



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 041 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le lundi 14 mai 2012

Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le lundi 14 mai 2012

• (1540)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): La séance est ouverte.

Messieurs McAlpine et Read, nous avons parlé brièvement avant. Nous avons des choses à régler, alors je vous remercie de votre patience.

Sans plus tarder, nous vous donnons la parole, monsieur McAlpine, pour 10 minutes tout au plus, s'il vous plaît.

M. Rory McAlpine (vice-président, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Aliments Maple Leaf inc.): Merci, monsieur le président, pour cette occasion de contribuer à votre étude de la chaîne d'approvisionnement alimentaire au Canada. Je suis heureux de présenter le point de vue des Aliments Maple Leaf, particulièrement en ce qui concerne le secteur porcin.

En novembre 2006, je suis venu parler au comité des défis qui attendaient l'industrie porcine canadienne et j'ai énuméré six grandes préoccupations: la pression des maladies d'animaux, particulièrement le SDRP; le déclin de la productivité relative au chapitre de l'efficacité, surtout la gestion de la hausse des coûts d'alimentation animale et d'énergie; la taille insuffisante des usines de transformation canadiennes; la menace concurrentielle des industries porcines dans les pays émergents; les obstacles à l'accès aux marchés internationaux et les risques commerciaux, comme l'étiquetage du pays d'origine aux États-Unis; et, enfin — et par-dessus tout —, l'adaptation à la vigueur du dollar canadien.

Cinq ans et demi plus tard, il est difficile de ne pas conclure que ces six enjeux ont secoué le cœur de l'industrie canadienne, mais en fait, il y a au moins trois autres défis que personne ne prévoyait en 2006: la crise financière et la récession mondiale de 2007-2009; la tragédie de la listériose de 2008, qui était associée aux produits de notre société; et, enfin, la pseudo-éclosion de grippe porcine en 2009. Si on regarde les dernières années, je pourrais aussi parler des préoccupations croissantes en matière de santé, de bien-être animal et d'environnement qu'on a associées aux produits de notre industrie et des données probantes à l'appui d'un déclin constant de la consommation de porc par habitant au Canada.

Ces événements, bien sûr, ont causé des pertes sur plusieurs années pour les producteurs, le départ de centaines de producteurs expérimentés de l'industrie, des taux d'endettement records, un problème de surcapacité pour les transformateurs et une pression sur les marges, la perte de parts sur les marchés internes et internationaux et la dépense de millions de dollars en programmes de soutien gouvernemental.

Dans le cas des Aliments Maple Leaf, une transformation draconienne du modèle de gestion en vue de relever ces défis avait été entreprise lorsque je vous ai parlé en 2006. La nécessité de la mener à terme n'a fait qu'augmenter. De 2010 à 2014, nous

injecterons 560 millions de dollars en immobilisations stratégiques dans le secteur des protéines et de la boulangerie pour réduire les coûts, accroître la productivité et faire augmenter la valeur marchande. Ces activités sont surtout menées sur le territoire canadien — la création d'emplois au Canada et le fait de s'assurer que l'industrie porcine canadienne et nos partenaires de la chaîne de valeur peuvent recommencer à prospérer et à prendre de l'expansion après l'amélioration de la conjoncture sur le marché.

Notre industrie doit maintenant penser et agir différemment, car la structure de coût favorable dont nous avons profité dans les années 1990 et au début des années 2000 est peu susceptible de revenir. Les avantages sur le plan de la qualité, du prix et de la réputation du produit dont nous avons longtemps profité sur les marchés internes et internationaux ne peuvent plus être tenus pour acquis. Nous devons nous lancer dans l'innovation sur le plan du produit et du processus, faire des investissements d'échelle, réaliser des efficacités opérationnelles, assumer un rôle de leadership au chapitre de la salubrité des aliments et exploiter les marchés en adoptant des stratégies ciblées et en déployant des efforts coordonnés.

Ce qui m'amène à l'importante question de savoir ce que peuvent faire les gouvernements pour aider, en n'oubliant pas que, malgré le regroupement de troupeaux, l'industrie porcine canadienne a tout de même abattu plus de 21 millions d'animaux l'an passé, a généré des ventes de 5,1 milliards de dollars et a entrepris des exportations records de 3,2 milliards de dollars.

Permettez-moi de revenir encore une fois à 2006, lorsque j'ai formulé les cinq recommandations qui suivent, et — avec votre permission — je vais parler brièvement des progrès, des lacunes et des nouvelles priorités à prendre en considération dans chaque secteur.

La première recommandation que j'ai formulée consistait à poursuivre le cheminement sur la réglementation intelligente et à améliorer la coordination fédérale-provinciale. Je peux dire que les progrès à ce chapitre ont été très positifs. Dans la foulée de la crise de la listériose et du rapport de Sheila Weatherill, de nombreux changements positifs sont survenus au chapitre des politiques, des programmes, des ressources, des approbations réglementaires, de l'application de la loi et de la gouvernance liés à la salubrité alimentaire.

Nous tenons particulièrement à féliciter le gouvernement pour les modifications récemment déposées et trop longtemps attendues touchant la Loi sur les aliments et drogues et visant à accélérer les approbations réglementaires et aussi pour la codification et le renforcement prévus des dispositions législatives en matière de salubrité et d'inspection des aliments dont est responsable l'ACIA. Il s'agit des initiatives de l'ACIA sur la modernisation de la réglementation et de l'inspection, l'amélioration du régime des licences à l'importation et des inspections connexes, les très bons changements récemment proposés au chapitre de la réglementation régissant l'inspection des viandes et un ambitieux programme dans le cadre du plan d'action frontalier entre le Canada et les États-Unis.

Nous pourrions encore en faire beaucoup plus en matière de coordination fédérale-provinciale pour la salubrité des aliments, la santé animale, les normes environnementales et d'autres secteurs, mais nous avons maintenant une stratégie nationale sur la santé et le bien-être des animaux d'élevage, et je crois qu'il y a de l'espoir pour l'avènement d'une stratégie semblable en matière de salubrité alimentaire fondée sur des efforts qui ont commencé plus tôt cette année.

L'autre recommandation que j'ai présentée tenait à l'amélioration des échanges à l'aide d'accords bilatéraux et d'une meilleure infrastructure. Nous attendons de voir des marchés se conclure, mais il convient de souligner la portée et l'ambition de l'actuel programme d'échanges bilatéraux du gouvernement et les services du Secrétariat à l'accès aux marchés.

• (1545)

En plus de l'engagement mentionné ci-dessus visant la coopération réglementaire entre le Canada et les États-Unis, la conclusion d'accords de libre-échange avec des marchés de grande valeur comme l'Union européenne et le Japon donnerait lieu à d'énormes débouchés pour le secteur agroalimentaire canadien. Se joindre au Partenariat transpacifique est également d'une grande importance, surtout si le Japon est admis.

Toutefois, je dois mentionner particulièrement le besoin de conclure un accord avec la Corée du Sud. Notre société à elle seule a exporté du porc pour une valeur de 75 millions de dollars en Corée l'année dernière, et ces activités sont directement en péril, car nous sommes maintenant désavantagés à cause d'un droit de douane par rapport à nos compétiteurs américains, européens et chiliens. La valeur totale des exportations agroalimentaires canadiennes en Corée avait atteint plus de 1 milliard de dollars l'an dernier, et tout cela est maintenant en péril.

La troisième recommandation que j'ai présentée il y a cinq ans et demi consistait à améliorer la flexibilité du marché du travail et le recrutement des travailleurs étrangers. Au cours des dernières années, nous — notre effectif, nos partenaires syndicaux et les collectivités dans lesquelles nous menons nos activités — avons profité considérablement du Programme des travailleurs étrangers temporaires et des programmes des candidats des provinces. Depuis le début du recrutement d'étrangers en 2002, nous avons employé 2 194 travailleurs qualifiés ou spécialisés et 154 travailleurs qualifiés, et le taux de maintien en poste est d'environ 60 p. 100.

Beaucoup d'aspects de l'administration du programme par les ministères fédéraux et de la coordination avec les ministères provinciaux de la main-d'œuvre et de l'immigration se sont améliorés. Les efforts visant à accélérer les avis relatifs au marché du travail et à restaurer les approbations biennales sont reconnus. Toutefois, une période de deux ans est toujours trop courte, surtout si on pense au nouveau seuil linguistique plus élevé pour l'anglais

établi pour l'acquisition de la résidence permanente. Ce nouveau seuil a déjà compromis notre recrutement de travailleurs peu spécialisés et menace la réussite du programme dans des collectivités comme celle de Brandon, au Manitoba.

Encore au chapitre de la main-d'œuvre, je dois mentionner la division entre les provinces concernant les normes d'emploi, la réglementation touchant les pensions et ce genre de choses et les menaces fréquentes d'arrêt de travail dans les services ferroviaires et portuaires. Toutefois, parlant de chemins de fer, nous accueillons bien la réponse du gouvernement à la suite de l'examen des services ferroviaires et avons hâte aux dispositions législatives promises.

La quatrième recommandation se rapportait à l'augmentation des travaux scientifiques et de l'innovation en matière de prévention des maladies animales au Canada. Ici, notre évaluation est quelque peu partagée.

Nous sommes reconnaissants du financement fédéral de la science et de l'innovation dans le cadre de Cultivons l'avenir, ce qui profite à la grappe scientifique du porc, au Conseil de la santé porcine et à d'autres organisations, mais nous assistons à l'érosion de la recherche agroalimentaire financée par le secteur public au Canada, au sous-financement de la viande et du bétail comparativement au secteur des récoltes et à des changements malheureux apportés au programme de RS et de DE dans le budget 2012. Certes, nous espérons voir un renforcement du soutien à la science dans le cadre de Cultivons l'avenir 2, et le maintien de la continuité des grappes.

Je tiens aussi à rappeler au comité que l'industrie canadienne du bétail, de la volaille et de la viande, d'une valeur de 23 milliards de dollars, est constamment exposée à la menace d'une grande épizootie exotique. Au Canada, nous avons fait des progrès au chapitre de la traçabilité accrue, de la biosécurité à la ferme, du zonage est-ouest des maladies et de la coordination de la surveillance et des tests en laboratoire, mais nous avons toujours besoin d'une stratégie nationale exhaustive pour l'intervention et le rétablissement en cas de maladie animale exotique.

En ce qui concerne le bien-être animal, nous mettons enfin à jour les codes de pratique nationaux en matière de soins des animaux, mais nous avons toujours une approche fragmentée et désuète en matière de bien-être animal et de normes connexes à l'échelle du pays.

Enfin, la cinquième recommandation visait des programmes de soutien agricole stables et efficaces. Eh bien, Cultivons l'avenir, qui a commencé en 2008, a donné lieu à l'éventail de programmes à frais partagés que nous connaissons aujourd'hui. De fait, si vous vérifiez, vous verrez qu'il y a 187 programmes dans le cadre de Cultivons l'avenir sur le site Web d'Agriculture — c'est beaucoup de programmes.

Nous avons eu des programmes spéciaux pour aider le secteur porcin à réduire sa taille et à s'adapter à une conjoncture sur le marché difficile, différents programmes d'Agri-flexibilité visant l'abattage des animaux, la traçabilité et l'innovation dans la transformation des aliments et de nouveaux programmes provinciaux, comme le Programme de gestion des risques en Ontario.

En sa qualité de grand transformateur de porc, Maple Leaf favorise des programmes agro-globaux nationaux qui assurent la stabilité des revenus et la confiance des investisseurs à l'égard de la production porcine. Nous ne sommes pas en faveur de programmes provinciaux qui ciblent un produit particulier, exposent l'industrie à des risques commerciaux et créent des distorsions au chapitre des échanges et de l'investissement interprovinciaux.

Dans le cadre de Cultivons l'avenir 2, nous espérons que la robustesse du cours des produits de base permettra de rétablir l'équilibre en faveur d'un meilleur soutien à l'innovation scientifique, à la salubrité des aliments, à la santé animale, au commerce international et à la protection de l'environnement. Nous croyons particulièrement qu'on devrait mettre au point un programme pour compenser le coût en immobilisations qu'entraîne la transformation de porcheries de gestation — la conversion d'enclos de gestation à un milieu d'élevage ouvert — et j'espère que vous me demanderez pourquoi je juge que c'est important et comment on pourrait s'y prendre.

● (1550)

Pour conclure, les dernières années ont été une source d'adversité pour les Aliments Maple Leaf, surtout en ce qui concerne le secteur porcin, mais nous avons tenu le coup et avons fait beaucoup de progrès pour devenir une société de viande, de repas et de boulangerie de renommée mondiale. Avec l'aide de politiques gouvernementales favorisant un solide climat commercial, notre avenir au Canada et sur la scène internationale est prometteur.

J'ai hâte d'entendre vos questions.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, Rory.

Monsieur Read, vous avez 10 minutes.

M. Brian A. Read (vice-président, Relations gouvernementales et de l'Industrie, XL Foods Inc.): Merci.

Larry, j'aimerais vous remercier, en votre qualité de président, et j'aimerais aussi remercier le comité de l'agriculture de me permettre de vous parler. Ce genre d'expérience éveille toujours en moi un sentiment d'humilité. Je reconnais vos préoccupations. Je crois sincèrement que c'est pourquoi nous sommes ici.

Il y a une autre chose que j'aimerais mentionner. La semaine dernière, nous avons vécu un triste épisode en disant adieu à un soldat de longue date dans l'industrie de la viande et du bétail au Canada. Il était un membre reconnu des 4-H et un partisan de cet organisme. Larry Campbell nous a quittés, et nous voulions le souligner. Nos meilleurs vœux pour l'avenir de sa famille.

Le président: Merci de le mentionner, Brian, je n'étais pas au courant.

M. Brian A. Read: Nous avons tout simplement jugé qu'ici était le bon endroit pour le faire. Merci, monsieur le président, pour ce privilège.

En guise d'introduction, nous tenons aussi à féliciter le ministre de l'Agriculture pour avoir dépensé tout cet argent à voyager aux quatre coins du monde, loin de sa famille, pour nous aider sur le plan de l'accès aux marchés. Nous aimerions le faire inscrire au compte rendu. Nous tenons aussi à remercier Fred Gorrel et son équipe du Secrétariat à l'accès aux marchés. Il a maintenant des gens sous sa direction, qui illustrent tout le talent dans le système canadien. L'accès aux marchés est important.

En ce qui concerne les importations et les exportations, l'industrie du bœuf suit ces tendances. XL Foods les suit très bien. Nous avons de graves préoccupations. Nous ne sommes plus seulement un exportateur net aux États-Unis. Nous sommes un importateur net des États-Unis. J'ai vu cela l'année dernière, pour la première fois dans ma courte carrière dans le secteur des viandes. Il semble que les exportations de bœuf américain au Canada vont prendre encore de l'expansion cette année.

Nous aimerions aussi saluer les efforts de l'ACIA. Nous assistons à l'évolution d'une relation de travail très transparente avec elle depuis les 10 dernières années dans l'industrie bovine, depuis l'ESB. Nous nous faisons mutuellement confiance. Nous croyons que nous sommes un chef de file mondial, et nous soutenons ses initiatives.

Nous sommes préoccupés par certains mots équivoques utilisés à l'heure actuelle. Par exemple, « validation », qui, bien sûr, est « fondée sur des résultats ». Ils rendent l'industrie un peu nerveuse. Nous allons travailler à établir un cadre pour ces expressions, pour favoriser la compréhension et permettre aux usines de poursuivre leurs activités de façon efficiente et de protéger nos consommateurs.

Au chapitre de l'étiquetage, nous avons certaines préoccupations dans le secteur bovin au sujet de l'étiquetage, comme la mention « naturel » au Canada par opposition aux États-Unis. Vous pouvez entrer dans un Walmart et acheter du bœuf haché « naturel ». On nous assure que le produit n'entre pas au Canada, mais nous savons que le bovin quitte le Canada pour les besoins de ces étiquettes.

Pour ce qui est du fait que les États-Unis ont largué leurs subventions à l'éthanol, nous estimons que cela peut aller dans les deux sens. Nous croyons que cela améliorera la situation des céréales fourragères en Amérique du Nord au fil des trois à cinq prochaines années. Si le maïs atteignait 10 \$ le boisseau, peut-être qu'une poitrine de poulet vaudrait la même chose qu'un contre-filet, alors cela ne nuira peut-être pas au secteur des protéines.

Je dis cela à la blague. Rory pourrait mal l'interpréter. Mes excuses, Rory.

Quant à la traçabilité, nous pratiquons la traçabilité du bétail et nous travaillons à rendre ce processus plus efficient, comme l'a évoqué Rory. Nous croyons comprendre que le gouvernement ne pourra pas financer cela pour toujours. Nous ne savons pas trop pourquoi. Mais nous devons rendre ce processus efficient, et le système actuel ne l'est pas. Nous songeons à utiliser un connaissance. Le zonage est crucial. Il y a probablement de meilleures façons de faire à l'aide d'un connaissance plus efficient et ce qu'on appelle un numéro d'identification des installations.

Dans le secteur bovin, nous déployons le système d'échange d'information sur le bœuf, BIXS. Nous sommes intéressés à voir à quel point les producteurs l'utiliseront. Il sera à leur disposition. Je crois que nous mettons en place les aspects électroniques à l'heure actuelle. Cela leur permettra d'obtenir les renseignements relatifs au rendement et à la carcasse qu'ils recherchent. Nous avons aussi hâte de participer.

Le plan d'action pour les MRS est essentiel. Il viendra en aide à la table ronde sur le bœuf, qui fait un travail formidable. Il en est ainsi depuis 2003, et nous remercions le gouvernement d'avoir mis sur pied ces tables rondes. Nous estimons que cela a permis aux transformateurs de second cycle et aux transformateurs de bœuf et de veau au pays de comprendre un peu mieux l'entreprise de l'autre, pour qu'ils sachent que nous ne sommes pas toujours en train de les escroquer. Nous essayons d'acheter le bétail au plus faible prix possible et nous essayons de vendre la viande au prix le plus élevé que nous pouvons obtenir. C'est les affaires. Nous essayons de rester en affaires pour gagner de l'argent.

Toutefois, les MRS sont un peu décevantes. La table ronde y était entièrement favorable. La table ronde sur le bœuf, organisation fédérale nationale y était favorable. Et on a jugé que ce n'était pas nécessaire. C'est la réalité de l'industrie de conditionnement chaque jour, lorsque nous achetons du bétail de plus de 30 mois dans notre pays. Nous avons hâte de collaborer avec l'ACIA pour établir un plan d'action qui nous sortira de l'impasse dans laquelle nous nous trouvons dès que possible.

J'ai hâte de répondre aux questions à ce sujet.

L'infrastructure bovine dans notre pays est en difficulté. Elle s'est rationalisée. Il est peut-être possible d'en faire plus. Je ne veux pas proposer de mesures explicites, mais il y a peut-être de la place pour une plus grande infrastructure et davantage de rationalisation dans l'industrie du conditionnement du bœuf. Peut-être que ce n'est rien. Peut-être que nous pourrions simplement faire l'abattage aux États-Unis. C'est peut-être une bonne solution. Le temps nous le dira. Mais nous allons faire tout en notre pouvoir, parce que, à XL, nous avons beaucoup investi dans le pays, pour maintenir nos usines ici.

• (1555)

Alors nous vous demandons de faire en sorte que nous restions le plus efficaces et efficaces possible. Cela se rattache à l'aspect de la réglementation. C'est là où s'inscrivent les MRS.

La salubrité des aliments est à la tête des priorités de tous les intervenants de l'industrie de la viande. Nous devrions le comprendre. Nous ne prendrons jamais de risque en matière de salubrité des aliments. C'est le client qui revêt la plus grande importance à nos yeux, car c'est grâce à lui si notre entreprise survit.

Quant au « produit du Canada », nous avons arrangé les choses en ce qui concerne les bovins, mais s'il arrivait que vous vouliez expédier une cargaison vers des acheteurs en Chine, par exemple, il faudrait que nous isolions peut-être 10 bouvillons dans une exploitation qui en produit 4 200 par jour. Vous préféreriez les laisser tomber. Le coût est épouvantable. Alors, il faut que nous trouvions une solution à cet égard. C'est une question de reconnaissance du système lorsque nous parlons à des représentants de pays étrangers, car nous pouvons conclure une entente, mais si elle n'est pas compatible avec ce que nous faisons et qu'il faut prendre différentes mesures, il y aura des coûts supplémentaires, et je crois que c'est le cas pour l'ensemble de l'industrie des protéines au pays.

Comme Rory a mentionné l'ALE avec la Corée, je ne veux pas consacrer de temps à cette question. Je crois que nous comprenons tous l'enjeu.

J'espère voir un ALE robuste avec le Japon.

Je vais m'arrêter ici, monsieur le président. Je suis certain qu'il n'y a pas beaucoup de questions. Je crois que ma déclaration préliminaire répondait à tout.

Merci.

Le président: Merci beaucoup, Brian.

Madame Raynault.

[Français]

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

Je vous remercie d'avoir accepté notre invitation.

J'ai lu quelques documents dans lesquels on disait que 40 p. 100 de l'inventaire de boeufs, veaux et bovins se trouvait en Alberta. Le fait qu'il y ait une telle concentration de ces animaux dans une seule

province ne comporte-t-il pas des risques, par exemple si une maladie sévissait et décimait des troupeaux?

• (1600)

[Traduction]

Le président: Monsieur Read, pouvez-vous répondre?

M. Brian A. Read: Je comprends la question.

Je m'excuse, mais je ne savais pas si vous aviez fini de poser... Est-ce la question?

[Français]

Mme Francine Raynault: Oui.

[Traduction]

M. Brian A. Read: Pour ce qui est du bovin gras, c'est probablement plus de 70 p. 100 des bêtes qui vivent en Alberta. Tout simplement parce que les terres se trouvent là.

Je ne sais pas comment vous pouvez élever du bétail sur des terres dans l'est du Canada, où un acre se vend 10 000 \$. J'ignore comment on pourrait nourrir des bovins sur ces terres.

[Français]

Mme Francine Raynault: Je me posais la question simplement pour des raisons de sécurité alimentaire.

Par ailleurs, on sait que 974 000 porcs ont été expédiés vers des installations de transformation aux États-Unis. Est-ce que les Américains gardent ce porc ou est-ce qu'il nous revient transformé? Quand on achète un morceau de porc, on ne sait pas trop s'il s'agit de viande canadienne ou de viande américaine, ou encore de viande canadienne qui est devenue américaine.

[Traduction]

M. Rory McAlpine: Eh bien, certes, le Canada importe beaucoup de porcs, de plus en plus, des États-Unis. En même temps, nous avons toujours exporté beaucoup de porcs à l'engrais et de porcelets sevrés pour l'engraissement qui pourraient ensuite être transformés et expédiés au Canada, c'est certain.

Récemment, ce qui est arrivé, c'est que l'étiquetage du pays d'origine obligatoire aux États-Unis a réduit le nombre de porcs vivants exportés aux États-Unis. Alors, il y a moins d'animaux vivants, mais, bien sûr, nous importons de plus en plus de porcs. Au chapitre des importations, notre préoccupation tient au fait qu'il y a de nombreux cas de non-conformité de l'étiquetage pour le bœuf importé et le porc importé vendus au détail au Canada. C'est l'une des choses que je voulais souligner.

[Français]

Mme Francine Raynault: L'Association pour le commerce des produits biologiques a indiqué que les liens avec les chaînes d'approvisionnement étaient difficiles à créer. Qu'est-ce qui empêche le développement de liens dans la chaîne d'approvisionnement pour ce qui est de la viande rouge biologique? Est-ce que le gouvernement pourrait faire quelque chose en ce sens?

[Traduction]

M. Brian A. Read: Dans le secteur du boeuf, l'exploitation de naissance met au point de nouveaux programmes. Il s'agit de boeufs sans hormones, élevés sans antibiotiques. Le marché s'établit lui-même. Alors, il y a un mouvement vers ce type de processus, mais le phénomène a lieu en ce moment. Des partenariats se concluent entre les exploitations de naissance, les parcs d'engraissement et les usines. C'est un peu ironique. Il s'agit de partenariats. C'est assez intéressant. On vit une époque captivante.

Mais l'impulsion vient du marché. Il n'y a aucune influence extérieure. C'est tout simplement ce qui se produit sur le marché. Il semble y avoir une demande pour ce produit, alors on passe à l'action.

Le président: Il vous reste environ une minute et demie, madame Raynault.

[Français]

Mme Francine Raynault: J'aimerais savoir pourquoi on consomme si peu de mouton et d'agneau au Canada. Est-ce parce que cette viande vient d'ailleurs et qu'elle est moins bonne que l'agneau du Québec? Un kilo par personne, ce n'est pas beaucoup.

[Traduction]

M. Brian A. Read: Je vais remonter à l'époque où j'étais à Schneiders, quoique cela ne me rajeunisse pas. L'agneau du printemps était autrefois une énorme industrie au Canada. Il y avait l'Église catholique, et les catholiques mangeaient de l'agneau à Pâques et le Vendredi saint. L'agneau était une énorme industrie. Elle a disparu. La Nouvelle-Zélande est arrivée avec un nouveau programme moins coûteux. Les terres dans l'est du Canada, où était élevée la majorité des agneaux, sont devenues trop coûteuses. On pouvait mieux exploiter ces terres en faisant de l'agriculture, en plantant des cultures ou des fruits et légumes ou je ne sais quoi.

L'industrie de l'agneau a disparu d'elle-même. La faible demande pour l'agneau canadien est à la source de sa disparition. Et, vous savez, cela nous ramène à notre préoccupation relative à l'industrie bovine. Si nous ne faisons pas attention, la même chose va se produire; c'est aussi simple que ça.

• (1605)

[Français]

Mme Francine Raynault: C'est dommage, parce que l'agneau du Canada...

[Traduction]

M. Brian A. Read: Oui.

Le président: Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Merci, monsieur le président.

Merci, messieurs, d'être venus ici cet après-midi. C'est fantastique de vous voir ici tous les deux.

Je vous suis très reconnaissant de vos commentaires, Brian, lorsque vous avez souligné le dur travail que fait le ministre à l'étranger. Je ne crois pas que beaucoup de gens reconnaissent la quantité de temps personnel et auprès de sa famille qu'a sacrifié le ministre pour ouvrir les marchés. Je crois que vous pourriez bien illustrer ce que vous avez observé quant au changement du marché en obtenant l'accès au marché et comment cela s'est traduit — pas seulement pour votre entreprise, mais aussi pour toute la chaîne alimentaire — dans le secteur bovin.

Alors, vos commentaires sont certes appréciés. Il faut dire que c'est beau de vous voir défendre le ministre alors que les médias l'accusent à tort de quelque chose d'aussi ridicule que de se déplacer et d'aller ouvrir les marchés. Je crois que nous comprenons tous la grande importance de cela.

Vous avez parlé un peu des MRS. Nous irons à Guelph visiter une usine là-bas. Pouvez-vous nous mettre un peu en contexte quant à la différence de coûts dans... Je cherche le mot juste ici. Je me demande si vous pouvez me parler de vos coûts comparativement, disons, aux

coûts aux États-Unis en matière d'abattage de bovins en raison du programme de MRS.

M. Brian A. Read: Oui, certainement. Je connais très bien cette question.

Nous l'avons fait descendre à 17 \$ par tête cette année grâce à une amélioration du rendement. Notre coût était autrefois de 27,90 \$, je crois. Je crois que c'était cela au début.

Nous nous sommes effectivement engagés à travailler dur au fil du temps pour réduire les dommages, mais, actuellement, chaque vache que nous tuons ici plutôt qu'aux États-Unis... Lorsque je dis « vache », j'entends par là un animal de plus de 30 mois. Et peut-être que « tuer » n'est pas non plus le bon terme: nous « transformons » chaque animal ou, pour utiliser le terme qui semble être au goût du jour, nous l'« équarrissons ».

Pour chaque animal de plus de 30 mois que nous équarrissons, il y a un désavantage de 17,54 \$ par tête par rapport aux usines américaines. Je ne parle pas d'alimentation humaine; sur ce plan, nous sommes identiques. Notre programme de transformation aux fins de l'alimentation des animaux — voilà où nous différons.

M. Randy Hoback: D'accord.

Ce que nous regardons ici, c'est la chaîne d'approvisionnement, Brian, et j'aimerais vous en parler un peu. Que pensez-vous de la capacité de remonter la chaîne proprement dite, de votre côté, au Canada et aux États-Unis, afin de mettre vos produits sur les étagères? À quoi ressemble ce processus? Est-il plutôt naturel? Est-il facile? Est-ce une lutte constante? Y a-t-il des problèmes que vous éprouvez au Canada et pas aux États-Unis?

M. Brian A. Read: Eh bien, au Canada, nous avons l'impression que, dans le secteur du boeuf, si nous ne consommons pas 70 p. 100 de notre production à l'interne cette année et l'an prochain et peut-être pour les deux prochaines années, ce sera un échec national, seulement en raison de l'évolution du troupeau. Notre troupeau de vaches a diminué. Nous avons une rétention de génisses.

L'usine de vaches à Calgary a fermé ses portes pour des raisons d'offre. Nous avons passé à travers le bétail de plus de 30 mois assez rapidement et assez intensément. Nous avons rendu ces usines assez efficaces.

Alors, si nous n'en consommons pas 70 p.100 au Canada — nous pouvons soutenir la concurrence au Canada, cela ne fait aucun doute —, nous estimerons que nous avons échoué sur le plan de la commercialisation. Quant au marché intérieur, il n'y a pas de restrictions, mais tout est une question de prix. Voilà l'industrie dans laquelle nous sommes actuellement.

L'un des gros problèmes que nous avons, sur le plan de la chaîne d'approvisionnement, c'est la consommation des flancs — la longe et les côtes. Nous nous trouvons dans un nouveau monde économique, où les gens n'ont pas les moyens d'acheter un contre-filet et des côtes. Une fois que le produit atteint un certain prix, il reste là.

Les gens disent: « Eh bien, dites donc. Vous pouvez acheter du bœuf haché à 4,99 \$ la livre mais vous pouvez acheter du contre-filet à 4,99 \$ la livre. » Eh bien, un steak de 16 onces peut nourrir deux adultes si vous en faites deux portions de 8 onces. Cela coûte 10 \$. Vous pouvez mélanger une livre de bœuf haché à du Kraft Dinner — ce que j'aime bien — et nourrir une famille de quatre.

C'est le problème que nous éprouvons sur le marché nord-américain. Ce n'est pas seulement au Canada, c'est partout en Amérique du Nord. Le revenu disponible de nos consommateurs disparaît. Nous avons de la difficulté à comprendre cela ici dans la salle, car si nous voulons un steak, nous allons en acheter un. Beaucoup de personnes n'ont pas ce luxe, et ce sont nos principaux clients.

J'ignore si cela a répondu à votre question, mais voilà une de nos préoccupations en ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement. Nous avons besoin du rendement économique de ces flancs.

M. Randy Hoback: Rory, vous avez fait un commentaire, et je vais vous donner la possibilité de répondre à votre propre question. Vous avez dit que vous espériez que quelqu'un vous demanderait pourquoi nous devrions passer aux porcheries de gestation.

Pourriez-vous nous éclairer là-dessus?

M. Rory McAlpine: Je vous en suis reconnaissant. Si vous avez suivi l'actualité dans les derniers mois, vous avez constaté qu'il y a eu une vague d'annonces de détaillants et de concessionnaires alimentaires au Canada et aux États-Unis qui ont déclaré leur engagement à cesser de se procurer du porc de tout exploitant qui n'adopte pas un système ouvert pour sa production.

Le dossier a suscité beaucoup d'attention. Il y a eu beaucoup de pression de militants à cet égard. La question est reconnue depuis un certain moment au Canada, mais cela coûte extrêmement cher. Il y a toujours des discussions liées aux avantages et aux inconvénients de différents systèmes d'élevage pour les truies, mais le marché s'est déjà prononcé. Aux Aliments Maple Leaf, nous nous sommes engagés à la conversion de toutes nos porcheries de gestation d'ici 2017. Cela vise notre production au Manitoba. Nous nous procurons 80 p.100 de nos produits de systèmes n'appartenant pas à Maple Leaf, alors nous dépendons toujours de la production de l'industrie dans son ensemble.

Selon une estimation, si toutes les porcheries de gestation au Canada étaient converties au cours des prochaines années, il en coûterait un demi-milliard de dollars. Il s'agit d'une énorme dépense en immobilisations pour refaire les fondations et reconstruire ces systèmes.

Nous sommes exposés à un risque potentiel énorme à l'heure actuelle au chapitre de l'accès aux marchés — l'acceptation des consommateurs. Nous avons parlé de l'introduction dans l'environnement commercial au Canada. Pouvoir rivaliser sur le plan des prix est une chose, mais nous devons relever encore plus de défis pour nous conformer à ces nouvelles normes. De toute évidence, la salubrité alimentaire est cruciale, mais, maintenant, on parle de normes de bien-être animal.

À notre avis, toutes les raisons sont là pour entreprendre une réflexion stratégique, en tant qu'industrie, avec le gouvernement. Que pouvons-nous faire pour aider à contrebalancer cela et amener le Canada à la tête du peloton, ce qui, au bout du compte, sera essentiel à l'accès au marché mondial? Par exemple, dans l'Union européenne, les attentes à l'égard du bien-être animal — reflétées dans la réglementation comme sur le marché — sont parmi les plus élevées dans le monde. Nous sommes sur le point de conclure un accord commercial avec l'Europe. Comment pouvons-nous espérer en faire profiter notre industrie porcine si nous ne pouvons pas nous conformer aux attentes liées au bien-être animal?

Le dossier du confinement des truies en stalles est primordial, et nous pouvons partager des idées avec le comité sur ce à quoi ressemblerait un tel programme.

● (1610)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Valeriote, pour cinq minutes.

M. Frank Valeriote (Guelph, Lib.): Merci, Rory et Brian, d'être venus aujourd'hui nous parler.

Brian, parlez-nous davantage du fait que le Canada est un importateur net de bœuf des États-Unis. Vous avez dit que, au cours de la dernière année, nous étions devenus un importateur net.

Quel est l'impact négatif de cette situation et pourquoi en est-il ainsi? Dites-nous pourquoi il en est ainsi selon vous.

M. Brian A. Read: Au chapitre de l'agriculture canadienne et américaine, le commerce est d'une grande valeur pour les deux pays. C'est un pont. Si nos systèmes de salubrité alimentaire sont équivalents, il ne devrait pas y avoir d'obstacles frontaliers dans un sens comme dans l'autre.

Nous travaillons dans cette direction avec le CCR, et nous voyons beaucoup de progrès à ce chapitre. Si ce n'est pas mutuel, alors, bien entendu, nous ne pouvons pas répéter l'histoire du système métrique. Cela ne peut pas arriver. Je crois que la plupart d'entre nous dans la salle se souviennent de celle-là. Néanmoins, nous en sommes tous ressortis bilingues.

Ce qui arrive, c'est qu'il faut acheminer ces produits par camion jusqu'ici. Vous passez par une région où Bennie deJonge exploitait sa société à Guelph, et il a très bien réussi. Comme nous l'avons tous appris de Bennie, son produit était payé plus cher à l'interne et il se servait du marché de l'exportation s'il avait des surplus. C'est ainsi qu'il faisait affaire. Je crois que c'était son modèle de gestion. Je n'ai pas besoin de vous le dire, Frank.

Il est essentiel que nous ayons des systèmes équivalents dans les deux pays qui nous permettent d'être sur un pied d'égalité. C'est tout ce que je dis, Frank. Les MRS — et je suis désolé de revenir là-dessus — sont un des problèmes de réglementation qui sont un fardeau pour l'industrie du conditionnement du bœuf aujourd'hui.

M. Frank Valeriote: Brian, j'ai entendu une autre histoire l'autre jour au sujet d'une double inspection de la viande que l'on exporte là-bas et d'une inspection unique de la viande que l'on importe ici. On nous arrête parfois à des stations d'importation — je crois qu'on les appelle ainsi.

Pouvez-vous décrire l'incohérence à cet égard pour illustrer comment nous devons mieux harmoniser nos processus?

M. Brian A. Read: Bien sûr, et je crois que c'est un bon exemple pour chacun de nous. Je crois que nous le comprenons tous.

Les Américains ont ce qu'ils appellent des établissements d'importation aux points clés de tous les passages frontaliers. Par conséquent, quand nos camionneurs arrivent à la frontière, ils doivent passer par les douanes et être approuvés. Ils doivent obtenir l'approbation pour entrer aux États-Unis, comme c'est le cas des camionneurs des États-Unis venant au Canada; ils doivent passer par les douanes canadiennes pour avoir le droit d'entrer dans notre pays.

Quand les camionneurs des États-Unis entrent au Canada, la majorité des réinspections sont effectuées chez le client. L'inspection fédérale est menée, et on effectue la réinspection au point de livraison. Quand nous entrons aux États-Unis, nous faisons l'objet d'une réinspection à l'établissement d'importation. On parle d'une réinspection aléatoire, mais on retiendrait nos produits. Nous devons passer par l'établissement d'importation. L'approbation d'entrée aux douanes des États-Unis ne signifie pas que notre viande se rendra jusqu'au consommateur aux États-Unis ou à l'utilisateur final aux fins de réinspection. Cela doit se faire à l'établissement d'importation. Si notre produit se rend jusqu'au consommateur par erreur ou qu'il est utilisé par erreur, il sera considéré comme un adultérant, et l'ensemble de la production liée au produit sera condamnée, faute d'un meilleur mot.

C'est la différence entre les deux inspections.

Par ailleurs, il y a maintenant deux nouvelles souches d'ECTS qui s'ajoutent aux six autres, lesquelles sont des bactéries *E. coli* supplémentaires, soit 105, 121 et 123. C'est une liste bien connue. On commencera à prendre aléatoirement des échantillons de lots à la frontière. Ainsi, ces deux combinaisons qu'on retirera et desquelles on prendra des échantillons seront retenues, et on les ramènera probablement.

•(1615)

M. Frank Valeriote: Merci.

Rory, pouvez-vous mieux décrire l'étiquetage de viande importée dont on ne connaît pas la provenance? C'est presque comme s'il y avait un marché noir dans le cadre duquel des produits de viande dont on ne connaît pas la provenance sont importés, et nous ne savons pas trop comment ils sont étiquetés ici. Je présume que ces produits ne sont pas étiquetés adéquatement, qu'ils ne sont pas étiquetés de leur point d'origine réel.

M. Rory McAlpine: C'est vrai. Je ne dirais pas que nous sommes nécessairement confrontés à des problèmes de salubrité des aliments, mais les règlements sur l'inspection de la viande et l'emballage et l'étiquetage de produits destinés aux consommateurs établissent certains éléments obligatoires qui doivent s'appliquer à la vente au détail d'aliments au Canada. En ce qui concerne la viande, plusieurs éléments doivent figurer sur l'étiquette, notamment le nom du pays d'origine.

Par conséquent, la question consistant à déterminer si ces étiquettes sont adéquates ou non est fonction de la façon dont l'ACIA applique la loi. L'étiquetage peut être une combinaison de ce qui est indiqué sur l'emballage quand le produit quitte l'usine aux États-Unis et de ce qui est ajouté sur l'étiquette pour indiquer le prix par livre du produit en magasin.

Peu importe où les renseignements figurent, le point est que nous voyons souvent des produits vendus au détail au Canada pour lesquels il n'est pas indiqué qu'il s'agit d'un produit des États-Unis. Il y a même certains produits qui n'ont pas l'estampille d'inspection des viandes. Nous savons que le produit vient d'une usine inspectée à l'échelle fédérale des États-Unis, mais ces éléments sont, selon nous, importants pour éduquer les consommateurs, importants pour la sensibilisation. Tandis que nous nous efforçons, en tant qu'industrie canadienne, d'accroître la confiance et la sensibilisation des consommateurs à l'égard des produits canadiens, nous nous battons constamment contre ce problème que posent les produits non identifiés vendus au détail.

M. Frank Valeriote: Faut-il donc appliquer davantage la loi auprès des commerçants au détail? Est-ce la solution que nous voulons adopter?

M. Rory McAlpine: Oui. Il est impossible pour une agence d'inspection de se pencher sur les milliers de milliers de magasins de vente au détail au Canada. Cependant, nous affirmons qu'il doit y avoir néanmoins une meilleure application de la loi, assurée par des vérifications aléatoires, et, ultimement, c'est également une obligation des détaillants. Ils ne veulent pas tromper les consommateurs, ce n'est pas dans leur intérêt. Cependant, dans l'environnement dans lequel ils oeuvrent, il est parfois difficile de bien faire, et nous continuons de signaler la situation, et nous espérons que l'ACIA nous aidera à cet égard.

Le président: Merci beaucoup.

Brian, uniquement à des fins de clarification, Frank vous parlait des viandes importées au sud, des camions qui doivent passer par l'établissement d'importation. Je crois que ce que vous dites, c'est que ce serait mieux si les États-Unis n'avaient pas cette étape supplémentaire — cette vérification aléatoire par rapport à la vérification à l'établissement d'importation. Êtes-vous en train de suggérer que nous mettions sur pied de tels établissements d'importation ou que nous menions des inspections doubles ici?

Je veux juste clarifier les choses.

M. Brian A. Read: À l'heure actuelle, je réponds absolument pas. Deux négatifs ne donnent jamais un positif.

Le président: C'est bien vrai.

M. Brian A. Read: Cependant, le problème, c'est que, quand on n'a rien à donner, on négocie à sens unique, et cela est relativement ardu. Nous espérons donc que la coopération à la frontière soit une réussite. Nous l'espérons vraiment.

Le président: Dans un monde idéal, cela n'arriverait pas du tout.

M. Brian A. Read: Non, cela ne devrait pas arriver du tout. Nous avons des systèmes d'inspection équivalents. Nous croyons fermement que les deux pays ont des systèmes équivalents, et les deux pays devraient le reconnaître, et les camions devraient circuler librement. Cela nous aiderait grandement également.

Le président: Merveilleux. C'est ce que je croyais que vous aviez voulu dire. Je voulais simplement le clarifier.

M. Brian A. Read: Je suis désolé, Frank, si je vous ai embrouillé.

Le président: Monsieur Lobb.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Ma première question s'adresse à M. McAlpine.

Pourriez-vous indiquer au comité où les États-Unis en sont avec leur règlement sur les stalles de confinement des truies?

M. Rory McAlpine: Il n'y a pas de règlement national aux États-Unis, mais plusieurs États, en raison des pressions des militants, ont interdit l'utilisation de stalles de confinement des truies dans la production porcine. Il s'agit essentiellement de petits États qui ont une population de porcs relativement faible, mais la Société de protection des animaux des États-Unis mène une campagne dynamique pour faire des pétitions, ce qui augmentera, État par État, le nombre d'interdictions à cet égard. Il y a plusieurs États qui s'engageront à éliminer les stalles de confinement des truies d'ici 2017 ou ultérieurement et...

•(1620)

M. Ben Lobb: Puis-je vous arrêter? À l'heure actuelle, cela est mené par les militants, j'imagine.

Pouvez-vous m'indiquer quel est le problème posé à l'heure actuelle par les stalles de confinement pour truies? Cette pratique existe depuis des décennies. Quel est le risque pour le consommateur ou un détaillant en alimentation posé par les stalles de confinement des truies?

M. Rory McAlpine: C'est essentiellement une question de perception et de science concernant le bien-être des animaux. C'est l'origine de la question. Évidemment, en tant qu'industrie, nous croyons que c'est essentiel. C'est la question principale sur laquelle il faut se pencher.

Le débat...

M. Ben Lobb: Excusez-moi, vous dites que la science l'a prouvé ou vous espérez que la science ira dans cette direction?

M. Rory McAlpine: Ni l'un ni l'autre. Ce que je dis, c'est que, peu importe la voie que nous empruntons, elle doit être fondée sur la science, et il existe bon nombre de points de vue différents sur les avantages scientifiques de différents milieux d'élevage. Il faut comprendre le cycle d'une truie. La production de truies comporte plusieurs étapes.

M. Ben Lobb: Pourquoi est-ce que les Aliments Maple Leaf, qui est une grande entreprise canadienne, s'engagerait à renoncer aux stalles de confinement pour truies en 2017, à éliminer cette pratique si la science n'a pas clairement montré ce qui était le mieux? S'agit-il uniquement de céder aux militants?

M. Rory McAlpine: Non, il y a des éléments scientifiques, et nous les examinons. Nous disposons à l'heure actuelle d'éléments scientifiques qui montrent qu'il y a un avantage. Dans d'autres cas, dans d'autres études, cela n'est pas tout à fait clair. Encore une fois, il y a de multiples systèmes, et nous collaborons avec l'Université du Manitoba pour nous assurer que, tandis que nous nous transformons, nous adoptons des systèmes qui répondront le mieux à nos intérêts.

M. Ben Lobb: Je suis de l'Ontario, du comté de Huron, lequel est un très grand producteur de porcs, tout comme Perth, comté à l'est d'où je vis. Pensez-vous que cette initiative aura des conséquences terribles sur les finances des producteurs de porcs de l'Ontario et, bien franchement, de tout le pays? Bon nombre de producteurs sont très sceptiques, car vous prenez un engagement qui n'est pas fondé sur la science. Tandis que l'industrie du porc se remet sur pied pour passer à cela, c'est comme s'il s'agissait, selon moi, d'une société qui essayait de se regrouper pour se débarrasser des producteurs de petite et moyenne taille.

Suis-je complètement à côté de la plaque? Il semble que ce soit exactement le cas ici.

M. Rory McAlpine: L'annonce faite par les Aliments Maple Leaf en 2007, soit un engagement sur 10 ans pour adopter cette position, était essentiellement axée sur l'ensemble de nos concurrents des États-Unis. Smithfield Foods a été la première, mais tout cela découle de la situation des consommateurs et des détaillants.

Si l'on prend Wendy's, MacDonald's, Chipotle et Compass Group, il s'agit toutes d'entreprises qui ont annoncé qu'elles ne feraient pas d'achats à partir de tout autre système.

M. Ben Lobb: C'est bien. Je connais le ratio d'endettement des producteurs de porcs des comtés de Huron, de Perth et de Bruce — on peut aller dans toutes les directions —, ils sont dans une situation précaire, même aujourd'hui, deux ans après le ralentissement. Qui paiera pour cela? Évidemment, le gouvernement ne paiera pas pour quelque chose qui n'est pas prouvé scientifiquement, qui est le fruit des détaillants.

M. Rory McAlpine: Il y a deux choses. Le premier point à mentionner sur la question de la science... Je ne veux pas dire que nous n'avons pas toutes les raisons d'aller dans cette direction du point de vue du bien-être des animaux sur le plan scientifique. L'autre question clé, c'est que la version mise à jour du code de pratique actuel du soin des porcs au Canada sera diffusée sous peu, et elle établira sans aucun doute un nouvel objectif pour le passage aux milieux d'élevage ouverts au Canada. L'industrie est en train d'élaborer ces nouvelles exigences et normes et ces nouveaux résultats au fil du temps.

Le deuxième point est exactement la raison pour laquelle j'ai dit que je croyais qu'il fallait un nouveau programme. Le coût associé est énorme, surtout pour les petits producteurs, et il existe sur le plan de la politique publique une raison très logique pour laquelle l'aide gouvernementale serait très utile pour nous aider à y arriver et à en faire presque un avantage concurrentiel pour l'industrie canadienne.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Allen, vous avez cinq minutes.

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

Merci à vous deux d'être ici.

Rory et Ben, vous venez tout juste d'aborder cette question globale qu'est le bien-être des animaux.

Brian, je crois que vous avez dit plus tôt que l'incitatif provient des consommateurs, plus précisément de ce qu'ils achètent et de ce qu'ils n'achètent pas. À la lumière de cela, il semble que la chaîne intégrée dont nous disposons — la chaîne de valeur ou peu importe — est un salmigondis de qui veut quoi.

Rory vient d'énumérer un ensemble de gros acheteurs — McDonald's, Chipotle —, qui non seulement exigent certains types de viande, mais exigent aussi que les animaux soient élevés d'une certaine façon. Nous avons déjà entendu la même chose d'autres entreprises. Ce n'est pas nouveau. Si c'est en effet le cas, devrions-nous envisager un système intégré fondé sur une norme?

Mes collègues de l'autre côté, et les agriculteurs en général, pourraient ne pas apprécier que la barre soit si haute relativement au bien-être des animaux, car cela est différent et coûteux. Je ne cherche pas à déterminer si la question est prouvée par la science ou non, et tous les éléments connexes. Au bout du compte, si vous ne pouvez vendre leur viande en raison de la façon dont vous les avez élevés, ils n'ont pas de valeur pour vous, sans compter la valeur que vous voudriez tirer d'eux.

Quelle devrait être notre position par rapport à cette politique? Êtes-vous d'accord avec le fait d'avoir un système qui est supposément intégré, mais qui devient finalement un embrouillamini représentant uniquement qui veut quoi, d'où et pourquoi? Que préféreriez-vous?

● (1625)

M. Rory McAlpine: Eh bien, c'est une question complexe. Le marché des consommateurs devient de plus en plus fragmenté. Aujourd'hui, une épicerie normale au Canada compte quelque 50 000 produits alimentaires. Nous avons parlé des produits biologiques. Nous avons parlé de toutes ces voies. Je suis d'avis que les forces du marché nous entraîneront continuellement dans de nouvelles directions à cet égard.

Par la même occasion, notre problème en tant que pays, c'est que nous faisons face à des pressions relativement aux coûts. Notre dollar est à parité avec le dollar américain, et dans certains de ces domaines de produits, nous devons être concurrentiels malgré une envelopure insuffisante, une technologie insuffisante, des coûts plus élevés en matière de main-d'oeuvre, et ainsi de suite.

À propos du point soulevé par Brian au sujet de l'accroissement des importations et des risques liés à l'infrastructure de notre industrie au Canada, c'est très vrai. Maple Leaf est un joueur dans certains secteurs de produits majeurs. La seule chance de réussite à cet égard a été l'expansion et un investissement de plus d'un demi-milliard de dollars sur quatre ans. Je ne crois pas que cela doive éliminer d'autres occasions, et il y aura beaucoup d'espace pour les joueurs de petite et de moyenne taille, mais il est sûr que la rationalisation surviendra. Davantage d'importations seront effectuées. Le marché est très dur.

Il n'y a pas de réponse simple. Je ne crois pas que nous devrions établir un résultat escompté. Je crois qu'une stratégie nationale sur les aliments est relativement raisonnable; nous pouvons donc tenir un dialogue adéquat et comprendre où il faut affecter des ressources. Cependant, je crois qu'il est un peu extrême de croire que nous allons élaborer d'une quelconque façon un plan directeur pour la production d'aliments et les chaînes d'approvisionnement au Canada.

M. Malcolm Allen: Je ne parlais pas nécessairement de la chaîne d'approvisionnement, mais, au sujet d'une politique sur le bien-être des animaux, devons-nous établir un objectif qui serait en quelque sorte accepté par tous? Autrement, à l'heure actuelle, les objectifs sont là. Pour certains groupes que l'on veut approvisionner, l'objectif est ici. Pour d'autres groupes qui cherchent à ce qu'on les approvisionne, l'objectif peut être ici. Nous finissons par avoir des normes doubles.

Je vais passer à Brian. Il y a un graphique dans certains des documents que nous avons qui montre une diminution dans le secteur de la viande rouge, surtout le boeuf, au cours des dernières années. Vous avez dit qu'il pourrait être nécessaire qu'il y ait une plus grande rationalisation relativement au troupeau partout au pays. Nous pourrions même en venir un jour à l'accroissement de l'abattage aux États-Unis, c'est-à-dire l'abattage dans ce pays d'animaux d'ici.

Où croyez-vous que l'abattage des animaux se terminera? S'agirait-il d'un marché d'exportation ou cela nous reviendrait-il? Devenons-nous la ressource brute? Nous avons les animaux, peut-être parce que les terres sont moins chères — je suis d'accord avec vous, en passant, pour dire que, dans l'Est du Canada, à 10 000 \$ l'acre, il faut oublier cela. Il n'est pas logique d'élever des vaches sur des terres dont l'acre vaut 10 000 \$.

Si vous aviez une boule de cristal et que vous examiniez la situation dans 10 ans, à quoi cela ressemblerait-il?

M. Brian A. Read: Les gens disent qu'il faut élaborer un plan d'activités pour un an ou pour 2, 5 ou 10 ans. Dans le secteur de la viande, dans le secteur du boeuf, et je crois pour la viande rouge en général, cinq ans peut tout aussi bien être toute une vie. Il s'agit de grosses sommes d'argent. Il y a de gros investissements. Nous sommes fiers de ce que nous faisons. Si nous sommes incapables de mettre en oeuvre un système réglementaire équivalent à celui des États-Unis et de maintenir cette équivalence, nous nuirons à l'industrie du conditionnement au Canada, et elle s'en ira au sud. La viande du bétail sera transformée aux États-Unis et renvoyée ici.

En tant que Canadiens, nous aimons notre boeuf. La consommation de boeuf au Canada a en fait augmenté depuis les 10 dernières

années, mais c'est en raison du boeuf haché. Nous apprécions quiconque mange du boeuf — ne vous méprenez pas —, mais nous mangerons toujours du steak dans notre pays. Nous aimerions être en mesure de croire que nous allons le produire ici. Les personnes présentes ont la responsabilité de veiller à ce que nous obtenions cette équivalence, que ce soit à l'égard de la salubrité des aliments ou du bien-être des animaux. Nous sommes également d'avis que, si le gouvernement se mêle de nos stratégies de mise en marché ou de la stratégie à l'égard des consommateurs, peu importe de quoi il s'agit, ce sera à court terme. Nous croyons que le marché doit s'établir lui-même. Aussitôt que le gouvernement y intervient et impose quelque chose quelque part, cela ne dure pas. Nous croyons que les marchés doivent s'établir eux-mêmes. Par exemple, j'ai parlé de boeuf sans hormones et de boeuf élevé sans antibiotiques. Qui a cru que cela serait même envisagé? Mais c'est le cas, et le marché s'établit lui-même. Ce n'est pas vous, ce n'est pas moi. Nous l'offrons, et les consommateurs décident s'ils en veulent. C'est à ce moment que nous savons que nous avons obtenu une certaine durabilité. Il y a un désir d'aller de l'avant.

L'autre chose dont nous disposons actuellement, et nous félicitons tout le monde de la mention, dans le domaine de l'exploitation de naisage au pays, pour la première fois — et, monsieur le président, vous et quiconque oeuvre dans ce domaine pouvez l'attester — est un certain entrain. Il y a une certaine effervescence dans le domaine, et je crois que c'est bien. Nous ne remettons pas du tout en question ces gains, mais cela complexifie le maintien d'une infrastructure au pays. C'est ce qui en est.

Nous avons des prix records pour la viande maigre. Ce n'est pas nouveau pour personne. Les prix continueront de grimper, mais à quel moment rencontrerons-nous de la résistance? C'est la question à un million de dollars.

Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question, mais c'est une question complexe. Ce n'est pas noir ou blanc. De mon point de vue, je travaillerai fort pour maintenir une industrie du boeuf au pays, et c'est pour cette raison que je considère que c'est un grand privilège d'être ici.

• (1630)

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Payne, vous avez cinq minutes.

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

Je remercie les témoins d'être venus, surtout Brian. XL Foods a une installation de production de viande dans notre circonscription. J'ai eu le privilège de visiter cette installation et j'ai été réellement fasciné par le fonctionnement du processus et le nombre d'employés qui y travaillent. Alors, chapeau XL. Je sais qu'on a parlé un peu des problèmes liés aux coûts et ainsi de suite. Je comprends un peu, pas suffisamment j'en suis sûr, car je ne suis pas un spécialiste de la question.

M. Brian A. Read: Vous n'êtes pas loin.

M. LaVar Payne: Il y a quelques points que je voulais aborder. Brian et Rory, je crois que vous avez tous les deux parlé de l'accès aux marchés et du PTP. Je me demande, à la lumière de vos connaissances générales et des occasions de mise en marché, dans quelle mesure le Canada tirerait profit d'un accès à ce marché.

M. Brian A. Read: Voulez-vous commencer par le porc?

M. Rory McAlpine: Je ne crois pas pouvoir deviner cela, mais, évidemment, le marché de l'Asie croît, et c'est le marché de l'avenir. Dans le domaine du porc, le Japon constitue notre marché principal, ou, du moins, en termes de valeur et de rentabilité, il est très important.

Plus que tout, nous serions préoccupés si le Japon participait au partenariat mais pas le Canada, car le Japon pourrait conclure un accord de libre-échange qui conférerait aux producteurs de porcs des États-Unis un plus grand accès au marché du Japon, et nous serions confrontés à la même situation que nous vivons à l'heure actuelle en Corée. Nous avons déjà un accord de libre-échange avec les États-Unis. C'est également le cas avec le Mexique. Certains de ces petits pays émergents, ou les pays de l'Asie du Sud-Est, ont absolument un bon potentiel. Le Vietnam, par exemple, a commencé à importer davantage de produits, du moins pour ce qui est du porc. Nous aimerions donc que l'accès à ces marchés soit facilité. Cependant, l'élément essentiel est de maintenir une certaine égalité relativement à l'accès au marché du Japon. C'est la clé.

M. Brian A. Read: Je ne peux répondre en fournissant un montant, mais je considère que, si nous concluons un accord de libre-échange avec le Japon, il y aura consommation apparente des flancs, ce qui est très important pour nous. Ce serait un gros marché pour nous, probablement environ 20 p. 100 de son marché. Nous sommes passés de 21 mois à 30 mois et moins, grâce à des données scientifiques, et cela fait l'objet d'un examen à l'heure actuelle. Nous attendons le résultat avant la fin de l'année.

Nos égards à vous tous et au ministre. Si vous pouviez transmettre nos remerciements relativement à ces efforts, ce serait très apprécié. Ils doivent continuer.

Nous considérons qu'il y aurait consommation d'environ 20 p. 100 de nos longes et de nos côtes, lesquelles seraient envoyées au Japon. En ce qui a trait à l'accord de libre-échange avec la Corée, je crois que nous connaissons tous l'histoire. Si nous ne réussissons pas à en conclure un dans les huit prochains mois — et cela est rétroactif pour deux ou trois ans, n'est-ce pas, Rory? Ce doit être un accord de libre-échange rétroactif ou il est inutile, et je crois que nous le savons tous.

M. LaVar Payne: D'accord.

Comme j'ai été à l'installation, j'en connais un peu sur la population de Brooks et les personnes qui y travaillent, et je sais qu'elles viennent de partout au monde. L'embauche pose-t-elle problème? Surtout, y a-t-il quelque chose qui se passe dans le secteur des travailleurs étrangers temporaires?

• (1635)

M. Brian A. Read: Rory a abordé la question des deux années. L'usine de Brooks emploie environ 2 900 personnes, et nous sommes fiers de dire que seulement 35 p. 100 d'entre elles sont des travailleurs étrangers; tous les autres employés sont d'ici.

Une partie du problème provient du programme de deux ans. Il faut trois mois pour rendre un employé efficace, et vous voulez ensuite le garder. En Alberta, on a le privilège de présenter une demande après les deux années. Vous espérez garder ces travailleurs au pays afin de tirer au moins profit des coûts engagés pour la formation.

Nous avons fait venir des gens du Mexique récemment, donc cela fonctionne. C'est un défi.

Nous sommes également en concurrence, comme vous le savez, avec le domaine du pétrole et ainsi de suite et les coûts élevés en Alberta, mais nous semblons être en mesure de le faire.

Encore une fois, le Canada a une différente structure d'imposition des sociétés, qui est efficace, et nous l'apprécions vraiment. Cela fonctionne.

M. LaVar Payne: Avez-vous des commentaires à faire, Rory?

M. Rory McAlpine: J'aimerais ajouter au sujet de l'Alberta que ces programmes fonctionnent en raison d'une approche harmonisée entre le programme fédéral et les programmes des candidats de la province. Nous observons en fait une importante différence entre l'Alberta et le Manitoba.

Dans le cadre du programme provincial en Alberta, on est moins désireux de voir les travailleurs peu spécialisés obtenir la résidence permanente, et il s'agit de la majorité des personnes que nous emploierions dans notre usine de transformation de la volaille d'Edmonton ou dans notre usine de transformation du porc de Lethbridge, tandis que, au Manitoba, on est beaucoup plus accueillant à l'endroit des travailleurs peu spécialisés. Nous investissons beaucoup d'argent pour que ces travailleurs s'établissent, suivent une formation linguistique et, comme Brian l'a dit, nous voulons qu'ils s'établissent. Tout cela est le fruit d'un merveilleux partenariat au Manitoba.

Nous aimerions bien franchement qu'une approche semblable soit adoptée en Alberta, surtout, comme Brian l'a mentionné, en raison du fait que la demande de main-d'oeuvre dans le marché de l'Alberta est forte et qu'il est très difficile pour nous de conserver les travailleurs.

M. LaVar Payne: Je sais que le ministre vient d'annoncer un processus de 10 jours pour les travailleurs étrangers temporaires, surtout pour ceux qui ont un bon dossier. Je présume que cela pourrait être utile à vos deux organisations.

M. Rory McAlpine: Oui.

M. Brian A. Read: Nous en tirerons pleinement profit. Nous en sommes reconnaissants.

Le président: Merci. Votre temps est écoulé.

Nous passerons maintenant à Mme Brosseau.

Mme Ruth Ellen Brosseau (Berthier—Maskinongé, NPD): Merci beaucoup.

Je veux revenir sur le bien-être des animaux. Ce sujet m'a toujours grandement intéressée. Je veux savoir d'où mes aliments proviennent. Je veux connaître la façon dont on a traité les animaux et ce qu'ils ont ingéré. Je crois que c'est très important et je suis d'avis que, de nos jours, les gens ont l'habitude de se demander d'où proviennent leurs aliments et ce que les animaux ont ingéré. Je veux connaître la provenance des aliments.

Pouvez-vous expliquer exactement en quoi consiste le recours aux stalles de confinement des truies? C'est une stalle de format très restreint. Vous disiez que vous aviez des renseignements scientifiques sur...

M. Rory McAlpine: Oui, je peux certainement vous en faire part. Je ne suis pas un expert du cycle de reproduction des porcs, mais c'est vrai, le cycle de production comporte des phases dans le cadre desquelles le porc est logé dans une cage de gestation.

Cela ne vise que le bien-être de l'animal. Les porcs auront tendance à se battre. Ils seront parfois en conflit. Les porcs dominants peuvent finir par avoir toute la nourriture, et la mise en oeuvre d'un système d'enclos est donc une façon de gérer leur santé et leur bien-être et de veiller à ce qu'ils soient nourris adéquatement.

Puis, quand une truie met bas, il est en fait nécessaire de protéger les cochonnets de la mère, car ils peuvent se faire écraser.

Il s'agit donc d'un système qui permet d'obtenir ces résultats. C'est pour cette raison que j'affirme que ce n'est pas aussi simple que de dire: « Mettez en place un milieu d'élevage ouvert », car à ce moment-là il pourrait y avoir concurrence. Vous devez examiner les systèmes d'alimentation électroniques et accéder aux enclos pendant l'alimentation pour vous assurer, notamment, qu'il n'y a pas de concurrence pour la nourriture. Il s'agit de quelques facteurs qui permettraient de distinguer cela.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Recommanderiez-vous que nous, en tant que comité, devrions examiner le bien-être des animaux pour peut-être changer la façon dont ces animaux sont élevés à l'avenir?

M. Rory McAlpine: Les travaux menés actuellement pour mettre à jour les codes de pratique des soins des animaux, où le Conseil national pour les soins aux animaux d'élevage passe en revue chaque espèce, constituent la bonne approche. L'industrie, la Fédération des sociétés canadiennes d'assistance aux animaux et des experts scientifiques y participent. Ils se réunissent tous pour formuler les meilleures recommandations. Je crois que c'est le meilleur processus.

Par la suite, la question consiste à déterminer la façon de mettre en oeuvre ces recommandations. Nous croyons certainement qu'il devrait s'agir d'une norme volontaire. Vous ne voulez pas mettre en oeuvre un système dans le cadre duquel cela est obligatoire. Il faut continuellement évoluer tandis que nous apprenons et que le marché nous mène dans de nouvelles directions.

Cependant, le problème que j'ai mentionné, c'est que, à l'heure actuelle, dans certains de ces secteurs — le transport des animaux, les milieux d'élevage, et ainsi de suite —, nous avons une approche très fragmentée au Canada, ce qui fait qu'il est plus aisé pour les entreprises de service d'alimentation et les détaillants majeurs d'adopter leurs propres normes puis de dire: « Comme il n'y a pas de normes nationales, je veux que mes fournisseurs fassent ceci et cela ». Il s'agit d'un environnement très complexe pour notre entreprise et pour les petits producteurs, car il n'y a pas d'uniformité. C'est un aspect à l'égard duquel nous encouragerions le gouvernement fédéral à assumer un plus grand leadership.

• (1640)

Mme Ruth Ellen Brosseau: Cela dépend réellement des consommateurs, car...

M. Rory McAlpine: Oui.

Mme Ruth Ellen Brosseau: ... quand on réfléchit au fait que des grosses entreprises de restauration rapide ont recours à un élevage sans cage ou en milieu ouvert pour les poulets...

Pourriez-vous parler un peu des produits biologiques et du boeuf et de la situation à cet égard?

M. Brian A. Read: Oui, et je crois que je dois répondre à votre question sur l'engagement.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Oui.

M. Brian A. Read: Il faut tenir compte de l'ensemble des faits et des chiffres avant de pouvoir prendre une décision éclairée. On se fait prendre en tant que fabricant à cause de gens qui utilisent cela comme outil de marketing, et cela nous contrarie, car, actuellement, nous ne maltraitons pas notre bétail. Nous avons des caméras dans nos zones de déchargement pour nous assurer que nos employés les traitent de la meilleure façon possible. Nous avons des caméras dans nos couloirs où les animaux sont apportés à l'usine. Tout cela est filmé. C'est pour améliorer le traitement du bétail. Nous faisons appel à Temple Grandin sur place et lui demandons de nous aider à concevoir nos activités — si ce n'est pas elle, c'est un de ses associés.

L'industrie a réellement à coeur son bétail. Le bétail a une grande valeur; par conséquent, uniquement sur le plan économique, on ne souhaite pas maltraiter le bétail. Un animal en mauvais état ou maltraité n'a aucune valeur.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Non, en effet.

M. Brian A. Read: Nous devrions donc comprendre que certains de nos consommateurs utilisent cela comme outil de marketing.

Au sein du Conseil des viandes du Canada, dont Rory et moi sommes membres — des membres actifs —, nous nous penchons sur la salubrité des aliments pour le bien-être des animaux en tant que questions non liées à la concurrence. Cela a permis à des organisations de toutes tailles, qu'elles soient... J'ai été chanceux; j'ai travaillé pour de petites, de moyennes et de grandes organisations. Nous ne sommes pas en concurrence et partageons toutes nos constatations, que ce soit sur la salubrité des aliments ou le bien-être des animaux, et je crois que le Canada devrait en être fier. Voyons voir, 90 p. 100 de toute la viande rouge produite au pays l'est dans le cadre de ce régime.

Vous m'avez posé une question sur les produits biologiques?

Mme Ruth Ellen Brosseau: Oui.

M. Brian A. Read: Ce qui est arrivé dans l'industrie du boeuf, ce à quoi je n'ai jamais pensé... J'ai eu un différend concernant l'étiquetage de la vitamine D tirée de la lanoline, la laine de mouton. C'est considéré comme un produit dérivé au Canada, ce qui est problématique.

Mais, je me suis laissé embarquer simplement parce que c'est ce que le consommateur demande à l'industrie du conditionnement du boeuf. Nous sommes maintenant... Peut-être que vous ne considérez pas cela comme biologique. Il s'agit davantage d'un animal élevé naturellement. On ne peut utiliser le mot « naturel » au Canada, car il faut essentiellement que cela ait trait au gibier; nous devons donc tenir compte de cela. Si nous voulons utiliser le mot « naturel », nous devons changer l'application de cette expression, car cela signifierait que nous allons derrière chez Larry et cherchons une vache qui s'est échappée; cela serait considéré comme « naturel ».

Je ne suis pas certain du nombre de consommateurs que nous nourririons avec des dindes sauvages.

Cependant, nous devons définir le mot « naturel » et nous devons y passer du temps. Rory a abordé brièvement l'étiquetage et la façon dont nous l'appliquons au Canada. Nous produisons quelque chose qui est considéré comme « biologique »; les animaux sont maintenant élevés sans antibiotiques et ils sont sans hormones. Cela a un certain attrait. Il existe du boeuf biologique. On le trouve dans de très petits marchés à créneaux.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Vous dites qu'il faut définir ce qui est « naturel », disons, afin que tout le monde puisse s'entendre...

M. Brian A. Read: Mais n'oubliez pas que cela doit aussi être applicable.

Mme Ruth Ellen Brosseau: Oui.

M. Brian A. Read: C'est comme avoir des données scientifiques que l'on ne peut appliquer. À quoi bon?

Mme Ruth Ellen Brosseau: À quoi bon, en effet.

M. Brian A. Read: Je vais arrêter ici. Les esprits commençaient à s'échauffer un peu.

Je suis désolé, monsieur le président.

Le président: C'est correct.

Brian, j'aimerais souligner que, en tant qu'agriculteur — il y en a quelques-uns dans la salle — je suis heureux de vous entendre dire que les agriculteurs s'occupent de leurs animaux. Vous savez, c'est dans leur intérêt de le faire, sur le plan financier. Je crois que ces... eh bien, je les appelle les tordus; ils vont un peu trop loin. Je veux dire que, au bout du compte, certains d'entre eux ne seront pas satisfaits tant qu'il n'y aura pas d'EZ Boy dans chaque camion afin qu'ils puissent tous s'asseoir. C'est complètement fou.

M. Ben Lobb: Je croyais que c'était un La-Z-Boy.

Des voix: Oh, oh!

Le président: Eh bien, ça aussi. Je veux dire, nous savons tous en notre qualité de producteurs que, qu'une poule soit dans une cage ou en liberté... Cela n'améliore rien. Il faut voir jusqu'où le marché est prêt à aller, et il faut faire attention.

Vous l'avez mentionné, Rory. Le consommateur doit disposer de la bonne information, et il est évident qu'elle est parfois exagérée.

En passant, c'était ma frustration du jour, Brian.

Monsieur Lemieux.

• (1645)

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

Je peux vous dire dès maintenant que cinq minutes ne seront pas suffisantes, mais je ferai mon possible.

Avec les Aliments Maple Leaf, vous touchez à divers aspects du secteur alimentaire. Je me demande si, pour éclairer le comité, vous pourriez nous expliquer quels types de produits vous achetez, de qui et sous quelle forme. Je vous demande ensuite quels types de produits vendez-vous et sous quelle forme, et quels consommateurs vous ciblez. Devant une affiche Maple Leaf, un consommateur pense à de la charcuterie, mais vous faites bien plus que cela... qu'est-ce que vous achetez, et de qui pour vendre vos produits, et à qui?

Nous examinons la chaîne d'approvisionnement ici, alors j'aimerais savoir jusqu'où vous allez en amont de la chaîne, de qui vous achetez votre matière première, et jusqu'où vous allez en aval, à qui vous vendez vos produits et quels sont les produits connexes entre ces deux points.

M. Rory McAlpine: L'entreprise d'aujourd'hui — elle a été consolidée il y a quelques années — se concentre sur trois secteurs: le secteur des protéines, celui de la boulangerie, et le secteur agrocommercial. Du côté des protéines, il s'agit principalement de porc et de poulet, qui sont les seules espèces ovines et porcines que l'on abat. Nous utilisons ces protéines pour produire divers aliments transformés ou préparés et des repas. Nous achetons aussi du bœuf et même de l'agneau, je crois, qui sont ajoutés à certains de nos produits à base de protéine.

Notre boulangerie est Canada Bread, un important producteur de pains frais et congelés au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni. Nous produisons de nombreuses marques nationales. Dempster est la marque de pain nationale la plus connue, mais il y a aussi de nombreuses marques régionales dans diverses provinces.

Le secteur agrocommercial de l'entreprise comprend d'abord et avant tout notre élevage de porcs au Manitoba ainsi que l'entreprise d'équarrissage Rothsay, qui produit du biodiesel et des aliments pour le bétail, mais nous avons vendu le secteur des aliments du bétail il y a plusieurs années.

M. Pierre Lemieux: Tout d'abord, du point de vue du secteur de la viande rouge, vous êtes propriétaire de votre propre approvisionnement de porcs.

M. Rory McAlpine: Effectivement.

M. Pierre Lemieux: Est-ce que vous vous chargez de l'abattage aussi?

M. Rory McAlpine: Oui.

M. Pierre Lemieux: Et vous fournissez tout simplement ce produit à vos usines de transformation.

M. Rory McAlpine: C'est cela.

M. Pierre Lemieux: Sur le plan de la vente, vendez-vous seulement des aliments transformés ou vendez-vous aussi des porcs non transformés...

M. Rory McAlpine: Oui.

M. Pierre Lemieux: Ils sont vendus en gros à quelqu'un d'autre.

M. Rory McAlpine: En effet. Nous faisons les deux.

En ce qui concerne les porcs, dans notre usine principale de Brandon, au Manitoba, moins de 20 p. 100 du nombre total de porcs proviennent de notre élevage. Les 80 p. 100 restants proviennent d'élevages de porcs de l'Ouest du Canada.

M. Pierre Lemieux: C'est intéressant. Pourquoi 20 p. 100? Est-ce que cela représente un meilleur coût d'acquisition pour Maple Leaf ou est-ce une question d'équilibre et que vous tenez à l'élevage de porcs ou est-ce plus onéreux, mais que vous contrôlez mieux le produit? Ce secteur m'intéresse, et je me demande pourquoi ce n'est pas zéro ou 100 p. 100.

M. Rory McAlpine: Il s'agit d'une stratégie de gestion des risques. Cela nous donne un modèle d'approvisionnement qui nous protège et nous donne une petite idée du prix et de la structure d'établissement des coûts associés à l'élevage de porcs. Cela nous permet aussi de nous approvisionner et de tirer profit des fluctuations du marché pour avoir accès aux porcs les moins chers en tout temps.

M. Pierre Lemieux: D'accord.

M. Rory McAlpine: C'est essentiellement une stratégie de gestion des risques liés à l'approvisionnement.

M. Pierre Lemieux: D'accord. Je comprends.

Pour ce qui est de vos clients — et je ne parle pas seulement des produits transformés emballés, mais retournons au marché du porc et à vos usines — vendez-vous vos produits à des clients comme Sobey's, Loeb's, etc. ou aux restaurants ou à d'autres transformateurs? Quel est le ratio...?

M. Rory McAlpine: C'est tout cela en même temps. La plupart de nos produits destinés aux États-Unis y seront transformés davantage. C'est de la viande, des carcasses et des produits qui seront transformés en produits de viande à valeur ajoutée par une entreprise américaine.

M. Pierre Lemieux: Par quelqu'un d'autre.

M. Rory McAlpine: C'est cela. Mais, autrement, dans le cadre du marché local et de certaines exportations, il s'agit de services alimentaires, de produits destinés au détail et à des établissements et, sous de multiples bannières et marques, des produits de viande frais ou congelés prêts à servir.

•(1650)

M. Pierre Lemieux: Pouvez-vous distinguer le consommateur de tout le reste? Quel pourcentage des produits est vendu directement aux consommateurs?

M. Rory McAlpine: Je vais vous donner cela.

M. Pierre Lemieux: Juste par curiosité.

M. Rory McAlpine: Je dirais qu'environ 80 p. 100 de nos produits sont destinés aux consommateurs. Pour ce qui est du jambon, du bacon, de la charcuterie et des autres produits de viande à valeur ajoutée, dans l'ensemble de notre système, cela devrait atteindre les 80 p. 100 probablement.

M. Pierre Lemieux: D'accord. Donc, vos activités sont d'abord axées sur les consommateurs et pas tant...

M. Rory McAlpine: Oui. Le modèle de gestion vise à tenter de réduire notre exposition au risque lié à la marchandise. Lorsque notre dollar valait la même chose que le dollar américain et que nous dépendions beaucoup des exportations, nous avons constaté que notre modèle de gestion n'était pas viable. Nous tentons d'adopter une approche à valeur ajoutée davantage intégrée verticalement afin que nous puissions protéger la stabilité et la rentabilité de notre entreprise d'abord au pays et ensuite à l'échelle internationale.

M. Pierre Lemieux: Pouvez-vous me donner un exemple concret de cela? Donnez-moi un exemple concret de votre approche plus verticale et de la façon dont elle protège votre entreprise.

M. Rory McAlpine: Dans la chaîne d'approvisionnement, ce que nous faisons maintenant... Auparavant, nous étions propriétaires d'élevages de porcs ou nous entretenions des relations contractuelles pour l'élevage de porcs en Alberta, au Manitoba et en Ontario. Maintenant, c'est seulement au Manitoba. Concernant les porcs que j'ai mentionnés, les 20 p. 100, ils nous appartiennent à 100 p. 100. Il s'agit donc d'un modèle de gestion simple et clair.

Nous avons maintenant regroupé toutes nos activités d'abattage dans une usine à Brandon, au Manitoba, une usine à double équipe à la fine pointe de la technologie. Nous avons encore une plus petite usine à Lethbridge, qui expédie nos produits au Japon, et c'est ainsi que nous pouvons tirer profit de cette occasion, mais toutes les activités d'abattage sont regroupées à un endroit.

Et ce demi-milliard que j'ai mentionné touche le transfert à des centres d'excellence pour la production de bacon, de jambons, de viande en caisse, de charcuterie, de saucisse, qui se fera dans des usines désignées. Avant, nous produisions de multiples produits différents dans des usines différentes, et le modèle de gestion n'était tout simplement plus viable dans notre nouvelle réalité commerciale.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur Côté, vous avez cinq minutes.

[Français]

M. Raymond Côté (Beauport—Limoilou, NPD): Merci, monsieur le président.

Je remercie les témoins de répondre à nos questions.

Monsieur Read, vous avez parlé du prix parfois très élevé de certaines coupes de boeuf et du fait que ça pouvait être un problème pour les consommateurs.

La circonscription de Beauport—Limoilou est située en milieu urbain, dans la ville de Québec. Quand je vais faire l'épicerie avec ma conjointe et que les gens me reconnaissent, ils me parlent principalement de deux sujets: d'abord de la température, puis du prix des aliments. Le prix des aliments en général est en effet une des

questions qui préoccupent beaucoup mes concitoyens. Or les données de Canfax indiquent que le prix du boeuf au détail est à la hausse, malgré une baisse de la demande.

Pouvez-vous éclairer ma lanterne à ce sujet? Je pourrai peut-être alors offrir une réponse intéressante à mes concitoyens.

[Traduction]

M. Brian A. Read: C'est bien, mais ils ne vont pas assez vite pour une usine de transformation de la viande.

Nous faisons face à une pénurie mondiale de protéines. Il y a eu une grande sécheresse dans une grande partie des États-Unis. C'est la sécheresse du Mexique qui a franchi le Texas et qui a grandement décimé ces bovins. L'industrie bovine y a-t-elle toujours un avenir? Qui sait? L'agriculture n'est pas une mauvaise industrie.

Nous avons le même problème. Le même problème est survenu dans le Nord de l'Alberta, et le Québec en a tiré avantage. Les vaches ont parcouru le pays, sont restées en Ontario, et certaines ont été déplacées au Québec, où l'on a créé des exploitations de naissance. Nous croyions que ces vaches retourneraient dans le Nord de l'Alberta, comme vous pouvez en attester, mais cela n'a jamais été le cas. On s'est mis à faire de l'agriculture.

Le consommateur canadien est habitué à se débarrasser de nourriture, par exemple à ne pas finir son assiette. Regardez dans les restaurants, dans votre propre salle à manger et regardez l'état de la laitue dans nos frigos; ce n'est pas grave si nous ne mangeons pas tout. Au Japon et dans d'autres marchés asiatiques, rien n'est jeté. Vous resterez à table pendant deux ou trois heures et vous mangerez tout ce qui vous est servi. Il ne restera plus que les os, et ils utiliseront même ceux-ci pour faire de la soupe. Nous avons peut-être besoin d'un changement de culture au Canada afin que nous cessions de gaspiller autant. Ce ne serait peut-être pas si onéreux. Voilà ma solution.

Dans notre pays et aux États-Unis, nous avons le luxe de gaspiller de la nourriture. La situation est peut-être encore pire aux États-Unis. Là-bas, les portions sont si énormes qu'il est tout simplement impossible de manger le quart. Je crois que les Américains doivent apprendre à mieux gérer leurs aliments, dont les prix ne vont pas diminuer. Nous fracassons des records quant au coût de la nourriture.

Du grain au canola, la Chine est présente partout au pays et est prête à acheter nos produits. Nous n'allons pas payer moins cher pour nourrir le bétail, ni les porcs. C'est la réalité d'aujourd'hui, et cela nous préoccupe. La situation nous inquiète, car l'agriculture est le premier employeur en importance au pays; sinon, il n'est pas loin derrière. C'est une bonne chose, mais cela suppose aussi une baisse de revenu pour notre population générale. L'industrie automobile paie beaucoup plus que mon industrie l'ait jamais fait, alors il y a aussi moins...

Cela n'est pas trop grave si l'on vit dans une collectivité de fonctionnaires ou d'universitaires, où les gens touchent un bon salaire, mais, dans une collectivité de cols bleus, tout le monde est touché. Je crois que nous devons cesser de gaspiller autant. Je crois que nous pouvons manger aussi bien, mais sans gaspiller autant.

•(1655)

[Français]

M. Raymond Côté: Je vous remercie de cet exposé.

[Traduction]

M. Brian A. Read: Désolé.

[Français]

M. Raymond Côté: Ça va. Par contre, les données que j'ai sous les yeux semblent indiquer que l'exportation de boeuf vers les États-Unis augmente, qu'il s'agisse de boeufs vivants ou de boeuf transformé. C'est sans compter les effets de l'intégration et d'une certaine rationalisation des abattoirs.

Ces facteurs peuvent-ils eux aussi contribuer à l'augmentation des prix, au détriment des consommateurs canadiens?

[Traduction]

M. Brian A. Read: Nous voulons rassembler quelques chiffres, car nous croyons que l'exportation de produits, de la viande ainsi que du bétail, augmente la compétitivité sur le plan des aliments destinés aux consommateurs canadiens, mais ce n'est qu'une hypothèse. Nous nous sommes branchés sur cette question parce que, du point de vue des contribuables et compte tenu des contributions financières de l'industrie bovine, des millions de dollars sont investis chaque année dans la promotion. Que ce soit la promotion des exportations ou du bœuf partout dans le monde, nous croyons que cela permet d'accroître l'efficacité de notre infrastructure et de compétitionner de manière plus efficace à l'échelle mondiale tout en baissant le prix du bœuf au Canada. Si nous réduisons notre cheptel en vue d'approvisionner seulement le marché national, le prix du bœuf augmenterait au pays.

Nous avons maintenant regroupé le Canada Beef Export Federation et le Centre d'information sur le bœuf en une seule organisation de promotion. C'est ce qu'ils souhaitaient. J'espère que nous pourrions obtenir ces chiffres afin que nos consommateurs puissent connaître la valeur de l'exportation. C'est une question.

[Français]

M. Raymond Côté: Merci, monsieur le président.

[Traduction]

M. Brian A. Read: Est-ce que cela répond à votre question? Je suis désolé. Je n'ai pas ces chiffres.

[Français]

M. Raymond Côté: Ça va, merci.

[Traduction]

Le président: D'accord. Merci beaucoup.

Monsieur Zimmer, vous avez cinq minutes.

M. Bob Zimmer (Prince George—Peace River, PCC): Merci d'être avec nous aujourd'hui, messieurs.

Ma question s'adresse à vous deux. Vous travaillez dans l'industrie qui est touchée, je suppose. Nous avons déjà parlé de la salubrité des aliments. Notre gouvernement a présenté certains mécanismes qui visent essentiellement à accroître l'efficacité sans nuire à la sécurité.

Nous avons observé des problèmes dans l'industrie, c'est vrai. Je veux savoir si, du point de vue de l'industrie, vous pouvez garantir aux Canadiens que vos produits sont sûrs, et pourquoi.

Commençons par Rory. Je sais que c'est une grande question.

M. Rory McAlpine: C'est une grande question. En tant qu'entreprise qui a survécu aux conséquences d'une importante crise liée à la salubrité des aliments, nous en sommes pleinement conscients et savons très bien ce qu'il faut faire pour devenir un chef de file à ce chapitre.

Il est essentiel de toujours fonder nos décisions et nos investissements sur des données scientifiques. Cela est primordial. Et nous devons le faire, comme Brian l'a mentionné, de façon neutre

et non menaçante. Pour ce faire, il faut qu'il y ait un partenariat solide entre le gouvernement et l'industrie; il faut aussi un ensemble d'outils. J'ai mentionné auparavant les changements réglementaires et législatifs qui, selon moi, entraîneront des résultats positifs.

Cependant, au bout du compte, tout ce que l'on a, c'est une trousse d'outils plus moderne. La façon dont on les utilise et dont on obtient des résultats dépend des données scientifiques, des tests et des ressources du gouvernement et de l'industrie.

M. Bob Zimmer: Évidemment.

Ma question sera précédée d'un commentaire.

Chez nous, nous sommes six. Alors, lorsque vous parlez de Kraft Dinner et de bœuf haché, nous aimons cela. En fait, c'est un de nos plats favoris. Juste comme ça, nous consommons beaucoup de vos produits, que ce soit de la charcuterie ou autre. Chez nous, nous sommes foncièrement carnivores.

Brian, pouvez-vous répondre? J'ai une autre question après, alors je vous demanderais d'être concis.

● (1700)

M. Brian A. Read: C'est une bonne question, Bob.

Je suppose je me fais un peu vieux. Lorsque j'ai commencé dans l'industrie il y a quelques années; lorsqu'on voit où nous en étions et où nous en sommes aujourd'hui... La science fait maintenant son entrée chez nous. Pouvez-vous imaginer cela? Nous produisons de la viande et nous faisons maintenant de la science. Nous faisons des tests. Nous établissons la taille des lots. Nous vérifions la présence de pathogènes. Nous utilisons la méthode d'échantillonnage N-60 en collaboration avec l'ACIA. Si nous obtenons des résultats positifs, nous cuisons la viande pour que vous, vos enfants et moi-même puissions la consommer ou nous nous en débarrassons. Les zones grises n'existent plus.

Nous utilisons maintenant des systèmes HACCP. Dans une usine de la taille de la mienne, la gestion de ces systèmes coûte environ 1,2 million de dollars par année seulement en heures-personnes. Avant, cela n'existait pas. Il y avait un contremaître et des travailleurs à la chaîne, et les produits étaient emballés le plus rapidement possible. Maintenant, nous surveillons la température. Nous surveillons tous les processus, tous les aspects, du bien-être de l'animal jusqu'à l'emballage, parce que nous voulons que nos clients reviennent et parce que nous tenons à eux. Je ne peux pas le souligner assez.

Les membres du comité ont visité notre usine il y a quelques années. Vous savez, vous êtes toujours les bienvenus, si vous voulez la visiter de nouveau. Une usine de transformation de la viande compte un laboratoire. La science est présente. C'est incroyable. Certains membres de mon époque se méfient probablement de cela, mais il y a une valeur intrinsèque importante. Ce n'est pas une dépense concrète, mais la valeur intrinsèque est là. Et cela est encore plus ancré dans les personnes que nous tentons d'attirer dans l'industrie de la viande.

Désolé, j'ai peut-être parlé un peu trop longtemps.

M. Bob Zimmer: Non, c'est bien. Je vais poursuivre avec une question sûre. Encore une fois, c'est une question qui touche l'efficacité, car notre gouvernement considère l'harmonisation comme essentielle à l'amélioration du système, qui doit être non pas plus onéreux, mais meilleur et plus efficace. Essentiellement, au bout du compte — j'ai déjà dit le mot « meilleur » avant, mais je vais le répéter encore — cela le rend tout simplement meilleur.

Que pensez-vous de l'harmonisation fédérale-provinciale de l'inspection liée au marché interprovincial? Quelle est votre opinion, et, encore une fois, cela touche-t-il la salubrité alimentaire?

M. Brian A. Read: Je vais reprendre là où j'étais rendu, car j'ai encore des choses à dire.

Je crois que l'ACIA gère la situation, et je dois m'en remettre aux responsables de la réglementation. Nous appuyons un système d'inspection unique. L'ACIA apporte des modifications. Du point de vue de la salubrité alimentaire, on continuera de respecter les normes. Je crois que l'on gère la situation et qu'on le fait bien. Cela permet la commercialisation interprovinciale de la viande, mais cela doit être au niveau de la production ou de la transformation.

Je laisse cela aux professionnels. D'après l'information dont je dispose, je crois que l'on gère très bien la situation.

M. Bob Zimmer: Qu'en pensez-vous, Rory?

M. Rory McAlpine: Je suis d'accord. Nous appuyons fortement l'idée d'un système unique. Cela peut poser un problème pour les petits établissements. Certains changements proposés récemment aideraient des petits joueurs à obtenir leur enregistrement au fédéral. Cela est juste. Au bout du compte, je crois qu'il est difficile pour un pays bien développé comme le Canada de justifier autre chose qu'un seul niveau de salubrité de la viande, qu'une seule norme pour les usines, qu'un seul système HACCP obligatoire, qu'un seul niveau de test des pathogènes, et ainsi de suite.

Actuellement, dans bon nombre de provinces, il est question de la listériose dans une usine où l'on prépare des produits de la viande prêts à servir. Le dépistage de *Listeria* n'est pas obligatoire dans des établissements provinciaux. Évidemment, nous croyons que cela devrait être le cas. Il faut admettre que le volume produit par ces usines est relativement petit. Afin qu'elles s'en sortent, elles devront se conformer à la norme fédérale.

La préoccupation constante est le fait que nous devons maintenir la confiance envers notre système au chapitre des exportations. Le système canadien dépend à tel point des exportations qu'il doit être irréprochable. Il est parfois difficile d'expliquer pourquoi il existe encore deux paliers ou niveaux d'inspection au Canada. Afin de pouvoir exporter, il faut certainement faire partie du système fédéral. C'est la base de notre industrie.

Le président: D'accord, merci.

Vous avez tous les deux parlé des systèmes HACCP. Je les connais, mais je me demandais si vous pourriez expliquer en détail en quoi consistent les systèmes HACCP pour les nouveaux membres du comité.

Ce serait pour Ruth Ellen ou Francine?

Mme Ruth Ellen Brosseau: Je l'apprécierais.

Le président: Oui, c'est bien ce que je pensais.

M. Rory McAlpine: Je vais essayer. Je ne suis pas un spécialiste de la salubrité des aliments.

D'après ce que je sais, l'origine du système remonte au programme spatial Apollo, dans le cadre duquel il fallait nourrir les astronautes dans l'espace. On a commencé à envisager différemment la préparation des aliments, et il fallait s'assurer que personne n'allait être malade dans l'espace. Il s'agit essentiellement d'un système de contrôle de la production permettant de faire le suivi de tous les points de contrôle critiques de la production — de la réception des animaux jusqu'à la transformation. Tous les éléments, nous avons parlé de la température, du temps de cuisson, des processus d'hygiène — font l'objet de procédures normalisées, et les résultats

sont toujours surveillés. On a intégré la salubrité aux processus. Il est impossible d'inspecter chaque livre de bœuf ou de porc qui sort de l'usine. Il faut un système qui s'applique dès le début et qui gère les risques à tous les points de contrôle critiques, du début à la fin et un système de surveillance qui le garantit.

HACCP signifie analyse de danger et maîtrise des points critiques. Le système est fondé sur cette philosophie. Le Canada figurait parmi les premiers à rendre cette norme obligatoire dans l'industrie de la viande, et il s'agit maintenant d'une norme universelle.

• (1705)

Le président: D'accord, merci beaucoup.

Monsieur Storseth, c'est à vous de poser les dernières questions.

M. Brian Storseth (Westlock—St. Paul, PCC): Merci beaucoup, monsieur le président.

Je vous remercie de vos excellentes interventions d'aujourd'hui.

Monsieur McAlpine, c'est bon de vous voir, comme toujours. Nous avons appris à nous connaître depuis la création du comité sur la listériose, auquel nous avons participé fréquemment. J'apprécie votre travail et je tiens à vous remercier d'avoir toujours été aussi disponible au fil des ans.

Brian, c'est toujours bon de vous voir aussi. Je tiens à remercier XL Foods Inc. d'avoir veillé à garder l'usine de Brooks ouverte. C'est très important pour notre province et pour l'industrie canadienne du bœuf dans l'Ouest.

J'aime toujours parler de... Lorsque nous parlons des poulets en liberté, ou comme le dit mon collègue Ben Lobb, des « dindes en liberté »... Mon épouse vient de la ville et elle a regardé certains bulletins de nouvelles concernant les poulets en cage. L'an dernier, elle a décidé que nous allions chercher des poulets à la ferme de mon père. Elle allait les élever et s'occuper d'eux. Nous n'avions même pas franchi la porte qu'elle avait décidé d'aller plutôt acheter du poulet Maple Leaf.

Alors, l'éducation est toujours bonne pour tout le monde. J'espère que nous sommes à huis clos afin qu'elle ne m'entende pas.

Des voix: Oh, oh!

M. Malcolm Allen: Je lui enverrai une copie des Débats de la Chambre des communes demain matin.

M. Brian A. Read: Faire bouillir de l'eau et abattre des poulets dans la cour pour le souper, c'est un problème aussi.

M. Brian Storseth: Brian, vous parlez des marchés et de leur besoin de se définir. Le problème que vous avez soulevé est l'exemple parfait d'un marché libre, ou ce qui ressemble le plus à cela, avec les États-Unis il y a 15 ans. Je crois que l'industrie bovine s'est resserrée. Les États-Unis ont changé leur approche réglementaire, et nous avons dû changer la nôtre.

Selon vous, où en sommes-nous maintenant avec les États-Unis?

M. Brian A. Read: C'est une question intéressante.

Dans le marché d'aujourd'hui, nous voyons la frontière se refermer pour diverses raisons. Les camions arrivent. Nous allons maintenant commencer à prélever des échantillons d'ECTS. Les Américains veulent établir une norme de référence pour tous les produits du bœuf dans leur pays. Cela aurait probablement dû être fait avant la réglementation.

Nous sommes à huis clos, n'est-ce pas? Je vais peut-être me rétracter. Je vais peut-être jouer les Galen Weston et me rétracter. Il arrive que l'on mette la charrue avant les bœufs.

Nous apprécions que l'on travaille actuellement à l'établissement d'une référence pour les six nouveaux ECTS.

Nous n'irions pas à la frontière avec de la viande hachée, par exemple, en raison du risque de retard, parce que la viande doit être consommée rapidement. Nous ne pouvons pas perdre 48 heures à la frontière ou ailleurs à l'intérieur du pays et penser pouvoir livrer la marchandise à temps. Le bœuf haché ne peut pas être vendu à l'extérieur du Canada en raison de ces risques. Grâce au processus actuel, on se rend à la source au Canada, et il est possible d'emporter le produit et de l'inspecter à la source.

En fait, je quitte ce soir pour Washington en raison du programme du CCR. Je sais que le Canada y tient beaucoup, et j'espère que les États-Unis s'y engageront davantage et seront plus prêts à éliminer les risques potentiels et les retards à la frontière, qui touchent la salubrité des aliments.

Nous avons demandé à l'AMI — l'American Meat Institute —, qui est l'équivalent du Conseil des viandes du Canada — d'aider les responsables de la réglementation à comprendre l'importance pour eux d'éliminer l'établissement d'importation et d'aller à la source. Cela favoriserait un marché libre et ininterrompu dans les deux sens. C'est en plein ce dont nous avons besoin.

• (1710)

M. Brian Storseth: Compte tenu du resserrement des frontières — je sais que vous en avez parlé, mais je crois que c'est important de le souligner —, qu'en est-il de l'importance de notre programme d'échange et de l'établissement d'accords d'échanges ambitieux avec d'autres pays?

De plus, je sais que nous avons beaucoup d'alliés dans l'industrie bovine américaine, car eux aussi sont affectés par le resserrement de la frontière. Je sais que le président et moi les avons rencontrés à l'ambassade à Washington.

Quels progrès observez-vous? Est-ce que la situation se détériore ou s'améliore, et dans quelle mesure les autres marchés sont-ils importants pour nous?

M. Brian A. Read: L'accès au marché international nous fournit des solutions de rechange. Si l'on exploite une entreprise, il est bien d'avoir des solutions de rechange. Il est essentiel que nous continuions dans cette direction. Nous ne pouvons pas laisser notre principal partenaire commercial nous devancer. Nous devons plutôt tenter d'être les premiers.

Au chapitre des États-Unis, nous nous rendons vraiment compte de l'importance de la relation qu'entretiennent les élus avec leurs homologues, et c'est la même chose avec les responsables de la réglementation. C'est aussi le cas au Canada. Nos échanges avec les États-Unis sont équilibrés. Sur le plan de l'agriculture, nous sommes leur plus gros client, et cela fonctionne dans ce pays. Il est primordial que nous entretenions de bonnes relations, des relations solides avec les États-Unis. Cela prend du temps, des efforts et des ressources de la part des responsables de l'industrie et de la réglementation ainsi

que des élus ici présents. Nous devons tirer dans le même sens tout le monde ensemble, mais nous devons commencer à le faire.

Je remercie tout le monde de ses efforts. Je crois que tout le monde dans la salle comprend cela.

M. Brian Storseth: Vous avez commenté la structure d'impôt des sociétés.

M. Brian A. Read: Oui.

M. Brian Storseth: Pouvez-vous élaborer un peu plus et nous dire comment cela aide votre entreprise au Canada?

M. Brian A. Read: Il existe maintenant un crédit d'impôt pour le nouvel équipement que nous pouvons récupérer. Nous n'avons plus à attendre 52 semaines. Nous pouvons être remboursés dans les 90 jours suivant l'installation — 90 ou 30 jours? Ne me croyez pas sur parole. Le remboursement se fait presque automatiquement. Nous apprécions cela.

L'autre question touche le revenu canadien — Rory s'occupe du porc et nous, du bœuf — nous payons quelques dollars de plus l'heure pour notre main-d'œuvre au Canada, et nous en sommes fiers. Nous offrons un excellent régime d'avantages sociaux auquel les Canadiens sont habitués, et nous n'offrirons rien de moins. Nous tentons de maintenir cela dans notre infrastructure. Compte tenu de notre système au Canada, nous pouvons le faire. Nous l'apprécions beaucoup. C'est très important parce que nous faisons face à un dollar à parité.

Il est intéressant de mentionner que nous croyions tous que, si le dollar atteignait la parité, ce serait la fin du monde. Je pensais probablement cela moi aussi. Nous avons survécu, mais cela pose toujours problème. Si le dollar américain dépasse le nôtre de quelques sous, c'est un gain de quelques sous durant cette journée-là, mais il ne faut pas élaborer un plan de gestion là-dessus. Nos plans de gestion sont fondés sur un dollar à parité. Nous voyons cela pour les prochaines années, compte tenu de nos ressources naturelles.

Le président: Merci beaucoup.

M. Brian A. Read: J'espère que j'ai répondu à vos questions, Brian.

M. Brian Storseth: Oui.

Le président: Vous avez encore mentionné l'infrastructure, Brian. J'ai pris une note lorsque vous avez commencé à parler. Durant la crise de l'ESB, si j'ai les bons chiffres, nous avons atteint une capacité d'abattage de 86 p. 100 pour approvisionner le pays en bœuf, alors le gouvernement a injecté des fonds à ce moment-là, et la capacité est passée à environ 102 p. 100. Nous importions des bovins.

Cela a fonctionné temporairement, mais dès que quelqu'un a offert plus d'argent, le fermier a expédié son produit ailleurs, et notre capacité d'abattage a chuté.

Dans l'ensemble, est-il possible d'éviter cette situation? Une telle infrastructure est complexe.

M. Brian A. Read: Monsieur le président, nous devons décider si nous voulons maintenir une infrastructure au Canada. C'est essentiel. Il n'y a aucune garantie. Nous travaillons fort pour garder les parcs d'engraissement pleins dans l'Ouest et dans l'Est du Canada, mais les fonds seront injectés là où l'on estime que les profits seront les plus grands. Le défi de demain sera de garder le bétail ici pour la transformation, car nous devons garder tout ce que nous pouvons au pays afin que nous puissions conserver nos acquis.

Les difficultés pourraient être plus grandes dans l'Est, non pas à cause de l'approvisionnement, mais pour d'autres raisons. Je parle de l'extrême Est. C'est pourquoi il est important que nous soyons équivalents et que nous ayons toutes les occasions possibles d'être équivalents avec les États-Unis. Les éleveurs de bétail utilisent le prix de référence pour vendre leurs bovins; ils se fondent sur le prix de base américain. Que ce soit approprié ou non, nous croyons qu'il s'agit du bon prix. Le prix sera à la hausse. Les États-Unis manquent de bétail pour leurs usines. Nous venons tout juste de parler de la sécheresse mexicaine. Le maintien du bétail au Canada et l'exploitation de ces usines seront difficiles au cours des prochaines... peut-être au cours des cinq prochaines années. Je dirais d'ici trois à cinq ans, monsieur le président. Je crois que le nombre de génisses retenues commence tout juste à augmenter, alors on se réjouit maintenant du fait que les vaches en gestation valent un montant d'argent record, et c'est une bonne chose. Ne voyez pas cela d'un mauvais oeil, tant que nous pouvons les isoler et les garder ici.

L'autre chose que nous pourrions observer est... entre parcs d'engraissement de veaux de naissance... Nous parlons de bovins sans hormone et sans antibiotiques. Cela permet l'établissement de partenariats d'un bout à l'autre de la chaîne. Allons-nous en voir davantage? Ce serait intéressant et amusant à observer dans des parcs

d'engraissement en partenariat avec l'industrie de la transformation. Faut-il le prendre en note? Cela pourrait être possible.

● (1715)

Le président: Merci.

Rory, y a-t-il quelque chose à ajouter là-dessus au chapitre du poulet ou du porc?

Merci, messieurs, de vous être présentés ici aujourd'hui.

M. Brian A. Read: Merci. C'est toujours un plaisir.

Le président: C'est un plaisir de vous rencontrer tous les deux, et je suis certain que nous vous reverrons ici à un moment donné, alors merci encore.

M. Rory McAlpine: Merci.

Le président: Avant que la séance soit levée, notre réunion a pris fin abruptement la semaine dernière... J'envisage d'inviter les mêmes témoins ici le 30 mai, soit le mercredi après le voyage à Guelph. Si tout le monde est d'accord, c'est ce que je ferais. Y a-t-il des commentaires à ce sujet?

D'accord alors. Merci beaucoup.

La séance est levée.

POSTE  MAIL

Société canadienne des postes / Canada Post Corporation

Port payé

Postage paid

Poste-lettre

Lettermail

**1782711
Ottawa**

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

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

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

PERMISSION DU PRÉSIDENT

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

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

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

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

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

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

SPEAKER'S PERMISSION

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

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

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

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

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