil de 14 membres composé d'agriculteurs, de transformateurs primaires, de transformateurs de second cycle, de restaurateurs et de gens de la restauration-minute qui siègent toutes les huit semaines et déterminent ce qui nous paraît, à la suite de sondages et de discussions avec le reste du pays, une offre adéquate.

Nous ne créons pas de pénurie. Notre responsabilité principale est de satisfaire ce marché. De fait, nous avons une organisation qui nous supervise pour veiller à ce que nous assumions bien nos responsabilités, et si nous ne le faisons pas, d'autres peuvent le faire, si le marché est en pénurie, ils peuvent importer des produits. Alors non, nous ne créons pas artificiellement de pénurie pour accroître les prix. C'est un mythe, c'est faux.

M. Bob Zimmer: Je le reconnais, c'était simplement pour préciser... Évidemment, il y a peut-être des problèmes de communication.

Je me pose la même question, et croyez-moi, je vous appuie, mais j'examine les risques. Je vois les risques pour l'ensemble de l'industrie. Je regarde les prix du poulet actuellement, nous sommes presque à 7 \$ le kilo au Canada, et ils en sont à 2,75 \$ le kilo aux États-Unis. Je regarde cela et je me dis que même si c'est ce que je veux et je continuerai à appuyer la gestion de l'offre, ma préoccupation concerne les pressions que cela produit sur le marché, et ces pressions pourraient dégénérer jusqu'à la crise, je dirais... J'ai reçu des courriels à ce sujet pendant que nous étions ici.

L'association des restaurateurs perçoit une crise, il y a une forte différence de prix. Si vous pouviez expliquer cela en termes de risque, si vous voyez un risque dans cette différence de prix... vous me comprenez.

M. David Fuller: Permettez-moi de faire deux ou trois commentaires, parce que je sais que Mike veut dire quelques mots aussi.

M. Bob Zimmer: Allez-y.

M. David Fuller: Évidemment, les producteurs de poulet, comme ceux de boeuf, de porc et les céréaliculteurs, ne fixent pas les prix au détail. Il est erroné de croire que les agriculteurs fixent les prix dans les magasins. C'est faux. Nous négocions un prix avec notre transformateur primaire. Il achète notre produit. Le transformateur primaire fixe le prix de gros. S'il le vend à un transformateur secondaire, il fixe ce prix. Le détaillant fixe son prix aussi. Les agriculteurs du pays, quel que soit le produit, ne fixent pas les prix au détail.

Je vais laisser Mike parler, parce que nous avons travaillé ensemble, ici, cette semaine, et je crois qu'il est important qu'il puisse s'exprimer.

Mike.

M. Mike Dungate: Je serai bref. Je reviendrai et j'en parlerai après la séance.

Le prix aux États-Unis est inférieur à ce qu'il est au Canada actuellement. L'industrie américaine a de graves problèmes. Leur principal transformateur, Pilgrim's Pride, a fait faillite au début de 2009 et a été racheté par la brésilienne JBS, qui perd encore de l'argent. Trois autres grands transformateurs cette année ont fait faillite aux États-Unis, tous étaient plus importants que nos principaux transformateurs ici, au Canada.

L'industrie aux États-Unis perd en moyenne de 13 à 17 ¢ le kilo pour chaque kilogramme vendu. Elle limite maintenant énormément l'offre aux États-Unis. Les entreprises ont essayé de se couper l'herbe sous le pied mutuellement, et maintenant elles réduisent la production et disparaissent. Alors quand les gens disent que vous voulez les mêmes prix qu'aux États-Unis, je vous demande, est-ce que vous nous demandez de perdre autant d'argent qu'eux?

C'est une comparaison injuste. Si vous voulez nous comparer à une industrie rentable et viable, c'est juste. Actuellement, cette différence de prix crée des tensions avec les États-Unis, parce que cela crée des pressions sur les importations. Ces importations — les 7,5 p. 100 dont nous avons parlé —, représentent en fait 15 p. 100 de notre marché de viande blanche, de notre marché de plus grande valeur, alors cela influe sur le prix de nos transformateurs. Pour cette raison, nos transformateurs trouvent difficile de répercuter sur les consommateurs les augmentations du prix des aliments, qui affectent toutes les industries animales actuellement. Alors, il y a toutes sortes de forces en jeu actuellement avec le prix des aliments, qui est un coût important pour nous tous.

• (1705)

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Sur ce, monsieur Zimmer, c'est tout.

Monsieur Valeriote.

M. Frank Valeriote (Guelph, Lib.): Merci, monsieur le président.

Premièrement, pour ceux qui sont venus à Ottawa, vous excuserez mon absence. J'étais en Chambre, une question de privilège dans le dossier de la Commission canadienne du blé et de la décision de la Cour fédérale, hier, et puis dans un point de presse avec les autres partis.

Je limiterai mes questions parce que je n'ai pas entendu vos exposés, mais je pose la question à M. Fuller.

Je crois que nous savons tous à quel point l'industrie agricole des États-Unis est subventionnée avec les projets de loi agricoles qu'ils adoptent, et des centaines de milliards de dollars sont distribués aux agriculteurs, c'est donc injuste de comparer les États-Unis et le Canada alors qu'ils ont un tel soutien.

M. David Fuller: Est-ce que c'est exact?

Absolument. En outre, l'an dernier, le gouvernement américain est intervenu — et j'utilise notre industrie comme exemple —, il a investi 300 millions de dollars et acheté des poulets de l'industrie américaine pour essayer de l'aider à survivre, et il parle de le faire à nouveau. Et ça, c'est en plus de leur Farm Bill, ce sont des fonds supplémentaires.

Il ne faut pas oublier qu'au Canada, quand un consommateur canadien achète son poulet, il le paie une fois, et c'est au détail. Aux États-Unis, vous payez au détail et vous payez le fisc.

M. Frank Valeriote: Vous avez très bien expliqué que vous ne contrôliez pas les prix au détail. Les détaillants imposent leur prix. M. Zimmer a soulevé la question, comme l'Association des restaurateurs, et je reconnais l'engagement qu'a pris notre gouvernement pour la gestion de l'offre.

J'ai parlé à M. Lemieux à ce sujet, il m'a assuré qu'il n'y aurait pas de changement, mais je dois lui demander ceci: si l'on n'apporte pas de changements aux droits de douane, mais qu'on modifie les parts de marché, disons pour l'Union européenne, est-ce que cela vous menace, si ce sont des poulets, même s'il y a de la valeur ajoutée à un certain point — d'envoyer des pattes ou des ailes, quelque chose — et d'ensuite devoir compter sur les programmes de gestion du risque d'entreprise qui ne vous sont peut-être pas accessibles maintenant?

M. David Fuller: Si vous élargissez l'accès au marché, vous nous faites courir un risque, c'est certain. Son importance sera fonction de cet accès au marché. Même maintenant, avec 7,5 p. 100, cela a un effet sur le prix de notre produit. Nous le reconnaissons. Alors oui, cela nous fait courir un risque.

Nous le disons constamment, nous considérons la gestion de l'offre comme un outil de gestion du risque d'entreprise. Nous ne voulons pas utiliser les autres programmes. C'est notre programme que nous voulons utiliser.

Allez-y, Mike.

M. Mike Dungate: Je voulais simplement ajouter quelques mots.

Il faut bien comprendre quand on dit 7,5 p. 100, pour nous, c'est calculé sur ce que nous avons produit en 2010. Cela augmente chaque année, quand d'autres pays parlent de l'accès qu'ils offrent, à l'OMC, cela repose sur la consommation de 1986 à 1988. C'est statique. Alors il ne faut pas simplement comparer le 5 p. 100 de quelqu'un à notre 7,5 p. 100. Notre 7,5 p. 100, c'est deux fois notre engagement à l'OMC. Nous avons de nombreux outils. Le gouvernement comprend cela très nettement. Nous parlons régulièrement au ministre Ritz et à M. Lemieux pour comprendre ces questions.

La deuxième partie c'est que — et vous n'avez pas entendu notre exposé —, nous avons parlé du groupe de travail sur les importations de poulet que le ministre Ritz a créé, et c'est pour examiner les questions de contournement du contingent tarifaire. Nous sommes heureux que ces recommandations soient mises en oeuvre.

M. Frank Valeriote: Très rapidement, monsieur Evans, je crois comprendre d'après nos conversations que l'ACIA manque de

vétérinaires agréés. Nombre d'entre eux perdent trop de temps dans leurs déplacements, etc.

Que pensez-vous du nombre de vétérinaires agréés à l'ACIA, sont-ils suffisamment nombreux?

• (1710)

M. Russell Evans: Non, pas vraiment. Je ne sais pas exactement combien nous en avons. Je sais que lorsque nous expédions du bétail hors de nos frontières, il nous faut trouver des vétérinaires agréés pour inspecter les chargements, et nous devons ensuite nous adresser...

M. Frank Valeriote: Vous avez des difficultés à trouver des vétérinaires agréés?

M. Russell Evans: Non, ce n'est pas ça, mais nous devons nous adresser à un vétérinaire provincial, qui doit apposer sa signature pour qu'on puisse exporter le bétail. C'est l'une de nos contraintes, qui représente un coût — un coût supplémentaire — que nous serons bien sûrs très contents de voir disparaître avec l'adoption de la formule de certification électronique qui a été annoncée hier dans l'accord-cadre correspondant à notre plan d'action.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, monsieur Valeriote.

Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Merci, monsieur le président.

Je voulais seulement en revenir à ma question d'origine. Nous avons manqué de temps à ce moment-là.

Doug, vous pourriez peut-être répondre à la question que je vous ai posée: qu'est-ce qui avantage le plus votre secteur? Quels sont les programmes qui sont les plus bénéfiques pour votre industrie?

M. Doug Chorney: Bien sûr. Je vous remercie de cette question.

Il est évident que le programme Agri-protection est le plus important pour nous au Manitoba. Nous disposons là d'un système vraiment bien conçu et efficace regroupant 86 p. 100 des producteurs souscrivant un contrat d'assurance-récolte tous les ans. Je pense que nous avons entendu nos producteurs dans d'autres secteurs réclamer une assurance-bétail pour les bovins et les porcs, et il me semble qu'il y a un certain nombre d'études et de projets pilotes en cours au Manitoba.

Nous avons aussi entendu parler d'une assurance garantissant les prix et du mécanisme existant en Alberta. Ça ne fonctionne peut-être pas parfaitement, mais je pense que c'est un modèle que les agriculteurs envisagent. La grande particularité de ces programmes, c'est que les agriculteurs y sont très impliqués — ils versent 40 p. 100 des primes.

Nous bénéficions d'une aide gouvernementale, mais le gouvernement peut faire des prévisions et fixer le budget de sa participation, ce qui est utile et met probablement moins de pression sur les autres programmes moins prévisibles.

M. Pierre Lemieux: Pouvez-vous nous indiquer les principales composantes du programme d'assurance-récolte?

M. Doug Chorney: Pour l'essentiel, il tient compte de l'historique de la production des différentes régions de la province du Manitoba. Nous établissons un indice des producteurs, calculé sur une moyenne de 10 ans, pour tenir compte des capacités de gestion de différents producteurs. C'est en fonction de cela qu'on pourra souscrire une assurance et que le coût ainsi que le montant en seront établis. Cela fluctue, bien entendu, avec les prix sur le marché.

M. Pierre Lemieux: Le taux de couverture est établi en fonction des prix actuels ou futurs des produits, tels qu'ils sont fixés par les bourses.

M. Doug Chorney: C'est en fait un prix fixe qui est établi chaque année. Le gouvernement fédéral, en collaboration avec la province, fixe les prix au début de l'année. En mars, une estimation est envoyée aux producteurs concernant leur ferme...

M. Pierre Lemieux: Vous assurez ensuite un certain pourcentage de ce prix, et cela se répercute sur vos primes.

M. Doug Chorney: C'est exact.

On peut décider d'avoir un taux de couverture de 80 p. 100, de 70 p. 100 ou de 50 p. 100, et il existe aussi la possibilité d'assurer l'ensemble des produits de la ferme, avec un taux de couverture qui peut dépasser les 90 p. 100.

C'est un mécanisme bien utile pour les agriculteurs, et je pense qu'il est très bien accueilli.

Si le programme Agri-stabilité doit évoluer... et j'ai bien indiqué dans mon exposé que nous serions prêts à envisager un mécanisme fondé sur l'assurance.

M. Pierre Lemieux: C'est d'ailleurs en quelque sorte la question que je vous pose.

Il y a des ajustements à apporter au programme Agri-stabilité; des choses éventuellement à changer pour remédier aux problèmes. Ne serait-il pas d'ailleurs préférable de reprendre l'argent consacré au programme Agri-stabilité pour le réaffecter ailleurs, afin de financer un programme qui serait en fait plus bénéfique ou plus favorable à votre secteur?

M. Doug Chorney: En fait, les mécanismes d'Agri-stabilité sont axés sur la production. Ils ne répondent pas aux difficultés du marché qu'Agri-stabilité est censé régler. Je pense qu'il nous faut un autre moyen d'aider les producteurs lorsqu'un problème lié au marché influe sur les prix. Je n'irai pas jusqu'à dire que nous devons nous retirer complètement d'Agri-stabilité...

M. Pierre Lemieux: Effectivement, il vous faut trouver un autre équilibre.

M. Doug Chorney: Une autre solution serait peut-être plus indiquée.

M. Pierre Lemieux: Je vais maintenant donner la parole à Russell et à Terri.

M. Russell Evans: Je vais juste dire quelques mots et Terri complétera.

Je pense que l'une des réserves que font nos membres, c'est qu'il n'y a pas de contrepartie. Nous sommes très sensibles à la question.

M. Pierre Lemieux: Nous aussi, nous y sommes très sensibles.

Des voix: Oh, oh!

M. Russell Evans: Les gens que nous représentons nous disent: « fixons-nous une marge dans le cadre de notre programme d'assurance et établissons une certaine fourchette, si l'on tombe au-dessous, nous serons assurés. »

Ils sont prêts à mettre l'argent des producteurs, et éventuellement la gestion doit incomber au gouvernement, par exemple.

• (1715)

Mme Terri Holowath: Le programme Agri-investissement, comme je vous l'ai dit précédemment, ne fonctionne probablement pas aussi bien que vous le souhaiteriez, tout simplement en raison de ses limites. Il est plafonné à 22 500 \$.

Quant au programme Agri-stabilité, je ne pense pas qu'il faille tout casser, il a seulement besoin d'être rénové. Je pense qu'il serait plus efficace si l'on s'orientait davantage vers un programme d'assurance des marges de la production liée aux ventes des produits en stock.

Il ne s'agit pas d'augmenter la part globale, mais de la gérer différemment.

M. Pierre Lemieux: Nous sommes d'accord sur ce point, mais la question est de savoir comment elle doit être gérée. En outre, le coût des modèles de production au niveau fédéral nous ramène évidemment au problème de la contrepartie, de sorte qu'il nous faut être très prudents, et c'est pourquoi je parle toujours d'assurance, parce que le risque lié à la contrepartie n'est tout simplement pas le même. On m'a donné de nombreuses précisions sur la question. J'en ai discuté avec les représentants de nombreux groupes de produits, et cela présente certains avantages.

Je voulais simplement savoir ce que vous en pensiez.

Bon, très bien. Je vous remercie, monsieur le président.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, monsieur Lemieux.

Monsieur Payne.

M. LaVar Payne: Merci, monsieur le président. Je vais partager mon temps avec M. Lobb.

J'ai pris des notes au sujet des éleveurs de poulets, alors que vous nous dites que vous faites essentiellement toute la recherche. Je sais que nous avons un certain nombre de pôles de recherche et il me semble que vous bénéficiez d'un certain nombre de subventions de recherche de la part du gouvernement. J'aimerais savoir quelle est la meilleure façon de subventionner la recherche dans votre secteur — par l'intermédiaire des universités ou dans le cadre de vos propres recherches?

M. Mike Dugate: Nous avons en fait tiré parti de ce que pouvaient offrir tous les participants à notre secteur, de sorte que nous avons créé le Conseil de recherches avicoles du Canada, regroupant les producteurs de volailles, d'œufs, de dindes, de poussins, de poulets ainsi que tous les transformateurs. Nous l'avons fait parce que nous considérons qu'il y avait des doubles emplois.

Il faut bien reconnaître que les universités n'avaient pas suffisamment de chercheurs en aviculture, de sorte que nous avons établi nous-mêmes des programmes devant financer des étudiants de maîtrise dans ce secteur. Nous avons créé une infrastructure et un certain nombre d'entre nous ont financé les universités. Ce n'était pas notre intention, mais nous l'avons quand même fait, et je pense que nous pouvons désormais compter sur un bon réseau au sein des universités canadiennes en matière de recherches avicoles.

L'objectif du CEPE, et c'est ce qui nous plaît au sujet des pôles de recherche, c'est qu'on privilégie les dollars consacrés à la recherche. Par conséquent, en janvier ou en février, on fait venir les chercheurs de l'université, on leur expose nos priorités et ils présentent leurs demandes par notre intermédiaire. Nous sommes favorables à ce principe de financement conjoint avec le gouvernement, de sorte que l'on a une recherche axée sur l'industrie et non pas sur des projets favorisés par les universités.

M. LaVar Payne: C'est une excellente réponse.

Monsieur Lobb.

M. Ben Lobb: Je vous remercie.

Monsieur Chorney, en ce qui concerne les déclarations de M. Lemieux au sujet de l'assurance portant sur les prix, vous pourriez peut-être dire à notre comité si nous avons déjà un marché... Nous avons des marchés à Chicago ou ailleurs, sur lesquels nous pouvons transiger des options, des contrats à terme ou autre. Cette possibilité existe.

Je comprends que le problème, c'est que l'on n'a peut-être pas les fonds disponibles pour financer les comptes lorsqu'il faut couvrir les marges. Si c'est le cas, ne faudrait-il pas que le gouvernement crée d'autres programmes d'assurance portant sur les prix et, dans l'affirmative, pouvez-vous nous dire pour quelles raisons.

M. Doug Chorney: La raison principale – et Humphrey Banack, le président de Wild Rose Agricultural Producers de l'Alberta me l'a expliqué — c'est que l'accessibilité et les possibilités d'application de ce programme sont différentes en Alberta. Il est évident que lorsqu'on peut s'adresser à un courtier en matières premières ou à un conseiller en investissements, on peut effectuer soi-même toutes ces opérations complexes de couverture sur les marchés à terme de Chicago, mais l'agriculteur moyen, toujours occupé, qui exploite une petite exploitation agricole familiale, a-t-il le temps de le faire? Lorsque la gestion du produit passe par un organisme d'assurance-récolte provincial ou par toute autre institution dispensant des services agricoles dans la province en bénéficiant d'une aide fédérale... Je pense qu'en fait il n'y a pas en Alberta de subventions gouvernementales dans le cadre du programme d'assurance portant sur les prix; c'est strictement un régime financièrement autonome. Il me semble que le gouvernement de l'Alberta ne contribue qu'à l'administration, de sorte que cela ne lui coûte rien.

Le programme de paiements anticipés et d'avances en argent est un autre outil permettant aux agriculteurs de tirer leur rentabilité des marchés et non pas des subventions du gouvernement. Chaque fois que nous réussissons à améliorer la rentabilité des agriculteurs sur le marché, nous soulageons les programmes de subventions gouvernementales.

• (1720)

M. Ben Lobb: En somme, vous répondez oui.

M. Doug Chorney: Effectivement.

M. Ben Lobb: Très bien.

Ma dernière question s'adresse à Mme Holowath. Vous nous parliez du plafonnement du programme Agri-investissement, et il faut aussi que le contribuable juge cela raisonnable. Donc, à partir du moment où l'on relève ce plafonnement, s'agit-il de faire passer le taux de 1,5 p. 100 à 2,5 p. 100, par exemple, ou de porter le plafond de 22 000 \$ à 222 000 \$? Quel est le plafond qui vous paraît raisonnable pour protéger l'agriculteur canadien moyen?

Mme Terri Holowath: Je demande qu'on se débarrasse du programme Agri-investissement et qu'on réinvestisse les fonds dans d'autres programmes du secteur agricole, que ce soit l'accès aux marchés, l'innovation ou la recherche. À l'heure actuelle, on éparpille

les crédits. On s'efforce d'atteindre un maximum de producteurs plutôt que de promouvoir un maximum de production. Je propose qu'on redirige les crédits.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Merci, mesdames et messieurs.

Le comité a des affaires courantes à traiter et je remercie les témoins d'être venus aujourd'hui nous informer. Nous vous en sommes très reconnaissants. Vous pouvez quitter la salle, bien évidemment — mais nous, nous devons rester. Je vous souhaite une excellente fin de semaine.

Très bien, mesdames et messieurs, nous pouvons passer aux affaires courantes. Notre temps est limité, à moins bien entendu que vous vouliez rester plus longtemps. Je m'en remets à vous. Si vous voulez rester un moment, je n'y vois pas d'inconvénient.

Nous allons passer aux affaires courantes, et il me semble que nous en étions à la motion discutée lors de la dernière séance. J'imagine que c'est de là qu'il nous faut partir, en revenant sur cette discussion.

M. Pierre Lemieux: Oui.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): J'ouvre donc la discussion.

M. Pierre Lemieux: Oh, nous devrions nous mettre à... Est-ce qu'il nous faut adopter une motion?

Très bien. Je propose que nous adoptions une motion pour siéger à huis clos, monsieur le président.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): On ne délibère pas d'une motion visant à siéger à huis clos. Ceux qui sont pour? Contre?

C'est quatre contre quatre, messieurs dames. Où est Bob?

M. Frank Valeriote: Monsieur le président, puis-je intervenir au sujet de la motion?

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Pour commencer, monsieur Valeriote, le vote est de quatre contre quatre, de sorte que c'est à moi de décider si nous allons siéger à huis clos.

M. Frank Valeriote: Oh. Je pensais que c'était automatiquement refusé en cas d'égalité.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Non, ce n'est pas refusé. C'est à moi de trancher.

M. Pierre Lemieux: Voici notre député, monsieur le président.

Le vice-président (M. Malcolm Allen): Mais nous avons déjà voté.

Laissez-moi dire ceci aux députés du gouvernement. Est-ce que je vais vous aider en l'occurrence? J'espère que vous vous rendez compte de l'aide que je vous apporte. Je déclare que nous allons siéger à huis clos, mais j'espère que vous saurez apprécier cette faveur lorsque nous aurons nos discussions.

[La séance se poursuit à huis clos.]

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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