

Le 22 octobre 2018

Sénatrice Raynell Andreychuk  
Présidente  
Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et  
du commerce international  
Ottawa (Ontario)

Madame la Sénatrice,

La présente se veut un complément à la lettre envoyée conjointement le 3 octobre 2018 par la Canadian Cattlemen's Association, le Conseil des viandes du Canada, le Conseil canadien du porc et l'Association nationale des engraisseurs de bovins. Dans cette lettre, nous demandions :

« que le Sénat examine et approuve le projet de loi visant à mettre en œuvre l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) à temps pour que le Canada soit l'un des six premiers pays à le ratifier et qu'il entre en vigueur avant le 31 décembre 2018 ».

Nous ajoutons ce qui suit :

« Pour atteindre cet objectif ambitieux, nous recommandons d'inviter un minimum de témoins ou aucun témoin à comparaître lors de l'étude en comité. Au lieu d'entendre d'autres témoins, nous vous rappelons que la Canadian Cattlemen's Association, le Conseil des viandes du Canada, le Conseil canadien du porc et Canada Porc International ont déjà comparu devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts lors d'audiences tenues le 29 mars 2018 et le 7 juin 2018. »

Nous aimerions maintenant soumettre directement au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international la transcription de ces comparutions. Vous trouverez donc ci-joint :

Annexe 1, transcription du témoignage de la Canadian Cattlemen's Association et du Conseil des viandes du Canada devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, le 29 mars 2018;

Annexe 2, transcription du témoignage du Conseil canadien du porc et de Canada Porc International devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, le 7 juin 2018.

En espérant que le tout vous sera utile dans le cadre de votre étude du projet de loi C-79, nous vous prions d'accepter, Madame la Sénatrice, nos salutations les plus distinguées.

John Masswohl  
Directeur des relations gouvernementales et internationales

Annexe 1

**Transcription du témoignage de la Canadian Cattlemen's Association et du Conseil des viandes du Canada**

**devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts**

**le 29 mars 2018**

**La présidente :**

Nous accueillons maintenant nos prochains témoins dans le cadre de notre nouvelle étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée du Canada peut être plus compétitif sur les marchés mondiaux. Bienvenue aux témoins.

M. Chris White est président et chef de la direction du Conseil des viandes du Canada et M. John Masswohl est directeur, Relations gouvernementales et internationales, à la Canadian Cattlemen's Association.

Merci d'avoir accepté notre invitation à témoigner. Comme vous avez pu le constater avec notre dernier groupe de témoins, les sénateurs ont beaucoup de questions aujourd'hui. Je vous inviterai donc à présenter vos exposés.

Commençons par la Canadian Cattlemen's Association.

**John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association** : Bonjour. Je suis heureux d'être ici à nouveau. Merci de l'invitation. Je remarque qu'il y a de nouveaux visages, de nouveaux sénateurs. C'est un plaisir de pouvoir témoigner.

L'objet de votre étude est une question brûlante d'actualité pour nous. Comment pouvons-nous être plus compétitifs? Relativement aux marchés internationaux — je crois avoir déjà mentionné cela par le passé —, les exportations sont vitales pour l'industrie du bœuf. Nous nous occupons de l'élevage, puis nous vendons les animaux aux membres du Conseil des viandes du Canada, qui se chargent de les dépecer. Si nous voulons obtenir le prix optimal, chaque partie doit pouvoir être vendue à l'acheteur qui est prêt à payer le plus cher.

La plupart du temps, cet acheteur ne se trouve pas au Canada. Réfléchissez à ce que les Canadiens aiment manger : les Canadiens raffolent des steaks, des rôtis et des hamburgers. Ils sont moins friands des poumons, des reins, du foie et de toutes les autres parties de l'animal qui ont pourtant une grande valeur. Un exemple que j'utilise souvent est celui des langues. Si les membres du Conseil des viandes devaient vendre seulement les langues au Canada, le produit finirait en grande partie dans les aliments pour animaux de compagnie, et le prix tournerait autour de 20 ou 30 cents la livre. Au Japon, le prix est de 5 ou 6 \$ la livre, et une langue de bœuf peut peser entre 4 et 6 livres. Le calcul est simple pour comparer la valeur ajoutée.

C'est extrêmement important pour nous d'avoir accès à ces possibilités. Nous avons réussi à accéder à d'autres marchés, et je dirais que la situation semble assez positive. Donc, premièrement, il faut favoriser l'accès aux marchés internationaux, ce qui suppose d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires. Si on se fie au volume en tonnes, l'année qui vient de s'écouler a été l'une de nos plus prospères. Nous avons expédié près de 380 000 tonnes, du jamais vu depuis 2010. Le bœuf transformé que nous avons expédié représentait une valeur de 2,41 milliards de dollars. C'était la meilleure année que nous ayons eue du côté de la valeur.

Nous avons déjà expédié davantage en tonnes par le passé, mais la valeur n'a jamais été aussi grande. Cela veut dire que nous obtenons un prix plus élevé par livre de bœuf vendue. Nous espérons donc que cette tendance positive va se poursuivre.

Je vais maintenant vous parler des pays qui importent notre bœuf. L'année dernière, 94 p. 100 de nos exportations étaient destinées à cinq marchés. Les États-Unis comptent pour 74 p. 100 des exportations, ce qui correspond à leur proportion habituelle de 70 à 75 p. 100. La Chine continentale et Hong Kong représentaient, ensemble, tout juste en dessous de 200 millions, ou 8 p. 100. Le Japon, le Mexique et la Corée du Sud représentaient 7 p. 100, 4,5 p. 100 et 1,2 p. 100 respectivement.

Donc, nos exportations vont en grande partie vers ces marchés. Nous avons tout de même eu une croissance rapide de nos sixième et septième marchés, Taïwan et les Philippines, ce qui prouve qu'il y a d'autres occasions à saisir.

Nous voyons d'un très bon œil certaines des possibilités qui s'offriront à nous dans le cadre de l'Accord économique et commercial global, ou AECG. Il y a tout de même quelques problèmes qu'il faut régler. Nous devons déployer des efforts sur trois fronts : premièrement, nous devons accroître la demande sur le marché européen. Canada Beef, une de nos organisations partenaires, fait la promotion du bœuf canadien. Il y a aussi certaines questions qu'il faut régler par rapport à la réglementation en vigueur dans l'Union européenne. Deuxièmement, il faut augmenter l'offre. C'est principalement sur ce front que nous intervenons. Nous savons que l'élevage du bœuf doit se faire un peu différemment pour les marchés européens. Cela coûte un peu plus cher, et il faut les garder séparés du reste du troupeau, mais il semble que ce soit rentable au bout du compte.

En moyenne, le prix au kilo pour les exportations vers l'Union européenne se situe à un peu plus de 15 \$. L'année dernière, c'était 15,78 \$. Il s'agit tout de même d'un petit marché, tout juste moins de 500 tonnes. En comparaison du marché suivant en importance, la Chine, les exportations vers le marché chinois étaient de 10,61 \$ le kilo et de 7,30 \$ le kilo vers Hong Kong. Vers les autres principaux marchés que j'ai mentionnés, le prix tourne autour de 6 \$ et 6,70 \$. Les membres du Conseil des viandes doivent examiner les prix à la livre avant d'exporter dans le monde entier.

Donc, voilà les marchés que nous ciblons. Bien sûr, nous nous intéressons aussi de près aux négociations de l'ALENA. Nous ne devons pas perdre notre accès au marché qui représente 74 p. 100 de nos exportations. Jusqu'ici, je n'ai pas mentionné les exportations de bovins vivants. Habituellement, nous exportons chaque année plus d'un million de bêtes vers les États-Unis. Je crois qu'en 2016 les exportations de bovins vivants vers les États-Unis représentaient 1,3 milliard de dollars.

L'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste est une occasion en or pour nous d'obtenir un tarif préférentiel très important, surtout que les États-Unis sont exclus de l'accord pour l'instant. Actuellement, on parle d'un tarif de 38,5 p. 100. Nos compétiteurs australiens ont déjà conclu un accord avec le Japon pour 26 p. 100. Nous encourageons donc fortement le gouvernement à présenter à la Chambre un projet de loi, puis à l'acheminer rapidement au Sénat afin que nous puissions, dès le premier jour de l'entrée en vigueur du PTPGP, avoir un accès tarifaire égal à celui que l'Australie a déjà avec le Japon, sans parler, bien sûr, de l'avantage que nous aurons sur nos concurrents américains.

On entend souvent les éleveurs de bovins dire : « Nos troupeaux de bovins sont en baisse. Où allons-nous devoir chercher le bœuf? » À cela, je réponds que si les membres du Conseil des viandes ont accès à de meilleures possibilités, ils pourraient prendre le million de bêtes exportées vers les États-Unis et les exporter à la place à un tarif avantageux vers le Japon, qui est prêt à payer davantage pour les bovins. Cela vient ajouter de la valeur au marché canadien et stimule la création d'emplois. Voilà donc ce que nous pouvons tirer des accords commerciaux.

Nous avons aussi d'autres priorités en plus de la concurrence commerciale, soit la recherche et l'innovation. Nos grappes scientifiques sur le bœuf ont déjà entrepris un certain nombre de projets de recherche. Nous avons deux grappes efficaces qui mènent des activités depuis de nombreuses années, et nous avons présenté une demande au ministère de l'Agriculture

et de l'Agroalimentaire afin d'établir une troisième grappe. Si la demande est acceptée, l'investissement fédéral sera porté à environ 21 millions de dollars.

Nous investissons également notre propre argent. Pour chaque animal vendu au Canada, nous percevons une contribution dont une partie va à la recherche. Nous envisageons présentement d'augmenter le montant de la contribution afin de pouvoir investir davantage d'argent dans les projets de recherche et d'innovation. Les domaines qui nous intéressent concernent l'amélioration de l'efficacité, le fourrage, les projets de santé animale, l'amélioration génétique, la qualité du bœuf, la salubrité alimentaire et le comportement animal relativement à l'élevage.

Nous pouvons facilement affirmer qu'un bon nombre de ces projets ont comme objectif d'accroître la durabilité de la production bovine et de protéger l'environnement. C'est effectivement le cas pour beaucoup d'entre eux. En outre, je dirais que c'est une heureuse coïncidence — j'irais jusqu'à dire que c'est une relation symbiotique — que ce qui est bon pour l'environnement est également bon pour les éleveurs de bétail. En prenant soin de la terre, nous prenons soin du bétail. Nous pouvons élever du bétail en bonne santé qui se développe rapidement. Les animaux malades ont une empreinte écologique importante relativement aux gaz à effet de serre. Nous ne voulons pas d'animaux malades. Nous voulons des animaux en bonne santé et de bonne taille.

Comme je l'ai mentionné, certains de nos projets avaient pour objectif d'élever davantage de bœuf tout en utilisant les ressources de façon plus efficace. C'est ce qui est arrivé. Nous avons examiné les données que nous avons recueillies par le passé, et il semble que, de 1981 à 2011, nous avons réussi à réduire les émissions de gaz à effet de serre provenant de la production bovine canadienne de 15 p. 100.

Les Nations Unies ont étudié l'impact de la production bovine sur l'émission de gaz à effet de serre à l'échelle mondiale, et il a été conclu que la production bovine dans son ensemble produit environ 14 p. 100 des émissions de gaz à effet de serre dans le monde, ou du moins, elle y contribue à cette hauteur. À l'échelle nationale, toutefois, l'empreinte au Canada est égale à moins de la moitié de la moyenne mondiale. À l'inverse, les empreintes de pays comme l'Inde, la Chine et quelques autres dépassent largement la moyenne mondiale.

Nous, nous avons choisi de protéger l'environnement. Nous avons accès à des prairies naturelles, des millions d'acres de prairies. Si nous voulons protéger l'environnement, il faut tirer parti des prairies naturelles. Il faut qu'elles demeurent comme elles le sont; il ne faut pas les labourer pour semer des cultures. Nous devons conserver ces habitats fauniques naturels pour qu'ils continuent à séquestrer du carbone. Avant que nous arrivions avec nos élevages de bétail, ces prairies étaient occupées par des troupeaux de bisons qui faisaient exactement la même chose que le bovin actuellement. Il y a un équilibre naturel, entre ces animaux et ces endroits.

La dernière chose que je veux dire avant de céder la parole à Chris concerne une question qui nous préoccupe tous les deux : le manque de main-d'œuvre au Canada et dans le domaine de l'agriculture. Nous avons essayé d'engager des gens, autant pour le travail sur les exploitations agricoles que dans les usines de transformation de la viande des membres du Conseil des viandes. Nous avons déployé des efforts sans relâche, mais en vain. Il est absolument essentiel pour nous d'avoir une stratégie en matière de main-d'œuvre. Nous avons soumis des stratégies par le passé. Un programme pour les travailleurs étrangers comme le Programme des travailleurs étrangers temporaires, que nous appuyons fortement, doit en faire partie de façon prédominante.

Sur ce, je vais céder la parole. Merci.

[Français]

**Chris White, président et chef de la direction, Conseil des viandes du Canada :** Je suis heureux d'être parmi vous ce matin. M. John Masswohl et moi travaillons ensemble de façon étroite, parce que bon nombre des activités de John et de ses collègues touchent nos gens tous les jours.

J'aimerais parler brièvement de ce que nous faisons dans notre environnement et, plus spécifiquement, vous entretenir de trois ou quatre exemples.

[Traduction]

Le Conseil des viandes du Canada existe depuis tout juste moins de 100 ans. Nous allons célébrer notre 100<sup>e</sup> anniversaire en 2019. Nous représentons les emballeurs et les transformateurs de viandes.

Ce que je trouve particulièrement intéressant, c'est le fait que, dans la chaîne d'approvisionnement que John a mentionnée, on peut voir qu'il y a une continuité par rapport au produit, de l'éleveur jusqu'à l'usine, puis ensuite il est exporté et importé. Je ne suis pas dans l'industrie depuis longtemps, et je ne m'étais jamais rendu compte avant du niveau d'intégration. Selon moi, il est très important que les sénateurs et les députés comprennent à quel point les industries sont liées et connectées. Ce qui arrive aux éleveurs, comme John l'a mentionné, a un impact sur la valeur du produit transformé. Quand John et moi sommes allés à l'étranger, nous avons voulu faire comprendre aux représentants dans les ambassades et les hauts commissariats à quel point la chaîne d'approvisionnement est intégrée au Canada. Pour être honnête, c'est un modèle pour le monde entier.

Brièvement, voici quelques chiffres pour situer tout cela en contexte. La chaîne d'approvisionnement de la viande rouge canadienne contribue à hauteur de plus de 20 milliards de dollars au PIB du Canada et crée plus de 288 000 emplois au Canada. Notre secteur représente plus de 6 milliards de dollars en exportations.

Les produits canadiens sont de haute qualité. Si le Canada a un avantage considérable sur de nombreux autres pays et régions administratives où nous faisons affaire, c'est à cause de l'incroyable réputation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA. Les normes et les exigences qu'elle impose à notre secteur ont une importance capitale pour notre capacité d'exportation.

Pour être parfaitement honnête, l'ACIA peut être une source de frustration quotidienne pour nos membres. En même temps, même lorsque certains de nos membres m'appellent pour se plaindre de l'ACIA, ils ne voudraient pour rien au monde, si vous leur posez la question, que l'ACIA disparaisse. Nous avons une relation amour-haine classique avec l'agence, mais le travail qu'elle accomplit est essentiel à la réussite de notre industrie, et nous sommes très avantagés par sa présence.

Le PTPGP que John a mentionné plus tôt est aussi très important, tout comme le reste des accords qui nous concernent : l'AECG, l'ALENA et le traité d'Asunción.

John a survolé ce point précédemment, mais je veux vraiment insister sur le fait que si nous n'adoptons pas de loi rapidement au sujet du PTPGP, nous allons sûrement perdre la capacité et les avantages concurrentiels que nous pourrions avoir. Les six pays qui ratifieront le plus rapidement cet accord vont avoir accès à des marchés qui seront fermés au Canada si nous attendons trop longtemps. Par exemple, lorsque John et moi avons été en compagnie d'autres personnes sur la Colline du Parlement, l'un des messages que nous avons voulu transmettre au ministre du Commerce international et au cabinet du premier ministre est que plus rapidement une loi peut être présentée à la Chambre et au Sénat, plus rapidement l'industrie canadienne pourra en tirer parti.

Comme John l'a dit plus tôt, nous voulons avoir accès à ces marchés, en particulier le marché japonais. L'accord de libre-échange entre l'Australie et le Japon nous désavantage. Le PTPGP est l'une des façons dont nous pouvons remédier à la disparité tarifaire.

Encore une fois, il est impératif que vous fassiez tout en votre pouvoir pour encourager le gouvernement à présenter un projet de loi à la Chambre. La durée du processus nous préoccupe; vous allez bientôt ajourner pour l'été et ne serez pas de retour avant l'automne. En conséquence, nous ne verrons probablement pas de projet de loi adopté d'ici la fin de 2018-2019. À ce moment-là, qui sait comment les choses auront évolué. Étant donné la volatilité du gouvernement américain présentement, il est tout à fait possible que les Américains décident d'adhérer au PTP, ce qui mettrait un terme à la situation avantageuse dont jouit présentement le Canada.

Nous travaillons en très étroite collaboration avec toutes sortes de partenaires, et nous sommes encore en train d'envisager — et j'ai été nommé à mon poste il n'y a environ qu'un an — quelle proposition de valeur une organisation et une association comme le Conseil des viandes du Canada peuvent présenter au gouvernement ainsi qu'à d'autres associations commerciales. Nous tenons également à trouver des moyens d'optimiser nos activités nationales et internationales.

Avec nos membres, nous avons commencé à déployer des efforts sur deux fronts. Premièrement, il y a la question des travailleurs étrangers temporaires. Conformément à leur lettre de mandat, la ministre d'Emploi et Développement social Canada ainsi que le ministre de l'Immigration, des Réfugiés et de la Citoyenneté, ont la responsabilité de trouver des solutions à ce chapitre. John a mentionné qu'il y avait une pénurie de travailleurs. Présentement, un grand nombre d'usines de transformation de la viande au Canada ne sont pas exploitées à plein régime parce qu'il y a une pénurie de travailleurs. Une partie du mécontentement tient au fait que, d'un côté, le ministre de l'Agriculture et le ministre du Commerce international semblent hautement en faveur d'un accès élargi aux marchés et de mesures pour que le maximum d'usines soit exploité à pleine capacité, mais, d'un autre côté, la ministre de l'Emploi, du Développement de la main-d'œuvre et du Travail et le ministre de l'Immigration, des Réfugiés et de la Citoyenneté ont d'autres préoccupations à cause de leur mandat. Les choses ne sont pas aussi simples qu'on le souhaiterait.

Il y a du mécontentement dans l'industrie parce qu'on impose une cible de 75 milliards de dollars pour le secteur agricole, alors que les usines ne peuvent même pas être exploitées pleinement au quotidien parce qu'il n'y a pas assez de main-d'œuvre.

C'est encore pire si on se compare à d'autres pays comme les États-Unis, où la réglementation a été largement amputée et où on a accordé aux entreprises des réductions d'impôts. C'est préoccupant pour notre industrie, parce qu'il y a peu d'incitatifs à rester au Canada pour les usines dans les régions rurales près de la frontière américaine. Nous avons une réglementation plus exigeante, un taux d'imposition élevé, et pas de main-d'œuvre.

C'est pourquoi, lorsque je prends la parole devant le gouvernement et les décideurs, je leur demande de collaborer avec l'industrie afin de trouver des solutions. Nous ne voulons pas que les efforts du gouvernement se soldent par un échec. J'ai travaillé en politique, et je suis parfaitement au courant des difficultés que soulève le Programme des travailleurs étrangers temporaires pour le ministère de l'Emploi et du Développement social. Il demeure que, fondamentalement, les choses ne fonctionnent pas actuellement. Elles ne fonctionnent pas depuis près de 20 ans. Si on examine la question du point de vue de ce qui est avantageux pour l'économie canadienne, il est clair que nous avons besoin de ces usines; nous avons besoin des travailleurs étrangers, et si on ne trouve pas une façon de les amener au Canada et de leur offrir une façon de devenir résidents permanents, on court le risque que ces usines mettent la clé sous la porte.

En conséquence, les travailleurs canadiens vont perdre leur emploi. Il n'y a absolument aucun avantage pour l'économie canadienne. Nous essayons de trouver des solutions, et je dois dire que c'est probablement une des questions les plus difficiles à résoudre.

Un aspect plus important encore concerne la réglementation. Comme je l'ai déjà dit, d'après notre expérience avec l'ACIA et la réglementation qu'elle impose à notre industrie, il arrive

que nos membres rouspètent, mais il n'y a pas vraiment de levée de boucliers parce qu'ils savent que l'approbation de l'ACIA leur ouvre toutes sortes de marchés étrangers. Sans ces marchés, il leur serait impossible de réaliser autant de profits ou même d'en avoir la possibilité.

Dans notre industrie — et je soupçonne que cela est vrai pour de nombreuses autres industries —, une difficulté est de traiter avec les États-Unis lorsqu'il est question de réglementation. Il serait très avantageux, à mesure que le processus se poursuit, que le gouvernement essaie d'harmoniser notre réglementation avec celle des Américains ou même de les imiter. Pour chaque disposition que vous voulez adopter, il faudrait en supprimer deux autres. C'est quelque chose à quoi il faut réfléchir si nous voulons continuer de concurrencer les Américains, parce qu'il est beaucoup plus facile pour eux d'exporter leurs produits.

J'étais à une discussion en groupe hier, et l'un des intervenants était Michael McCain. Il faisait partie du groupe, avec le chef de Loblaw et une autre entreprise. Ils discutaient du nouveau salaire minimum en Ontario. Il disait : « Je n'ai rien contre le salaire minimum de 15 \$, mais le gouvernement doit admettre que je suis en concurrence avec un État comme le Missouri, où le salaire minimum est de 7 \$. Donc, vous voulez que je le fasse, mais je dois affronter cette concurrence. »

Que peut-on faire? Comment peut-on régler ce problème?

Encore une fois, c'est en quelque sorte comparable à ce à quoi se heurte l'industrie au Canada maintenant que nous sommes en concurrence avec les États-Unis, puisque les marchés sur lesquels le Canada tente de faire entrer ses produits sont les mêmes que ceux où les Américains sont en concurrence. Toutefois, avec ce que Trump a pu faire au Congrès concernant la diminution des taxes et du fardeau réglementaire, les États-Unis ont un avantage concurrentiel que nous ne pouvons pas égaler à l'heure actuelle.

Lorsqu'on combine cette situation au manque de travailleurs, c'est un véritable défi pour l'industrie canadienne.

**La présidente** : Formidable. Merci à vous. Vos exposés étaient excellents.

[*Français*]

**Le sénateur Maltais** : Bienvenue, messieurs. Vous représentez une grande partie de l'économie canadienne.

J'ai quelques questions simples. La qualité des exportateurs de viande canadienne est très reconnue partout dans le monde. Êtes-vous assujettis aux dispositions sur la traçabilité?

[*Traduction*]

**M. Masswohl** : Nous avons entrepris un projet de près de 20 ans pour améliorer la traçabilité des bovins au Canada. Tout a commencé avec l'identification du bétail, l'étiquetage du bétail et l'établissement d'une base de données. Puis, nous sommes passés des étiquettes à code à barres à la radiofréquence. Ensuite, nous avons adopté des exigences en matière de déclaration, la déclaration des déplacements.

Nous essayons maintenant de travailler avec l'Association canadienne d'inspection des aliments afin d'assurer une traçabilité complète. Nous avons présenté un plan de mise en œuvre lié au bétail, qui est notre plan de traçabilité. En 2012, nous nous sommes entendus là-dessus avec l'industrie du bœuf, l'industrie bovine, les gouvernements provinciaux de même que l'ACIA, et nous collaborons et négocions avec cette dernière depuis pour le mettre en œuvre.

Nous voulons tous y arriver. C'est une question de nuances. Cela s'inscrit vraiment dans le sujet de la présente discussion. La traçabilité est assurément un outil vital qui peut nous aider et aider nos consommateurs à avoir davantage confiance en nos produits, mais il faut trouver le juste équilibre entre ses avantages et le coût lié à la conformité.

Les gens de l'ACIA pensent parfois que, si une chose est bonne en petite quantité, elle doit être vraiment incroyable en grande quantité, mais ce n'est pas toujours le cas.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** On sait que la Chine a levé l'interdiction il y a un ou deux ans quant à l'exportation du bœuf en carcasse. Avant, il fallait l'exporter débité, prêt à servir. Avez-vous constaté une amélioration dans vos activités d'exportation?

[Traduction]

**M. White :** Cette évolution est très encourageante. J'étais à Pékin l'automne dernier lorsque nous avons négocié cela.

Un des changements depuis novembre, c'est que plus d'usines ont été ajoutées à la liste relative à la capacité d'exporter.

Nous nous attendons à ce qu'il y ait une amélioration, sénateur. En réalité, comme cela vient tout juste d'arriver, que ces usines ont commencé à faire partie de la liste, rien ne s'est vraiment amélioré, mais ça viendra.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** D'accord.

Je reviens à l'AECG avec l'Union européenne. Comme ça commence, on ne peut pas avoir de résultats dans l'immédiat. Je me suis intéressé à ce traité de libre-échange et, dans plusieurs pays que j'ai visités, j'ai senti une certaine réticence, particulièrement de la France, à l'arrivée du bœuf canadien.

Je vous présente l'explication qu'on m'a donnée. On me dit que le bœuf canadien, surtout le bœuf Angus, a une réputation internationale. C'est le bœuf le mieux coté, je crois, en Amérique et même en Europe. Il y a eu une guerre entre le consommateur et le restaurateur. On sait que les Européens prennent beaucoup plus de repas au restaurant que nous. Nous prenons les repas que nous sommes obligés de prendre au restaurant, mais les autres, nous les prenons à la maison. En raison du prix du bœuf canadien, le restaurateur aura le choix entre deux filets mignons; il y en aura un à 8 € et celui qui est canadien coûtera 12 €. La demande est plus forte pour le filet canadien à 12 €. Donc, les restaurateurs ont une marge de profits moins élevée sur le repas. S'ils le vendent 12 €, ils auront payé 10 ou 11 €, alors que celui qui est vendu à 8 € aura été payé 3 ou 4 €.

Il y a une guerre interne entre le consommateur et les restaurateurs. J'ai parlé à beaucoup de gens de la chambre de commerce et à des regroupements de restaurateurs et de consommateurs qui, eux, réclament le bœuf canadien. C'est un dilemme. Le bœuf canadien coûte plus cher, mais il est de meilleure qualité. Entre une paire de souliers de 5 \$ et une autre de 100 \$, je pense que celle qui coûte 5 \$ sera la moins bonne. Comment allez-vous ajuster vos prix en conséquence afin de conserver votre part d'exportation?

[Traduction]

**M. Masswohl :** Je crois que vous avez certainement mis le doigt sur certains des problèmes qui se posent dans le marché européen. Soyons honnêtes, les producteurs de bœuf français ne veulent pas voir le bœuf canadien sur leur marché. Ils ne veulent pas de concurrence. Nous avons tenté de faire en sorte que l'accord leur offre aussi des possibilités à cet égard.

J'ai mentionné les chiffres qui sont devant moi. Nous avons expédié un peu moins de 500 tonnes de bœuf canadien en Europe en 2017. L'accord n'est pas entré en vigueur avant septembre, et il faut un certain temps, je dirais donc que nous ne voyons pas encore les effets. Cependant, le Canada a ouvert ses marchés au bœuf européen à la fin de 2015, et 1 700 tonnes de bœuf européen sont entrées au Canada en 2016, il y en a eu 2 800 tonnes en 2017, et les chiffres montrent déjà une augmentation pour 2018.

Nous devons faire en sorte que ce soit équitable des deux côtés. En vertu de l'AECG, l'Europe aura un accès en franchise de droits illimité pour son bœuf sur le marché canadien. Avant l'AECG, l'Europe était soumise à un quota, et maintenant, elle bénéficie d'un accès illimité en franchise de droits.

Au titre de l'AECG, nous sommes soumis à un quota. Nous aurons un accès pour 50 000 tonnes de bœuf canadien, réservé uniquement pour le Canada, de même qu'un accès à certains quotas qui sont ouverts à d'autres pays également. Si on considère que les Européens mangent environ 8 millions de tonnes de bœuf par année — donc environ 500 millions de personnes mangent 800 millions de tonnes de bœuf par année, et nous avons un quota de 50 000 tonnes —, je ne pense pas qu'ils doivent s'inquiéter outre mesure des volumes que nous allons expédier. Nous en sommes à 500 pour le moment, et le quota de 50 000 tonnes n'est pas appliqué tout de suite. Il sera graduellement introduit sur un certain nombre d'années.

En ce qui concerne la qualité, j'ai mangé dans de nombreux restaurants européens, et j'ai confiance en notre capacité de soutenir la concurrence avec la qualité du bœuf canadien. Le cheptel canadien est largement constitué de races d'Europe du Nord, notamment des bœufs Angus, Hereford, Charolais, Simmental et Limousin. Nous avons ici beaucoup de races bien connues en Europe.

Au cours des 50 dernières années, nous avons fait beaucoup plus de croisements. Nous avons pris des races anglaises reconnues pour leur très bon persillage, mais qui sont assez petites, et nous avons pris des races françaises, qui sont connues pour être de grande taille. Donc, depuis de nombreuses décennies, nous avons été capables de créer un cheptel d'origine européenne au Canada qui est très différent de celui qu'on trouve en Europe actuellement.

Nous avons certains bons avantages. Nos projets de recherche nous ont aidés à ce chapitre. Nous voulons continuer d'améliorer notre efficacité. Nous devons produire ces bovins destinés à l'Europe sans hormones de croissance et sans technologies modernes qui sont bannies en Europe et qui ont été jugées illégales par l'OMC, mais nous le ferons. Si on nous paie, nous le ferons, mais il y a un prix à payer.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Je reviens à ce point, car il est important. Auparavant, votre principal compétiteur était l'Écosse. La meilleure viande produite en Europe était celle de l'Écosse, et je crois que vous le savez. Avec le Brexit, les exportations de bœuf provenant de l'Écosse seront très limitées. N'est-ce pas là une ouverture pour le Canada, qui produit une viande de qualité comparable à celle de l'Écosse, sinon supérieure?

L'autre risque est lié au fait que d'anciens pays de l'Est font du *dumping* de bœuf, qui est d'une qualité qu'on pourrait qualifier d'ordinaire. N'est-ce pas là, encore une fois, une nouvelle ouverture vers l'Europe avec le Brexit? Vous êtes face à un compétiteur dont la viande n'est peut-être pas de qualité aussi bonne que la nôtre.

[Traduction]

**M. White :** En toute franchise, je crois que l'industrie cherche un marché d'exportation qui est disponible, car lorsque vous cherchez un endroit où faire de l'exportation, vous cherchez un endroit où vous pouvez le faire rapidement.

Sénateur, vous avez soulevé quelques très bons points. Le Canada possède un système de traçabilité qui le différencie de nombreux autres pays. Cela nous procure un avantage concurrentiel. Nous avons la marque de l'ACIA, ce qui nous confère une longueur d'avance. De plus, comme John l'a dit, la qualité de la viande est très bonne également.

Lorsque John, les autres et moi étions à l'Union européenne l'automne dernier pour militer en faveur de la signature de l'AECG au nom du Canada, corrigez-moi si je me trompe, John, mais nous avons l'impression que ce marché ne serait jamais considérable pour l'exportation canadienne en raison du quota limité et de certains autres enjeux. Nous cherchons d'autres marchés, mais en ce qui concerne le point qu'a soulevé John, nous n'allons pas nous retirer de ce marché, mais il y a d'autres marchés peut-être plus lucratifs que nous devons pénétrer, et la Chine en fait partie, c'est certain.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Mon dernier point s'adresse à vous, monsieur Masswohl. Le Canada a-t-il atteint sa capacité de production de bœuf?

[Traduction]

**M. Masswohl :** Absolument pas. Nous avons énormément de terres qui sont parfaites pour l'élevage du bétail. On élève habituellement le bétail sur des terres marginales, rocheuses et accidentées, ces terres que les gens croyaient trop difficiles à labourer ou peu productives. Grâce à la recherche moderne, nous constatons que de nouvelles cultures, comme le maïs et le canola, sont semées sur ce qui était autrefois des terres d'élevage marginales, mais si je regarde chaque région du pays, il y a une possibilité de production.

La vraie contrainte est la mentalité de l'éleveur de bétail, parce qu'il s'agit d'un investissement à long terme, et chaque agriculteur cherche à obtenir une terre et à optimiser le rendement de cette terre. Nous croyons que s'ils voient l'avenir et les possibilités qu'offrent les accords commerciaux, ils seront optimistes quant à l'accroissement du cheptel bovin au Canada.

**Le sénateur R. Black :** Sachant qu'il s'agit d'une discussion au sujet de la valeur ajoutée, et que vous avez mentionné que le nombre d'animaux d'élevage diminuait de façon générale, est-ce que le changement climatique va nous permettre d'augmenter ces nombres à l'échelle du Canada, ce qui nous permettra ensuite d'améliorer le potentiel de la production à valeur ajoutée?

**M. Masswohl :** Je suis heureux de voir un sénateur porter une cravate du conseil des 4-H.

Je crois que les possibilités sont nombreuses. La préoccupation du grand public à l'égard du changement climatique et des gaz à effet de serre devrait les convaincre de choisir le bœuf canadien et de produire du bœuf au Canada. Je ne dis pas que nous sommes le seul pays à faire l'élevage du bœuf de manière durable. Chose certaine, il y en a d'autres qui déploient des efforts.

Si on est préoccupé par l'environnement et la protection des animaux, on devrait se sentir bien de manger du bœuf canadien, car nous devons souvent lutter contre le mythe voulant que manger du bœuf est mauvais pour l'environnement. Par contre, si on veut que la terre contribue positivement comme elle le devrait à l'environnement dans son ensemble, alors on devrait garder le bétail dans le pâturage et en avoir plus.

**M. White** : Chaque usine de transformation de la viande et chaque transformateur est pleinement conscient du fait que le gouvernement a mis en place des normes. Il existe des normes internationales qu'ils doivent respecter si nous voulons faire de l'exportation.

Si on regarde le travail effectué par les éleveurs, c'est révolutionnaire, et du côté du porc également. Nous représentons essentiellement le bœuf et le porc, donc tout le monde y est sensible.

La difficulté pour l'industrie tient au fait que, quand le gouvernement adopte des règlements concernant le changement climatique, je crois qu'il y a parfois de la frustration, car il y a un manque de consultation. Un jour c'est quelque chose, puis le jour suivant on croit que ce sera cela, mais on ne consulte pas assez les gens pour leur demander : « De quelle façon cela vous touchera-t-il? Quel serait un délai réaliste? Avec quelles normes internationales ou quels marchés êtes-vous en concurrence? De quoi s'agit-il? Êtes-vous désavantagé sur le plan de la concurrence? »

Personne ne dit qu'il ne veut pas le faire, mais y a-t-il une manière plus réfléchie de les adopter de sorte que l'industrie soit consultée et puisse jouer un plus grand rôle à la table? Je crois que les éleveurs ont fait un travail révolutionnaire, et vous verrez, comme cela a été le cas au cours des 10 dernières années, que l'industrie a diminué ses émissions, particulièrement dans certaines des usines que nous représentons. C'est une tendance qui devra se poursuivre, mais elle a une incidence sur les résultats également; la marge de profit est plutôt mince. Les possibilités commerciales sont primordiales, mais nous avons besoin de trouver des travailleurs, et nous devons examiner également certaines pertes du point de vue réglementaire.

**Le sénateur Oh** : Messieurs, merci pour ces précieux renseignements. L'un de vos diagrammes dit que la Chine peut payer pour du bœuf de qualité supérieure. J'ai reçu de l'information au sujet de la promotion du bœuf en Chine. Vous faites un excellent travail — ou quelqu'un en Chine fait un travail fantastique — pour promouvoir le bœuf de qualité supérieure en ce qui a trait aux exportations de bœuf canadien.

La valeur ajoutée est étroitement liée à l'innovation et aux nouvelles idées. Avec l'aide de la technologie de la chaîne de blocs, qui est difficile à trafiquer, l'entreprise chinoise de commerce électronique JD.com a permis aux consommateurs de consulter l'historique détaillé de leur pièce de viande, de la naissance de la vache jusqu'à son alimentation. Cette méthode fonctionne pour les producteurs de bœuf australiens.

Utilisez-vous la technologie de la chaîne de blocs pour suivre la production du bœuf congelé?

La chaîne de blocs a servi à faire du commerce dans d'autres marchés, notamment la vente d'huile de canola à la Chine. Est-ce que le Conseil des viandes du Canada et l'Association canadienne des éleveurs ont commencé à faire du commerce à l'aide de la chaîne de blocs?

**M. Masswohl** : Tout d'abord, je sais qu'il y a des gens beaucoup plus intelligents que moi qui comprennent ces technologies beaucoup mieux que moi, mais je suis très conscient qu'on parle de la chaîne de blocs. D'un point de vue plus générique, j'ai mentionné que notre capacité d'identifier et de suivre le bétail s'était considérablement améliorée au cours des 15 à 20 dernières années. Nous arrivons à faire des choses aujourd'hui que nous ne pouvions pas faire il y a cinq ans, et nous savons que dans cinq ans, nous ferons des choses qui nous inquiètent beaucoup aujourd'hui.

Je crois que notre approche avec l'ACIA — et tout le monde est d'accord avec cela — consiste à faire tout ce que nous pouvons avec la technologie pour assurer l'amélioration et l'exhaustivité de la déclaration des déplacements et la traçabilité. Puis, nous nous repencherons sur la question lorsque la réglementation sera en place depuis environ trois ans, et nous verrons ce que nous pouvons faire de plus et de quelle manière la technologie évolue.

C'est une occasion formidable, et cela fera probablement partie de ce qui sera mis en œuvre.

**M. White :** Lorsque nous regardons certaines des entreprises que nous représentons, nous voyons qu'elles essaient de comprendre. La diversité est grande; nous avons de petits élevages et de grands élevages. Pour les grands élevages, cela fait vraiment partie de leur processus de réflexion, car ils cherchent à accroître l'efficacité et à diminuer leurs coûts. Les gains d'efficacité ne se rapportent pas seulement à la façon de livrer le produit, mais aussi à la vitesse à laquelle ils peuvent le livrer.

Ce sont des choses qu'ils examinent.

Ils examinent aussi les pratiques exemplaires à l'échelle internationale. Nous avons une usine en périphérie de Calgary qui est fondée sur le modèle européen, puisque c'est là que se trouve le marché. Chaque usine veut être efficace et comprendre ce qui se passe et ce que font les usines à l'étranger afin de se servir de ces pratiques exemplaires ou, dans le cas d'une chaîne de blocs, de s'appuyer sur cela pour rendre leur processus plus efficace.

**Le sénateur Oh :** En Chine, vous pouvez utiliser une application lorsque vous faites vos achats au supermarché. Vous numérisez le produit, et vous connaissez le pedigree du bœuf ou de la tranche de bœuf.

**M. Masswohl :** Nous voulons nous assurer de réellement pouvoir tenir nos promesses. Nous entendons des histoires à propos de ce qu'offrent certains détaillants, mais parfois, nous ne sommes pas tout à fait certains de ce qui est livré.

**M. White :** Il y a deux semaines, John et moi-même étions à une réunion avec Paul Glover, le président de l'ACIA, et certains de ses hauts fonctionnaires, et la traçabilité était au cœur de la discussion. C'est primordial pour l'industrie. Si quelque chose tourne mal, l'industrie tout entière subirait des torts irréparables, il est donc essentiel que tout le monde ait une idée claire de l'origine du produit et sache que celle-ci peut être retracée.

D'après ce dont nous avons convenu avec l'ACIA, nous travaillerons avec le vétérinaire en chef sur un projet pilote pour nous assurer qu'il y a une considération liée au capital en plus de la traçabilité. Il y avait une sorte de décalage entre le gouvernement et l'industrie. Par cela, j'entends que tout le monde était d'accord pour dire que la traçabilité était très importante, mais le problème résidait dans la valeur en capital de la traçabilité. John peut m'interrompre s'il croit que je me trompe, mais l'ACIA supposait en quelque sorte que la traçabilité était un aspect pour lequel l'industrie devrait payer, puisque cela lui donne une longueur d'avance sur la scène internationale. Du point de vue de l'industrie, la traçabilité ne présente aucun avantage concurrentiel dans la mesure où d'autres administrations ne l'ont pas nécessairement; donc, même si nous croyons que c'est important et que nous la préconisons, il est un peu fautif de penser qu'il y a un capital ou un avantage concurrentiel associé au fait de marquer nos produits à l'échelle internationale. Comme je l'ai dit, certaines administrations n'assurent pas la traçabilité du tout et ne voient pas du tout cela comme quelque chose pour lequel les consommateurs ou elles-mêmes devraient payer.

Est-ce juste?

**M. Masswohl :** Oui. Souvent, dans le cadre du processus d'élaboration de la réglementation, on ne prête pas assez attention aux répercussions sur la concurrence et à la manière dont l'industrie exerce ses activités. Nous avons invité de très hauts fonctionnaires de l'ACIA et les gens qui travaillent sur ce projet de traçabilité à venir voir de quelle manière fonctionne un marché d'enchères de bétail durant la période la plus occupée de l'année. Il ne faut pas établir un système fondé sur la façon dont fonctionnent les choses 40 semaines par année. Nous avons un petit créneau durant l'automne — nous l'appelons la campagne d'automne — pendant lequel environ 80 p. 100 du bétail est déplacé en très peu de temps. Le bétail est déplacé dans des régions rurales où Internet et la transmission de données mobiles ne sont pas très efficaces. Si les bovins doivent rester là, qu'il faut lire et relire

l'information et attendre la transmission des données, ils perdront du poids. C'est de l'argent en moins pour les producteurs.

Nous avons donc besoin d'un outil qui nous rendra plus concurrentiels mondialement. L'avantage concurrentiel doit représenter plus que le coût de la conformité, et c'est le juste équilibre que nous essayons d'atteindre.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Merci à nos deux invités.

Monsieur Masswohl, je veux revenir sur l'exportation du bétail en Asie. Notre comité a fait une visite en Chine il y a deux ans, et on comprend que les Chinois sont maintenant plus ouverts à la consommation du bœuf.

Vous avez mentionné dans votre présentation un prix d'environ 6 \$ le kilo en Asie. Étant donné tous les intervenants impliqués, à savoir les transformateurs, les vendeurs et les livreurs de ce produit tout de même périssable sur une longue distance, croyez-vous que nous pourrions orienter nos efforts vers des pays plus proches, tels les États-Unis et le Mexique?

[Traduction]

**M. Masswohl :** Il y a toujours plus. En définitive, nous essayons toujours de vendre chaque morceau au consommateur qui paiera le plus cher. Les Américains paient environ 6 \$ un kilo en moyenne. Vous avez parlé de la Chine, et le prix qu'on paie dans ce pays pour du bœuf de grande qualité, c'est un peu moins de 11 \$ le kilo. Nous n'avons tout de même pas accès au marché chinois pour du bœuf frais, et c'est là que nous trouverons de bonnes marges de profit et des revenus intéressants.

Les distances ne nous préoccupent pas autant. Je crois comprendre qu'il y aura bientôt une nouvelle ligne aérienne directe entre Edmonton et Pékin. Il y a les déplacements par avion et même par navire. Chris vous parlera probablement des progrès réalisés au chapitre de la salubrité alimentaire et de l'emballage auprès de ses clients. En fait, lorsque nous expédions un produit frais dans ce que nous appelons un sac cryovac — le produit est scellé sous vide dans un emballage de plastique résistant —, le bœuf, lorsqu'il est à bord du navire, vieillit, et c'est en fait très bénéfique pour la qualité. Lorsque le produit arrive, il est un peu plus âgé. Le trajet fait partie du processus.

Nous pouvons faire davantage avec la Chine. J'avais un diagramme avec moi. Il doit être dans les documents distribués, mais cela représente nos exportations à Hong Kong et à Macao. Vous pouvez voir la croissance, après la crise de l'ESB en 2003, lorsque le marché a commencé à rouvrir. Nous sommes retournés à Hong Kong et à Macao, qui sont devenus de très bons marchés pour nous. La Chine a ouvert le marché en 2012, et notre commerce avec la Chine s'est amélioré d'année en année.

Et nous savons que nous pourrions faire encore plus lorsque nous obtiendrons l'accès pour des produits frais et que Chris et ses membres recevront l'approbation pour l'exportation en Chine. Le marché chinois offre beaucoup d'avantages, et on paie cher la livre dans ce marché. Nous voulons tous les consommateurs, mais nous voulons ceux qui veulent payer plus pour le produit.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Monsieur White, vous avez parlé, entre autres, des avantages fiscaux et réglementaires des Américains, ce qui pourrait peut-être nous faire perdre des emplois. Devant la politique protectionniste du nouveau président américain, on ne se dit pas que les choses pourraient être pires, mais que les prix pourraient augmenter. Avez-vous déterminé les endroits où nous sommes plus vulnérables par rapport à nos voisins

américains en ce qui a trait au commerce? Dans quels secteurs de l'agroalimentaire et dans quelles régions du pays pourrait-on être plus vulnérables à la suite des décisions de nos voisins américains?

[Traduction]

**M. White :** Nous pensons qu'il y a une certaine vulnérabilité du côté des usines situées assez près de la frontière américaine, certaines des usines en milieu rural. Comme je l'ai dit plus tôt, ce qui est préoccupant, c'est le fait que, si je suis une usine de transformation de la viande, que j'examine mes marges de profit et que je me penche sur certaines des difficultés que j'éprouve, qu'est-ce qui m'incite à rester du côté canadien plutôt que de fermer l'usine et de me rendre à 100 milles de l'autre côté de la frontière, où je sais qu'on m'offrira peut-être un incitatif au déplacement? Et une fois là-bas, je n'aurai pas les mêmes problèmes de main-d'œuvre qu'au Canada. Je n'aurai pas le fardeau réglementaire du Canada, et le taux d'imposition est plus faible. Voilà donc les difficultés.

Je ne veux pas cibler précisément une usine ou une autre, mais si vous regardez la carte du Canada et que vous regardez où sont situées certaines de ces usines, on comprend rapidement que, si les choses continuent telles qu'elles sont, les gens d'affaires y penseront. Lorsqu'on regarde certaines histoires dans les journaux au sujet de l'exode des cerveaux américains au profit du Canada depuis les 12 à 18 derniers mois, nous ne craignons pas l'inverse. Nous savons que, pendant que l'économie américaine fonctionne et qu'elle se porte très bien, il y a toujours ces ouvertures pour les entreprises canadiennes. C'est ce qui me préoccupe, sénateur. Celles qui sont près de la frontière américaine.

**La sénatrice Petitclerc :** Ce que je comprends, c'est que notre plus grand avantage concurrentiel réside dans la qualité supérieure du produit et la confiance à son égard. Vous venez tout juste d'en parler et vous en avez parlé un peu plus tôt. Nous nous heurtons à des problèmes lorsqu'il est question de main-d'œuvre, de réglementation et de salaire minimum. Selon moi, en raison de notre identité en tant que pays, je suis certaine que nous pouvons et devrions améliorer la situation. Quand je pense au salaire minimum, je crois que nous ne serons jamais aussi concurrentiels que de nombreux pays, et, personnellement, je ne pense pas que nous voulons en arriver là.

Je regarde aussi les tendances, et je suis convaincue que vous attendez que le nouveau guide alimentaire fasse son entrée au Canada et recommande la qualité plutôt que la quantité. L'Organisation mondiale de la Santé recommande aussi de limiter les portions, mais d'accorder de l'importance à la qualité.

Diriez-vous que, compte tenu de ces tendances et de notre identité, la qualité est notre force et notre avantage concurrentiel? Si c'est le cas, dans quelle mesure réussissons-nous à faire part de cet avantage concurrentiel et peut-être même à le promouvoir?

**M. White :** Je crois qu'il y a deux dimensions. Chose certaine, la qualité en est une, mais il y a aussi l'innocuité du produit. Ces deux avantages constituent également les plus grands défis de l'industrie. Comme je l'ai dit, tous les membres sont exaspérés par l'ACIA, mais aucun membre ne voudrait se débarrasser d'elle. Comment trouver ce juste équilibre? Pour être juste envers l'ACIA, elle fait de son mieux, car elle subit beaucoup de pression. Il suffit d'un seul incident pour que toute la chaîne alimentaire soit menacée et que la marque canadienne devienne suspecte.

Il y a donc cet aspect. En ce qui concerne le travail que fait Santé Canada au chapitre de l'étiquetage frontal, lorsque les études sont sorties, elles montraient que les Canadiens ont une consommation de viande modérée. De plus, comme la viande qu'ils ingèrent est de bonne qualité, nous n'avons pas les mêmes problèmes que certaines administrations où la qualité de la viande n'est pas très bonne et la consommation est importante. Il faut trouver le juste équilibre.

L'aspect que le gouvernement pourrait améliorer concerne les types de rapports publiés qui sont souvent sinistres et qui comportent de beaux discours, ce serait utile que le gouvernement dise : « Tout compte fait, les Canadiens ont une consommation modérée, et nous en sommes ravis. L'industrie fait un bon travail en s'assurant que la qualité de la viande est très bonne », ce genre de choses. Ce que j'ai remarqué durant l'année où j'ai occupé le poste, on n'a pas tendance à faire ça. Bien souvent, tout ce qu'entendent les consommateurs c'est : « C'est très mauvais. » Pour ceux qui sont quelque peu profanes dans l'industrie, comment peut-on concilier ce que nous dit le gouvernement et ce qu'on entend tout en nous assurant que nos enfants et notre famille mangent bien? C'est ce problème que le gouvernement et l'industrie doivent tenter de résoudre de manière plus efficace. Il y a eu du progrès, mais nous pouvons faire beaucoup plus.

**La sénatrice Gagné :** Je vais poser une petite question. Je vais poursuivre sur la question de la sénatrice Petitclerc au sujet du salaire minimum, nous savons que le salaire minimum en Australie est d'environ 18 \$ de l'heure, et je crois que l'industrie de la transformation réussit assez bien sur le marché mondial. Est-ce que je me trompe?

**M. White :** Je crois que vous avez raison.

**La sénatrice Gagné :** Le salaire minimum est peut-être seulement un facteur dans le contexte de la concurrence.

**M. White :** Et la référence que j'ai faite quant à l'observation de Mike McCain concernait la sécurité alimentaire. Cela s'inscrivait dans ce contexte, mais il s'agit certainement d'un problème.

**La sénatrice Gagné :** Si nous examinons l'industrie canadienne de la transformation du bœuf, quels sont les facteurs clés les plus importants pour la réussite et quels seraient les facteurs de réussite dans cinq ans?

**M. White :** Je crois que, à l'heure actuelle, il y a des travailleurs hautement qualifiés, et plus longtemps vous êtes en mesure de garder un travailleur qualifié dans une usine, plus l'usine est efficace, car ils savent ce qu'ils font et vous n'avez pas à les former.

Quant aux cinq prochaines années, on veut s'assurer que ces usines continueront à progresser, non seulement du point de vue de la formation des travailleurs, mais aussi des mécanismes internes qui leur permettent d'obtenir la viande, de traiter l'animal à son arrivée, de l'apprêter, d'en faire la coupe, de l'emballer, de le transformer et de le livrer. C'est un domaine où il y a toujours des possibilités d'amélioration.

**La sénatrice Gagné :** Qu'en est-il de l'automatisation?

**M. White :** Il y en a beaucoup. Je suis allé dans quelques abattoirs et usines. La façon dont certains travaillent est remarquable. Il y a des usines où le travail est strictement physique, mais certaines petites usines, en raison du cycle de la chaîne et du nombre de carcasses, sont relativement automatisées. Cela fait partie du problème. Vous voulez une usine qui possède une chaîne à haute vitesse. Un jour, ce sera peut-être possible, et cela permettrait d'alléger une partie de la pression relative aux travailleurs.

D'après ce que je comprends de l'industrie en ce moment, sénateur, nous en sommes encore loin.

John, avez-vous une opinion sur ce point en particulier?

**M. Masswohl :** Je ne passe pas beaucoup de temps dans les usines de transformation, mais j'en ai visité quelques-unes. J'ai vu beaucoup d'automatisation dans les installations de transformation européennes. Elles sont beaucoup plus avancées en matière d'automatisation. Certains de leurs facteurs sont différents. Le prix au pied carré de la terre où elles exercent leurs activités, le prix de la main-d'œuvre — toutes ces choses —, le coût

de l'énergie sont beaucoup plus élevés, elles sont donc plus susceptibles d'essayer de faire les choses de manière plus efficiente.

J'ai aussi entendu des transformateurs dire que chaque fois qu'ils veulent changer un système ou faire les choses différemment, tout cela doit être approuvé à l'avance par l'ACIA. Si vous voulez vous doter d'un nouveau type d'équipement, l'ACIA devra l'évaluer pour savoir quelle est son incidence sur la sécurité des aliments et comment fonctionnent les systèmes de nettoyage, l'entretien et toutes ces choses.

Encore une fois, dès le départ, il y a un cadre réglementaire allant à cet égard.

**La sénatrice Gagné :** Qu'en est-il de votre capacité de produire des aliments ou des marchandises qui sont actuellement privilégiés par le marché?

**M. Masswohl :** Notre plus grand avantage réside dans le fait que les gens aiment le bœuf. Ils veulent se sentir bien d'en manger. Comme je l'ai dit, nous combattons beaucoup de mythes. Certaines personnes ne se sentent pas aussi bien qu'elles le devraient de manger du bœuf, mais elles aiment tout de même en manger. C'est ce qui est positif pour nous.

Je dirais aussi que l'animal offre de nombreux produits. Même si vous n'aimez que les tranches de bœuf, il y a énormément de variétés de steaks : les steaks juteux que vous pouvez griller sur le barbecue ou ceux qui ont une plus grande valeur, mais que vous devez préparer différemment — en les faisant mijoter, en les cuisant lentement ou en les faisant mariner. Ces viandes ont tendance à être plus maigres. Si vous aimez le gras, vous allez simplement acheter un produit différent qui vous coûtera moins cher, et vous allez le préparer différemment.

Nous déployons beaucoup d'efforts de sensibilisation pour aider les consommateurs à savoir comment préparer le bœuf. Bien des gens se présentent au comptoir des viandes et ne connaissent pas vraiment la différence entre elles et ne savent pas quoi en faire. Ils vont plutôt opter pour un hamburger, un filet de poisson, du poulet ou autre chose.

Nous avons donc encore beaucoup de travail à faire dans ce domaine pour informer les consommateurs à ce sujet.

Quant au guide alimentaire, nous étions un peu déçus de voir qu'il était plutôt limité en ce qui concerne les valeurs nutritives. Une année, on insiste uniquement sur le gras, ou sur quelque chose d'autre. Le bœuf est complet. Le bœuf contient beaucoup de bon gras, l'oméga-3, particulièrement s'il est nourri à l'herbe. Encore une fois, il faut savoir faire la différence entre le bœuf nourri au grain et le bœuf nourri à l'herbe, et, en tant que consommateur, vous devez connaître votre objectif alimentaire. Le bœuf fournit aussi des protéines, du zinc et du fer. Le bœuf est probablement l'aliment le plus complet.

Vous devez en manger avec modération. Nous ne recommandons pas aux gens de manger un faux-filet de 16 onces tous les jours. Nous n'avons rien contre cela, mais je ne pense pas que cela fera partie du guide alimentaire. Cependant, une déclaration trompeuse selon laquelle les Canadiens devraient manger moins de viande est fondamentalement fausse, et elle ne tient pas compte de ce que le Canadien moyen mange déjà. Nombre d'entre eux n'en mangent déjà pas assez.

**La sénatrice Gagné :** Merci beaucoup de vos exposés. Ils étaient très instructifs.

**La sénatrice McCallum :** Merci de votre exposé. Si on regarde les domaines de préoccupation que vous avez soulevés — les travailleurs étrangers, les coûts réglementaires et votre soutien à l'égard des différents secteurs —, serait-il juste de dire que les travailleurs étrangers devraient être tout en haut de la liste?

**M. White :** Le fardeau réglementaire et les travailleurs étrangers sont les deux principaux, absolument, sénatrice.

**La sénatrice McCallum** : Lorsque vous regardez votre cheminement en matière de résidence permanente, que recommanderiez-vous? C'est une promesse à l'heure actuelle. Quelles recommandations formuleriez-vous pour faire progresser les choses?

**M. White** : À la fin de l'automne et au début de l'hiver, on nous a dit qu'EDSC allait mettre en œuvre une série de projets pilotes. On reconnaît qu'il s'agit d'un problème, non seulement pour notre secteur, mais pour le secteur du poisson également, par exemple. Nous avons cru qu'il y aurait un projet pilote pour dissiper certaines des préoccupations qu'avait le gouvernement quant à la façon d'accorder la résidence permanente à ces travailleurs étrangers temporaires.

Puis, il y a environ trois ou quatre semaines, le gouvernement nous a dit que le projet n'était plus sur la table. Ce qui nous irrite, c'est que nous avons une attente à cet égard.

Je suis un ancien chef de cabinet sous le gouvernement libéral à RHDC, je suis donc tout à fait au courant des difficultés auxquelles fait face le ministère, particulièrement à cet égard. Par contre, il est aussi évident que, d'un côté, il y a le gouvernement qui est en faveur de tous ces accords commerciaux, et de l'autre, lorsqu'on regarde l'économie, on comprend que nous avons besoin des travailleurs étrangers. C'était un enjeu lorsque j'étais au gouvernement du côté politique.

Ce qui fâche de plus en plus l'industrie, c'est le fait qu'il n'y a même pas de projet pilote en jeu. Quelle politique permettrait alors de remédier à ce qui est visiblement un problème pour l'industrie canadienne? Ce n'est pas clair.

Nous comprenons que Rodger Cuzner, que plusieurs d'entre vous connaissent comme secrétaire parlementaire, est maintenant chargé de diriger le dossier et de déterminer la voie à suivre. Nous le rencontrons cet après-midi.

Nous avons le sentiment que les travailleurs étrangers qui viennent ici, et qui travaillent dans les usines de viande restent très longtemps. Une partie des Canadiens croit à tort que, si un travailleur étranger temporaire vient ici, il peut rester pour toujours. Ce n'est pas non plus le cas. Il existe des lignes directrices très strictes quant au moment de l'arrivée et du départ.

L'industrie cherche à simplifier ce programme. Nous savons que, par le passé, il y a eu quelques abus, et c'est inacceptable, mais nous savons aussi qu'il y a actuellement un vide immense. Du point de vue de la politique publique, nous avons besoin que le gouvernement travaille avec l'industrie et redresse la situation.

Comme je l'ai dit, si un projet pilote est un problème pour le gouvernement, il s'agit d'une grande préoccupation, car si un projet pilote ne peut apporter une certaine assurance, nous ne savons pas ce que vous cherchez. On ne nous l'a pas expliqué clairement.

Enfin, du point de vue de l'industrie, nous croyons comprendre qu'il y a un certain décalage. Agriculture Canada et le ministère du Commerce voudraient qu'on aille de l'avant, mais ESDC et le ministère de l'Immigration ont des responsabilités concurrentes. L'année dernière, nous avons envoyé une lettre aux ministres disant : « Nous avons le sentiment que vous soufflez le chaud et le froid en même temps. » Il y a un ministre qui dit qu'on veut faire du commerce et qu'on a besoin de ces accords, mais on ne peut pas faire en sorte que les travailleurs amènent les usines à fonctionner à plein régime en ce moment, comment allons-nous pouvoir tirer parti de la situation?

C'est là notre défi, sénateur. Nous espérons que la rencontre avec M. Cuzner nous donnera un peu d'espoir cet après-midi, et peut-être qu'il pourrait venir et parler. C'est une question centrale.

**La présidente** : Messieurs, merci d'être venus aujourd'hui. Ce fut très intéressant, comme vous pouvez le constater par le grand intérêt manifesté pendant les questions.

Annexe 2

**Transcription du témoignage du Conseil canadien du porc et de Canada Porc International  
devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts  
le 7 juin 2018**

**Le vice-président :** Bienvenue au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Bonjour à tous.

Ce matin, nous avons le privilège de recevoir M. Gary Stordy, directeur des Affaires gouvernementales et corporatives au Conseil canadien du porc, ainsi que M. Martin Lavoie, président et chef de la direction chez Canada porc international. Bienvenue à vous deux.

Avant de débiter, permettez-moi de me présenter, Ghislain Maltais, vice-président du comité. Je présiderai la réunion aujourd'hui. Je demanderais maintenant aux sénateurs de se présenter.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** Sénateur Terry Mercer, de la Nouvelle-Écosse.

**Le sénateur R. Black :** Sénateur Rob Black, de l'Ontario.

**Le sénateur Marwah :** Sabi Marwah, de l'Ontario.

**Le sénateur Oh :** Victor Oh, de l'Ontario.

**Le sénateur Doyle :** Norman Doyle, de Terre-Neuve-et-Labrador.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Jean-Guy Dagenais, du Québec.

**Le vice-président :** Voici quelques recommandations avant de commencer : nous avons prévu une durée d'une heure pour notre rencontre et, plus votre présentation sera courte, plus les sénateurs pourront vous poser des questions. Je demanderais aux sénateurs de se discipliner et de poser de courtes questions, et aux témoins, de donner de courtes réponses si possible, afin que nous puissions prévoir au moins deux rondes de questions.

Monsieur Stordy, la parole est à vous.

[Traduction]

**Gary Stordy, directeur, Affaires gouvernementales et corporatives, Conseil canadien du porc :** Bonjour. Je voudrais vous remercier de me donner la possibilité de comparaître devant le comité aujourd'hui afin de présenter le point de vue des éleveurs de porc canadiens de partout au pays. Rick Bergman, notre président de la production du Manitoba, vous transmet ses excuses. Il voulait se présenter, mais des affaires familiales l'ont retenu chez lui.

L'industrie de la viande est de loin le segment le plus important du secteur de la transformation du pays.

Nos producteurs élèvent des animaux dans l'ensemble du pays, et les plus grandes installations de production et de transformation de porc sont regroupées au Québec, en Ontario et au Manitoba. Les ventes de porc canadien directement de la ferme se sont élevées en 2016 à 4,1 milliards de dollars au total et ont créé plus de 31 000 emplois agricoles partout au Canada.

L'industrie porcine apporte une contribution majeure au PIB du Canada. La transformation alimentaire crée plus d'emplois que tout autre segment du secteur manufacturier canadien. Les usines d'emballage et de transformation des viandes, qui fournissent un emploi à 65 000 travailleurs, sont des employeurs principaux ou majeurs dans de petites et grandes villes situées partout au Canada.

Monsieur le président, les membres du comité savent sans doute que les marchés d'exportation sont absolument essentiels à la prospérité actuelle et à venir du secteur canadien du bétail et de la viande. Les transformateurs et les exportateurs de viande doivent trouver des marchés étrangers pour plus de 70 p. 100 des produits fabriqués ici, au Canada. Ces 70 p. 100 englobent la viande — à l'égard de laquelle Martin Lavoie a certainement une responsabilité —, le porc canadien envoyé à l'étranger, ainsi que les animaux vivants qui sont expédiés vers les États-Unis.

Par conséquent, il ne devrait pas être surprenant que les éleveurs de porc soient d'ardents et constants défenseurs de toutes les initiatives qui contribuent à ouvrir de nouveaux marchés et à élargir l'accès aux marchés existants.

Le Conseil canadien du porc et les producteurs ont accueilli favorablement la nouvelle selon laquelle le projet de loi ratifiant le PTPGP sera présenté à la Chambre des communes avant sa pause estivale. Grâce à un accès amélioré à des marchés clés, comme celui du Japon, les éleveurs de porc canadiens pourront continuer de faire ce qu'ils font le mieux, en sachant que leur gagne-pain et celui de milliers d'autres canadiens des collectivités rurales et urbaines qui travaillent dans l'industrie porcine seront soutenus par le dernier accord.

Les producteurs sont fiers de fournir aux consommateurs un approvisionnement en aliments sains, salubres et abordables. Ils témoignent de cet engagement en participant volontairement à la plateforme Excellence du porc canadien. Cette plateforme élaborée par des éleveurs à des fins d'utilisation à la ferme, produit une valeur ajoutée pour le porc canadien et permet à l'industrie d'être plus concurrentielle sur les marchés mondiaux.

Le volet salubrité alimentaire de l'EPC, appelé PorcSALUBRITÉ, est fondé sur le système de gestion HACCP et procure aux consommateurs mondiaux l'assurance que le porc canadien est de la plus haute qualité et qu'il s'agit d'un produit salubre. Il garantit que les problèmes liés à la salubrité alimentaire à la ferme sont réglés. Il constitue le fondement de la mise en œuvre du Programme canadien de certification des porcs exempts de ractopamine, ce qui permet au produit d'être exporté vers la Chine, un marché s'étant élevé à bien plus de 600 millions de dollars l'an dernier.

Le programme de salubrité alimentaire de l'industrie porcine a une longue histoire, et la première version du programme a été déployée il y a plus de 20 ans et a aidé l'industrie à obtenir ses consommateurs actuels et à en acquérir de nouveaux, comme le marché japonais, qui vaut 1 milliard de dollars et dont l'accès est assujéti à l'assurance de la salubrité alimentaire.

Le volet animal de l'EPC — PorcBIEN-ÊTRE — reflète l'adoption du code de pratique de 2014 concernant la façon dont les porcs devraient être traités et élevés à la ferme. Le code de pratique est crédible et largement reconnu par les intervenants du gouvernement et de l'industrie comme reflétant les normes courantes de l'industrie. Nous nous engageons, en tant qu'industrie, à appliquer les pratiques de soins des animaux décrites dans le code. Notre adhésion à ce code accroît la confiance du public et des consommateurs.

Le dernier volet de l'EPC — PorcTracé — permet la traçabilité des animaux vivants, ce qui produit une valeur ajoutée pour les consommateurs. PorcTracé permettra à notre industrie de mieux gérer une éclosion de maladie potentielle. Les délais d'intervention améliorés réduisent les conséquences économiques sur l'industrie et permettent d'éviter de coûteuses perturbations du marché. En limitant ainsi rapidement les problèmes, l'industrie porcine a de meilleures chances de reprendre ses activités en une plus courte période qu'elle en aurait normalement sans système de traçabilité.

PorcTracé, qui fonctionne conjointement avec un solide protocole de biosécurité à la ferme, procure à l'industrie porcine canadienne un avantage concurrentiel en offrant aux acheteurs et aux pays importateurs des mesures de sécurité de la production améliorées qui rendent le secteur résilient aux perturbations du marché découlant de maladies ou de problèmes liés à la salubrité des aliments. Cette sécurité améliorée procure aux acheteurs de porc une tranquillité d'esprit quant au fait que leur porc provient de l'une des chaînes d'approvisionnement les plus sécuritaires au monde. Le Canada compte parmi seulement quelques pays à avoir lancé un système national de traçabilité du porc. Comme il fait partie des premiers pays à avoir lancé un programme, le Canada se taille une place en tant que chef de file mondial.

Je voudrais prendre un instant pour aborder l'innovation. Nous sommes heureux que le gouvernement canadien se soit concentré sur ce domaine. Grâce au programme Agri-science, les éleveurs de porc pourront contribuer à leur partenariat à long terme avec Agriculture et Agroalimentaire Canada en utilisant la recherche pour aborder les changements fondamentaux dans notre industrie.

Nos efforts de recherche sont dirigés par Swine Innovation Porc, qui a son siège social à Québec et qui favorise les activités de recherche dans le secteur porcine canadien. Son principal objectif consiste à accroître la rentabilité et le développement durable au sein de l'industrie porcine canadienne en appuyant la mise au point des technologies les plus novatrices possible qui profiteront à l'ensemble de la chaîne de valeur du porc.

Même si le secteur du porc a grandement profité des grappes agroscientifiques, les ressources que nous pouvons mettre à contribution sont limitées. En 2016, le CCP a mené à bien le processus public de création d'un organisme de promotion et de recherche. Les éleveurs auraient ainsi accès à une nouvelle source de financement de l'industrie qui pourrait servir à élargir notre programme d'innovation. Cet organisme est absolument essentiel à nos améliorations à venir. Nous avons hâte que le gouvernement canadien termine l'examen de notre demande et prenne les mesures nécessaires pour établir cet organisme.

Avant de conclure, monsieur le président, les éleveurs de porc et les transformateurs profitent de leur capacité de soutenir la concurrence à l'échelle mondiale et d'un accès amélioré au marché. Toutefois, nous ne pouvons pas oublier les conséquences de cette situation sur les Canadiens. Des études montrent régulièrement que le coût croissant des aliments compte parmi les principales préoccupations des consommateurs canadiens et qu'ils veulent que les aliments sains restent abordables. Une industrie porcine canadienne concurrentielle à l'échelle mondiale garantira que les Canadiens ont accès à du porc et à des produits dérivés de grande qualité, produits à l'échelon local et à un prix concurrentiel. Toutefois, nous ne pourrions pas répondre à cette attente si nous sommes restreints au marché intérieur, et nous avons hâte que d'autres accords commerciaux soient conclus dans l'avenir.

Je voudrais remercier le comité de l'invitation à comparaître aujourd'hui et de son attention. Je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

[Français]

**Le vice-président** : Merci beaucoup, monsieur Stordy.

La parole est à vous, monsieur Lavoie.

[Traduction]

**Martin Lavoie, président et chef de la direction, Canada Porc international** : Au nom de Canada Porc international et de ses membres, je veux vous remercier de la possibilité de me

présenter aujourd'hui pour aborder l'expansion des produits transformés et des produits à valeur ajoutée dans le secteur de l'exportation du porc.

Canada Porc international a été établi en 1991. Nous sommes l'organisme de développement des exportations de l'industrie porcine canadienne, alors nous gérons maintenant la promotion du marché intérieur et du marché international. Nous sommes une filiale commune du Conseil canadien du porc, qui représente les éleveurs de porc — Gary provient de cette organisation —, et du Conseil des viandes du Canada, qui représente les emballeurs et les vendeurs de porc du Canada.

L'industrie porcine canadienne exporte plus de 4 milliards de dollars de porc chaque année vers plus de 100 pays différents. Pour vous donner une idée du volume de nos activités, nous exportons 50 000 conteneurs maritimes par année. Le porc est la première industrie de la viande en importance au Canada, et elle génère beaucoup d'activités économiques.

Pour mon exposé, j'ai décidé de simplement aborder les trois principaux sujets qui figuraient dans votre invitation.

D'abord, concernant l'avantage concurrentiel de la valeur ajoutée au sein de l'industrie porcine canadienne, je pense qu'il importe que l'on comprenne ce qu'est la valeur ajoutée au sein de cette industrie.

Nous avons des produits à valeur ajoutée; nous prenons du jambon pour faire du jambon cuit, du bacon, des saucisses, des viandes froides et des produits transformés. Il s'agit d'une façon de procéder. Du point de vue des exportations, actuellement, ces produits ne représentent que 320 millions de dollars sur 4 milliards de dollars. Une grande part de cet argent n'est même pas liée aux produits transformés; ce sont des moyens d'expédier la matière brute vers le Japon. Ces activités comptent pour de gros volumes. Le Canada est un peu sous-développé en ce qui a trait aux exportations de produits transformés.

L'article le plus important en ce qui concerne les exportations de porc canadien, du point de vue de la valeur ajoutée, c'est le porc réfrigéré. Il s'agit notamment de coupes, de longues, de filets et de flans. Grâce au processus que suivent nos exportateurs et à leur dévouement, nous pouvons nous débrouiller pour obtenir une durée de conservation de 60 jours. Voilà pourquoi nous exportons du porc réfrigéré vers le Japon et que nous connaissons beaucoup de succès. Le Canada possède la moitié de la part du marché de l'importation de porc frais au Japon, et il s'agit du gros de la valeur ajoutée dans l'industrie porcine canadienne.

Je voudrais aborder la valeur qui peut être ajoutée à la carcasse. À mes yeux, si nous avons accès aux marchés et que nous travaillons dans le but d'obtenir le meilleur accès et les meilleures occasions commerciales relativement à chacun des morceaux ou à chacune des coupes de porc, nous apportons réellement une valeur ajoutée à l'industrie. Par exemple, si nous pouvons expédier les têtes vers la Chine à 1,50 \$ le kilo et que notre deuxième meilleure option est 75 cents sur l'autre marché, la valeur ainsi ajoutée est équivalente à celle des produits de luxe. Il s'agit d'un autre domaine qui est intéressant pour ce qui est de comprendre où nous apportons une valeur ajoutée en tant qu'organisation et en tant qu'industrie.

Nous avons aussi l'occasion de travailler à produire de la valeur ajoutée à la ferme. Si vous avez des races particulières, comme du porc Berkshire ou du porc qui présente certaines caractéristiques génétiques propres au Japon, vous apportez une valeur ajoutée. C'est la même chose pour les aliments du bétail. Si vous avez un programme sans antibiotiques ou un produit biologique, c'est une autre façon d'apporter une valeur ajoutée, et pas seulement à l'échelon de l'usine ou du marketing.

Le Canada compte beaucoup d'avantages concurrentiels en ce qui concerne la valeur ajoutée des produits. Nous sommes certainement reconnus pour la qualité. Nos exportateurs sont dévoués. On ne peut pas obtenir une durée de conservation de 60 jours d'un produit si on n'a pas travaillé sur chacun des aspects de la chaîne de valeur. Si on en manque

seulement un, le produit ne sera pas convenable, au bout du compte. Nous avons la souplesse nécessaire. Nos usines sont petites et peuvent s'adapter afin d'adopter l'approche relative à la valeur ajoutée. Nous avons une réputation de marque. La crédibilité de nos services d'inspection fournis par l'ACIA est excellente. Comme je l'ai dit, nous disposons de petites usines et d'une certaine souplesse.

Essentiellement, dans le cas du porc réfrigéré, nous jouissons d'avantages clés, lesquels sont — encore une fois — la qualité du produit et le savoir-faire. À l'exception des États-Unis, peu de pays peuvent se débrouiller pour exporter du porc réfrigéré. C'est le résultat de 30 années d'expérience et d'amélioration continue. Je suis dans l'industrie depuis 20 ans, et j'ai vu le nombre de jours de conservation augmenter parce que les responsables n'arrêtent pas de se dépasser. En tant qu'organisation, nous travaillons sur des analyses comparatives afin de nous assurer que la qualité augmente toujours.

Notre situation géographique nous est très utile. Actuellement, en ce qui concerne le marché japonais, nous sommes protégés des exportations européennes. Les produits européens ne peuvent pas se rendre jusque dans ce pays assez rapidement pour qu'il leur reste encore une durée de conservation suffisante. Pour ce qui est des marchés d'exportation clés de porc réfrigéré, comme le Japon, la Corée et la Chine, qui s'ouvrira bientôt — je pense que ce marché vient tout juste de s'ouvrir à la suite de la mission menée par le premier ministre l'automne dernier —, d'excellentes occasions nous attendent également.

En ce qui concerne les produits transformés — le jambon et les saucisses —, actuellement, le Canada accuse du retard. Nous sommes le chef de file dans le domaine de la viande fraîche réfrigérée. Nos principaux concurrents sont l'Europe et les États-Unis. L'offre des États-Unis est dynamique et comprend des marques — Johnsonville — que vous trouverez dans pas mal tous les pays du monde. L'Europe a la capacité, grâce à ses spécialités régionales, comme le jambon serrano — le produit italien —, d'effectuer à l'étranger des ventes de produits de grande valeur sur des marchés à créneau précis. Il s'agit également en partie de centaines d'années à avoir fait un produit d'une certaine manière, et il y a une reconnaissance internationale à cet égard.

L'autre élément est la capacité de générer un produit à valeur ajoutée dans le but de répondre à la demande des consommateurs mondiaux, tout en demeurant concurrentiels au Canada. Le pays a tout ce qu'il faut pour accroître ou améliorer davantage sa valeur ajoutée. Comme je l'ai mentionné, nous sommes déjà des chefs de file dans le domaine du porc réfrigéré, et nous pensons que, grâce au PTPGP et aux possibilités d'échanges commerciaux avec la Chine, nous aurons une occasion exceptionnelle de renforcer cette position. Notre industrie n'a pas pris tellement d'expansion au cours des dernières années, du point de vue du volume, mais notre valeur commerciale a augmenté. Nous sommes en mesure de transformer de la viande congelée en viande réfrigérée et d'apporter ainsi une valeur ajoutée. Nous devons encore faire croître l'industrie porcine canadienne. Bien franchement, elle exporte 70 p. 100 de sa production, alors, les exportations — la valeur ajoutée — sont en fait son seul moyen de rester concurrentielle. Si nous perdions ces exportations, nous deviendrions extrêmement peu concurrentiels. Dans notre cas, je pense qu'il est vraiment utile de pouvoir soutenir la concurrence, notamment celle des États-Unis, sur notre marché intérieur, ainsi que celle de l'Europe. C'est le moyen qui nous permettra de demeurer concurrentiels et de nous assurer que nos entreprises connaissent du succès et sont rentables.

En outre, dans le but de promouvoir ces exportations, en nous fondant sur les programmes qu'a mentionnés Gary — la plateforme Excellence du porc canadien, PorcTracé et PorcBIEN-ÊTRE —, nous avons établi la marque « porc canadien vérifié ». Nous faisons du Canada une marque internationale. Si vous regardez le succès que nous avons connu récemment au Japon, l'un des aspects est la reconnaissance par les consommateurs japonais de la qualité du porc canadien, et ils sont capables de le constater et de reconnaître les produits. Cette situation crée vraiment une mode et suscite des intentions d'achat — en fait, manifestement des achats —, puisque nous avons triplé nos exportations de porc

réfrigéré vers le Japon au cours des cinq dernières années, de sorte que notre stratégie favorise vraiment les décisions d'achat. Nous sommes en train d'établir une marque qui ajoute de la valeur au produit, au profit de nos membres. Il s'agit d'un volet très important de nos activités.

Enfin, si le soutien devait être fourni dans les domaines de la technologie, du marketing, de la certification environnementale et de la propriété intellectuelle... Je vais aborder ce qui, selon moi, sont les quatre éléments cruciaux.

D'abord et avant tout, c'est l'accès au marché. Nous le constatons. Il y a actuellement la situation relative à l'ALENA, mais l'occasion qui a été créée grâce au PTPGP pour le porc réfrigéré et transformé... Pour la première fois en 20 ans, j'entends les Japonais dire qu'ils voudraient importer du bacon du Canada. Grâce à ce succès, certains de nos petits transformateurs vendent maintenant au Japon de la saucisse portant la marque « porc canadien vérifié ». Nous établissons tous des choses. Le fait qu'en ce qui concerne les produits transformés, le tarif passera directement à zéro, est extrêmement positif et prometteur pour notre industrie, et le Japon représente déjà un marché de 1 milliard de dollars.

Nous avons la possibilité d'améliorer encore plus la situation, en travaillant pour accroître notre part de marché en Chine. Il existe d'autres marchés qui sont très importants, et certains accords commerciaux particuliers sur lesquels, selon moi, il serait excellent que nous travaillions, comme la Caricom, par exemple, qui pourrait présenter beaucoup de possibilités pour les produits transformés dans les hôtels situés dans cette région du monde.

L'autre aspect qui est important, c'est la notion selon laquelle, si on veut produire une valeur ajoutée, il faut des effectifs et de la technologie. Nos usines sont vraiment en pénurie de main-d'œuvre. Qu'il s'agisse du domaine des produits transformés ou simplement de la production d'une valeur ajoutée, si on ne dispose pas des travailleurs nécessaires, on enverra les coupes avec l'os, alors on ne produira pas de valeur ajoutée au Canada en raison d'une pénurie de main-d'œuvre. C'est extrêmement important. Nos usines doivent garder la valeur ici, au Canada, et vendre les produits les plus transformés possible. Il ne s'agit pas nécessairement seulement de valeur ajoutée; plus on désosse et dépèce le produit, plus on crée de valeur ajoutée au pays, et plus il y aura d'emplois au Canada, et non dans d'autres pays. Évidemment, c'est en parallèle, mais nous aurons besoin de soutien afin de doter les usines de la technologie nécessaire et d'effectuer les recherches requises pour appuyer ce projet.

Surtout lorsqu'il est question d'un produit à valeur ajoutée comme le porc réfrigéré, la stabilité de notre infrastructure et du contrat de travail est extrêmement importante. Nous n'avons pas de produits congelés qui peuvent rester dans un entrepôt pendant des mois. Quand nous travaillons avec un produit frais à destination de l'Asie, il importe réellement que l'infrastructure soit stable, aux ports de l'ensemble du pays ainsi que dans nos installations ferroviaires. Plusieurs problèmes se posent sur ce plan.

J'ajouterais qu'il importe que nous obtenions le soutien du gouvernement à l'égard de la promotion du marché. Actuellement, notre objectif consiste à accroître nos exportations agricoles afin qu'elles s'établissent à 75 milliards de dollars. Ce que nous observons maintenant, c'est un engagement excessif envers CA3 dans le cadre du programme Agri-marketing, alors, jusqu'ici, notre budget promotionnel est réduit de 1 million de dollars. Nous travaillons sur certains secteurs, là-bas, mais je pense que ces éléments ne correspondent pas avec la voie que nous voulons suivre en tant que pays, soit produire une valeur ajoutée pour davantage d'exportations agroalimentaires. Je pense que le soutien de la promotion des exportations sera extrêmement important. Comme l'a souligné Gary, selon moi, la création de la contribution de l'agriculteur aux produits importés des États-Unis sera d'une importance cruciale pour appuyer notre industrie.

En conclusion, je pense qu'il y a une occasion exceptionnelle de concentrer nos efforts sur le porc à valeur ajoutée du Canada, mais le soutien par l'accès au marché, la promotion commerciale, la main-d'œuvre et la technologie sera essentiel pour que l'on puisse répondre à la demande du marché mondial. Malgré toute opinion ou tout ce que nous pouvons entendre au sujet de la consommation de viande, le marché mondial est assurément en croissance. Les possibilités sont de plus en plus importantes, et je pense que nous devons être bien placés pour tirer profit de ces occasions.

[Français]

**Le vice-président :** Merci beaucoup, monsieur Lavoie, pour votre excellente présentation.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** Merci de votre présence.

Monsieur Stordy, vous avez mentionné un code de pratique, lequel, je présume, est appliqué à la ferme. Comment cela se traduit-il sur le marché? Parlez-vous du code de pratique lorsque vous faites la promotion de votre porc? Comment procédez-vous? Si j'étais un client, quel message me transmettriez-vous au sujet du code de pratique avant que j'achète votre porc?

**M. Stordy :** Il est sûr que le code de pratique décrit la façon dont les animaux devraient être traités dans une exploitation. Il s'agit en fait d'un long document que notre industrie et nos organisations utilisent et dont elles retirent essentiellement les aspects les plus importants pour ensuite les mettre en œuvre dans le cadre de notre programme PorcBIEN-ÊTRE. Notre industrie utilise ce code, puis, dans le cadre du programme PorcBIEN-ÊTRE, essentiellement, nous nous assurons que les éleveurs respectent les attentes quant à leur façon de faire. Nous validons les pratiques, ou bien une personne se rend à l'exploitation afin de s'assurer que l'éleveur respecte essentiellement ces processus ou qu'il suit ces étapes quant à la façon de traiter les animaux et qu'il a établi les protocoles nécessaires. Il s'agit là d'une partie du code. C'est à la ferme.

L'autre chose, c'est que le code nous permet de dire : « Voici comment nous traitons nos animaux. » Il s'agit d'un effort visant à rassurer le client, que ce soit du côté de la transformation ou même seulement pour le client qui achète le porc tous les jours. Cette partie du code décrit l'attente quant à la façon dont les animaux devraient être traités par les éleveurs qui s'en occupent. C'est quelque chose qui est validé, puis vérifié. En cas de situation où il pourrait se passer quelque chose ou qu'un protocole n'est pas respecté, le code prévoit la mesure corrective visant à garantir que la situation en question est réglée, que l'éleveur est informé de ce qui devrait se passer et que le problème ne se reproduise plus.

**M. Lavoie :** Je pourrais ajouter quelque chose à la réponse de Gary afin d'affirmer que, du côté du marketing, il s'agit d'un élément important qui sous-tend notre plateforme de promotion des exportations. Un consommateur du Japon voit la marque « porc canadien vérifié ». Par exemple, les étalages de viande portent des pochettes contenant des renseignements ou une affiche, du matériel de publicité sur les lieux de vente. Nous affichons les sept promesses liées à notre marque, y compris l'environnement, l'absence d'hormones et le fait qu'il s'agit de porc canadien, et PorcBIEN-ÊTRE fait partie des éléments promis par la marque. Alors, un client japonais pourrait poser la question suivante : « Qu'est-ce que j'achète lorsque j'achète du porc canadien? » Il s'agit de l'une des sept promesses, alors nous intégrons vraiment cet élément.

On nous dit — surtout dans le cas des acheteurs japonais — que cela intéresse les consommateurs et que c'est une autre chose dont les Américains ne font pas la promotion et qui nous procure assurément un avantage. En ce qui concerne les perceptions, cela donne

clairement l'impression que le porc canadien est de meilleure qualité et lui donne une meilleure image, et notre stratégie contribue réellement à cette situation.

**Le sénateur Mercer :** Vous avez mentionné que la recherche est l'une des fonctions majeures, bien entendu, de l'industrie tout entière afin d'accroître les profits. Quelles visions vos recherches ont-elles apportées à la porcherie ou au marché?

**M. Stordy :** Pour établir un lien entre une partie de cette question et celle que vous avez posée auparavant, il y a la façon dont les animaux ont été élevés. Il s'agit d'un domaine où la préférence des consommateurs indique qu'ils voudraient que les animaux ne soient pas élevés dans des stalles à truies... Il s'agit certainement d'un élément. Au cours des trois dernières années, nous avons constaté qu'un certain nombre de nos éleveurs utilisent ce système particulier depuis plusieurs années et croient en ce système. Nous devons découvrir quelles étaient les solutions de rechange, comment procéder pour élever des animaux d'autres façons, effectuer des recherches afin de recenser les autres systèmes et, honnêtement, réinventer la façon de faire afin que les éleveurs qui vont de l'avant, qu'il s'agisse de construire une nouvelle porcherie ou de vouloir investir dans ce système particulier pour élever les animaux, disposent des renseignements les plus exacts possible. Ils disposent de projets pilotes relativement à ce qui peut être fait, dans des installations existantes ou dans de nouvelles installations. L'avantage de ce système tient au fait qu'il s'agissait de recherches dirigées par les éleveurs, lesquels versaient une partie de leurs redevances pour chaque animal mis sur le marché et réinvestissaient dans leur propre élevage afin de s'adapter et d'étudier les demandes sur le marché, de tenir compte de la façon dont d'autres options peuvent être réalisées et de le faire vraiment d'une manière efficiente et concurrentielle. Tout cela n'aurait pas été possible sans — essentiellement — le soutien et l'intérêt des éleveurs à l'égard de la recherche, puis, ensuite, de l'avenir.

**Le sénateur Doyle :** Merci de vos exposés.

Vous avez donné l'impression que nos produits du porc ne font pas de grandes percées sur le marché européen. Est-ce parce que vous ou le gouvernement devriez mieux en faire la promotion? Le gouvernement devrait-il en faire un peu plus afin de tenter de vous faire entrer sur ces marchés aujourd'hui?

**M. Lavoie :** Vous posez la question au sujet de l'Europe précisément?

**Le sénateur Doyle :** Oui.

**M. Lavoie :** Je pense qu'il y a parfois des cycles de marché, en Europe. Évidemment, dans le monde... Heureusement, nous ne mangeons pas les mêmes parties du porc. Le marché asiatique aime des coupes particulières que nous n'aimons pas au Canada. Nous importons les flans et les côtes d'Europe. Notre principale cible aux fins des exportations est le jambon. Au cours des 15 dernières années, le jambon aurait constitué une excellente occasion commerciale, mais, compte tenu de la situation actuelle sur le marché, il n'est pas aussi attrayant d'exporter du jambon vers l'Europe que vers la Chine, le Mexique ou d'autres marchés.

Si nous regardons les perspectives pour l'Europe, ce ne sera probablement pas dans le domaine des produits transformés et à valeur ajoutée. L'Europe est bien développée, dans le sens que les Européens aiment bien disposer de produits locaux. Je pense que l'occasion qui se présente pour le Canada est d'exporter des coupes particulières ayant une plus grande valeur que sur tout autre marché et qui seront transformées en Europe. Il y aura des possibilités. Si on regarde le volume que nous possédons, il est encore assez petit comparativement à la taille du marché, mais nous n'en tirons pas pleinement profit. Il s'agit surtout d'une situation de marché. Actuellement, dans le cas de l'Europe, je ne pense pas que la promotion serait utile. Elle serait utile sur d'autres marchés, mais ce n'est pas la situation dans le cas de l'Europe actuellement.

**Le sénateur Doyle :** Nous entendons dire que l'AECG pourrait très bien améliorer la valeur du porc canadien. Est-ce un fait? Pourriez-vous obtenir plus en échange de vos produits du porc en conséquence de cet accord?

**M. Lavoie :** Je pense assurément que, à long terme, c'est quelque chose de positif. Depuis sa mise en œuvre, nous n'avons pas pu effectuer beaucoup d'échanges commerciaux. Toutefois, si on regarde l'accord d'un point de vue réaliste, la possibilité qu'offrent les tarifs réduits est de 60 000 tonnes. Nous exportons presque 1,3 million de tonnes. Il faut mettre cela en perspective. Le commerce a augmenté, mais cet accord ne change pas la donne autant que le pourrait un accord avec le Japon ou la Chine, par exemple.

**M. Stordy :** Notre industrie est encore un fervent partisan de l'AECG. Il y a eu quelques pépins en cours de route relativement à la compréhension des conditions du marché et de la façon d'y accéder. Ces problèmes se règlent lentement. Martin a raison d'affirmer qu'actuellement, les conditions du marché ne sont pas favorables pour que nous puissions expédier nos produits ou remplir le quota. Cette situation pourrait facilement changer. Si quelque chose arrive sur un autre marché clé, Martin et certains des autres commerçants rechercheront les meilleures occasions et les endroits où ils pourront obtenir les meilleurs rapports qualité-prix ou les meilleurs prix pour ce produit particulier. C'est là que le marché de l'UE pourrait entrer en jeu. Aujourd'hui, il s'agit d'un marché potentiel. Nous n'expédions pas beaucoup de produits, mais nous en expédions certains; toutefois, cette situation pourrait changer d'ici un an ou deux, puis nous serons heureux d'avoir conclu l'AECG.

**Le sénateur Oh :** Je vous remercie de vos exposés.

Je veux aborder un peu les marchés d'exportation vers l'Asie. Je crois savoir que votre secteur du porc achemine de la viande vers le marché asiatique. Selon votre site web, en ce qui concerne le porc canadien, en 2017, la Chine, le Japon, les Philippines, Taïwan et la Corée du Sud comptent parmi les 10 principales destinations d'exportation. Pouvez-vous nous faire une mise à jour? Je pense qu'un projet pilote est en cours en Chine. Si vous pouvez exporter pour 1 milliard de dollars de produits vers le Japon, la Chine compte une énorme classe moyenne qui dépend de produits de bonne qualité et salubres provenant du Canada.

**M. Lavoie :** En 2016, nous avons exporté pour 600 millions de dollars vers la Chine, ce qui est déjà une somme très importante.

Gary a affirmé qu'il y a parfois un déplacement des produits lorsque des marchés se ferment. Nous avons perdu le marché russe, qui représentait un marché important pour nous. Après certains rajustements, je pense que la Chine est maintenant le marché qui stimule le nôtre.

Si vous regardez la progression de nos exportations en Chine, nous avons commencé par les sous-produits, c'est-à-dire les pattes, les abats et les têtes. C'est toujours la base, en Chine. C'est comme cela depuis le début. La valeur ajoutée que nous avons produite pour en arriver à 600 millions de dollars est liée à certaines coupes destinées à la transformation. Beaucoup de jambons se font désosser et transformer en Chine. Il s'agit d'un article qui vaut plus cher, et nous possédons maintenant les volumes et la valeur ajoutée.

Je pense que la prochaine occasion que nous donnera le projet pilote sera de tendre la main aux supermarchés haut de gamme de la Chine. La capacité de payer sur ces marchés est tout aussi bonne qu'au Japon, si elle n'est pas plus grande. Il s'agit d'une occasion exceptionnelle de faire du porc canadien la référence et d'apporter l'expérience que nous avons acquise au Japon de manière à nous assurer que nous tirons davantage profit de cette possibilité.

Ce qui est formidable au sujet de la Chine, c'est que ce ne sont pas exactement les mêmes coupes qu'au Japon. Nous pouvons ainsi apporter une valeur ajoutée à la carcasse, tout en ayant des coupes qui n'étaient pas incluses dans les produits réfrigérés. L'apport de cette

valeur ajoutée au porc frais nous permet d'ajouter plus d'un dollar le kilo au produit congelé par rapport aux produits réfrigérés destinés à ces marchés.

On n'a pas besoin de beaucoup de soutien à la mise en marché pour vendre des retailles ou du gras congelés dans une boîte que l'on envoie vers l'Afrique du Sud ou ailleurs. Nous avons besoin d'un autre type de soutien. Voilà pourquoi le volet du financement agricole est très important. Il faut sensibiliser les consommateurs de la Chine au fait que les acheteurs ont certains produits au moment où on arrive sur le marché à valeur ajoutée, comme on le fait en Chine.

L'Asie offre plusieurs possibilités. J'ai mentionné le grand succès connu au Japon, notamment, avec plus de 1 milliard de dollars canadiens d'exportation au cours des deux dernières années. La Chine est là. Je pense qu'il y a une excellente occasion de retourner en Corée. Le Canada était le principal exportateur de porc vers ce pays il y a sept ans, avant que tous les autres pays commencent à avoir un avantage par rapport à nous grâce aux ALE. Maintenant, nous rattrapons le retard. Il s'agit d'un marché où nous aurons besoin de plus de soutien. Singapour est un petit marché, mais un endroit riche, où nous pourrions vendre des produits à valeur ajoutée. Même sur des marchés comme celui des Philippines, il serait possible de vendre des produits congelés, mais de marque.

Nous venons tout juste d'établir notre plan stratégique. Évidemment, nous examinons l'Asie. Quand je parlais de croissance et de consommation de viande, la croissance en Asie est loin d'être terminée, et il s'agit de la principale cible. Il y a d'autres régions, mais, selon moi, c'est de là que proviendra la majeure partie de la demande de porc du Canada.

**Le sénateur Oh :** Le comité a effectué un voyage en Chine et s'est rendu à Shanghai, à la plus grande foire alimentaire de cette ville. Les éleveurs de bœuf faisaient l'objet d'une importante promotion.

**M. Lavoie :** Oui, mais leur volume est moins important. Plus de promotion pour un plus petit volume. Était-ce cette année?

**Le sénateur Oh :** Non, il y a deux ans et demi.

Avez-vous une usine de transformation du porc en Chine aux fins de la valeur ajoutée?

**M. Lavoie :** Nous avons également pris part aux deux dernières foires alimentaires de la Chine. Il y avait 20 entreprises du Canada qui s'y sont rendues et partageaient notre kiosque.

Nous disposons également d'un bureau à Shanghai pour appuyer les ventes. Nous sommes là afin non pas de vendre le produit pour nos membres, mais offrir un soutien de mise en marché et d'organiser des démonstrations en magasin afin de faire la promotion du porc canadien.

Les besoins liés à la promotion évoluent au fil du temps. La Chine est là en raison de la possibilité qu'offrent les produits réfrigérés. Nous lui en sommes très reconnaissants de cette occasion. Il reste encore des éléments à corriger. Ce n'est pas parfait, mais il s'agit assurément d'une occasion dont nous allons profiter. Je pense que ce marché présente beaucoup de potentiel.

Actuellement, la valeur des exportations de produits réfrigérés vers le Japon est d'environ 800 millions de dollars, et de 45 à 50 millions de dollars de ces produits sont envoyés en Corée. Ce marché devrait croître, mais la Chine se retrouvera assurément quelque part entre le Japon et la Corée à court terme. Dans ce cas, le potentiel de croissance est illimité.

**Le sénateur Oh :** Qu'en est-il du PTP? En quoi influera-t-il sur votre marché d'exportation vers la région dans son ensemble?

**M. Stordy** : Il changera les choses de façon importante. Il garantit principalement l'accès à un marché clé que nous avons déjà : le Japon. Il nous procure ainsi un plus grand avantage concurrentiel par rapport à certains pays qui ne sont pas inclus. Il nous permet également de livrer concurrence à d'autres pays qui ont accès au Japon. Ce pays est un marché de 1 milliard de dollars pour nous. Il s'agit d'un marché important, mais les Japonais importent des produits d'autres pays, des États-Unis et de l'UE. L'Union européenne vient tout juste de terminer et de signer un accord, et la mise en œuvre a eu lieu. L'accord de libre-échange UE-Japon est en place, alors l'industrie de l'UE profite de ces conditions de marketing favorables, à notre détriment.

En ce qui nous concerne, comme l'a indiqué Martin, nous aurons une réduction du tarif. Nous jouirons d'une réduction à certains autres égards qui améliorera l'accès potentiel au marché pour certains des produits transformés et ayant subi un conditionnement supplémentaire. C'est incroyablement important.

De plus, le choix envisagé est intéressant. Le Japon est un marché d'encrage pour nous. Nous nous débrouillons bien en Chine, mais, dans le cadre du PTPGP, le Vietnam sera un nouveau marché important pour notre industrie. Il est certain que c'est positif.

**Le sénateur Marwah** : Merci de vos exposés.

Je veux aborder de façon plus détaillée l'accès au marché. Je crois savoir que les accords de libre-échange sont positifs pour vous, et c'est merveilleux. Avez-vous fait face à des obstacles non tarifaires sur les marchés où vous vous trouvez? Certaines des autres industries qui ont témoigné ici ont mentionné qu'il s'agissait d'un problème auquel elles avaient été confrontées. Pendant qu'on réduit d'un côté, on augmente de l'autre afin d'interdire l'accès au marché. Vivez-vous cette situation en ce qui a trait à vos produits dans les pays où nous avons conclu un accord commercial?

**M. Stordy** : Absolument. Il s'agit d'une préoccupation de plus en plus importante pour l'industrie. De notre point de vue, un certain nombre de pays mettent en œuvre certains de ces obstacles non tarifaires. Qu'il s'agisse de s'attaquer aux maladies dans le cadre de la production à la ferme ou de retarder l'inspection de nos installations, de mettre plus de temps à certifier nos usines, nous croyons que ce sont tous des obstacles à l'accès à ce marché qui se sont parfois présentés après la conclusion d'un ALE ou dans le cadre d'un tel accord. Ces obstacles nuisent à l'expansion de l'accès au marché ou à l'amélioration et à la diversification des ventes dans certains de ces pays.

Tout d'abord, nous savons que nous disposons de fonctionnaires très travailleurs, que ce soit à l'ACIA ou à Agriculture Canada. Il ne fait aucun doute que, dans bien des cas, ils sont fortement sollicités par les exigences de l'industrie. Pour notre part, nous constatons le besoin, qu'il s'agisse de se concentrer davantage sur certaines des priorités clés ou sur l'offre d'un soutien plus important, ou bien que ce soit à l'échelon du pays afin de faire affaire avec d'autres gouvernements fédéraux, car ce n'est que le gouvernement fédéral qui peut s'adresser à ses homologues, de notre point de vue, et régler certains de ces problèmes.

Une participation accrue au sein de certains des organismes nationaux mondiaux, que ce soit l'OIE ou l'OMC, serait certainement avantageuse.

De plus, pour faire tout cela, il faut de l'argent, des ressources et des gens, et on doit s'assurer que les personnes qui sont là possèdent les antécédents et le savoir-faire nécessaires pour participer à la discussion. Ces trois éléments comptent parmi les aspects sur lesquels nous croyons que nous pourrions nous concentrer afin de contribuer à éliminer certains des obstacles non tarifaires et de comprendre d'où ils proviennent.

L'AECG serait le meilleur exemple pour nous. Nous sommes de très fervents partisans de cet accord. Au moment où nous avons commencé à comprendre comment accéder à ce marché et à enquêter là-dessus nous avons appris que, sans égard au prix, il existe une exigence relative aux importations dans l'UE appelée Visez santé. On a tenu de nombreux

échanges pour tenter de comprendre comment régler cette affaire et répondre aux attentes de l'UE pour l'avenir. L'ACIA était essentiellement l'organisme directeur responsable de comprendre ces éléments et s'est fait une idée de la façon dont cette exigence pouvait être mise en œuvre. Malheureusement, elle n'était pas réalisable. La situation a fini par être réglée, mais il a fallu qu'une personne travaillant dans un bureau régional trouve une façon de faire avancer les choses.

Je raconte cette longue histoire parce que c'était quelque chose qui nous a agacés et agités pendant deux ou trois ans, et la situation a été réglée simplement grâce à un certain dévouement et, honnêtement, par chance à un niveau plus bas que le palier national.

**M. Lavoie :** Il est clair que certains pays ont recours à cette pratique comme moyen de contrôler leur marché. Il y a la partie officielle, mais il existe divers moyens, comme le simple fait de retirer une usine ou quelques usines de la liste. Plus nous faisons affaire avec les pays de l'Europe de l'Est, plus j'observe de ces cas. Il y en a eu beaucoup par le passé, où il s'agissait en réalité de contrôler l'offre sur le marché.

Ce qui est important et qui s'ajoute à ce que disait Gary, c'est que l'on soit en mesure de bien communiquer avec l'industrie et simplement de comprendre de quoi il s'agit. Parfois, on est distrait, sur le plan technique, mais, si on comprend vraiment que c'est politique, que c'est un marché et qu'il y a des pressions exercées par les producteurs locaux pour que ce genre de mesures soient prises, on aide ainsi le gouvernement à avoir une meilleure réaction, et on peut parfois ménager les efforts sur le plan technique afin de régler un problème qui n'est pas technique. Selon moi, la compréhension réelle de la dynamique du marché est un élément très important.

Beaucoup d'intervenants s'améliorent visiblement, jusqu'à un certain point. D'autres refusent depuis toujours de faire quoi que ce soit de ce côté. En conséquence, certains autres pays vont contester pendant longtemps les ajouts, en particulier lorsque les politiques gouvernementales orientent les importations d'aliments.

**Le sénateur Marwah :** Parlons de la réglementation. Je comprends que la réglementation, d'un côté, vous donne une meilleure réputation en matière de qualité et de sûreté alimentaires et assoit votre marque. D'un autre côté, la réglementation vous empêche-t-elle de prendre des mesures rapides ou d'être compétitifs? La réglementation en vigueur au Canada est-elle un problème? Évolue-t-elle au même rythme que la technologie? Reflète-t-elle l'orientation mondiale?

**M. Stordy :** Il y a toujours des points à améliorer en ce qui concerne la technologie. Prenez la certification électronique, par exemple. Le gouvernement fédéral veut s'adapter à certaines technologies nouvelles, mais il n'est pas toujours assez rapide.

**Le sénateur R. Black :** Merci de vos exposés. À l'évidence, vous êtes tous les deux passionnés par le secteur et par votre métier optimistes quant à la situation actuelle et à l'avenir.

Gary, les producteurs sont-ils obligés de se conformer à la plateforme du Conseil canadien du porc?

**M. Stordy :** La participation est volontaire.

**Le sénateur R. Black :** Quel est le taux de participation?

**M. Stordy :** Tous les producteurs qui envoient leurs produits à des établissements inspectés par le gouvernement fédéral participent au programme. La participation est volontaire pour les petits et moyens producteurs locaux qui vendent leurs produits directement, mais tous les producteurs qui expédient leurs produits à des établissements inspectés par le gouvernement fédéral à des fins d'exportation participent à notre programme, étant donné le protocole qui certifie que leurs produits sont exempts de ractopamine.

**Le sénateur R. Black :** Doivent-ils participer au programme intégral? Vous avez mentionné trois volets.

**M. Stordy :** Oui.

**M. Lavoie :** C'est pratiquement tout le monde.

**Le sénateur R. Black :** Si nous avons accès à certains marchés et que nos exportations augmentent, avons-nous une capacité de production et de transformation suffisante pour ce qui va suivre? En passant, merci de nous avoir expliqué le concept de la valeur ajoutée et les nuances. Je vous en suis reconnaissant.

**M. Lavoie :** Je vous en prie. Il y a aussi d'énormes investissements relatifs aux installations et quelques agrandissements. Cela s'en vient.

La principale difficulté pour l'instant est de faire en sorte que la production porcine réponde à la demande. Selon les indicateurs, il y a incontestablement une forte demande venant d'Asie. Vu la réputation du porc canadien, nous sommes extrêmement bien placés pour saisir ce genre d'occasions. Nous devons toujours être à l'affût de ce genre de signaux du marché, pour plusieurs raisons, comme le désir d'investir et de prospérer. Nous devons réunir les conditions qui permettent aux producteurs d'investir. Pour les producteurs, l'accès au capital à des fins d'expansion est un facteur clé, mais l'accès est plus restreint au Canada qu'aux États-Unis. C'est pourquoi il y a une forte croissance de la production aux États-Unis, et pas au Canada.

Nous voulons augmenter la production porcine, mais il y a une foule de préoccupations environnementales à respecter et de permis municipaux à obtenir, mais nous essayons présentement de trouver une solution.

**M. Stordy :** À propos de votre industrie, elle est en train de vivre une période de transition. La prochaine génération de producteurs s'en vient, et nous voulons la soutenir autant que possible; nous voulons nous assurer que les producteurs de porc sont optimistes et qu'ils puissent, pour dire les choses franchement, tirer un rendement de leur investissement. Personne n'investira pour construire une porcherie s'il n'a pas confiance en l'avenir. Nous sommes contents de voir que les transformateurs ont investi dans leurs installations et dans les accords de libre-échange qui leur donnent accès aux marchés.

Il y a encore des problèmes de main-d'œuvre, qui vont persister dans l'avenir. Il y a aussi des problèmes d'accès aux investissements pour qui veut construire de nouvelles porcheries. Dans une certaine mesure, nous sommes dans une période de transition où de vieilles installations sont essentiellement en train d'être remplacées. Pour parler franchement, nous avons besoin de nouvelles porcheries.

Voici un exemple important : aux États-Unis, les producteurs de grandes cultures ou même de maïs veulent qu'il y ait une production porcine sur leurs terres à cause du fumier riche en nutriments. Au lieu d'acheter des engrais chimiques, ils utilisent le fumier de la porcherie. Les porcs sont un produit dérivé de leurs cultures de grande production. Nous voulons davantage de ce genre d'idées. À dire vrai, je m'intéresse à ce qui se fait dans un certain nombre de cultures de grande production dans l'Ouest où il y a de la production porcine.

**Le sénateur R. Black :** Merci, monsieur Stordy.  
[Français]

**Le sénateur Dagenais :** J'ai deux questions. Ma première question porte sur l'ALENA. Ces discussions se déroulent plus ou moins bien, et je ne crois pas que les problèmes seront réglés en 2018. On parle de plus en plus de l'ALENA bilatéral, c'est-à-dire entre le Canada et les États-Unis ou le Canada et le Mexique. D'après vous, quel en serait l'impact sur l'industrie porcine?

**M. Lavoie :** L'impact pour le commerce avec les États-Unis est limité. Il n'y a pas de tarif. Nos tarifs sont à zéro, et il en est de même aux États-Unis. C'est une situation que nous vivons. En ce moment, notre plus gros point d'interrogation s'il n'y a pas d'ALENA, compte tenu de toutes les disputes commerciales, et en l'absence d'une structure organisée, c'est la dynamique entre les États-Unis et le Mexique. À l'heure actuelle, on a l'occasion d'avoir un aperçu du scénario sans l'ALENA, seulement avec les droits compensatoires imposés sur l'aluminium et l'acier. S'il y a une imposition, le tarif au Mexique augmenterait à 20 p. 100. Donc, il y a énormément de produits des États-Unis qui sont exportés au Mexique qui sont à zéro et qui augmenteraient à 20 p. 100, ce qui change vraiment la dynamique de marché.

Toutefois, les deux industries sont trop interreliées pour que ces produits aillent ailleurs. Les importateurs mexicains veulent des produits frais et non congelés. Cela créerait, par la bande, une occasion supplémentaire pour le Canada. Cependant, je crois que le commerce est trop ancré et continuerait, même avec un tarif de 20 p. 100 à absorber. Donc, en fonction des dynamiques de marché, si la demande est faible, c'est davantage le transformateur américain qui l'absorbe; sinon, c'est l'importateur mexicain, et le prix au Mexique va augmenter, en raison du droit supplémentaire. Pour ma part, le scénario de la fin du commerce de l'industrie porcine, je ne le vois pas.

[Traduction]

**M. Stordy :** Nous nous préoccupons de ce qui va arriver à l'ALENA. L'ALENA est un accord commercial important, grâce auquel notre industrie intégrée s'est développée. Quand je dis « intégrée », je veux dire que nous sommes pratiquement inséparables des États-Unis. Dans les deux sens, les ventes de porc à elles seules se chiffrent à 1 milliard de dollars. Nous vendons pour environ 1 milliard de dollars de porc aux États-Unis, et les États-Unis nous vendent pour environ 1 milliard de dollars de porc. C'est seulement pour les ventes de porc.

La possibilité que l'ALENA soit adopté tardivement ou même pas du tout crée de l'incertitude dans notre marché intégré. Le porc va tout de même continuer de circuler dans l'industrie nord-américaine, mais l'impact se fera sentir sur les producteurs et sur le prix qu'ils reçoivent pour leur produit. Le prix du marché devient instable lorsqu'il y a de l'incertitude ou lorsque la chaîne d'approvisionnement est perturbée, même si ce n'est qu'en apparence, et cela a une incidence sur le prix que les producteurs reçoivent pour leur produit, et malheureusement, la plupart du temps, les prix diminuent.

Nous suivons les négociations de l'ALENA et y participons dans la mesure du possible. Nous travaillons avec nos homologues des États-Unis et du Mexique afin de voir comment nous pouvons moderniser l'ALENA, parce que l'accord initial a été très favorable à notre industrie et a permis à l'Agence canadienne d'inspection des aliments et à l'organisation américaine correspondante de coopérer et de collaborer. Cet aspect a été négligé au fil des ans. C'est grâce à cette coopération que l'industrie nord-américaine s'est améliorée et a pu accéder aux marchés internationaux.

Nous nous préoccupons grandement de ce qui va arriver. Nous surveillons la situation. Je crois que nous serons tous perdants si la situation continue de dégénérer et que nous nous retrouvons la cible de représailles tarifaires.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** On parle de la fameuse taxe sur le carbone. On sait que certaines provinces l'appliquent, entre autres le Québec, et on sait aussi que la Saskatchewan ne veut pas l'appliquer. Mardi dernier, lors de sa comparution au Comité sénatorial permanent des finances nationales, le ministre Morneau a affirmé qu'il y aura un modèle fédéral pour toutes les provinces, y compris pour celles qui n'appliquent pas la taxe. Or, des élections se tiennent en ce moment en Ontario. Si, pour quelque raison que ce soit, un gouvernement conservateur était élu, on sait que ce dernier souhaite abolir cette taxe sur le carbone. Quel impact cela aura-t-il sur votre production? Certains producteurs ne seront-ils pas tentés de

déménager leurs installations dans une province qui n'applique pas cette taxe? On a beau dire que cela a un effet sur les changements climatiques, mais il reste qu'une taxe est une taxe et que cela peut influencer les prix. Je ne sais pas si cette taxe risque d'influer sur le prix du porc. J'aimerais que vous nous donniez vos commentaires sur la taxe sur le carbone et sur les possibilités que certaines industries choisissent de se déplacer.

[Traduction]

**M. Stordy :** Je dirais que les producteurs ne vont probablement pas déménager dans une autre province à cause de la taxe sur le carbone. Je crois que le principal facteur sera la façon dont chaque province ou chaque gouvernement provincial, pour être précis, va imposer la taxe et comment cela va toucher les producteurs. Peut-être que la province A va décider de rembourser intégralement au producteur la taxe sur le carbone qui a été perçue, et peut-être que la province B va décider d'investir dans autre chose plutôt que de rembourser le producteur. Je n'irai pas jusqu'à dire que cela créerait une situation inéquitable, mais essentiellement, cela affaiblirait la position concurrentielle du producteur A par rapport au producteur B. Si le producteur A n'est plus compétitif, il risque de simplement mettre la clé sur la porte au lieu de déménager, étant donné que les porcheries sont très coûteuses à construire. En plus des considérations techniques et des exigences à respecter, il y a peut-être aussi une famille à prendre en considération, alors le producteur va peut-être songer à d'autres options. En ce qui concerne nos producteurs, je sais qu'ils essaient vraiment présentement de comprendre quels seront les impacts éventuels, — quel sera le coût, pour parler franchement — et comment cela se ferait. Dans bon nombre de cas, ils cherchent toujours des réponses.