



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 023 • 1^{re} SESSION • 41^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mercredi 8 février 2012

—
Président

M. Larry Miller

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le mercredi 8 février 2012

• (1530)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): Pouvez-vous tous vous asseoir à votre place, s'il vous plaît? Il manque deux membres du comité pour avoir le quorum. Je suppose qu'ils sont dans la salle.

Je remercie tous les témoins d'être parmi nous aujourd'hui. Merci d'être venus. Je crois que vous avez un exposé en format PowerPoint et, au cas où nous aurions des problèmes techniques, ce qui peut arriver de temps en temps, je ne vais pas suivre l'ordre du jour et demander à la représentante de Grape Growers of Ontario de commencer.

Êtes-vous prête madame Zimmerman?

Mme Debbie Zimmerman (directrice générale, Grape Growers of Ontario): Merci beaucoup, monsieur le président.

Le président: Vous disposez de 10 minutes au maximum, je vous en prie, allez-y.

Mrs. Debbie Zimmerman: Très bien.

J'ai aussi une version française devant moi, je vais donc essayer de la lire.

Merci beaucoup de l'occasion que vous nous donnez de présenter un exposé aujourd'hui. Je tiens à remercier notre député de Welland, Malcolm Allen, de nous avoir invités à parler aujourd'hui devant le comité. Je vais essayer d'être aussi brève que possible.

Je voudrais faire un petit historique du secteur vitivinicole et donner le contexte des discussions sur le marketing et le commerce en ce qui a trait à Cultivons l'avenir 2. Grape Growers of Ontario, qui est l'organisation officielle agissant sous l'autorité de la Commission de commercialisation des produits de ferme, regroupe plus de 500 producteurs occupant plus de 15 000 acres de culture de raisins, y compris 176 vineries dans la province et quatre régions viticoles: la péninsule du Niagara, l'île Pelée, la rive nord du lac Érié et le comté de Prince Edward.

L'Ontario est le plus grand producteur de raisins au pays. On y produit près de 77 p. 100 de la production vitivinicole canadienne au pays. En 2011, la valeur totale à la ferme a dépassé 78 millions de dollars et la production a été l'une des plus grandes que l'on ait eue avec 64 000 tonnes de raisins. Les raisins hybrides et les vignes de l'espèce *Vinifera* comptent pour plus de 96 p. 100 de cette production; 4 p. 100 sont ce que l'on appelle des raisins *Labrusca* ou raisins à jus.

En 2011, le secteur vitivinicole a généré 600 millions de dollars dans la vente au détail en Ontario. Le secteur emploie environ 7 000 personnes en Ontario et verse plus de 100 millions de dollars en salaires directs.

La retombée économique d'un litre de vin entièrement fabriqué avec des raisins ontariens ou canadiens est de 11,50 \$ alors que celle

d'un litre de vin importé est de 0,67 \$ pour une valeur ajoutée d'environ 529 millions de dollars par an. Un acre de vigne, et je suis sûre que cela vous intéressera, génère annuellement 30 000 \$ de taxes pour la province de l'Ontario; nous contribuons donc à la construction d'hôpitaux et d'écoles.

En 1987, avant l'accord de libre-échange, l'Ontario produisait 62 000 tonnes de raisins dont 55 p. 100 étaient des raisins à jus comme les raisins Concord et Niagara. La valeur à la ferme était de 26 millions de dollars. Quarante-six millions de litres de vin canadien ont été vendus et notre vin détenait 49 p. 100 du marché du vin au Canada.

En 1987, avec l'aide du gouvernement fédéral, le Programme d'aide à l'adaptation du secteur vitivinicole, issu du libre-échange, a changé la donne pour le secteur vitivinicole qui s'est développé, a évolué et s'est taillé une réputation de classe internationale. Une réputation d'excellence qui repose sur l'appellation d'origine VQA garantissant que le produit est à 100 p. 100 ontarien ou canadien.

Bien que la production actuelle de raisins soit équivalente à celle de 1987, grâce aux investissements dans les vignobles, à l'innovation et à la recherche, 96 p. 100 des raisins ontariens sont aujourd'hui des raisins hybrides et des raisins de l'espèce traditionnelle européenne *Vitis vinifera*.

Ce qui est intéressant dans tout ça, c'est que la part du marché des vins canadiens ne s'est pas développée, elle a en fait diminué passant de 49 p. 100 en 1987 à seulement 32 p. 100 en 2011.

Dans la part de 32 p. 100 du marché du vin canadien vendu au Canada, il faut aussi compter les vins entièrement fabriqués avec du raisin national. Il y a donc, en fait, deux types de vins: le vin canadien et le vin de coupage, soit un mélange de vins canadien et étranger. Les vins d'appellation VQA, produits à partir de raisins à 100 p. 100 ontariens ou canadiens, ne détiennent que 11 p. 100 du marché en Ontario. Les vins de coupage qui sont un mélange de raisins canadiens et importés ne contiennent que 25 p. 100 de raisins nationaux.

Pourquoi le programme Cultivons l'avenir est un élément important pour la croissance du secteur vitivinicole? Vous le savez tous. Cultivons l'avenir comprend quatre composantes. Agri-investissement, Agri-stabilité et Assurance-production étaient des programmes importants qui ont assuré un niveau de stabilité à long terme dans le secteur agricole en fournissant une aide en cas de grosse perte de revenu agricole occasionnée par des facteurs qui échappent très souvent au contrôle des agriculteurs. Tout le monde sait que dans des conditions climatiques très froides, dans notre secteur en particulier, il est souvent difficile de cultiver du raisin. N'oublions pas aussi le taux d'échange, le coût du carburant et les conditions climatiques défavorables.

Grape Growers of Ontario encourage le gouvernement à maintenir les programmes de gestion des risques de l'entreprise inclus dans Cultivons l'avenir 2 et recommande que le gouvernement fédéral participe de concert avec le gouvernement de l'Ontario au nouveau Programme d'autogestion du risque qui viendra s'ajouter à Agri-investissement et Agri-stabilité.

● (1535)

Les paiements versés dans le cadre du programme d'autogestion du risque subissent une réduction équivalente au montant accordé à un agriculteur dans le cadre du programme Agri-stabilité, et ce, afin d'offrir un soutien financier lorsque le versement d'Agri-stabilité ne compense pas adéquatement une perte. Par exemple, si une vigne est fortement détruite par l'hiver et qu'il est nécessaire de replanter des pieds de vigne, il faudra attendre quatre ans avant que les vignes ne repoussent. Ce n'est pas quelque chose qui se fait du jour au lendemain. La marge de référence utilisée pour calculer les paiements du programme Agri-stabilité diminuera pendant les années durant lesquelles l'agriculteur n'a pas de revenu pour la vigne endommagée mais qu'il engage des dépenses pour la replanter.

Grape Growers of Ontario félicite le Premier ministre Harper pour l'accord transfrontalier qu'il a récemment conclu avec le président Obama. Nous accueillons favorablement le Plan d'action sur la sécurité du périmètre et la compétitivité économique et le Plan d'action sur la coopération en matière de réglementation et nous espérons que ces deux plans auront un important effet positif sur le secteur horticole du Canada.

Par exemple, nos raisins à jus sont exportés par camion aux États-Unis, car c'est la seule usine de transformation qui reste pour les raisins à jus canadiens, et très souvent le poste frontalier américain fait rebrousser chemin aux camions en se fondant sur des règlements de la FDA, l'Administration des aliments et drogues. Dans la conjoncture actuelle, il peut être difficile pour nos acheteurs, et même pour les acheteurs américains, d'acheter des raisins canadiens.

Nous remercions aussi le ministre Ritz de s'occuper de cette question car nous avons demandé qu'on y consacre beaucoup de temps afin d'aider les cultivateurs canadiens de raisins à jus.

Ces cultivateurs ont été soumis à de longues inspections et à des règlements de la FDA qui ont placé le secteur dans une situation impossible.

Pourquoi une meilleure efficacité des programmes de Cultivons l'avenir est nécessaire pour notre secteur?

L'innovation est cruciale pour la survie de l'industrie et nous voulons qu'elle demeure compétitive à l'échelle mondiale. Ce qui nous frustre, c'est que nous n'y avons pas réussi dans le passé. Le secteur horticole est important et nous représentons un certain nombre de secteurs dans notre bureau à St. Catharines. Nous représentons Grape Growers of Ontario, Ontario Apple Growers et Les producteurs de fruits tendres de l'Ontario. Quand je parle ici aujourd'hui d'Agri-flexibilité, qui fait partie de Cultivons l'avenir 2, je représente aussi ces organisations.

Les projets que certains d'entre nous avons préparés dans le cadre d'Agri-flexibilité au cours des deux dernières années auraient fourni un financement à frais partagés pour les investissements faits par les agriculteurs et fourni aussi la technologie et l'infrastructure qui s'avèrent bien nécessaires. Avant de déposer la demande de participation à Agri-flexibilité, notre organisation qui représente plusieurs secteurs — les pommes, les fruits tendres et les raisins, comme je l'ai dit — a fait une enquête auprès des agriculteurs. Environ 127 entreprises de viticulture avaient manifesté un intérêt initial pour investir 9,7 millions de dollars auxquels s'ajouteraient

des fonds de contrepartie qui seraient administrés par l'organisation de produits. Bien entendu, les autres organisations ont reçu une réponse similaire de la part de leurs membres. Les demandes de participation à Agri-flexibilité déposées par le secteur horticole ont été refusées — les trois secteurs ont été rejetés — en raison de changements apportés aux règles du programme pour empêcher que les entreprises ne reçoivent des fonds.

La viabilité à long terme du secteur exige un élargissement du marché local surtout compte tenu du fait que les vins VQA et les vins de coupage, mélange de vins canadiens et importés, occupent depuis des années une part inchangée de 32 p. 100 du marché national alors que les régions viticoles concurrentes occupent des parts allant jusqu'à 70 p. 100 de notre propre marché ici au Canada, ce qui est très préoccupant. À titre de comparaison, les vins australiens occupent 90 p. 100 de leur marché national, les vins californiens 63 p. 100 de l'ensemble du marché américain et les vins de la Nouvelle-Zélande 57 p. 100 du marché de ce pays.

Dans un exposé présenté le 29 novembre 2011 au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, Canadian Vintners Association a indiqué que partout ailleurs dans le monde, y compris en Australie, aux États-Unis, en Nouvelle-Zélande, en France, en Italie et ailleurs, les producteurs de vin bénéficient de l'aide financière de leurs gouvernements nationaux et régionaux, qui appuient des programmes d'aide à l'exportation et au marketing intérieur pour faire stimuler les ventes de vin et le développement économique régional. Dans l'Union européenne, par exemple, le programme de réforme du secteur du vin a consacré 1,2 milliard de dollars à la mise en marché des vins entre 2008 et 2012.

Les cultivateurs de raisins en Ontario et même au Canada ne devraient pas se trouver dans une situation où ils livrent concurrence aux finances publiques de pays étrangers.

● (1540)

Le programme Agri-marketing du gouvernement fédéral, appelé PAM, qui a favorisé des stratégies de commercialisation internationale à long terme, doit être élargi afin d'y inclure des programmes de commercialisation sur le marché national qui permettront aux groupes de producteurs de promouvoir la sensibilisation des consommateurs et les encourager à acheter des produits locaux.

Grape Growers of Ontario appuie fermement la recommandation qu'a formulé le Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire dans son troisième rapport concernant la compétitivité de l'agriculture canadienne et visant à modifier le programme Agri-marketing de manière à rendre admissibles les initiatives visant à développer le marché intérieur pour les produits canadiens. Nous soutenons cette recommandation et nous vous remercions de l'avoir proposée.

Combien de temps me reste-t-il?

Le président: Vous n'en avez plus.

Si vous voulez 10 secondes pour conclure, ce serait...

Mme Debbie Zimmerman: Je vous prie de m'excuser, mais j'ai parlé aussi vite que j'ai pu, monsieur le président.

Le président: Je n'en doute pas.

Mme Debbie Zimmerman: Je crois avoir pratiquement dit tout ce que je devais dire. Mais, vous pouvez certainement lire le reste dans le document.

Merci pour le temps que vous m'avez accordé.

Le président: Merci beaucoup.

Mme Debbie Zimmerman: Je vous en prie.

Le président: Nous passons maintenant à l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes. Nous avons Mme Proctor et M. Lemaire.

Vous disposez de dix minutes au plus, la parole est à vous.

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

Honorables membres du Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire, au nom de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes, j'aimerais vous remercier de nous avoir invités à prendre la parole devant vous aujourd'hui.

Certains membres du comité auront entendu parler de l'ACDFL à l'occasion d'autres événements, par exemple, l'« Horticulture pour la santé », mais pour ceux qui ne le savent pas, l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes représente une industrie des fruits et légumes frais évaluée à plus de 9 milliards de dollars au Canada. L'ACDFL est un organisme sans but lucratif qui représente depuis 87 ans des entreprises participant à la commercialisation des fruits et des légumes frais au Canada. Représentant une chaîne d'approvisionnement à intégration verticale, nous appuyons les besoins et les intérêts des entreprises membres, de la ferme à l'assiette. Les membres de l'Association comprennent des producteurs-expéditeurs, des détaillants en produits alimentaires, des services de restauration et presque tout ce qui se trouve entre. À titre d'exemple, nous comptons parmi nos membres: PEI Potato Board, B.C. Tree Fruits, Loblaw's, Metro, Sysco et Gordon Food Service.

Comptant plus de 770 compagnies membres, l'ACDFL représente les intérêts de 456 sociétés canadiennes, dont plus de 150 producteurs-expéditeurs-conditionneurs. La diversité de ses membres donne à l'ACDFL une perspective unique sur les enjeux et les difficultés que doit affronter le système alimentaire canadien, tant au Canada qu'à l'étranger, et tant au niveau de la production primaire que de la commercialisation.

Conscient que le comité cherche à se renseigner sur deux domaines essentiels, j'espère fournir des renseignements utiles du point de vue de la chaîne d'approvisionnement en fruits et légumes frais et du système alimentaire au Canada. Plus précisément, j'expliquerai comment l'industrie, le gouvernement et divers intervenants et secteurs très variés doivent collaborer pour créer un modèle permettant aux entreprises canadiennes actives dans les domaines de la production et de la vente des fruits et légumes frais de cultiver l'avenir.

L'industrie des fruits et légumes frais évolue très rapidement. Parce que ses produits sont très périssables, il n'est pas étonnant qu'on dise dans l'industrie « produit non vendu, produit perdu ». Cette réalité ajoute à la complexité du marché et aux méthodes de vente et de commercialisation des produits. Certains affirment que même si les investissements des gouvernements fédéral et provinciaux dans des programmes de développement sont une composante du moteur économique de notre industrie, ils ne sont pas la clé, mais plutôt la bougie d'allumage.

L'industrie des fruits et légumes frais au Canada profite du solide marché à l'exportation et l'importation avec notre plus proche partenaire commercial, les États-Unis. Le Canada exporte pour plus de 4 milliards de dollars de fruits et légumes frais tous les ans aux États-Unis et en importe pour environ 7 milliards de dollars. La réussite de l'exportation et de l'importation des fruits et légumes frais dépend fortement de l'intégrité du système réglementaire canadien et des mécanismes d'intervention qui appuient notre marché. Des règlements efficaces protègent notre santé, notre

sécurité et notre environnement, tout en favorisant la croissance, l'investissement, l'innovation et l'ouverture des marchés.

Comme le marché nord-américain est extrêmement important pour le secteur des fruits et légumes frais, nous sommes très heureux des travaux en cours au Conseil de coopération en matière de réglementation (CCR). Le CCR est un excellent exemple de la manière dont le gouvernement fédéral peut appuyer l'industrie, accroître les débouchés sur le marché en améliorant les mécanismes existants et favoriser la coopération pour concevoir des règlements visant à harmoniser la mise en oeuvre ou l'application. Bien que cette approche bilatérale avec les États-Unis soit encourageante, nous devons aussi prendre des mesures chez nous pour assurer une application et une interprétation uniformes des outils existants, comme la réglementation phytosanitaire, afin d'assurer la compétitivité de notre industrie nationale.

L'ACDFL s'est réjouie d'un grand nombre des recommandations contenues dans le rapport de la Commission sur la réduction de la paperasse et insiste sur la nécessité de veiller à ce que des règlements inutiles ou lourds ne nuisent pas à la compétitivité de notre industrie. Il est également crucial que les ministères ne supposent pas que les solutions élaborées pour un produit sont nécessairement la meilleure solution pour tous.

La traçabilité et l'introduction de l'emballage durable, par exemple, les contenants en plastique récupérables, ou CPR, sont des exemples d'innovation dans le secteur des fruits et légumes frais. La traçabilité assure le maintien de la salubrité alimentaire alors que l'utilisation des CPR pour les fruits et légumes frais — comme leur utilisation dans les caisses à claire-voie pour distribuer le lait et les viandes — garantit une livraison durable des fruits et légumes frais allant des producteurs-conditionneurs jusqu'aux centres de distribution des détaillants en alimentation et des exploitants de distribution alimentaire. Il est crucial que l'industrie et le gouvernement collaborent pour régler tout problème soulevé par des politiques ou des règlements existants ou émergents qui pourraient nuire à la capacité du secteur d'introduire de telles innovations. Par exemple, quelque chose se passe actuellement au Canada, au niveau de l'ACIA, concernant les CPR.

Le secteur des fruits et légumes frais au Canada n'a pas réalisé tout son potentiel à l'échelle nationale et internationale. Il y a encore de nombreuses occasions ratées, à cause de la complexité du marché planétaire, de l'absence d'harmonisation entre la chaîne d'approvisionnement, les politiques et règlements connexes et les lacunes dans une approche globale du système alimentaire qui comprend de nombreux intervenants dont les activités se recoupent et qui ne fonctionnent pas dans un modèle sectoriel linéaire.

● (1545)

L'Institut canadien des politiques agroalimentaires indique que:

Les enjeux qui touchent le secteur ainsi que leurs solutions s'entrecroisent et sont de plus en plus complexes, y compris ceux liés à la production et l'approvisionnement alimentaires stables, le commerce et l'accès au marché, le régime alimentaire, la nutrition et la santé de la population, le développement durable et l'adaptation aux changements climatiques. Seule une sage gestion de ces enjeux permettra d'assurer le succès à venir du pays. Pour y arriver, il faudrait modifier les liens entre les grands enjeux alimentaires et réunir les intervenants de l'agroalimentaire et ceux qui évoluent en périphérie. Il s'agit de penser en termes de systèmes alimentaires.

Comme le rapport le soulignait:

Il faut cesser de s'intéresser exclusivement aux secteurs, aux chaînes de valeur et aux gammes de produits pour se concentrer davantage sur les systèmes agroalimentaires. Les prochaines réussites reposent sur l'adoption d'une approche systémique qui reflète une meilleure compréhension des relations qui existent entre les divers acteurs [du marché].

L'industrie des fruits et légumes fonctionne selon un modèle de chaîne d'approvisionnement à intégration verticale depuis de nombreuses années. La distribution de produits périssables comme les fruits et les légumes exige une chaîne qui exploite les partenariats et la collaboration dans des systèmes alimentaires concurrentiels et complexes. Ce système comprend les partenaires traditionnels de la chaîne d'approvisionnement et a commencé à s'étendre dans les secteurs adjacents comme la recherche, la santé, le transport, l'environnement, la santé alimentaire, etc.

Un bon exemple est l'élaboration et le récent lancement du Guide des meilleures pratiques en transport de fruits et légumes, qui a été créé avec des partenaires de nombreux secteurs au Canada et aux États-Unis, afin de régler des problèmes communs et d'améliorer la compétitivité sur le marché.

En outre, l'industrie des fruits et légumes s'est attaquée à divers problèmes comme les écarts extrêmes des coûts des intrants par rapport à ceux des marchés internationaux — comme nous l'a dit le témoin précédent; le manque d'outils pour appuyer les exigences réglementaires et le manque de financement privé pour appuyer l'information commerciale, la recherche et l'innovation. Afin de résoudre ces problèmes, nous reconnaissons que nous avons la possibilité de faire fond sur des succès comme les travaux du CCR, d'élaborer des systèmes alimentaires dans l'industrie des fruits et légumes, qui réunit les secteurs qui s'entrecroisent, et d'améliorer la recherche et de renforcer la compétitivité au sein de l'industrie avec nos partenaires gouvernementaux.

Les programmes fédéraux et provinciaux actuels relatifs aux fruits et aux légumes frais qui appuient des partenariats public-privé, tels que les programmes financés par le Conseil d'adaptation régionale et les travaux en cours à la station de recherche Vineland, sont des exemples de modèles qu'on devrait étendre. Étant donné que l'industrie des fruits et légumes est composée de nombreuses petites et moyennes entreprises, il existe des fonds limités privés pouvant être investis dans des domaines qui pourraient être considérés non indispensables ou facultatifs, alors qu'ils sont en réalité essentiels à la croissance du marché.

À titre d'exemple, des outils comme les données sur les ingrédients afin d'appuyer l'étiquetage de la valeur nutritive des fruits et légumes frais au Canada sont nécessaires et coûtent malheureusement trop cher pour de nombreux petits producteurs. L'ACDFL collabore avec Santé Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada afin d'élaborer une liste des 20 principaux ingrédients pour l'industrie.

Comprendre la demande et les tendances du marché est également vital, car les besoins des consommateurs et les débouchés sur le marché évoluent dans notre environnement axé sur les médias sociaux. Un exemple des travaux en cours est celui des recherches menées en Ontario sur la culture et les essais de nouvelles variétés de légumes ethniques, afin de répondre à l'évolution de la demande canadienne. Ces recherches sont menées conjointement avec les chercheurs, les producteurs et les détaillants afin de mettre au point et de tester les produits, ce qui constitue un bel exemple de système alimentaire.

D'autres projets concernent le profil des goûts; en effet, le goût est essentiel si l'on veut vendre plus de fruits et de légumes frais. Il faut donc cultiver des produits savoureux. Il est essentiel d'avoir des programmes de sélection végétale et de tests auprès des consommateurs avec des pêches dont la taille et la couleur répondent à leurs exigences, mais dont le profil de goût correspond aussi à leurs préférences. On a besoin de financement pour poursuivre ces

recherches. En Ontario, on mène aussi des recherches afin de mettre au point une prune qui contiendrait la plus forte concentration d'antioxydants parmi toutes les prunes offertes sur le marché. Partout au Canada, d'autres recherches appuient l'innovation et les améliorations de la culture et de la production maraîchère — il est essentiel que ces travaux se poursuivent.

Ce modèle de chaîne d'approvisionnement intégré et ce système alimentaire en développement se voient tous les jours dans l'industrie des fruits et légumes frais. Ils dépendent de politiques et de règlements qui facilitent le commerce et réduisent les obstacles à la distribution des fruits et légumes frais aux consommateurs. La règle du « produit invendu, produit perdu » peut brusquer de nombreuses décisions dans notre chaîne d'approvisionnement et, comme indiqué, l'absence de politiques et de règlements alignés ou harmonisés peut avoir des conséquences spectaculaires sur la commercialisation et le commerce des fruits et légumes frais.

À mesure que des centres urbains partout au Canada commencent à s'engager plus activement dans l'élaboration d'une stratégie alimentaire en vue d'assurer un approvisionnement alimentaire durable dans leurs municipalités, nous devons travailler de manière proactive vers un système alimentaire global qui nécessite l'élaboration de politiques alignées pour appuyer tous les secteurs visés et, finalement, offrir des aliments sains et salubres aux Canadiens.

• (1550)

L'équilibre entre nos marchés intérieurs, à l'importation et à l'exportation, est essentiel. Même si nous souhaitons qu'on insiste davantage sur le développement de nos programmes d'achats locaux, il est important de reconnaître que cela doit se faire en synergie avec l'approvisionnement tout au long de l'année en fruits et légumes destinés à tous les Canadiens.

L'objectif ultime de notre chaîne d'approvisionnement est d'offrir aux Canadiens des fruits et légumes frais, sains et salubres. L'industrie et le gouvernement jouent un rôle clé dans l'atteinte de cet objectif. Comme elle est une composante du système alimentaire global, l'industrie des fruits et légumes reconnaît la nécessité de travailler de manière concertée pour appuyer la distribution des fruits et légumes et apporter des produits innovants sur le marché.

Le président: Pourriez-vous conclure, monsieur Lemaire?

M. Ron Lemaire: Désolé, monsieur le président.

Enfin, nous devons développer de nouveaux marchés et améliorer ceux qui existent déjà, tant sur le plan national que sur le plan international, pour les fruits et légumes frais. Les règlements, les politiques et les programmes canadiens doivent appuyer la recherche et l'innovation, adopter une approche fondée sur les systèmes alimentaires et créer des débouchés pour le secteur des fruits et légumes frais.

Merci.

• (1555)

Le président: Merci.

Nous allons maintenant entendre les représentants de la Canadian Soybean Exporters' Association, M. Harry et M. VanderLoo.

Vous avez 10 minutes.

M. Martin Harry (président, Canadian Soybean Exporters Association): Merci, monsieur le président.

Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant votre important comité. Je suis heureux d'être ici aujourd'hui en compagnie de mes collègues de la Canadian Soybean Exporters' Association pour présenter notre point de vue sur la mise en marché et le commerce dans le cadre de Cultivons l'avenir 2.

Je suis le président de la Canadian Soybean Exporters' Association, une association sans but lucratif qui représente des membres de toutes les facettes de l'industrie canadienne du soya. Aujourd'hui, Sue Robert, ancienne présidente, et Martin VanderLoo, notre trésorier, m'accompagnent.

La CSEA a pour mission d'améliorer continuellement la qualité et la valeur du soya du Canada et de promouvoir l'exportation du soya et des produits du soya canadien sur les marchés mondiaux.

Aujourd'hui, j'aimerais discuter de la valeur de la mise en marché et de la commercialisation du secteur du soya et présenter le point de vue de notre association.

Le Canada cultive environ 3,8 millions d'acres de soya. Le Manitoba, le Québec, l'Ontario et, récemment, c'est-à-dire ces deux dernières années, l'Île-du-Prince-Édouard ont étéensemencés avec du soya et ont livré une production totale de 4,2 millions de tonnes en 2011. Au fil des ans, les phytogénéticiens des secteurs public et privé ont mis au point diverses variétés de soya destinées à une multitude d'utilisations différentes, notamment les produits industriels, l'alimentation animale et la consommation humaine. Vous trouverez un diagramme explicatif dans le mémoire.

Les exportateurs investissent dans les possibilités croissantes qu'offre le soya canadien. Durant l'année civile 2010, le Canada a exporté environ 2,6 millions de tonnes métriques de soya d'une valeur approximative de 1,3 milliard de dollars. On estime que 40 p. 100 serait du soya « de consommation humaine » — et qui n'a pas été génétiquement modifié —, ce qui représente un volume d'environ 1,5 million de tonnes métriques.

Grâce au soya de consommation humaine, les producteurs canadiens récoltent des recettes additionnelles, c'est-à-dire une prime par rapport à ce que les transformateurs d'huile domestique paieraient pour le soya — le prix du Chicago Board of Trade. D'après les estimations récentes de la CSEA, si l'on calcule une prime moyenne d'environ 1,50 \$ le boisseau, cela représente 87 millions de dollars en recettes supplémentaires pour les producteurs canadiens de soya et contribue à l'économie locale des collectivités où résident les producteurs.

Le Canada est un chef de file mondial en ce qui concerne la qualité et la valeur du soya. Dans plusieurs marchés mondiaux, le soya canadien est le premier choix des transformateurs alimentaires qui sont à l'affût des tendances émergentes des produits de soya à valeur ajoutée. Les membres de la CSEA travaillent en collaboration avec l'industrie du grain, les producteurs de soya et le système de manutention spécialisé pour veiller à ce que le Canada produise le meilleur soya.

À chacun des maillons de la chaîne de valeur, du généticien de variétés au producteur de soya, en passant par le silo de collecte, les membres exportateurs veillent à ce qu'on réponde aux besoins du marché d'utilisation finale. De plus, la CSEA a participé à la mise au point de la première norme nationale complète de préservation de l'identité — PI — par l'entremise de la Commission canadienne des grains. Vous trouverez aussi un diagramme à ce sujet dans le mémoire.

La recherche permet de suivre de près l'évolution des exigences sur les marchés mondiaux. Cultivons l'avenir 1 offrait ce volet consacré à la recherche. Le marché mondial du soya est très

concurrentiel et les caractéristiques du soya des producteurs ont évolué à mesure qu'ils se sont adaptés aux préférences des consommateurs. Les fabricants de soya peuvent préciser des caractéristiques comme un taux de sucre élevé, des types de protéines précis, des niveaux élevés ou faibles d'isoflavones, ainsi qu'un rendement fonctionnel lorsqu'il est utilisé pour la production d'aliments à base de soya comme le tofu et le miso.

Il est essentiel que l'industrie canadienne du soya suive l'évolution de la demande en ce qui concerne son produit. Les caractéristiques du soya sont mises au point durant l'amélioration génétique des cultures et la sélection de nouvelles variétés de soya. Étant donné que les nouvelles variétés de soya doivent bien produire dans les conditions du terrain au Canada et posséder les qualités souhaitées par les marchés du soya pour consommation humaine, le processus d'élaboration est complexe et nécessite beaucoup de ressources. Les techniques d'évaluation qui permettent de déterminer de façon exacte et efficace la meilleure variété de soya sont essentielles au succès de l'entreprise.

Dans le cadre du programme Cultivons l'avenir 1, la CSEA profite d'une initiative de DPAI qui lui permet d'évaluer le soya de consommation humaine, ce qui nous aide à l'étranger. Grâce à cette initiative de recherche, la CSEA et AAC ont collaboré pour dégager les caractéristiques du soya qui sont importantes pour les consommateurs mondiaux et pour assurer que ces caractéristiques sont intégrées dans les nouvelles variétés. Une composante clé de la stratégie a été l'élaboration de protocoles d'évaluation en laboratoire pour la sélection et la surveillance de la qualité de la récolte de soya au Canada.

J'aimerais ajouter que la Canadian Field Crops Research Alliance — les groupes de producteurs et l'industrie — a entrepris une autre initiative DPAI de recherche évaluée à plus de huit millions de dollars. Elle s'étend du Manitoba à l'océan Atlantique et se concentre sur la sélection du soya.

●(1600)

Collectivement, ces initiatives de recherche et les technologies qui en résultent amélioreront la capacité de l'industrie canadienne du soya et lui permettront de rester à l'avant-garde du marché mondial du soya destiné à la consommation humaine. Cette initiative profitera de capacités complémentaires comme l'accès aux renseignements sur le marché de la CSEA et la capacité unique de l'équipe de recherche d'AAC d'effectuer cette recherche sur la génétique, la biologie de la semence du soya et la fonctionnalité du produit de soya. Il est essentiel que Cultivons l'avenir 2 continue de recevoir le financement adéquat pour veiller à ce que ces programmes de recherche ne soient pas interrompus. Dans le cas du programme de génétique du soya, il s'agit d'un processus s'échelonnant sur 10 ans qui nécessite des centaines de croisements initiaux pour obtenir une variété ayant les caractéristiques alimentaires nécessaires pour les producteurs et ensuite pour le marché.

Le transport représente un autre problème, car il influe sur la compétitivité du soya canadien. Sur une période prolongée, les membres exportateurs de la CSEA ont reçu des rapports d'acheteurs étrangers qui indiquaient que le soya canadien destiné à la transformation humaine coûte plus cher par tonne livrée que tout autre soya destiné à la consommation humaine fourni par nos concurrents américains. Une observation préliminaire indiquerait que cette différence de prix est attribuable à une simple question de devise; toutefois, en poursuivant l'analyse, on se rend compte que la différence de prix peut être attribuée au fait que nos concurrents américains peuvent transporter des marchandises conteneurisées à partir de Chicago et de Columbus vers la côte Ouest américaine — parfois en passant par des ports canadiens — à prix considérablement moindre que ce qu'il nous en coûte pour transporter les marchandises conteneurisées à partir de Toronto et Montréal en passant par Vancouver. Il y a aussi un diagramme à ce sujet.

Cette étude informelle des taux de transport océanique de conteneurs comparant Toronto, Chicago et Columbus, en Ohio, révèle que les firmes canadiennes paient jusqu'à 530 \$ de plus que les taux de frais publiés à partir de Chicago ou de Columbus pour la même destination mondiale. En discutant avec divers entrepreneurs de transport et transporteurs maritimes, il ressort très clairement que la différence entre les taux de transport américains à partir de Chicago et de Columbus comparativement à Toronto est imputable aux taux ferroviaires. La situation a de graves répercussions sur la compétitivité du soya canadien sur le marché mondial.

La CSEA est d'avis qu'on doit se pencher sur la question du tarif des marchandises conteneurisées de l'Est du Canada pour assurer la compétitivité et l'accès aux marchés mondiaux. Il s'agit d'un point crucial pour l'industrie d'exportation du soya, et il pourrait avoir un effet indésirable sur le gagne-pain des agriculteurs canadiens, des compagnies céréalières, des transformateurs et des transporteurs.

Voici d'autres questions ayant une incidence sur la commercialisation du soya canadien sur les marchés mondiaux.

Il est nécessaire que le Canada participe au Partenariat transpacifique et en devienne membre. Nos consommateurs à l'étranger le réclament.

Le secteur canadien de l'exportation de soya continue de travailler de concert avec les phytogénéticiens du soya et les chercheurs, ainsi qu'avec des partenaires de l'AAC, pour faire en sorte que nous respections la réglementation canadienne et internationale sur les métaux lourds et les limites maximales de résidus. Il est impératif que d'autres gouvernements ne prennent pas des règlements qui nuiraient au commerce.

Mon collègue a parlé de la paperasserie et de la bureaucratie. La CSEA est un petit organisme disposant de ressources financières et humaines limitées. Nous sommes tous bénévoles, à l'exception d'un employé à temps partiel. Compte tenu de la montagne de paperasse nécessaire pour présenter une demande de financement, il faut consacrer des fonds et des heures de travail pour suivre et gérer cette demande. L'importante quantité de fonds et de temps de travail nécessaire a empêché la CSEA de demander un tel financement au programme actuel de Cultivons l'avenir. La CSEA croit que d'autres méthodes d'accès au financement pour les programmes de commerce et de mise en marché des petits organismes comme la CSEA doivent être établies tout en continuant d'assurer la reddition de comptes dans le cadre de Cultivons l'avenir 2. La CSEA a observé que de gros organismes qui sont bien financés et comptent beaucoup d'employés ont tendance à participer aux initiatives de mise en marché et de commerce offertes par Cultivons l'avenir; toutefois, de petits

organismes comme la CSEA qui sont axés sur les résultats peuvent également jouer un rôle clé pour transformer les initiatives de mise en marché et de commerce en succès canadiens tangibles.

En résumé, le secteur canadien de l'exportation du soya crée des emplois et produit une activité économique dans tous les segments de la chaîne de valeur du soya. Bien que cette chaîne commence avec la recherche et la mise au point de variétés du soya, elle comprend aussi la production et la culture de variétés spécialisées par les producteurs canadiens, le système de manutention à identité préservée et les activités de traitement spécialisées du secteur du silo, et le système de transport du soya vers le marché de destination par camion, chemin de fer, cargo hors mer et navire porte-conteneurs transocéanique.

La CSEA rappelle, encore une fois, que la recherche publique est essentielle au succès continu que le Canada a connu dans le programme du soya à identité préservée. Notre pays est connu à l'échelle mondiale pour son succès en matière de production de soya non modifié génétiquement. Les programmes de sélection du soya se sont adaptés au fil des ans pour répondre à la demande de caractéristiques relatives à la protéine, à la taille, à la couleur du hile et à la santé — et, plus important, relatives au rendement pour nos producteurs — que les acheteurs internationaux et nationaux recherchent.

Les résultats se trouvent dans le produit. Les exportateurs du Canada maintiennent non seulement la qualité du soya qu'ils reçoivent, mais ils en améliorent également la qualité. C'est grâce à cet engagement que le Canada peut fournir un soya de haute qualité aux marchés mondiaux.

Mes collègues et moi-même aimerions vous remercier et nous serons ravis de répondre à vos questions.

● (1605)

Le président: Merci beaucoup.

Le dernier, mais non le moindre, monsieur Bacon. Vous avez 10 minutes.

M. Gordon Bacon (premier dirigeant, Pulse Canada): Je vous remercie, monsieur le président et je remercie les membres du comité. C'est toujours un plaisir et un privilège d'être invité à comparaître devant le comité permanent pour présenter quelques réflexions de Pulse Canada et pour parler aujourd'hui de Cultivons l'avenir 2 et de ce que nous croyons...

Le président: Avant que vous poursuiviez, j'aimerais signaler que la cloche va être déclenchée dans environ trois minutes. Nous avons entendu dire qu'il y aura un vote d'urgence. N'en tenez tout simplement pas compte; nous allons essayer de poursuivre.

J'espère pouvoir vous laisser terminer votre exposé. Je pense que nous devrions avoir le temps pour une série de questions de cinq minutes et ensuite nous devrions y aller. Nous aurons amplement le temps de nous rendre à la Chambre, puis nous reviendrons. Nous verrons à quelle heure vous terminerez votre exposé et si nous avons des questions.

Allez-y.

M. Gordon Bacon: Toute stratégie pour l'agriculture doit s'accompagner d'une vision, et ce que je vous propose d'examiner est la vision que nous avons énoncée dans l'industrie des légumineuses, une vision axée sur la rentabilité. Nous estimons qu'il ne faut pas nous limiter à chercher à satisfaire les besoins alimentaires à la hausse d'une population mondiale qui ne cesse de croître, mais qu'il faut plutôt nous concentrer sur la rentabilité.

Cultivons l'avenir 2 doit être une stratégie commerciale axée sur les enjeux qui permettent à notre industrie de rester compétitive sur le marché international. Nous allons examiner les deux premières pages avant de les mettre de côté.

Je tiens à exposer ce que nous croyons être les quatre points clés qui doivent faire partie de Cultivons l'avenir 2. Dans l'exercice « prospectif » que nous effectuons tous, nous devons tenir compte du fait que nous n'aurons probablement pas plus d'argent — nous serons chanceux si nous obtenons la même somme d'argent — et qu'il est même concevable que nous en recevions moins. Dans mon exposé, je vais donc parler des quatre priorités en ordre d'importance décroissant.

La première priorité est l'accès au marché, et je ne sais pas ce que nous pourrions dire de plus là-dessus. Notre secteur exporte 80 p. 100 de ce qu'il produit, de sorte que les accords d'accès aux marchés, y compris l'Accord de partenariat transpacifique, sont cruciaux. Toute économie tributaire des exportations doit avoir accès aux marchés.

La deuxième priorité concerne la salubrité des aliments. Nous avons un nombre croissant de barrières non tarifaires au commerce. Je mettrais dans cette catégorie les problèmes liés aux politiques sur la présence en faibles quantités d'OGM et sur les résidus chimiques. Je tiens à souligner que tout le monde dans l'industrie alimentaire est tout à fait d'accord pour protéger la santé humaine et l'environnement. La question est de savoir ce que nous pouvons faire pour gagner la confiance des consommateurs du monde entier sans que les problèmes de sécurité alimentaire ne deviennent des obstacles au commerce. Je pense que l'une des solutions clés réside dans l'harmonisation des processus de réglementation entre les gouvernements du monde entier. Encore une fois, je me reporte à quelques-uns des commentaires formulés au sujet du Conseil de coopération en matière de réglementation, une initiative mise en œuvre dernièrement et pour laquelle des réunions ont été tenues à Washington. Il faut revoir le Codex. Un grand nombre d'initiatives stratégiques ont besoin du leadership et du soutien du gouvernement, et pour cela il faut des ressources. Il faut donc que certaines de ces initiatives soient financées adéquatement par Cultivons l'avenir 2.

Franchement, à notre avis, au lieu de voir leurs budgets coupés, certains ministères devraient recevoir plus d'argent, parce qu'ils peuvent aider les entreprises à être rentables et compétitives à l'échelle mondiale.

Je saute un tas de choses vraiment bien ici, mais vous pourrez les lire plus tard.

La troisième priorité concerne le transport et, encore une fois, c'est un point qui a déjà été soulevé. Beaucoup de choses bougent concernant le transport. Comme vous le savez, je suis coprésident du Groupe de travail sur la logistique du transport des récoltes, un comité qui a été mis en place par le ministre Ritz afin d'examiner certaines de ces questions. Ce que je souhaite souligner concernant le transport, c'est que le travail à faire ne se termine pas avec la mise en place d'un accord sur les niveaux de service, tout comme il ne suffisait pas de faciliter les discussions pour parvenir à cet accord. Aucun d'entre nous ne peut crier « mission accomplie » avant de voir des statistiques sur le rendement qui montrent que la totalité de la chaîne d'approvisionnement fonctionne mieux. D'ailleurs nous ne pourrions jamais crier « mission accomplie », car il s'agit d'un processus d'amélioration continu.

Nous avons écouté les exposés de la Canadian Soybean Exporters Association. Encore une fois, parce que nous avons une économie tributaire des exportations, nous devons être compétitifs. Je tiens à

rappeler au comité un commentaire qui avait été fait lorsque nous avons signé l'accord commercial bilatéral avec la Colombie, selon lequel, même avec un avantage tarifaire de 15 p. 100, certains Colombiens ne voyaient pas le Canada comme un fournisseur privilégié, parce que nous n'étions pas fiables. Il faut donc continuer de mettre l'accent sur le transport.

Le dernier point a déjà été soulevé : pour être un secteur agricole innovateur, nous devons être compétitifs dans la mise en marché et le commerce, ce qui implique des investissements dans la recherche — et non pas seulement des investissements dans la science; il faut des investissements qui mettent la science au service des gens d'affaires. Il faut investir dans l'innovation.

Comme quatrième élément, et comme principe clé de Cultivons l'avenir, il faut investir dans l'innovation, ce qui inclut des investissements dans la recherche scientifique. Chacun d'entre nous devra faire un meilleur travail pour que la population comprenne pourquoi l'investissement public en recherche est un bon investissement pour tout le monde.

Ce sont les quatre éléments clés qui, selon nous, assureront la rentabilité du secteur.

● (1610)

Le dernier commentaire que je veux faire porte sur la transition. Quand je regarde le calendrier, je vois qu'il nous reste 13 mois dans le programme Cultivons l'avenir 1. De façon réaliste, si on compte à rebours à partir de mars 2013 et qu'on détermine quand les formulaires de demande doivent être prêts et les décisions stratégiques prises, on constate qu'il faut faire le travail avant la pause estivale. Ainsi, le ministère aura le temps de rassembler les formulaires et les programmes, d'obtenir les réponses de l'industrie et de recevoir des demandes. Cela nous donnera suffisamment de temps pour examiner les demandes et obtenir les décisions de financement pour Cultivons l'avenir 2 au plus tard le 1^{er} janvier 2013. Enfin, l'industrie pourra, de son côté, se préparer pour les nouveaux programmes et le nouveau cadre stratégique qui seront en place le 1^{er} avril.

Les délais sont serrés. Mais si nous ne voulons pas être obligés d'avoir recours à des programmes de transition, et si nous voulons avoir un partenariat fort entre le gouvernement et l'industrie, c'est ce que nous devons faire.

Monsieur le président, mon exposé se termine sur ces quatre points et je conclus en précisant qu'il est nécessaire d'agir vite pour que la transition de Cultivons l'avenir 1 à Cultivons l'avenir 2 se fasse en douceur.

Le président: Très bien, merci.

La cloche s'est mise à sonner il y a moins d'une minute, nous avons donc 30 minutes.

Est-ce qu'il y a consentement unanime pour une série de questions de cinq minutes?

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): Monsieur le président, je pense que 15 minutes, c'est un peu serré. Pourquoi ne pas y aller avec deux questions, puis revenir?

Le président: Je n'ai pas dit 15 minutes.

M. Pierre Lemieux: Vous avez dit une série de questions de cinq minutes. C'est-à-dire cinq, 10, 15....

Le président: Non, je voulais dire une question de cinq minutes.

Très bien. Nous allons simplement continuer.

Monsieur Allen, vous avez cinq minutes.

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

Merci à tous et bonjour.

Debbie, cela fait longtemps que nous ne nous sommes pas vus. Je suis très heureux de vous revoir. Nous ne recevons pas beaucoup de gens de Niagara. C'est un plaisir de vous accueillir ici.

Je veux revenir à votre exposé. Nous n'avons pas pu l'entendre en entier. Il y a quelques passages vers la fin que j'aime beaucoup. L'un porte sur les précisions à apporter à l'étiquetage. Je crois que l'une des choses que nous trouvons difficile dans l'industrie du vin est de veiller à ce qu'en fin de compte, les gens savent réellement ce qu'ils obtiennent.

Pour économiser du temps, monsieur le président, je vais poser tout de suite la seconde question.

Votre dernière diapositive, en fait, porte sur la valeur ajoutée par litre du vin. Vous dites que celle des produits importés à 100 p. 100 est de 67 ¢. Cette valeur monte jusqu'à 11,50 \$ si les produits ont l'appellation VQA, c'est-à-dire s'ils sont entièrement canadiens — si le raisin est cultivé et si le vin est mis en bouteille et commercialisé au Canada. C'est un objectif que d'autres producteurs voudraient atteindre, j'en suis certain, par rapport à leurs concurrents. Mais c'est une question différente.

Je souhaiterais réellement vous entendre sur ce point.

Mme Debbie Zimmerman: Merci.

Je vais être aussi brève que possible. Je m'excuse de ne pas avoir été en mesure de faire mon exposé en entier.

Tout d'abord, l'ACIA, comme chacun le sait, mène des consultations depuis 2009, c'est-à-dire depuis que le premier ministre Harper a déclaré, dans notre région de Niagara, que les Canadiens devraient profiter d'un étiquetage clair et concis. Bref, le contenu de la bouteille devrait correspondre à l'information donnée sur la bouteille.

Il faut qu'une décision en ce sens soit prise. Nous espérons que ces discussions se termineront bientôt, parce qu'elles ont un impact sur une grande partie de ce que nous faisons. Un mélange « étranger-canadien » devrait avoir au moins 25 p. 100 de produits canadiens dans la bouteille. Toutes les régions viticoles dans le monde ont au moins cela. Donc, si vous voulez utiliser le terme « canadien », il devrait y avoir des produits canadiens dans la bouteille. Cela ne devrait pas concerner le processus; ce produit devrait être, dans les faits, un produit canadien. Nous espérons qu'une décision sera prise bientôt.

L'autre composante est, oui, la production locale... Je crois que quiconque a une bonne connaissance de l'agriculture dans sa propre circonscription ou ailleurs au pays connaît les avantages d'un produit local. Évidemment, l'avantage dérivé pour nous est l'impact économique de plus de 11 \$ lorsque le produit est fabriqué dans notre région. Cela vient de la valeur ajoutée tout au long du processus jusqu'au produit final, qui est le vin.

Comme chacun le sait, les régions viticoles du pays comptent d'autres attraits. Elles ont des restaurants. Elles offrent des occasions d'affaires à l'ensemble du secteur, y compris le tourisme. Il est donc extrêmement important de profiter du programme Cultivons l'avenir pour investir dans ces régions. C'est pourquoi nous appuyons le rétablissement du programme de commercialisation, et nous demandons qu'on mette l'accent non seulement sur le marché d'exportation mais également sur le marché intérieur.

•(1615)

M. Malcolm Allen: De votre point de vue, que pouvons-nous faire dans le cadre de Cultivons l'avenir 2? Abstraction faite du 25 p. 100, comment pouvons-nous habiliter les producteurs de partout au pays? Nous constatons effectivement que des vignobles fleurissent dans des endroits où nous n'avions jamais pensé en voir. Il y en a en Nouvelle-Écosse et dans des endroits non traditionnels.

Pouvons-nous aider ce marché d'appellation VQA à croître, soit à le faire connaître aux gens? Pensez-vous qu'il y a quelque chose que nous pouvons faire?

Mme Debbie Zimmerman: Je pense qu'il faudrait revenir à Agri-flexibilité et à l'innovation. Nous devons innover pour demeurer à l'avant-garde. Personne n'aurait cru auparavant qu'une industrie viticole pouvait se développer dans le Sud-Ouest de l'Ontario, mais il y en a une aujourd'hui. Toutefois, il faut des innovations pour l'aider à grandir et à se transformer, étant donné que la culture du raisin dans un climat froid est à tout le moins difficile.

Nous nous penchons sur une nouvelle variété de pomme qui possède des avantages pour la santé et moins de gaz — ce genre d'avantages découle de la création de nouvelles marques et de nouvelles variétés. Il faut rester en avance sur la Chine, et dans notre cas, rester en avance sur le Chili, l'Argentine, la Californie et, surtout, la Nouvelle-Zélande et l'Australie.

Donc, c'est l'innovation, c'est pourquoi nous voulons qu'Agri-flexibilité soit maintenu dans le programme Cultivons l'avenir 2, avec un accès aux financements.

M. Malcolm Allen: Monsieur Bacon, c'est comme toujours un plaisir de vous accueillir ici.

Vous avez parlé des enjeux liés au transport, surtout ferroviaire. Dans d'autres secteurs, ils ne sont peut-être pas tout à fait les mêmes. D'après vous, y a-t-il des mesures que nous pourrions prendre pour favoriser le changement que vous souhaitez en ce qui concerne le service que nous recevons pour les produits agricoles et la potasse?

M. Gordon Bacon: Oui, certains éléments devraient se retrouver dans les accords sur les niveaux de service. Je pense que le Parlement a un rôle à jouer dans l'amélioration des rapports du secteur public. L'un des comités du Groupe de travail sur la logistique du transport des récoltes a été chargé de préparer des recommandations. En fin de compte, cela nous permettra de savoir si toutes les mesures que nous avons prises ont entraîné des changements notables. Nous vous ferons savoir, par l'intermédiaire du Parlement, si nous en avons fait assez. À mon avis, compte tenu de l'ensemble des initiatives qui ont été mises sur pied, nous ferons des progrès.

Nous avons déjà fait de réels progrès. Le rendement du transport ferroviaire est bien meilleur qu'il y a deux ans, mais nous devons nous assurer que toute la chaîne fonctionne bien, et, pour le savoir, il faut avoir de meilleurs rapports du secteur public.

Le président: Monsieur Lemieux, si vous prenez la parole, il nous restera environ 19 minutes pour nous rendre à la Chambre.

M. Pierre Lemieux: Permettez-moi de consulter mes collègues.

Le président: Vous n'y tenez pas? D'accord.

Nous serons de retour tout à l'heure. Je le regrette, mais nous n'y pouvons rien. Prenez un café, et dès la fin du vote, nous reviendrons tous aussi vite que possible.

La séance est suspendue.

•(1615)

(Pause)

•(1700)

Le président: Nous avons le quorum.

Pierre, la parole est à vous dès que vous serez prêt.

M. Pierre Lemieux: Merci de votre patience. Je sais qu'une interruption de la sorte est un peu frustrante, d'autant plus que vous venez de loin, mais nous voilà.

Mes premières questions concernent l'exposé sur la viticulture. En lisant les pages 4 et 5 de votre exposé, je m'interroge sur une information: la production est passée de 62 000 à 64 000 tonnes. C'est une hausse relativement minime, mais pourtant, les ventes de vin canadien ont augmenté — de plus du double — passant de 46 à 103 millions de litres. Même si les ventes de vin canadien ont plus que doublé, la part du marché a chuté à 32 p. 100.

Pourriez-vous expliquer cela? Ne vous cantonnez pas dans les pourcentages. J'aimerais également savoir, par exemple, si une partie de ces litres de vin est exportée. Qu'en est-il du marché d'exportation pour les vignobles de l'Ontario? A-t-il pris de l'ampleur au fil du temps, ce qui expliquerait la hausse des ventes? C'est peut-être à cause des exportations. Je n'en suis pas sûr.

Mme Debbie Zimmerman: Certaines des ventes à l'exportation concernent en fait le vin de glace. Le vin de glace est probablement le seul produit pour lequel il existe un marché d'exportation suffisant. Bien sûr, le marché du vin de glace est important pour nous, mais la différence s'explique par l'existence de deux types de vin. L'un est canadien à 100 p. 100, et l'autre est constitué d'un mélange de vin canadien et de vin étranger. C'est parce qu'on mélange les deux types de vin qu'il y a une différence dans les chiffres.

Nous cultivons également des raisins à jus. Ils représentaient un gros pourcentage en 1987, mais avec l'arrivée du libre-échange, on a enlevé une bonne partie des vignes de raisin à jus, qu'on a remplacé par des vignes de raisins *Vitis vinifera* et hybrides.

•(1705)

M. Pierre Lemieux: D'accord. Donc, quand on fait venir le mélange, de quoi s'agit-il au juste? Sous quelle forme cela se présente-t-il?

Mme Debbie Zimmerman: Le mélange de vin étranger et de vin canadien? J'aimerais bien avoir une image à vous montrer. Un gros bateau-citerne remonte le canal Welland. À l'aide d'un tuyau d'incendie, on pompe le vin dans un autre bateau-citerne. Ensuite, on transporte le vin jusqu'à une usine d'embouteillage, où on fait un mélange avec 75 p. 100 de vin importé et 25 p. 100 de vin canadien.

M. Pierre Lemieux: La valeur à la ferme a-t-elle augmenté?

Mme Debbie Zimmerman: Oui, beaucoup, à cause des espèces de raisins. Les raisins Labrusca ou à jus valent environ 300 \$ la tonne, alors que les raisins de cuve vont de 1 200 \$ à 2 400 \$ la tonne.

M. Pierre Lemieux: Je sais que vous faites face à des difficultés au pays. Comme vous le savez, un député conservateur a proposé un projet de loi pour aider à surmonter certains obstacles entre les provinces...

Mme Debbie Zimmerman: ... des obstacles au commerce.

M. Pierre Lemieux: Tout à fait. J'aimerais en savoir un peu plus sur vos exportations. Quelles mesures prenez-vous pour augmenter les exportations, et vers quels pays l'industrie vinicole de l'Ontario exporte-t-elle?

Mme Debbie Zimmerman: Nous exportons en majeure partie du vin de glace, surtout en Europe, mais, encore une fois, cela dépend beaucoup de ce que permettent les ententes commerciales européennes. Nous exportons aussi beaucoup de vin de glace en Chine. Vous allez probablement vous interroger sur d'éventuels litiges commerciaux concernant ce produit et sur la façon dont les raisins sont cultivés pour le vin de glace, parce que, bien entendu, il existe des normes internationales concernant ce vin que nous devons respecter.

Ce sont donc les principales destinations de nos produits.

M. Pierre Lemieux: Qu'en est-il des autres vins? A-t-on fait des efforts de commercialisation afin de vendre les vins canadiens à l'étranger? Je pense que vous reconnaissez que d'autres pays ont accès au marché canadien. Qu'en est-il de notre accès aux marchés étrangers, et que fait le secteur du vin pour avancer dans ce domaine?

Mme Debbie Zimmerman: Vous connaissez sûrement la Canadian Vintners Association; elle vous a présenté un exposé. Elle en fait beaucoup, mais je dirais que l'un des principaux problèmes pour nous, compte tenu du coût des exportations, c'est que nous ne sommes pas maîtres de notre propre marché.

Comme nous sommes un secteur d'activité canadien, les occasions de croissance se trouvent avant tout dans notre propre cour, mais nous sommes limités par des politiques, et à l'international...

M. Pierre Lemieux: D'accord, mais l'un n'empêche pas l'autre, n'est-ce pas? Vous pouvez exporter même si votre part du marché intérieur est insuffisante.

Mme Debbie Zimmerman: Bien sûr, il existe des possibilités d'exporter, mais relativement parlant, les occasions de réussite et de rentabilité se trouvent au pays avant tout.

M. Pierre Lemieux: Oui, et je pense qu'à cet égard, les obstacles au commerce interprovincial n'aident pas, parce qu'en fait, le vin ne peut être vendu que dans la province où il est produit. La seule avenue, à part la vente dans la province d'origine, c'est l'exportation, n'est-ce pas? Je veux dire, l'exportation hors du Canada — pas hors de la province, mais hors du Canada.

Mme Debbie Zimmerman: D'après ce que je comprends, le projet de loi déposé en Chambre sur les obstacles au commerce interprovincial concerne l'utilisation personnelle et ne prévoit aucune restriction en ce qui concerne le type de vin. Cela ne se limite pas aux produits canadiens. Pourtant, nous ne sommes pas intimidés par l'idée de mettre notre vin en marché dans une autre province.

M. Pierre Lemieux: Dans le cadre de ses travaux, le Comité de l'agriculture a été appelé à se déplacer. Je me souviens qu'en Colombie-Britannique — comme en Ontario —, il existe des vins canadiens reconnus sur la scène internationale, qui remportent des prix très prestigieux, mais qui ne peuvent être vendus que dans leur province d'origine. Ils pourraient être vendus à l'étranger, et les autres Canadiens pourraient aussi profiter de ces vins exceptionnels.

Mme Debbie Zimmerman: Oui, en effet.

M. Pierre Lemieux: Un projet de loi a été proposé pour essayer de résoudre ce problème, et bien sûr, nous espérons qu'il aura d'autres répercussions.

J'essaie de me concentrer un peu plus sur les marchés internationaux et sur les efforts qui sont déployés pour les pénétrer.

Mme Debbie Zimmerman: Je pense que c'est une question qui nous concerne tous. Les viticulteurs de l'Ontario veulent éviter de gaspiller une partie de leur production parce qu'ils ne peuvent la vendre aux caves vinicoles de la province.

En 2008, nous avons gaspillé 8 000 tonnes de raisins à cause de l'absence d'un marché dans notre province.

• (1710)

M. Pierre Lemieux: Ah bon, je ne savais pas cela. Donc, vous dites que la production dépasse largement la demande du marché.

Mme Debbie Zimmerman: Tout à fait. C'est la raison pour laquelle nous aimerions que des normes nationales soient appliquées dans l'ensemble du pays.

M. Pierre Lemieux: D'accord, merci.

Le président: Merci beaucoup.

Nous passons maintenant à M. Valeriote. Vous avez cinq minutes.

M. Frank Valeriote (Guelph, Lib.): Je remercie toutes les personnes qui ont témoigné devant le comité aujourd'hui.

Comme je n'ai que cinq minutes, je ne pourrai pas poser des questions à chacun d'entre vous. Je commencerai par m'adresser à Mme Zimmerman ainsi qu'à MM. Lemaire et Harry.

De nombreux témoins nous ont parlé de l'innovation et de la commercialisation et ils ont souligné le manque de financement à cet égard. Nous savons que les dépenses des entreprises en recherche et développement ont considérablement fléchi au cours des six dernières années. Elles se situent maintenant en deçà de la moyenne. Dans les pays de l'OCDE, la moyenne est de 1,6 p. 100 du PIB. Nous sommes à 1 p. 100, et c'est très troublant, voire alarmant.

D'après ce que j'ai compris, dans le secteur agricole, il faut agir comme Apple dans le secteur technologique. On doit créer des produits qui répondent aux désirs et aux besoins des gens. Vous en avez parlé, qu'il s'agisse de traçabilité, de nouveaux produits, de techniques de culture ou d'une variété d'autres aspects.

Dans l'Énoncé de Saint Andrews, je pense qu'on avait abordé les questions d'innovation et de commercialisation — très brièvement — pour orienter les discussions sur Cultivons l'avenir 2. Pouvez-vous, chacun d'entre vous — monsieur Lemaire, puis monsieur Harry, et enfin madame Zimmerman — me dire à quel point l'innovation et la commercialisation sont importantes et si l'absence d'investissement dans ces domaines vous préoccupe?

Monsieur Bacon, vous pouvez réfléchir à la prochaine question, qui concerne l'examen du rendement du transport ferroviaire. Vous avez dit que les choses ont bougé pendant les deux dernières années. Je peux vous dire que ça allait très mal auparavant. J'aimerais savoir de quels changements il s'agit, ce qu'on pourrait faire de plus et ce qu'il faut faire dans le secteur ferroviaire en particulier.

Monsieur Lemaire.

M. Ron Lemaire: Merci.

En ce qui concerne l'innovation, quand on considère en particulier les fruits et les légumes frais, les marges sont extrêmement étroites. Nous l'avons entendu, les coûts des facteurs de production ainsi que d'autres variables qui déterminent ce qu'un producteur peut vendre tout en demeurant compétitif obligent notre secteur d'activité à se tourner résolument vers l'innovation pour demeurer concurrentiel. Donc, quel nouveau produit ai-je à proposer? Quels éléments de ce produit vais-je mettre en marché? J'ai mentionné que le goût était un

aspect fondamental. Que devons-nous examiner pour essayer de stimuler et de soutenir...? Eh bien, l'innovation peut soutenir la compétitivité, pas seulement au pays, mais également à l'étranger. Il est très important de tirer des enseignements de certaines activités innovatrices menées à l'échelle internationale et d'en profiter au pays.

L'autre difficulté dans le secteur des fruits et légumes frais tient au fait que nous avons 700 UGS chez les détaillants pour plus de 150 produits différents à travers le pays. Compte tenu du grand nombre de produits, quand il s'agit d'aborder l'innovation relativement aux différents produits de base, il faut examiner les meilleures possibilités d'innovation dans chaque secteur. Cette approche pourrait peut-être ne pas fonctionner. Il faut étudier la situation dans son ensemble puis se concentrer sur chaque produit.

M. Frank Valeriote: Monsieur Harry.

M. Martin Harry: La recherche est un investissement à long terme, et je suis content de constater que vous reconnaissez qu'elle est en baisse. Je traite très souvent avec des phytogénéticiens du secteur public, ainsi qu'avec des gens du milieu universitaire et d'AAC. La plupart des chercheurs du secteur public ont dépassé l'âge de la retraite et ne sont pas remplacés — je parle des chercheurs qui relèvent du gouvernement fédéral —, et les universités réduisent leur personnel.

Mon travail porte sur les nouvelles variétés. Leur création représente un investissement à long terme d'au moins 10 ans, mais ce n'est pas un domaine qui a la cote. Il n'est pas valorisé. Il ne s'agit pas de « bienfaits pour la santé », ni d'« additifs alimentaires ». Ce n'est pas un domaine à la mode. C'est de la recherche fondamentale. C'est là le problème. Si nous disions que nous sommes en mesure de produire un carburant à partir du soya dès demain, le financement pleuvrait parce que c'est un domaine qui a la cote et qui est à la mode. Mais ce n'est pas de la recherche fondamentale.

En ce qui a trait à la qualité alimentaire du soya et au rôle du centre de recherches d'AAC, à Harrow — dont les analyses de qualité du soya sont de renommée mondiale —, nous ne pouvons vendre aucune variété à l'étranger sans la garantie du centre. Ce centre est reconnu dans le monde entier. Il faut donc que le centre puisse poursuivre son travail.

Oui, la recherche est très importante, mais elle n'a pas la cote; parfois, il faut de la recherche fondamentale.

M. Frank Valeriote: De la recherche fondamentale, oui.

Madame Zimmerman.

Mme Debbie Zimmerman: D'après moi, l'un des points importants, c'est que les gens ignorent que nos vignes viennent toutes du même pays. Nous devons être en mesure de produire nous-mêmes des porte-greffes adaptés à notre climat.

Comme je crois l'avoir souligné au début de mon témoignage, la valeur ajoutée d'une bouteille de vin produite ici est nettement supérieure à celle d'une bouteille de vin importée. Ça ne veut pas dire que nous sommes opposés aux importations — nous sommes prêts à leur livrer concurrence. Mais au bout du compte, lorsque nous pouvons compter sur un marché pour nos produits au Canada et que nous pouvons produire des porte-greffes ici...

C'était manifestement l'un des points que nous voulions voir aborder dans *Cultivons l'avenir 2*. Nous avons en fait présenté une demande de financement en vue d'un programme national de culture de porte-greffes dans les quatre régions que nous représentons, soit le Québec, l'Ontario, la Nouvelle-Écosse et la Colombie-Britannique. Notre demande a été rejetée. Nous nous sommes également adressés à l'Agence fédérale de développement économique, qui a rejeté notre demande elle aussi.

Ce que nous souhaitons, c'est qu'on élargisse les paramètres de l'accord afin qu'il signifie réellement ce que son nom laisse entendre: cultiver l'avenir. Nous croyons que l'industrie vitivinicole de l'Ontario et du Canada aura d'énormes retombées pour tous, et nous trouvons qu'il est important de produire localement.

L'innovation, manifestement, et la recherche de nouvelles variétés sont toutes deux importantes. Nous faisons face au même problème: beaucoup de gens prennent leur retraite — c'est la réalité démographique d'aujourd'hui —, et nous avons besoin de chercheurs dans ce secteur également.

• (1715)

M. Frank Valeriote: Monsieur Bacon, nous vous écoutons, au sujet des chemins de fer.

M. Gordon Bacon: Certains aspects du service ferroviaire se sont grandement améliorés, mais pour d'autres aspects, nous aimerions voir une amélioration.

En ce qui touche le temps de transit entre certains points d'expédition et le port, nous voyons encore beaucoup de variation. Compte tenu de la grande complexité de la chaîne d'approvisionnement, il est difficile de savoir... C'est comme tenter de prendre un vol de correspondance lorsque vous ne savez vraiment pas si la durée du vol entre Ottawa et Toronto sera de 43 minutes ou de 2 heures et 10 minutes parce que l'avion tourne en rond.

Il faut aussi améliorer des aspects comme le nombre de conteneurs refusés. À cause du rendement médiocre de l'ensemble du système, nous voyons en effet des compagnies de navigation surréservé à hauteur de 40 %.

Il nous faut seulement déterminer les mesures clés et mettre l'accent sur ces mesures afin de ne pas être influencés par des statistiques selon lesquelles un élément du système fonctionne mieux, alors que le système dans sa totalité ne fonctionne pas bien.

M. Frank Valeriote: Tout à fait.

Merci.

Le président: Merci.

Monsieur Lobb, vous avez cinq minutes.

M. Ben Lobb (Huron—Bruce, PCC): Merci, monsieur le président.

La première question s'adresse à M. Harry ou à M. VanderLoo.

Je pense que tout le monde ici comprend l'importance du commerce et des accords commerciaux. Vous avez mentionné le PTP dans votre document.

Je me demandais seulement si vous pouviez parler, pour le bénéfice du comité et des lecteurs du rapport, de certains des taux de droits hors contingent auxquels vous faites face lorsque vous essayez de concurrencer les États-Unis sur, disons, le marché sud-coréen. Vous pourriez peut-être donner au comité une idée de certains des droits hors contingent auxquels nous faisons face, parce qu'il s'agit là d'un énorme problème.

M. Martin VanderLoo (trésorier, Canadian Soybean Exporters Association): Eh bien, comme la plupart d'entre vous le savez, les É.-U. ont récemment conclu avec la Corée du Sud un accord qui prévoit une certaine libéralisation du commerce dans ce pays. Le gouvernement sud-coréen impose des droits considérables sur diverses importations. Dans le cas du soya, ces droits s'élèvent à 487 %.

L'ironie, c'est qu'une entreprise sud-coréenne privée envisage d'importer du soya canadien en raison de la qualité et des caractéristiques de notre soya. Elle est prête à acquitter de tels droits.

Notre industrie ne serait pas la seule, j'en suis sûr, à faire bon accueil à toute tentative pour conclure un accord commercial quelconque avec la Corée du Sud.

Il est vraiment très intéressant de constater que certains utilisateurs finals en Corée du Sud sont prêts à verser des sommes aussi considérables pour avoir accès au soya canadien. Je parle du soya canadien, mais ils importent sûrement des É.-U. également.

Le gouvernement américain tente de faire admettre en franchise de droit une quantité déterminée de soya — je ne me souviens plus de la quantité exacte — en Corée du Sud au cours de l'année qui vient. Il semble qu'il y aura une progression graduelle des quantités visées. Ce qui nous préoccupe, c'est que le Canada sera généralement exclu du marché s'il ne participe pas à certaines des négociations en cours.

M. Ben Lobb: En plus, tous les pays, toutes les zones monétaires et toutes les entreprises surveillent manifestement de près l'économie mondiale et l'Europe. Ceci a des répercussions sur les achats des gens, ce qui augmente, je suppose, l'importance de conclure certains accords commerciaux dans un délai raisonnable.

Monsieur VanderLoo, pouvez-vous informer le comité de quelques-unes de vos constatations, à la suite de votre récent voyage au Japon, et nous faire part de ce que les gens pensent là-bas actuellement?

M. Martin VanderLoo: Oui, certainement.

Je suis revenu d'un voyage au Japon il y a une semaine et demie. Je m'y rends chaque année depuis 15 à 17 ans, et je dirais que, cette année, nous avons conclu moins d'ententes que d'habitude pour deux raisons.

En premier lieu, la conjoncture économique est particulièrement difficile au Japon depuis un certain temps. Le pays connaît une période déflationniste. De plus, il y a eu une légère offre excédentaire dans le secteur du soya de qualité alimentaire.

Ce qui est intéressant, toutefois, c'est que les gens d'affaires à qui j'ai parlé au Japon il y a deux semaines ont fait allusion encore et encore à leur nervosité à propos de l'économie mondiale et des conséquences que la situation européenne risque d'avoir sur le marché. Ils hésitent à s'engager dans tout type de contrat à long terme.

Ils parlent aussi des difficultés auxquelles ils font face mondialement et s'inquiètent du type d'effet que ces difficultés auront sur le prix des produits de base. Ils sont très réticents à aller de l'avant et à prendre quelque décision à long terme que ce soit pour le moment.

● (1720)

M. Ben Lobb: Monsieur Harry, vers le début de votre exposé, vous avez parlé de l'importance de développer des produits agricoles innovateurs, et vous avez mentionné le programme de stimulation de l'agro-innovation. Vous avez mentionné qu'il faut une décennie pour créer la prochaine fève que le consommateur voudra. Pouvez-vous faire ressortir l'importance de ceci pour le financement gouvernemental, ou au moins, à votre avis, l'importance d'innover afin que nous continuions à produire le bon soya pour le bon client?

M. Martin Harry: De nos jours, sur le marché canadien et encore plus aux É.-U., de nombreuses entreprises privées sont passées aux OGM parce qu'ils donnent un rendement d'investissement. Le droit et le privilège de l'agriculteur traditionnel de conserver sa production posent problème, de sorte que le rendement n'est pas toujours là.

Il y a dans le monde... On trouve en Amérique du Nord un pourcentage important des entreprises de phytogénétique du soya traditionnel. Nous en avons quatre. C'est tout. Les É.-U. comptent un grand nombre de phytogénéticiens du secteur public, mais leur pourcentage est infime, de sorte que c'est vers nous que se tournent les pays européens qui cherchent du soya traditionnel en raison des restrictions liées à l'IP, ou l'identité préservée.

Mais encore une fois, en ce qui concerne la façon dont la recherche a changé au cours de mes 30 années dans le secteur de l'agriculture, et de mes quatre années d'université avant ça, nous avons moins de chercheurs dans les universités. Nous avons moins de monde. C'est simplement un signe des temps. Agriculture Canada ne fait pas exception — à tort ou à raison —, mais les activités de recherche diminuent constamment.

L'un de nos phytogénéticiens au campus du collège Ridgetown, dans le Sud-Ouest de l'Ontario, est décédé il y deux ans. C'était un phytogénéticien très renommé — à l'échelle mondiale. J'ai dû travailler pendant deux ans avec l'université pour arriver à le remplacer. L'annonce est parue il y a seulement 10 jours et — touchons du bois — nous pourrions avoir un nouveau phytogénéticien d'ici au printemps.

Mais ce type de délai et de lenteur... s'explique parce que l'université n'arrivait pas à trouver les fonds, même si l'industrie investit beaucoup d'argent dans ce programme. Mon organisation verse à elle seule un demi-million de dollars par année à l'Université de Guelph en redevances et cotisations pour maintenir le programme, parce que c'est ainsi que nous survivons dans le secteur public.

C'est donc une question d'infrastructure, de manque de personnel. Ceux qui partent à la retraite ne sont pas remplacés. Il devient plus difficile pour les phytogénéticiens en place de faire leur travail. Et je parle seulement de la recherche fondamentale. Je ne parle pas de la recherche à valeur ajoutée qui permet de voir ce que les traits vont produire, etc. Heureusement dans notre pays, dans le Sud-Ouest de l'Ontario plus précisément, nous avons une bonne équipe. Il y a encore deux phytogénéticiens à Agriculture Canada, il y en a un à l'Université de Guelph, et un nouveau phytogénéticien sera embauché bientôt.

Le président: Merci.

Monsieur Atamanenko, vous avez cinq minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NPD): Merci à tous de votre présence ici.

J'ai seulement une question rapide en guise de suivi, monsieur Harry. Pour plus de précision, du soya génétiquement

modifié est-il consommé dans la chaîne alimentaire humaine, en particulier dans notre pays?

M. Martin Harry: Dans notre pays?

M. Alex Atamanenko: Oui.

M. Martin VanderLoo: Probablement la majeure partie.

M. Martin Harry: Probablement la majeure partie, oui.

M. Alex Atamanenko: C'est en majeure partie du soya génétiquement modifié? Alors, ce ne sont pas seulement les aliments pour animaux ou...

M. Martin Harry: Non, non. Cela dépend du pays.

M. Alex Atamanenko: Cela dépend du pays, alors...

M. Martin Harry: L'Europe a banni les OGM. Le Japon a banni les OGM. Les pays asiatiques limitrophes achètent seulement des produits de base peu coûteux sur le marché mondial. Si ces produits proviennent des É. U. ou du Brésil, ce sont probablement des OGM.

M. Alex Atamanenko: Alors ici, si nous achetons du soya, cela pourrait être ou non du soya génétiquement modifié.

M. Martin Harry: C'est exact.

M. Alex Atamanenko: D'accord. Je n'en étais pas tout à fait certain.

M. Martin Harry: C'est très bien.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Monsieur Lemaire, j'aimerais m'attarder un peu sur l'industrie des fruits et légumes.

Je l'ai dit à de nombreuses reprises déjà et j'aimerais savoir ce que vous en pensez. Tout le monde sait qu'avant les accords de libre-échange — l'ALE avec les États-Unis, puis l'ALENA —, le Canada comptait beaucoup plus de producteurs de fruits et légumes. À l'époque, il y avait ce qu'on appelait des « droits de douanes saisonniers » qui protégeaient nos producteurs de fruits et légumes.

J'ai eu l'occasion de parler à des producteurs, que ce soit dans le cadre des travaux du comité ou durant ma tournée pancanadienne pour l'étude que j'ai réalisée. Force est de constater que nos producteurs peinent à survivre sur ce marché. Des innovations voient le jour constamment, et les gens développent des compétences pour essayer de faire face à la concurrence.

A-t-on discuté, au sein de votre industrie, de l'éventualité d'instaurer un prix plancher, par exemple? Nous savons que les pomiculteurs en arrachent souvent parce que des pommes sont écoulées à bas prix au Canada, au-dessous du coût de production. Un des plus grands producteurs de brocoli en Ontario a dit qu'il fait de l'argent seulement quand une sécheresse frappe les États-Unis.

Y -a-t-il eu des discussions sur l'idée d'établir un prix plancher pour permettre à nos producteurs de livrer concurrence sans craindre de se faire couper l'herbe sous le pied?

● (1725)

M. Ron Lemaire: Il y a eu des discussions parmi les divers groupes. Je sais que les distributeurs de pommes en Ontario, en 1999-2000, avaient essayé de déterminer et de comprendre le prix du marché réel afin de ne pas vendre leur produit au-dessous de ce prix.

La gestion et l'élaboration d'un tel système ont présenté beaucoup de difficultés. Parfois, de faux renseignements étaient circulés relativement aux prix ou aux volumes. Ce n'est là qu'un exemple concernant les pommes, mais cela peut s'appliquer à n'importe quel groupe. La complexité de créer un prix plancher poserait un grand défi.

Les gens s'intéressent-ils à créer un tel système? Peut-être que oui, mais le temps qu'il faudrait investir à cette fin pourrait être mieux utilisé autrement. Il existe peut-être d'autres moyens de créer un marché concurrentiel, au lieu de consacrer beaucoup de temps, d'argent et d'efforts à cette question précise.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Est-ce qu'il me reste quelques minutes, monsieur le président?

Le président: Une minute et demie.

M. Alex Atamanenko: Mes collègues aimeraient-ils poser une question?

[Français]

Si ma collègue veut poser une question, je lui cède la parole.

Mme Francine Raynault (Joliette, NPD): Merci.

Monsieur Lemaire, dans votre document, vous dites que le gouvernement doit faciliter et créer un environnement permettant de relier pleinement la politique de la santé et la politique agricole au Canada. Pourriez-vous, s'il vous plaît, nous donner des précisions et des exemples à ce sujet?

[Traduction]

M. Ron Lemaire: En ce qui concerne l'établissement d'une politique agricole qui relie la santé et l'agriculture, à ce stade-ci, des efforts ont été déployés pour essayer de réunir les représentants de Santé Canada et d'Agriculture Canada afin d'entamer une discussion sur la façon dont nous pourrions élaborer des politiques à l'appui de l'industrie. La base de données sur les nutriments serait un élément important dans ce contexte.

Avons-nous vu d'autres modèles stratégiques? Pas à ma connaissance.

Voilà pourquoi il est important de commencer à examiner comment on pourrait rassembler les politiques des divers ministères, ainsi que celles de l'industrie. Il s'agit d'une discussion non seulement publique, mais aussi privée. La question est de savoir comment relier les deux et travailler avec des secteurs qui se recoupent. Nous avons parlé de l'exemple du transport.

Regardons ce qui se passe dans le milieu de la santé. En Colombie-Britannique, le programme Agriculture à l'école est un bon exemple. Il s'agit d'un programme efficace qui porte non seulement sur l'agriculture, mais aussi sur l'éducation et la santé afin d'accroître les connaissances des enfants et de les encourager à consommer des fruits et légumes frais.

Je pense que ces types de modèles d'élaboration de politiques pourraient être très efficaces à l'échelle nationale aussi.

Le président: Merci.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): En fait, je vais partager mon temps avec M. Payne. Je crois comprendre qu'il doit partir, alors je vais le laisser parler en premier, après quoi je prendrai la relève.

Le président: Très bien.

Monsieur Payne, allez-y.

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

Je veux d'abord faire une observation. Je sais qu'il y a un nouveau projet de loi destiné à régler certaines questions liées au transport transfrontalier du vin. Tout cela pour dire que j'ai trouvé un très bon

vin ontarien et j'ai l'intention d'en ramener une bouteille en Alberta. En tout cas, c'est un vin savoureux.

Une voix: Ce sera au compte rendu?

M. LaVar Payne: Tout à fait. Je pense que tout le monde est au courant.

Comme observation générale, je me demande ce que vous pensez du travail que fait le ministre Ritz en vue d'ouvrir les marchés partout dans le monde.

Cette question s'adresse à ceux qui voudront bien y répondre et ensuite, je regrette, mais je dois partir.

M. Gordon Bacon: Je vais en parler dans le contexte de l'agriculture primaire et des produits de base. Nous accusons un retard dans bon nombre des secteurs de l'accès aux marchés. On a évoqué l'exemple de la Colombie. Nous avons ratifié un accord avec ce pays avant les Américains, mais nous aurions eu un désavantage de 15 p. 100 sur le plan tarifaire. À l'heure actuelle, au Maroc, nous sommes désavantagés par un droit de douane de 30 p. 100 pour les pois et de 3 p. 100 pour les lentilles, contrairement aux produits américains. Le Canada, en tant que pays exportateur, ne peut pas soutenir la concurrence, à moins qu'il jouisse d'un accès égal ou supérieur à celui d'autres pays exportateurs. Si on exporte un produit et qu'on n'a pas un traitement tarifaire égal, on sera tout simplement exclu du marché.

C'est, selon moi, un élément essentiel. Voilà ma priorité absolue. Si on veut être une économie d'exportation et faire partie d'un marché, on ne peut pas être désavantagé, sur le plan tarifaire, par rapport à d'autres exportateurs.

• (1730)

Mme Debbie Zimmerman: Je pourrais faire quelques observations dans le contexte du vin de glace.

Nous voulons bien croire que M. Ritz s'assurera que notre vin de glace demeure un produit de la plus grande valeur, au lieu de baisser son niveau à celui d'autres pays qui pourraient ne pas utiliser les méthodes que nous employons pour produire notre vin de glace en Ontario. Il est important de protéger cette valeur. Je sais que c'est une des questions de l'heure, maintenant que M. Ritz discute de la possibilité d'élargir l'accord commercial.

Nous voulons nous assurer que le marché d'exportation est protégé. Nous remercions le ministre de ses efforts pour libéraliser les échanges entre le Canada et les États-Unis, parce que cela nous aidera énormément.

M. Randy Hoback: Merci, monsieur le président, et merci à nos témoins d'avoir toléré le retard causé par le vote. Je vous remercie de votre compréhension.

Monsieur Bacon, j'ai une observation à faire au sujet des cultivateurs de légumineuses: vous avez accompli un excellent travail grâce aux fonds de recherche qui vous ont été accordés par le gouvernement fédéral dans le cadre des programmes de recherche. Pouvez-vous nous décrire certains des programmes auxquels vous avez eu recours dans le secteur des légumineuses?

M. Gordon Bacon: Le secteur des légumineuses, comme tous les autres secteurs agricoles, a eu l'occasion de faire une demande de financement dans le cadre de l'initiative des grappes agroscientifiques et d'un certain nombre d'autres programmes. Voulez-vous en savoir plus sur les programmes ou sur nos champs d'intérêt?

M. Randy Hoback: J'aimerais en savoir plus sur vos champs d'intérêt et la façon dont vous vous y prenez pour recevoir les fonds, ainsi que les domaines sujets à amélioration et les éléments qu'on pourrait promouvoir.

M. Gordon Bacon: Voici un des points qu'on pourrait améliorer, et cette question a été soulevée par les universités. Dans le cadre Cultivons l'avenir 2, nous pourrions envisager d'utiliser les programmes déjà en place. En réalité, il faut dépenser de l'argent avant de pouvoir faire une demande de remboursement d'une partie des dépenses. Supposons qu'on obtienne une subvention de recherche de 500 000 \$; on pourrait se voir obligé de dépenser l'argent avant de pouvoir présenter une demande. Il y a donc une question de liquidités. Nous devons envisager des moyens de verser une partie des fonds de recherche au début d'un projet, de sorte que l'industrie ne cherche pas à générer des liquidités. Certains des programmes prévoient des avances, mais dans certains cas, leur administration était un peu difficile.

Il serait peut-être utile de voir s'il y a moyen d'avancer une partie de cet argent dès le départ. Je sais que le gouvernement court le risque que l'argent ne soit pas dépensé aux fins prévues, mais j'estime que nous devons trouver un juste milieu entre ce risque et la capacité de mener ces projets de recherche.

L'une des choses qui a bien fonctionné, c'est la collaboration qu'on commence à observer entre les organismes gouvernementaux tels que Santé Canada et Agriculture Canada. Ils commencent à examiner les mesures que nous pourrions prendre pour faire avancer certains de nos travaux sur les produits agricoles et les résultats pour la santé. On pourrait certainement faire beaucoup plus dans ce domaine.

Selon nous, il faut harmoniser davantage les règlements et la recherche. Pour faire approuver, disons, une nouvelle fibre de pois ou un nouvel amidon de pois, nous avons besoin d'une approbation réglementaire, parce que ces substances sont considérées comme des produits nouveaux au Canada. Quand nous allons aux États-Unis, il nous faut passer par la FDA pour obtenir le statut G.R.A.S.

En ce qui concerne les domaines de collaboration, cela pourrait se faire par l'entremise du CCR. On cherche essentiellement à réduire le dédoublement des efforts et à accroître la reconnaissance mutuelle

pour éviter d'avoir à tout répéter. Je suis d'avis qu'il faut mettre l'accent sur la protection de la santé humaine et de l'environnement, mais on doit se débarrasser de certains des chevauchements pour ne pas faire le même travail à deux reprises. Cessons de vérifier les travaux qui font déjà l'objet d'un examen par d'autres scientifiques. C'est un double emploi qui n'ajoute aucune valeur. Selon moi, nous pouvons accorder une plus grande attention à des questions comme la protection de la santé en concentrant notre énergie sur ce qui s'impose, au lieu de reproduire des choses qui n'ajoutent pas de valeur.

• (1735)

Le président: Merci.

Monsieur Harry, je sais que vous devez vous rendre à l'aéroport. Voulez-vous ajouter quelque chose?

M. Martin Harry: Je suis assez d'accord. En fait, j'abonde tout à fait dans le même sens.

Un des points soulevés par M. Bacon, c'est que nous ne pouvons pas avoir d'interruption. C'était un peu le cas avec mon programme — et il faut dire que cela fait depuis des années que je présente des demandes de financement au gouvernement.

Vous avez raison de dire qu'on doit tout mettre en place d'ici le 1^{er} janvier.

Il y a eu des cas dans d'autres programmes gouvernementaux entre l'Ontario et le gouvernement fédéral; les fonds de recherche sont distribués, puis à un moment donné, ils sont épuisés, et un an plus tard... Alors, pendant un an, les chercheurs ne reçoivent presque aucun financement pour terminer leur étude. La non-interruption est un facteur très important, selon moi, parce que certains de ces projets portent sur des recherches à long terme.

Le président: Merci beaucoup.

Je sais que certains d'entre vous doivent aller directement à l'aéroport. Je vous remercie de nouveau de votre présence. Nous sommes désolés du retard, mais c'était indépendant de notre volonté. En tout cas, merci une fois de plus.

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>