



Second Session  
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

SENATE OF CANADA

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

## **Agriculture and Forestry**

*Chair:*

The Honourable DONALD H. OLIVER

---

Thursday, October 9, 2003 (in camera)  
Tuesday, October 21, 2003  
Thursday, October 23, 2003

---

**Issue No. 20**

**Second and third meetings on:**

Value-added agricultural, agri-food and forest products

---

WITNESSES:  
(See back cover)

Deuxième session de la  
trente-septième législature, 2002-2003

SÉNAT DU CANADA

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

## **Agriculture et des forêts**

*Président:*

L'honorable DONALD H. OLIVER

---

Le jeudi 9 octobre 2003 (à huis clos)  
Le mardi 21 octobre 2003  
Le jeudi 23 octobre 2003

---

**Fascicule n° 20**

**Deuxième et troisième réunions concernant:**

Les produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à  
valeur ajoutée

---

TÉMOINS:  
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Donald H. Oliver, *Chair*

The Honourable Jack Wiebe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Carstairs, P.C. (or Robichaud, P.C.) Chalifoux Day Fairbairn, P.C. Gustafson Hubley	LaPierre LeBreton * Lynch-Staunton (or Kinsella) Ringuette Tkachuk
---	---

*\* Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président:* L'honorable Donald H. Oliver

*Vice-président:* L'honorable Jack Wiebe

et

Les honorables sénateurs:

* Carstairs, c.p. (ou Robichaud, c.p.) Chalifoux Day Fairbairn, c.p. Gustafson Hubley	LaPierre LeBreton * Lynch-Staunton (ou Kinsella) Ringuette Tkachuk
---	---

*\* Membres d'office*

(Quorum 4)

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Thursday, October 9, 2003  
(36)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met in camera at 8:32 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Deputy Chair, the Honourable Jack Wiebe, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Chalifoux, Day, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, LaPierre and Wiebe (7).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Frédéric Forge.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, October 31, 2002, the committee continued to consider the impact of climate change on Canada's agriculture, forests and rural communities and the potential adaptation options focusing on primary production, practices, technologies, ecosystems and other related areas. (*For a complete text of Order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee proceeded in camera for the consideration of its draft report.

It was agreed, — That the introduction of the final report would include the recent weather patterns of this past summer.

It was agreed, — That the Clerk of the Committee would distribute the revised draft report once completed, to members of the committee.

At 9:30 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, October 21, 2003  
(37)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 6:07 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, Oliver, Tkachuk and Wiebe (6).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Marc Leblanc and Jean-Denis Fréchette.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le jeudi 9 octobre 2003  
(36)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à huis clos, à 8 h 32, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Jack Wiebe (*vice-président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Chalifoux, Day, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, LaPierre et Wiebe (7).

*Également présent:* De la Direction de la recherche de la Bibliothèque du Parlement: Frédéric Forge.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 31 octobre 2002, le comité poursuit son examen de l'impact du changement climatique sur l'agriculture, les forêts et les collectivités rurales au Canada, et des stratégies d'adaptation à l'étude axées sur l'industrie primaire, les méthodes, les outils technologiques, les écosystèmes et d'autres éléments s'y rapportant. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

Conformément à l'alinéa 92(2)f) du Règlement, le comité poursuit ses travaux à huis clos pour examiner son ébauche de rapport.

Il est convenu que l'introduction et la conclusion du rapport feront référence aux conditions climatiques de l'été dernier.

Il est entendu que la greffière donnera à chacun des membres du comité un exemplaire de la version révisée de l'ébauche de rapport lorsque celle-ci sera terminée.

À 9 h 30, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mardi 21 octobre 2003  
(37)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 07, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, Oliver, Tkachuk et Wiebe (6).

*Également présents:* De la Direction de la recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marc Leblanc et Jean-Denis Fréchette.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, February 11, 2003, the committee continued to consider issues related to the development and domestic and international marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products. (*For a complete text of Order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

**WITNESSES:**

*From the National Farm Products Council:*

Cynthia Currie, Chairperson;  
Ron O'Connor, Vice-Chairman.

*From the Canadian Wheat Board:*

Ken Ritter, Chair;  
Bill Nicholson, Director;  
Jim Thompson, Senior Marketing Manager.

The Chair made an opening statement.

Ms. Currie made a presentation.

Ms. Currie and Mr. O'Connor answered questions.

Mr. Ritter made a presentation.

Mr. Ritter, Mr. Nicholson and Mr. Thompson answered questions.

At 8:25 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, Thursday, October 23, 2003  
(38)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:32 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Chalifoux, Day, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, LaPierre, Oliver, Ringuette and Wiebe (9).

*In attendance:* From the Research Branch of the Library of Parliament: Marc Leblanc and Frédéric Forge.

*Also in attendance:* The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, February 11, 2003, the committee continued to consider issues related to the development and domestic and international marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products. (*For a complete text of Order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

**WITNESSES:**

*From the Internal Trade Secretariat:*

Lorraine Andras, Acting Executive Director.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 11 février 2003, le comité poursuit l'examen des questions se rattachant au développement et à la mise en marché, au Canada et à l'étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS:**

*Du Conseil national des produits agricoles:*

Cynthia Currie, présidente;  
Ron O'Connor, vice-président.

*De la Commission canadienne du blé:*

Ken Ritter, président;  
Bill Nicholson, directeur;  
Jim Thompson, agent de commercialisation principal.

Le président fait une déclaration.

Mme Currie fait un exposé.

Mme Currie et M. O'Connor répondent aux questions.

M. Ritter fait un exposé.

MM. Ritter, Nicholson et Thompson répondent aux questions.

À 20 h 25, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ:**

OTTAWA, le jeudi 23 octobre 2003  
(38)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 32, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Donald H. Oliver (*président*).

*Membres du comité présents:* Les honorables sénateurs Chalifoux, Day, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubley, LaPierre, Oliver, Ringuette et Wiebe (9).

*Également présents:* De la Direction de la recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marc Leblanc et Frédéric Forge.

*Aussi présents:* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 11 février 2003, le comité poursuit son examen des questions se rattachant au développement et à la mise en marché, au Canada et à l'étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS:**

*Du Secrétariat du commerce intérieur:*

Lorraine Andras, directrice générale intérimaire.

*From the Canadian Food Inspection Agency:*

Debra Bryanton, Executive Director, Food Safety;  
Paul Haddow, Executive Director, International Affairs.

*From Agriculture and Agri-food Canada:*

Ian Thomson, Director, Western Hemisphere, Trade Policy  
Division;

Steve Verheul, Chief Agriculture Negotiator;

Eric Johannsen, Chief, Marketing Policy.

The Chair made an opening statement.

Ms. Andras made a presentation and answered questions.

Mr. Thomson and Ms. Bryanton made opening remarks, and with Mr. Verheul and Mr. Haddow, answered questions.

Pursuant to rule 92(2)(f), at 10:15 a.m., the committee proceeded in camera for the purpose of consideration of its draft interim report.

It was agreed, — That the Hartwell Group be hired to provide communication support for the release of the final report.

It was agreed, — That the final report be entitled: “Climate Change, We Are At Risk.”

It was agreed, — That the Chair and Deputy Chair be empowered to make editorial and grammatical changes including the finalization of the biography section without changing the content.

It was agreed, — That the final report be tabled during the week of November 4, 2003.

At 10:20 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

*ATTEST:*

*De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:*

Debra Bryanton, directrice exécutive, Salubrité des aliments;  
Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales.

*D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:*

Ian Thomson, directeur, Division de la politique commerciale de l'hémisphère occidental;

Steve Verheul, négociateur principal en agriculture;

Eric Johannsen, chef, Gestion des approvisionnements.

Le président fait une déclaration.

Mme Andras fait une présentation puis répond aux questions.

M. Thomson et Mme Bryanton font des observations puis, aidés de MM. Verheul et Haddow, répondent aux questions.

Conformément à l'alinéa 92(2)f) du Règlement, à 10 h 15, le comité poursuit ses travaux à huis clos pour examiner son ébauche de rapport provisoire.

Il est convenu de retenir les services de communication du Groupe Hartwell pour la publication du rapport final.

Il est convenu — Que le rapport final sera intitulé: «Le changement climatique: nous sommes menacés».

Il est convenu — Que le président et le vice-président soient autorisés à corriger les erreurs de frappe, à modifier le style du rapport et à mettre la dernière main à la section biographique, sans en changer le sens.

Il est convenu — Que le rapport final sera déposé durant la semaine du 4 novembre 2003.

À 10 h 20, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ:*

*La greffière suppléante du comité,*

Keli Hogan

*Acting Clerk of the Committee*

## EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, October 21, 2003

The Senate Standing Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:07 p.m. to examine the issues related to the development and domestic and international marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

[*Translation*]

**The Chairman:** Our committee is studying the issues related to the development and domestic and international marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products.

[*English*]

Honourable senators, in the preparation of the “Canadian Farmers At Risk” report, the committee devoted six pages to value-added products in agriculture and recommended that the government develop a comprehensive strategy that encompasses tax incentives, direct federal government funding and expertise to enhance the development of value-added industries, including farmer-owner initiatives in rural Canada.

It is the committee’s belief that the adoption of value-added production, security and expanding trade exports has become vital to the survival of Canada’s agricultural economy. Demand for value-added products has increased and so has the competition from other countries. If Canadian producers are to excel in this environment, they are required to innovate and adapt to advances in the new technology and changing consumer demands.

This evening, we have invited officials from the National Farm Products Council and from the Canadian Wheat Board to discuss the importance of value-added products. Appearing before us on behalf of the National Farm Products Council are Ms. Cynthia Currie, Chairperson and Mr. Ron O’Connor, Vice-Chairperson. Following their presentation, we will hear from the Chair of the Canadian Wheat Board, Mr. Ken Ritter; Director, Mr. Bill Nicholson; and Senior Marketing Manager, Mr. Jim Thompson.

Ms. Currie, please proceed.

**Ms. Cynthia Currie, Chairperson, National Farm Products Council:** It is a pleasure for me to be here this evening to speak to the matter of developing marketing value-added farm products. I have been involved in this area as Chairperson of the National Farm Products Council, NFPC, for the past six years. Previously, I was General Manager of the Canadian Chicken Marketing Agency, now known as the Chicken Farmers of Canada.

## TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 21 octobre 2003

Le Comité sénatorial permanent de l’agriculture et des forêts se réunit aujourd’hui à 18 h 07 pour étudier les questions se rattachant au développement et à la mise en marché, au Canada et à l’étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

**Le président:** Notre comité étudie présentement les questions se rattachant au développement et à la mise en marché, au Canada et à l’étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée.

[*Traduction*]

Honorables sénateurs, dans son rapport intitulé «Les agriculteurs canadiens en danger», le comité a consacré six pages aux produits à valeur ajoutée en agriculture et a recommandé au gouvernement d’élaborer une stratégie exhaustive comprenant des stimulants fiscaux, de l’aide directe sous forme de ressources financières et de services spécialisés pour améliorer le développement du secteur de l’agriculture à valeur ajoutée, notamment des projets propres aux agriculteurs, dans les zones rurales du Canada.

Le comité estime que l’adoption de la production à valeur ajoutée, la sécurité et l’expansion des exportations commerciales sont devenues essentielles à la survie de l’économie agricole au Canada. La demande pour des produits à valeur ajoutée s’est accrue, de même que la concurrence en provenance des autres pays. Si les producteurs canadiens veulent exceller dans cet environnement, ils devront faire preuve d’innovation et s’adapter aux progrès de la nouvelle technologie ainsi qu’à l’évolution des préférences des consommateurs.

Ce soir, nous avons invité des représentants du Conseil national des produits agricoles et de la Commission canadienne du blé à venir discuter de l’importance des produits à valeur ajoutée. Donc, du Conseil national des produits agricoles, nous accueillons Mme Cynthia Currie, présidente et M. Ron O’Connor, vice-président. Après quoi, nous entendrons le président de la Commission canadienne du blé, M. Ken Ritter; un directeur, M. Bill Nicholson; ainsi que le directeur commercial, M. Jim Thompson.

Madame Currie, je vous en prie.

**Mme Cynthia Currie, présidente, Conseil national des produits agricoles:** Il me fait grand plaisir de vous parler ce soir concernant la mise au point et la commercialisation de produits agricoles à valeur ajoutée. Je travaille dans ce domaine à titre de présidente du Conseil national des produits agricoles depuis six ans. Auparavant, j’étais directrice générale de l’Office canadien de commercialisation du poulet, qui est maintenant appelé les Producteurs de poulet du Canada.

I would like to introduce the Vice-Chair of the council, Mr. Ron O'Connor. Mr. O'Connor operates his chicken farm near Shelburne, Ontario, and has served on the NFPC since 1998. He is also former Chairman of the Chicken Farmers of Ontario.

My purpose is to outline some of the successes that Canadian poultry producers have been achieving. I will also describe some work that is underway to ensure that this sector continues to contribute to Canada.

There should be no doubt that the Canadian poultry and egg industries have been very successful. The sector accounts for 7 per cent of Canadian farm cash receipts, or approximately \$2.5 billion.

[Translation]

Much of this success is due to Canadians' rising appreciation for chicken. Per capita consumption has risen steadily for the past decade, and chicken now rivals beef as the most popular meat. In fact, the average Canadian consumes nearly 31 kilograms of chicken meat per year, and still has a healthy appetite for 15 dozen eggs and four kilograms of turkey meat.

There are many reasons to expect that this success will continue.

Many consumers have switched to poultry products for their convenience and nutritional value. Poultry-based products, and value-added foods containing poultry ingredients, continue to be favourably positioned for growth.

Sales of dinners, entrées and other value-added products containing poultry are growing 30 per cent a year.

Often, we notice the national brands in the stores, but private label value-added poultry products are also very prominent.

[English]

Food diversification is a growing trend. As the Canadian population grows more diverse with immigration, so too does the Canadian marketplace. Our cuisine becomes more diverse and, as you know, ethnic restaurants and grocery stores are multiplying. Grocery stores are offering more ethnic products than ever before. For their part, poultry and egg producers have been doing much more than simply responding to rising demand.

Increasingly, they are identifying and responding to new segments in their market such as prepared foods and the emergence of new markets for products like halal poultry to supply our growing Muslim marketplace. As they identify new segments and meet their needs, today's producers must also meet consumer needs in critical areas such as food safety and

Permettez-moi de vous présenter le vice-président du Conseil, M. Ron O'Connor. Il exploite une entreprise de production de poulet près de Shelburne, en Ontario, et il fait partie du Conseil depuis 1998. Il est aussi ancien président des Producteurs de poulet de l'Ontario.

Mon but est de souligner les réalisations saillantes des producteurs canadiens de volaille. Je décrirai aussi certains des travaux en cours visant à assurer que ce secteur poursuive sa contribution à la prospérité du Canada.

Il ne fait aucun doute que les industries canadiennes de la volaille et des oeufs ont connu un franc succès. Le secteur produit 7 p. 100 des recettes agricoles canadiennes, dont la valeur atteint quelque 2,5 milliards de dollars.

[Français]

En bonne part, ce succès découle de l'appréciation croissante des Canadiens à l'égard du poulet. La consommation par habitant a constamment augmentée au cours de la dernière décennie, et le poulet est maintenant sur un pied d'égalité avec le bœuf comme viande de choix. De fait, le Canadien moyen consomme près de 31 kilogrammes de viande de poulet par année, et il lui reste encore suffisamment d'appétit pour y ajouter 15 douzaines d'œufs et quatre kilogrammes de viande de dindon.

De nombreuses raisons nous laissent croire que ce succès se poursuivra.

De nombreux consommateurs choisissent les produits de volaille à cause de leur commodité et de leur valeur nutritive. Les produits et les aliments à valeur ajoutée qui sont à base de volaille continuent à bénéficier de facteurs favorables à leur croissance.

Les ventes de bouchées, de repas préparés et d'autres produits à valeur ajoutée contenant de la volaille augmentent de 30 p. 100 par année.

Souvent, nous remarquons dans les magasins les marques nationales de produits à base de volaille, mais les produits à valeur ajoutée de marque maison occupent aussi une place très importante.

[Traduction]

En outre, la diversification des aliments tend à élargir les choix qui nous sont offerts. Au fur et à mesure que l'immigration accroît la population canadienne, le marché change en conséquence. La brochette d'aliments qui nous sont offerts se diversifie. Les restaurants et les magasins d'alimentation ethniques se multiplient, et les chaînes d'alimentation offrent un beaucoup plus grand choix de produits ethniques que dans le passé. Pour leur part, les producteurs de volaille et d'oeufs ont fait beaucoup plus que de répondre à la croissance de la demande.

De plus en plus, les producteurs cernent et satisfont de nouveaux segments de leurs marchés. Cela comprend une très forte croissance dans le segment des aliments préparés et l'émergence de nouveaux segments de marché pour les produits de volaille, comme les viandes *halal* pour répondre aux besoins croissants du marché musulman. Tout en cernant de nouveaux

environmental protection. They must also embrace innovation and apply new knowledge. In doing all of this, they still must resolve the challenge of profitability.

As we see in our production statistics, it is clear that today's producers are meeting the challenge of adding value, and doing it very well. It should be noted, and this is important, that they are doing so in all regions of Canada. A key reason for this success is the nature of the systems that is operated by these producers. It is called "supply management," which is a term that is not often understood as well as it should be.

The role of the National Farm Products Council in supply management is defined in the Farm Products Agencies Act, the FPAA. The National Farm Products Council administers the act and oversees the five national producer agencies that were created under the act. Four of these are national supply management marketing agencies, created to manage the supply of chicken, eggs, turkey and broiler-hatching eggs. The fifth agency is a promotion and research agency created recently to permit the beef industry to collect mandatory levies on domestic and imported beef marketed in Canada.

These five agencies, by and large, are run by producers and not by government. Our role, as the federal government, is to review their operations but not to control them. The national poultry and egg marketing agencies, for example, regulate production and fund their operations through mandatory levies. As they develop and execute their orders, these agencies are required by law to act in the interests of both producers and consumers. The NFPC reviews these orders to ensure that the agencies act in accordance with the FPAA.

For all of its successes, it is not commonly remembered how the present structure came about and it is not fully appreciated how the system benefits producers. Farmers have long understood that marketing boards could improve their bargaining power when negotiating with food processors. Marketing boards took shape in Canada between the 1920s and the early 1970s. Until the Farm Products Agencies Act was passed in 1972 at the request of the provincial government and producers, there was no mechanism to coordinate marketing boards at the national level. With the FPAA in place, producers gained a Canadian market that enables producers in all regions to supply the Canadian marketplace with poultry and egg products. For the consumers, the Farm Products Agencies Act effectively assured a stable supply of high quality poultry and egg products, produced within the region at a reasonable price.

segments dont ils satisfont les besoins, les producteurs d'aujourd'hui doivent répondre à d'autres besoins cruciaux, comme la salubrité alimentaire et la protection de l'environnement. Ils doivent suivre de près l'innovation et appliquer les nouvelles connaissances. Ce faisant, ils doivent néanmoins relever le défi de la rentabilité.

Comme l'indiquent les statistiques sur la production, il est manifeste que les producteurs d'aujourd'hui savent relever le défi d'incorporer une valeur ajoutée. On peut remarquer que les producteurs de toutes les régions du Canada participent à cette tendance. L'un des principaux motifs du succès remporté par nos producteurs découle de la nature du régime sous lequel ils fonctionnent. Ce régime est la «gestion de l'offre», une expression que les gens ne comprennent pas toujours convenablement.

Le rôle du Conseil national des produits agricoles en gestion de l'offre est défini dans la Loi sur les offices des produits agricoles, la LOPA. Le Conseil applique la Loi et supervise les cinq organismes canadiens qui ont été créés en vertu de la Loi et sont exploités par les producteurs. Quatre des cinq organismes sont des offices canadiens de commercialisation qui ont été créés en vue de gérer les approvisionnements de poulet, d'oeufs, de dindon et d'oeufs d'incubation de poulet à chair. Le cinquième est un office de promotion et de recherche récemment créé pour permettre à l'industrie des bovins de boucherie de prélever des redevances obligatoires sur le boeuf commercialisé au Canada, tant importé que produit au pays.

Les cinq offices canadiens sont essentiellement dirigés par les producteurs, et non pas par le gouvernement. Notre rôle est de superviser leurs activités plutôt que de les contrôler. Les offices canadiens de commercialisation, par exemple, réglementent la production et paient leurs activités au moyen de redevances obligatoires. Lorsque ces offices canadiens préparent et appliquent leurs ordonnances ou règlements, ils doivent tenir compte des intérêts à la fois des producteurs et des consommateurs, comme le prescrit la Loi. Le Conseil examine leurs ordonnances et règlements afin de s'assurer que les offices canadiens agissent conformément à la LOPA.

Malgré tout le succès que remportent les offices de commercialisation, les gens ne se rappellent guère comment le régime existant a été mis sur pied et ils n'apprécient pas à leur juste valeur les avantages qu'en retirent les producteurs. Les agriculteurs comprennent depuis longtemps que les offices de commercialisation peuvent renforcer leur pouvoir de négociation devant les transformateurs d'aliments. Au Canada, les offices de commercialisation ont pris forme entre les années 20 et le début des années 70. Mais avant l'adoption de la LOPA, en 1972, à la demande des gouvernements provinciaux et des producteurs, il n'existait aucun mécanisme pour coordonner les offices de commercialisation au niveau national. Une fois cette loi en place, les producteurs ont eu accès au marché canadien, ce qui permettait aux producteurs de toutes les régions d'approvisionner le marché canadien en produits de la volaille et des oeufs. Pour le consommateur, la LOPA a effectivement assuré un approvisionnement stable de produits de la volaille et des oeufs de bonne qualité, produits dans sa région et à prix raisonnable.



A stable supply has also benefited the food processing industry and enabled it to pursue new markets, knowing it could count on its local suppliers to deliver the inputs that it needs.

There is more to supply management, however, than simply allocating production to meet consumer needs. The real value of the system is that it creates a forum through which all members of a value chain can work together for mutual gain. Producers, as I mentioned, run the national marketing agencies. However, all agencies include processors and further processors on their boards of directors, and some include representatives of the food service industry and consumers. Importantly, these interests all work together to meet the needs of the market and to set strategic direction for their sector. This cooperation extends into the structure of the National Farm Products Council. One-half of our members are required by the act to be primary agricultural producers and the other members are drawn from the industry.

Mr. Chairman, members of the NFPC are proud that we have a hands-on approach with the industry and that we are not removed from that industry. In our experience, this approach works well because consumers benefit from a stable supply of reasonably priced products and producers face predictable production volumes and incomes, which means that their business risk is reduced.

[*Translation*]

Mr. Chairman, the committee might usefully consider hearing from one or more of the agencies about their strategic planning, and how they are addressing the issue of adding value.

There is excellent collaborative work underway today and more planned for the future.

For instance, the Chicken Farmers of Canada is working to increase both the volume and the value of dark meat products. This strategy would help balance the Canadian market, where consumers prefer white meat, and create the potential to increase exports of high-end value-added products to niche markets.

[*English*]

The collaborative approach of the Chicken Farmers of Canada is clear. I will quote from the agency's strategic plan which states, "For this approach to be successful, the entire value chain needs to share the costs, risks and benefits."

This approach is also used by the other marketing agencies. They are all working to provide opportunities for their producers to increase their value-added by working with their partners along the chain.

En outre, un approvisionnement stable a apporté de réels avantages à l'industrie de la transformation alimentaire et lui a permis de desservir de nouveaux marchés, sachant qu'elle pouvait compter sur les fournisseurs locaux pour lui livrer les matières premières requises.

Toutefois, la gestion de l'offre a une portée plus grande que la simple répartition de la production de façon à satisfaire aux besoins des consommateurs. La véritable valeur du régime vient de ce qu'il établit un forum où tous les membres de la chaîne de valeur travaillent ensemble pour leur avantage mutuel. Comme je l'ai mentionné, les offices de commercialisation sont dirigés par les producteurs. Toutefois, tous les offices canadiens comptent des représentants des transformateurs et des surtransformateurs dans leur conseil d'administration, et certains comprennent aussi des représentants des industries de services alimentaires et des consommateurs. Les personnes représentant ces divers intérêts collaborent à la satisfaction des besoins du marché et à l'établissement de l'orientation stratégique pour leur secteur. Cet esprit de coopération s'étend aussi au fonctionnement du Conseil national des produits agricoles. La moitié de nos membres doivent être des producteurs agricoles primaires. Les autres membres proviennent de l'industrie.

Monsieur le président, les membres du CNPA sont fiers d'avoir adopté cette approche pragmatique avec l'industrie et de ne pas s'être coupés d'elle. Selon notre expérience, cette façon de procéder donne de bons résultats. Les consommateurs bénéficient d'un approvisionnement stable de produits vendus à des prix raisonnables. Les producteurs savent d'avance quels sont leurs niveaux de production et de revenus, ce qui réduit le risque commercial.

[*Français*]

Monsieur le président, le comité pourrait trouver utile d'entendre un ou plusieurs des offices canadiens concernant le plan stratégique et le processus que chacun d'eux utilisent pour obtenir une plus grande valeur ajoutée.

De nos jours, il existe un excellent niveau de coopération, et d'autres travaux en collaboration, sont prévus pour le futur.

Par exemple, les Producteurs de poulets du Canada (PPC) travaillent à accroître la quantité et la valeur des produits de viande brune. Cette stratégie contribuerait à équilibrer le marché canadien, où le consommateur préfère la viande blanche, et ouvrirait éventuellement des débouchés pour l'exportation accrue de produits haut de gamme à valeur ajoutée dans les créneaux choisis.

[*Traduction*]

La démarche de collaboration adoptée par les Producteurs de poulet du Canada est claire. Comme l'indique succinctement le plan stratégique de cet office, pour que cette démarche soit couronnée de succès, toute la chaîne de valeur doit partager les coûts, les risques et les avantages.

Les autres offices canadiens utilisent aussi la même démarche. Ils s'appliquent tous à donner à leurs producteurs la possibilité d'accroître la valeur ajoutée en collaborant avec leurs partenaires de la chaîne.

There is another feature of supply management that should be mentioned. The system is flexible enough for producers to pursue their value-added objectives in a variety of ways. In some cases, producers have set up cooperatives for mutual gain. Mr. Michael Presley from Agriculture and Agri-Food Canada, recently described to you the experience of the Manitoba Egg Producers Cooperative. This group allows producers to influence the future course of their own industry, especially through science and by-products.

Of course, there is the example of the ACA Cooperative in Nova Scotia. It processes chicken and turkey and further processes poultry meat through a subsidiary. It also produces and grades eggs, and it owns one-half of an affiliated poultry processing operation in Newfoundland and Labrador. I am informed that the ACA Cooperative has about 700 employees that are involved in the value-added food industry.

There is also the approach used by Olymel, which is owned by a federation of agricultural cooperatives across Quebec. Olymel is a national and international player in agricultural production, food processing and the retail and food service sector, making it a very large employer.

Some individual producers have addressed the value-added challenge through integration. For example, Burnbrae Farms, in Eastern Ontario, has been producing eggs since 1943. It soon began to grade eggs and then to expand its operation. Now it owns egg quota, grading stations and processing plants in Ontario, Quebec and Manitoba.

These, honourable senators, are a few examples of how the poultry and egg industries add value in ways that benefit producers and consumers.

Most of our work at the NFPC focuses on the national marketing agencies in the poultry and egg sector. There is another aspect of our work that the committee may find interesting. The FPAA enables farm products groups to create a second type of agency that is commonly known as a promotion and research agency. Any group can seek to establish such an agency to conduct, for example, marketing research into the attributes of its products, and the tastes and preferences of Canadian consumers. It can also conduct generic advertising and promotional campaigns. This work, as you will appreciate, benefits all industry participants. The FPAA enables that farm product group to establish a levy, or a check-off, to fund the promotion and research operation. It is worth noting that the levy can be collected on both domestic and imported farm products. This approach has been used with considerable success for years in the United States.

Il faut souligner une autre caractéristique de la gestion de l'offre. Le régime est assez souple pour que les producteurs réalisent de diverses façons leurs objectifs de valeur ajoutée. Dans certains cas, les producteurs ont mis sur pied des coopératives pour leur avantage mutuel. M. Michael Presley, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, vous a récemment décrit l'expérience de la Coopérative des producteurs d'oeufs du Manitoba. Ce groupe a permis aux producteurs d'orienter l'avenir de leur industrie, spécialement par la science et les bioproduits.

Autre exemple, la Coopérative ACA de la Nouvelle-Écosse. Elle fait la transformation de poulet et de dindon, ainsi que la surtransformation de viande de volaille par l'entremise d'une filiale. Elle produit aussi des oeufs, fait le classement des oeufs et possède la moitié d'une exploitation affiliée de transformation de volaille à Terre-Neuve. On m'a dit que la Coopérative ACA emploie quelque 700 personnes qui travaillent toutes dans l'industrie des aliments à valeur ajoutée.

Une autre démarche utilisée est celle d'Olymel, qui possède une fédération de coopératives agricoles québécoises. Olymel est maintenant un intervenant de stature nationale et internationale en production agricole, en transformation alimentaire, en vente au détail et en services alimentaires, ce qui en fait un très gros employeur.

En outre, certains producteurs ont individuellement relevé le défi de la valeur ajoutée par l'intégration. Par exemple, dans l'Est ontarien, la firme Burnbrae Farms produit des oeufs depuis 1943. Elle a vite commencé à faire le classement des oeufs et à prendre de l'expansion. Maintenant, elle possède des contingents de production d'oeufs, des établissements de classement et des usines de transformation en Ontario, au Québec et au Manitoba.

Honorables sénateurs, voilà quelques exemples de la façon dont les industries de la volaille et des oeufs ajoutent de la valeur et procurent des avantages tant aux producteurs qu'aux consommateurs.

La majorité du travail du Conseil est axée sur les offices canadiens de commercialisation dans le secteur de la volaille et des oeufs, mais il existe un autre volet de notre travail que le comité pourrait trouver intéressant. La LOPA autorise les groupes responsables de produits agricoles à créer un deuxième genre d'offices, c'est-à-dire les offices de promotion et de recherche. Un groupe peut décider d'établir un tel office pour effectuer, par exemple, de la recherche en commercialisation touchant les caractéristiques de ses produits et les goûts et les préférences des consommateurs canadiens. Un tel office peut aussi entreprendre des campagnes de publicité et de promotion génériques. Ce travail peut bénéficier à tous les participants de l'industrie. La LOPA permet aussi aux groupes responsables de denrées agricoles d'établir un régime de redevances ou de prélèvements pour financer leurs activités de promotion et de recherche. Remarquons que les redevances peuvent être perçues sur les produits agricoles tant importés que produits au pays. Ce processus est utilisé depuis des années aux États-Unis, où il remporte un succès considérable.

In Canada, one such agency has been created for the beef cattle industry. The Canadian Beef Cattle Research, Market Development and Promotion Agency is preparing its first levy order — its first step in becoming operational. Our council is working closely with the beef cattle industry to move this initiative forward. As we do so, we are looking for ways to simplify the process so that other groups might consider using it to promote and research their own farm products.

Mr. Chairman and honourable senators, I have described some of the ways in which the agencies that the NFPC reviews are working to add value to Canadian agriculture today and to create further value for the future.

The success of this work should not be underestimated. These industries not only create value but also, through their structure, ensure that this value is shared in all regions of Canada. This is as relevant for us today as it was when Parliament enacted the Farm Products Agencies Act more than 30 years ago.

Honourable senators, thank you for inviting our council to meet with you this evening. We would be delighted to answer any questions.

**The Chairman:** Thank you. Before you spoke to supply management, you did talk a fair amount about value-added. Are there obstacles for farmers to move up the food chain and become more involved in value-added production and, if so, what are some of those obstacles?

**Ms. Currie:** I can begin by saying that the farmers have shown that they tend to overcome obstacles as they arise. They view them as a challenge. As I mentioned, in Manitoba farmers got together with the processing industry and government to form the Manitoba Egg Producers Association, the cooperative, which is working well. Farmers are considering exports of lysozyme from the eggs that can add value to the raw material.

I pride myself that we are very hands on and that my vice-chairman is a producer and so I will ask him to elaborate.

**Mr. Ron O'Connor, Vice-Chairman, National Farm Products Council:** I am a chicken farmer and the relative nature of our business in the chicken industry is such that we work closely with our processing sector. In terms of adding value to product, most of that would be done in cooperation with a processor.

Ici au Canada, un tel office a été créé par l'industrie des bovins de boucherie. L'Office canadien de recherche, de développement des marchés et de promotion des bovins de boucherie prépare sa première ordonnance sur les redevances à payer. Le Conseil travaille en étroite coopération avec l'industrie des bovins de boucherie à la réalisation de cette initiative. Ce faisant, nous cherchons des moyens de simplifier le processus, de sorte que les autres groupes puissent considérer l'utilisation de cet outil pour la promotion et la recherche touchant leurs propres produits agricoles.

En bref, monsieur le président, et honorables sénateurs, j'ai décrit certaines façons dont les offices canadiens que nous supervisons travaillent de nos jours pour ajouter de la valeur à la production agricole canadienne et pour en ajouter plus encore à l'avenir.

Le succès de ce travail ne devrait pas être sous-estimé. Non seulement ces industries créent-elles de la valeur, mais en outre elles assurent par leur structure que cette valeur est partagée entre toutes les régions du Canada. Cet objectif, cette réalisation sont tout aussi pertinents aujourd'hui qu'ils l'étaient lorsque le Parlement a adopté la LOPA plus de 30 ans auparavant.

Honorables sénateurs, merci d'avoir invité le Conseil à venir vous rencontrer aujourd'hui. Monsieur le président, nous répondrons avec plaisir à vos questions et à celles de vos collègues.

**Le président:** Merci. Avant d'aborder la gestion de l'offre, vous avez beaucoup parlé de la valeur ajoutée. Existe-t-il des obstacles empêchant les agriculteurs de progresser dans la chaîne alimentaire et d'accroître leur participation dans la production à valeur ajoutée et, le cas échéant, pouvez-vous nous en décrire quelques-uns?

**Mme Currie:** Je peux vous dire pour commencer que les agriculteurs ont montré qu'ils sont capables de surmonter les obstacles lorsqu'ils se présentent. Ils les voient comme un défi à relever. Comme je l'ai déjà mentionné, au Manitoba, les agriculteurs se sont associés avec l'industrie de la transformation et le gouvernement pour former l'Association des producteurs d'oeufs du Manitoba, la coopérative, qui fonctionne très bien. Les agriculteurs envisagent de faire l'exportation du lysozyme des oeufs qui ajoute de la valeur à la matière première.

Je tire beaucoup de fierté de notre approche très pragmatique et du fait que notre vice-président est lui-même un producteur, aussi je vais lui demander d'élaborer sur le sujet.

**M. Ron O'Connor, vice-président, Conseil national des produits agricoles:** Je suis producteur de poulet et la nature relative de nos activités dans l'industrie est telle que nous travaillons en étroite collaboration avec le secteur de la transformation. Pour ce qui est de l'ajout de valeur à nos produits, la majorité de nos activités à cet égard s'effectue normalement en collaboration avec un transformateur.

The farmers' role would be to supply any specs that the processor would need in order to add value, such as sizing, diet and breed of chicken.

**The Chairman:** What are you doing to move more dark meat in the market?

**Mr. O'Connor:** The processor that I sell my birds to is Sun Valley Foods, a division of Cargill Limited, which was formerly owned by Cuddy International Corporation, and they have done a great deal to promote dark meat. They are the sole supplier to MacDonald's of Canada and so they have a huge demand for white meat — the breast meat — used to make sandwiches. Some of the dark meat is blended with the white meat to make nuggets. They are doing considerable work in boneless skinless thighs and boneless leg meat. Much of their work has been done in cooperation with M & M Meat Shops at the retail level to package and market this product. Some of our dark meat, specifically leg quarters, is exported as a commodity.

**The Chairman:** There is probably a big market in Cuba for dark meat.

**Mr. O'Connor:** Yes.

**Senator Wiebe:** I am a strong supporter of marketing boards, which will come as no surprise to many. However, my question may surprise you.

If you have a quota and if you belong to a marketing board, you do not really have to worry about value-added objectives. That marketing board will determine a fair return for the product that you produce.

The concern I have about value-added relates to those people who do not have a quota and those who want to add value to the product that they produce. The only way that they will add value to that item is if they are somehow involved in the processing of that particular product.

The majority of problems in agriculture today is that we produce raw products, and we are at the whim of international dictates as to what price we get. If we were able to be part of the processing chain, we would then see value-added.

Bringing a meat packing plant, for example, into a particular province may increase the value-added for that product as far as the province is concerned, but that does not add one red cent to the income of the farmer who is producing the beef, because he is governed by the price on the international market.

Le rôle de l'agriculteur devrait être de fournir les spécifications dont le transformateur pourrait avoir besoin pour ajouter de la valeur, notamment le calibrage, l'alimentation et la race des poulets.

**Le président:** Que faites-vous pour que le marché consomme davantage de viande brune?

**M. O'Connor:** L'usine de transformation à laquelle je vends mes volailles s'appelle Sun Valley Foods, c'est une division de Cargill Limited, qui appartenait auparavant à Cuddy International Corporation, et cette entreprise a déployé beaucoup d'efforts pour faire la promotion de la viande brune. Elle est l'unique fournisseur de McDonald's du Canada, aussi elle doit répondre à une énorme demande pour la viande blanche — la chair de la poitrine — qui sert à faire des sandwiches. On mélange un peu de viande brune à la viande blanche pour faire des pépites. Ce transformateur s'intéresse aussi beaucoup à la viande tirée des hauts de cuisse de poulet désossés et sans peau ainsi qu'aux cuisses de poulet désossées. En ce qui concerne la vente au détail, le travail de promotion en vue de conditionner et de commercialiser ce produit s'est effectué en bonne partie en collaboration avec M & M Meat Shops. Nous exportons également une partie de la viande brune, plus particulièrement les quartiers arrières en tant que denrée.

**Le président:** Il y a probablement un vaste marché à Cuba pour la viande brune.

**M. O'Connor:** En effet.

**Le sénateur Wiebe:** Comme beaucoup s'en doutent, je suis très en faveur des offices de commercialisation. Toutefois, ma question risque peut-être de vous surprendre.

Si vous possédez un contingent et que vous appartenez à un office de commercialisation, vous n'avez pas vraiment à vous en faire pour les objectifs liés à la valeur ajoutée. Cet office de commercialisation va s'occuper de déterminer un rendement équitable pour ce que vous produisez.

Je me préoccupe davantage de la valeur ajoutée pour ceux qui ne possèdent pas de contingent et qui voudraient ajouter de la valeur à ce qu'ils produisent. Le seul moyen qui s'offre à eux pour ajouter de la valeur à leur produit consiste à participer à une étape ou à une autre à la transformation de ce produit en particulier.

La majorité des problèmes que l'on éprouve de nos jours en agriculture tiennent au fait que nous produisons de la matière première, et que nous sommes soumis aux caprices des marchés internationaux qui nous dictent les prix que nous obtiendrons. Si nous pouvions nous introduire dans la chaîne de transformation, alors nous pourrions envisager une valeur ajoutée.

Attirer un exploitant d'abattoir dans une province, par exemple, peut accroître la valeur ajoutée de ce produit, pour la province, mais l'agriculteur qui produit le boeuf n'obtient pas un cent de plus parce qu'il est régi par le prix sur le marché international.

Our concern as a committee is how to find ways that will allow that farmer, who is not part of a marketing board, to be able to become part of the processing system so that he will receive some value for the product he is producing.

**Ms. Currie:** Given that our specialty is the marketing board structure, I do not believe that I can comment adequately about other farming segments. With respect to the marketing board sector, supply management has shown that it can evolve and even get the producer more interested in value-added.

I am thinking of the market development policy, at the national level, that the Chicken Farmers of Canada has just put in place. The objective of that policy is to find more value-added ways for the farmer to benefit from a value-added product that the processor will produce, and to get the producer and the processor closer together so that they can share the wins in that scenario. At the marketing board level, they are looking at ways of doing this that, perhaps, were not on the table three, four or five years ago. They are looking at that more and more.

I came from the chicken industry, so I know that industry very well. The producers and the processors are working more closely together. It is no longer a matter of one segment against the other segment. If they do not work together as a chain, the benefits will not accrue to the industry at large. The marketing structure is certainly working in that direction.

Your point with respect to beef is a very good one. Unfortunately, that is not my specialty. We do not deal with the beef industry other than in the research and promotion agency.

**Senator Gustafson:** I would like to continue in that area. In Western Canada, there is a strong feeling that the protection of the marketing board penalizes the grain industry. While we have the Free Trade Agreement, there is not free trade in North America. If you had open, free trade, could the industry survive?

Again and again the Americans have said to us, "If you open the door to us in the marketing board protected areas, we will open the door to grain." Many people in Western Canada feel that we are being penalized. Yet, at the same time, I do not hear the marketing board people supporting grain producers or cattle producers.

I agree that you have a very successful industry, but the grain sector is absolutely drowning.

I would be the last one to take away something that is working. I do not want to take away the success of the chicken industry or the milk industry, but I think the time has come when government has to realize that the marketing boards have been a great

Nous nous efforçons au sein de ce comité de trouver des moyens qui permettront à l'agriculteur qui n'est pas membre d'un office de commercialisation de faire partie du système de transformation de manière à obtenir une certaine valeur pour son produit.

**Mme Currie:** Étant donné que notre spécialité est la structure d'un office de commercialisation, je ne pense pas être en mesure de faire des commentaires pertinents en ce qui concerne les autres segments de la production agricole. En ce qui a trait au secteur des offices de commercialisation, la gestion de l'offre a montré qu'elle pouvait évoluer et même réussir à intéresser davantage le producteur à la valeur ajoutée.

Je pense à la politique sur le développement des marchés, à l'échelle nationale, que les Producteurs de poulet du Canada viennent tout juste de mettre en place. Cette politique vise à trouver de nouveaux moyens liés à la valeur ajoutée pour permettre à l'agriculteur de bénéficier d'un produit à valeur ajoutée mis de l'avant par le transformateur, et pour faire en sorte de rapprocher le transformateur et le producteur afin qu'ils puissent partager les bénéfices de ce scénario. Dans les offices de commercialisation, on essaie de trouver des moyens d'atteindre cet objectif, des moyens qui peut-être n'étaient pas sur la table il y a trois, quatre ou cinq ans. Donc, les offices se penchent de plus en plus sur ces moyens.

Je suis de l'industrie du poulet, c'est un secteur que je connais très bien. Producteurs et transformateurs y travaillent la main dans la main. Nous ne sommes plus à l'époque où un segment affrontait l'autre. Si les deux ne travaillent pas de concert, l'industrie en général n'en tirera aucun avantage. Il est clair que la structure de commercialisation s'est engagée dans cette direction.

La remarque que vous avez faite au sujet du boeuf est très pertinente. Malheureusement, ce n'est pas ma spécialité. Nous n'avons pas d'autre lien avec l'industrie du boeuf que ceux qui tournent autour de l'office de promotion et de recherche.

**Le sénateur Gustafson:** J'aimerais poursuivre sur cette lancée. Dans l'Ouest canadien, on a le sentiment profond que l'office de commercialisation pénalise l'industrie céréalière. Même si nous avons signé un accord de libre-échange, il n'y a pas de libre-échange véritable en Amérique du Nord. Si nous avons réellement un marché libre et ouvert, est-ce que l'industrie pourrait survivre?

Les Américains nous ont répété maintes et maintes fois que si nous leur ouvrons la porte dans les secteurs protégés par les offices de commercialisation, ils feraient la même chose pour l'industrie céréalière. Beaucoup d'habitants de l'Ouest canadien pensent qu'ils sont pénalisés. Et pourtant, je n'entends pas les responsables des offices de commercialisation s'exprimer en faveur des producteurs de céréales ou de bétail.

Je suis d'accord avec vous que votre industrie est très profitable, mais le secteur des céréales est en chute libre.

Je serais bien le dernier à vouloir faire disparaître quelque chose qui fonctionne bien. Je ne veux en rien minimiser le succès remporté par l'industrie du poulet ou celle du lait, mais je pense que le moment est venu pour le gouvernement de réaliser que les

advantage to Canada, but they have not left an opening for the survival of the grain industry in Western Canada, in particular. I hear the same comments from Ontario. Farmer after farmer is going broke. Saskatchewan has lost 10,000 farmers since 1960, and it is losing more and more every year. Something has to be done.

I am not trying to take away your marketing board and your success. However, I am saying that we need your help. Why would you not support the Minister of Agriculture? The marketing boards alone can keep the minister happy and in place, even if he does nothing for the grain industry.

**Ms. Currie:** Those farmers in Western Canada involved in supply management would not want to see the system dismantled.

**Senator Gustafson:** I do not want to see it dismantled.

**Ms. Currie:** They see much benefit to continuing the marketing board structure, independent of whether that structure is more prevalent in Ontario or Quebec.

It is also worth noting something about the grain purchased by supply management farmers. Someone mentioned to me recently that supply management farmers spend around \$1 billion a year purchasing grain. That is fairly significant in the scheme of things. It is not a number that is petty or small by any stretch of the imagination.

**Mr. O'Connor:** I have a hard time agreeing with the statement that supply management is doing anything detrimental to grain farmers. I do produce grain as well, and I support grain farmers every eight weeks with a significant cheque. It is a misperception if anyone thinks that, by getting rid of marketing boards, we will improve the grain industry in Canada. I do not believe that.

Our industry is not closed. We have considerable imports of chicken into this country, mostly from the U.S. We are open to trade, and we do trade. I do not believe that getting rid of poultry farmers, supply management or marketing boards would help the grain industry.

The grain industry has many difficulties and problems, but I see much support among marketing boards and supply-managed boards, as well as other marketing boards, for grain farmers. Many of the trade positions that have been developed have been developed in cooperation with the Canadian Federation of Agriculture and others. They have been developed in cooperation with farmers of beef, hog, chicken, turkey, eggs, dairy and everybody else. The positions that have been developed are fair and reasonable.

offices de commercialisation sont à l'origine de beaucoup d'avantages pour le Canada, mais qu'ils n'ont pas laissé d'ouverture pour la survie du secteur des céréales dans l'Ouest canadien, en particulier. J'entends les mêmes commentaires de l'Ontario. De plus en plus d'agriculteurs font faillite. La Saskatchewan a perdu 10 000 producteurs depuis 1960, et elle continue d'en perdre année après année. Il faut faire quelque chose.

Je ne veux pas vous priver de votre office de commercialisation ni dénigrer votre réussite. Toutefois, j'essaie de vous faire comprendre que nous avons besoin de votre aide. Pourquoi n'apporteriez-vous pas votre soutien au ministre de l'Agriculture? Les offices de commercialisation à eux seuls sont capables de satisfaire un ministre et de le maintenir en poste, même s'il ne fait rien du tout pour l'industrie céréalière.

**Mme Currie:** Les agriculteurs de l'Ouest canadien qui participent à la gestion de l'offre ne voudraient pas voir le système disparaître.

**Le sénateur Gustafson:** Je ne veux pas le voir disparaître.

**Mme Currie:** Ils voient beaucoup d'avantages à adopter la structure des offices de commercialisation, peu importe si cette structure est plus présente en Ontario ou au Québec.

Il serait aussi intéressant de noter quelque chose au sujet des céréales achetées par les agriculteurs qui participent au programme de gestion de l'offre. Quelqu'un m'a confié récemment que les agriculteurs de ce programme dépensaient environ 1 milliard de dollars par année pour l'achat de céréales. C'est assez significatif dans ce contexte. On ne peut d'aucune manière considérer qu'il s'agit d'un montant négligeable.

**M. O'Connor:** J'ai beaucoup de réticence à accepter votre affirmation comme quoi la gestion de l'offre pourrait nuire aux intérêts des producteurs de céréales. Je suis également producteur de céréales, et je contribue au soutien de mes collègues céréaliers toutes les huit semaines en envoyant un chèque substantiel. Je pense que l'on se fait des idées fausses si on s'imagine que l'on améliorera la situation des céréaliculteurs du Canada en se débarrassant des offices de commercialisation. Je ne suis pas de cet avis.

Notre industrie n'est pas fermée. Nous importons beaucoup de poulet dans ce pays, surtout en provenance des États-Unis. Nous sommes ouverts aux échanges commerciaux, et nous en réalisons. Je ne vois pas comment on améliorerait la situation de l'industrie céréalière en se débarrassant des producteurs de poulet, de la gestion de l'offre ou des offices de commercialisation.

L'industrie des céréales éprouve bien des difficultés et connaît bien des problèmes, mais je sens un appui solide de la part des offices de commercialisation et du secteur à offre réglementée, de même que des autres offices de commercialisation à l'endroit des producteurs de céréales. Bon nombre des positions sur le commerce ayant été mises au point l'ont été en collaboration avec la Fédération canadienne de l'agriculture et avec d'autres. Elles ont été élaborées en collaboration avec les producteurs de boeuf, de porc, de poulet, de dindon, d'oeufs, de lait et avec tous les autres. Ces positions sont justes et raisonnables.

**Senator Tkachuk:** These hearings are about value-added products. We should turn our attention to how we can improve the raw products we grow and see if we can add value to them in the market place.

If I had an idea to market powdered egg products, and I bought a farm in Saskatchewan and stocked it with chickens, would I have a problem in manufacturing the eggs to produce powdered egg products and in selling the chickens to Safeway? Can I do that as an individual Canadian or as a company of partners? Could we make chocolate milk or powdered eggs?

**Ms. Currie:** You recognize, senator, that the supply management system for eggs, dairy, chicken and turkey are quota systems. You must purchase the quota and be part of the marketing board structure.

**Senator Tkachuk:** How difficult is that?

**Ms. Currie:** It depends on the province.

**Senator Tkachuk:** If I were in Saskatchewan or Alberta, could I buy 10,000 chickens and start production?

**Ms. Currie:** Quite frankly, I do not know whether it would be that easy or not.

**Senator Tkachuk:** Why not? Why do I not have the freedom to grow chickens and sell them in the market place? Why am I stopped from doing that?

**Ms. Currie:** It is a regulated industry. Saskatchewan, as an example, has a marketing board. It determines how much chicken is required in Saskatchewan.

**Senator Tkachuk:** How do they know that?

**Ms. Currie:** They meet with the processing community and the retailers and they decide what is necessary. Once they find out what is necessary, they go to the national agency.

**Senator Tkachuk:** Are you telling me that my son cannot start a chicken farm?

**Ms. Currie:** I am not saying that.

**The Chairman:** If he could buy a quota somewhere, then he could start a chicken farm.

**Ms. Currie:** Exactly.

**Senator Tkachuk:** How much does a quota cost, and where would he buy it?

**Ms. Currie:** I work for the federal government, so I do not know what a quota costs anywhere.

**Senator Tkachuk:** What is your province of residence?

**Ms. Currie:** I live in Ontario.

**Le sénateur Tkachuk:** Ces audiences portent sur les produits à valeur ajoutée. Nous devrions concentrer notre attention sur les moyens d'améliorer les matières premières que nous cultivons et essayer de voir s'il y a moyen de leur ajouter de la valeur sur le marché.

Si je projetais de commercialiser des aliments à base d'oeufs en poudre et que j'achetais une ferme en Saskatchewan et que je la remplissais de poulets, est-ce que j'aurais des problèmes à produire des oeufs en vue d'en tirer des aliments à base d'oeufs déshydratés et à vendre les poulets à Safeway? Puis-je envisager cela en tant que producteur individuel au Canada ou avec un groupe d'associés au sein d'une compagnie? Pourrions-nous fabriquer du lait au chocolat ou des oeufs en poudre?

**Mme Currie:** Vous reconnaissez, sénateur, que le système de la gestion de l'offre pour les oeufs, les produits laitiers, les poulets et les dindons est fondé sur un système de contingents. Vous devez d'abord acheter le contingent et adhérer à la structure de l'office de commercialisation.

**Le sénateur Tkachuk:** Est-ce difficile?

**Mme Currie:** Tout dépend de la province.

**Le sénateur Tkachuk:** Si j'étais en Saskatchewan ou en Alberta, pourrai-je acheter 10 000 poulets et commencer la production?

**Mme Currie:** Franchement, j'ignore si ce serait aussi simple que cela.

**Le sénateur Tkachuk:** Pourquoi pas? Pourquoi n'ai-je pas la possibilité d'élever des poulets et de les vendre sur le marché? Qu'est-ce qui m'empêche de le faire?

**Mme Currie:** Il s'agit d'un secteur réglementé. La Saskatchewan, à titre d'exemple, s'est dotée d'un office de commercialisation. C'est lui qui détermine combien de poulets sont requis en Saskatchewan.

**Le sénateur Tkachuk:** Et comment procède-t-on pour l'établir?

**Mme Currie:** Les membres de l'office provincial se réunissent avec le groupe de transformateurs et de détaillants et décident de la quantité nécessaire. Une fois qu'ils ont déterminé cette quantité, ils s'adressent à l'office national.

**Le sénateur Tkachuk:** Êtes-vous en train de me dire que mon fils ne peut pas décider de se lancer dans la production de poulets?

**Mme Currie:** Je n'ai pas dit cela.

**Le président:** S'il pouvait acheter un contingent quelque part, alors il pourrait démarrer une exploitation pour la production du poulet.

**Mme Currie:** Exactement.

**Le sénateur Tkachuk:** Combien coûte un contingent et où peut-il en acheter un?

**Mme Currie:** Je travaille pour le gouvernement, donc je ne connais pas le prix d'un contingent partout.

**Le sénateur Tkachuk:** Quelle est votre province de résidence?

**Mme Currie:** Je vis en Ontario.

**Senator Tkachuk:** What does an Ontario quota cost?

**Mr. O'Connor:** It varies quite a bit according to the time of year and from year to year. It is probably in the range of \$50 per bird, which will give you access to produce 13 kilograms a year.

**Senator Tkachuk:** How many could I buy?

**Mr. O'Connor:** You could buy as many as you wanted.

**Senator Tkachuk:** From whom would I buy the quota? Would it be from other farmers?

**Mr. O'Connor:** Yes.

**Senator Tkachuk:** Let us say that I want to purchase product to manufacture. I want to produce powdered milk or egg powder to ship. From whom would I buy a whole bunch in order to sell it throughout the world?

**Ms. Currie:** Senator, with all due respect, those are very good questions, but we are here as representatives of the federal government who apply the federal government policy, which is to support the marketing board structure. The people who operate the marketing boards and the marketing agencies would probably better answer your questions. We do not do that. We are the overseers at the national level.

**Senator Tkachuk:** I understand that, but I am asking for information. I am trying to determine the ease with which one can get into business of taking the raw product of the egg and the chicken and make something different out of it that costs more money. When I go to a Safeway store, I can buy a cappuccino-type milk that costs me some outrageous amount of \$1.95 in a glass bottle. I think that is pretty smart marketing.

**Ms. Currie:** I agree.

**Senator Tkachuk:** I want to know if a person can set up his own dairy farm and produce it himself. Why would that person need to talk to marketing boards?

**Ms. Currie:** It will come as no surprise when I give you this answer. The Canadian Dairy Commission looks after the dairy sector. I do not know the system that they run, and I do not want to speak for dairy farmers. If you wish, I will try to get some more information from the marketing agencies and get back to you. As I said before, your questions deserve to be answered, but I am not the right person to answer them.

**Senator Tkachuk:** Could we get some data on the percentage of products in marketing boards that are exported in comparison to those sold for domestic consumption?

**Le sénateur Tkachuk:** Combien coûte un contingent en Ontario?

**M. O'Connor:** Le prix varie selon la période de l'année et d'une année à l'autre. Il se situe probablement autour de 50 \$ par poulet, ce qui vous donne le droit de produire 13 kilogrammes par année.

**Le sénateur Tkachuk:** Combien de contingents pourrai-je acheter?

**M. O'Connor:** Vous pouvez en acheter autant que vous voulez.

**Le sénateur Tkachuk:** À qui devrai-je m'adresser pour acheter un contingent? Dois-je m'adresser aux autres agriculteurs?

**M. O'Connor:** C'est exact.

**Le sénateur Tkachuk:** Disons que je veux acheter un produit en vue de la fabrication. Je veux produire du lait en poudre ou des oeufs en poudre en vue de les exporter. À qui dois-je m'adresser pour en acheter une grande quantité en vue de la revendre partout dans le monde?

**Mme Currie:** Sénateur, avec tout le respect que je vous dois, ce sont de très bonnes questions, mais nous sommes ici en tant que représentants du gouvernement fédéral qui appliquons la politique du gouvernement fédéral, laquelle consiste à soutenir la structure des offices de commercialisation. Je pense que les personnes qui administrent les offices de commercialisation seraient mieux placées pour vous répondre. Nous ne faisons pas ce genre de travail. Nous nous contentons de superviser les activités au niveau national.

**Le sénateur Tkachuk:** Je comprends, mais j'essaie d'obtenir de l'information. J'essaie de déterminer dans quelle mesure il est facile de se lancer en affaires en visant la transformation de matières premières que sont les oeufs et le poulet pour en faire quelque chose de différent qui coûte plus cher. Lorsque je me rends dans un magasin Safeway, je peux acheter du lait de type cappuccino qui est vendu au prix absolument scandaleux de 1,95 \$ la bouteille de verre. À mon avis, c'est un exemple très astucieux de mise en marché.

**Mme Currie:** Je suis d'accord.

**Le sénateur Tkachuk:** Je voudrais savoir si quelqu'un peut décider de monter sa propre exploitation laitière et produire lui-même ce type de produit. Pourquoi faudrait-il que cette personne s'adresse à des offices de commercialisation?

**Mme Currie:** Je pense que ma réponse ne surprendra pas. La Commission canadienne du lait s'occupe du secteur laitier. J'ignore quel genre de système ils ont, et je ne veux pas parler au nom des producteurs laitiers. Mais si vous le voulez, je vais essayer de vous trouver de plus amples renseignements concernant les offices de commercialisation et vous les transmettre. Comme je l'ai déjà dit, vos questions méritent que l'on y réponde, mais je ne suis pas bien placée pour le faire.

**Le sénateur Tkachuk:** Pourriez-vous m'obtenir des chiffres concernant le pourcentage de produits qui sont destinés à l'exportation par rapport à ceux qui visent le marché intérieur au sein des offices de commercialisation?



**Ms. Currie:** Certainly.

**Senator Tkachuk:** Of those used for domestic consumption, how much is sold for processing for other products, and how goes to, say, Safeway? That information would be helpful.

**Ms. Currie:** We will send that to you tomorrow.

I would, however, make a point on the export side of the equation. Prior to 1994, there were virtually no exports of supply-managed products, that is, poultry and eggs. Since 1994, there has been a significant increase primarily in poultry — chicken, in particular. We have gone after certain markets such as Cuba. That has proven to be a good market place for Canadians.

At the council, we are trying to transfer our knowledge of the world to Canadian producers. To that end, about three years ago, I led a mission of producers and processors to Asia. We went to China, Hong Kong, Japan and Korea to see if there were niche markets for Canadian poultry products, particularly of the value-added type. We are not very competitive at all in the world market in commodities such as chicken, turkey or whatever else,

**The Chairman:** What was the result of the trip?

**Ms. Currie:** The result was very good. We formed a working group, and we have exported products, value-added products as well as commodity products, to Asia.

Unfortunately, we got wrapped up with the dairy panel on exports. You may be familiar with that. That brought a bit of a dampener to poultry exports but, hopefully, things will start up again and we will see more value-added products being exported.

**Senator Tkachuk:** Could you send one more piece of information? If the federal government passed legislation to end marketing boards, what would it cost them to buy out all the quotas? Could we have an estimate of that as well?

**Ms. Currie:** I can ask Agriculture and Agri-Food Canada, and they may be able to do that. We will find whatever information we can and send it on to you.

**Senator Gustafson:** If you take a quota of \$50 a bird, 350 birds would be worth more than a quarter section of land. That may give you some idea of the situation.

**Senator Wiebe:** This might help to answer the questions of Senators Tkachuk and Gustafson with regard to quota. If, for example, my daughter wanted to go into the poultry business, she

**Mme Currie:** Certainement.

**Le sénateur Tkachuk:** Parmi ceux qui sont destinés à la consommation nationale, quelle quantité est vendue en vue d'une transformation dans d'autres produits, et quelle quantité va directement, disons, dans les magasins Safeway? Ces renseignements me seraient très utiles.

**Mme Currie:** Nous vous les enverrons dès demain.

J'aimerais, toutefois, faire valoir un argument en ce qui concerne le côté exportation de l'équation. Avant 1994, il n'y avait pour ainsi dire aucune exportation de produits soumis à la gestion de l'offre, c'est-à-dire la volaille et les oeufs. Depuis 1994, il y a eu une augmentation importante, principalement dans le secteur de la volaille — du poulet en particulier. Nous avons essayé d'intéresser certains marchés, comme Cuba. Et finalement, ce marché s'est révélé un bon choix pour les Canadiens.

Au Conseil, nous nous efforçons de transmettre notre connaissance du monde aux producteurs canadiens. C'est la raison pour laquelle, il y a environ trois ans, j'ai dirigé une mission de producteurs et de transformateurs vers l'Asie. Nous nous sommes rendus en Chine, à Hong Kong, au Japon et en Corée pour voir s'il n'y aurait pas de marchés là-bas pour nos produits de la volaille, et en particulier pour ceux du type à valeur ajoutée. Nous ne sommes pas très concurrentiels dans les marchés mondiaux pour des denrées comme le poulet, le dindon ou quoi que ce soit d'autre.

**Le président:** Quel a été le résultat de ce voyage?

**Mme Currie:** Les résultats ont été très encourageants. Nous avons formé un groupe de travail, et nous avons exporté des produits, des produits à valeur ajoutée, de même que des denrées vers l'Asie.

Malheureusement, nous avons été emportés dans le tourbillon créé par la polémique autour des exportations de produits laitiers. Vous êtes peut-être au courant. Cette situation a légèrement freiné les exportations de volaille, mais il est à espérer que les affaires vont reprendre et qu'il y aura davantage de produits à valeur ajoutée dans les exportations.

**Le sénateur Tkachuk:** Pourriez-vous nous transmettre encore une autre information? Si le gouvernement fédéral adoptait une loi en vue d'abolir les offices de commercialisation, combien en coûterait-il pour racheter tous les contingents? Pourrions-nous obtenir une estimation de ce chiffre aussi?

**Mme Currie:** Je peux demander à Agriculture et Agroalimentaire Canada, et ils devraient être en mesure de produire ce renseignement. Nous allons faire des recherches et vous transmettre le maximum d'information que nous pouvons recueillir.

**Le sénateur Gustafson:** Si on prend un contingent de 50 \$ par volatile, multiplié par 350 cela équivaldrait à plus d'un quart de section dans une exploitation. Cela vous donne une idée de la situation.

**Le sénateur Wiebe:** Cela pourrait nous aider à répondre aux questions des sénateurs Tkachuk et Gustafson en ce qui concerne les contingents. Si, par exemple, ma fille voulait se lancer dans la

would need \$1 million at \$50 a head to buy quota for a 20,000-bird operation, which is a reasonable size. On top of that, she would need equipment, buildings, feed and so on.

If she wanted instead to go into grain farming, to have a reasonable size farm she would have to buy at least 2,000 acres at \$500 an acre. She would be investing \$1 million. On top of that, she would need to buy machinery, equipment and so on.

In my mind, there is no difference whatsoever whether it is a marketing board or a grain farm. It is how we approach it, and we approach it as a business.

The individual who joins the marketing board, by investing that \$1 million, has a guaranteed income, whereas the individual who invests \$1 million in a farm does not. I would sooner encourage my daughter to go into poultry than to go into grain farming.

**Ms. Currie:** Senator, this is music to my ears. I could not have put it as eloquently as you have. Thank you very much.

**Senator Fairbairn:** We all know that in recent years other nations have had a beady eye on Canada's poultry industry. It is a source of constant anxiety for you and the farmers in this country. In your view, is that a major concern in this industry?

As well, what are the major obstacles that currently face the farmers in their quest for value-added production in Canada?

**Ms. Currie:** With respect to the first part of your question, senator, the fact that we are always being pinpointed by our allies around the world, including the WTO, is a major concern to Canadian poultry and egg farmers. There is no doubt. A lot of money is being expended by national agencies and farmers across Canada to protect what they have. Their feeling is that the structure has worked very well, not only for them but also for all Canadians. Yes, it is a concern to them. We will see what happens in the coming months with respect to the WTO.

As to obstacles to get into value-added, I am grappling with how best to answer that question. There is no doubt there are constraints in supply management. That is the nature of the beast, so to speak. It is a regulated product. It is not a free market system where you can easily get in or out. You can easily go bankrupt or stay in business, I might add.

production de poulets, elle aurait besoin de 1 million de dollars à raison de 50 \$ la tête pour s'acheter les contingents nécessaires pour une exploitation de 20 000 volatiles, ce qui constitue une exploitation de taille raisonnable. Par-dessus le marché, elle aurait besoin d'équipement, de bâtiments, d'aliments et ainsi de suite.

Si elle voulait plutôt se lancer dans la production de céréales, pour avoir une exploitation de taille raisonnable, elle devrait acheter au moins 2 000 acres à raison de 500 \$ l'acre. Elle devrait donc investir un million de dollars. Et il faudrait qu'elle achète aussi de la machinerie, de l'équipement, et ainsi de suite.

À mon avis, il n'y a aucune différence, qu'il s'agisse d'un office de commercialisation ou d'une exploitation céréalière. Ce qui diffère, c'est la manière dont on aborde la chose, et nous l'abordons sous l'angle d'une entreprise.

En investissant ce montant de 1 million de dollars, l'individu qui se joint à un office de commercialisation obtient un revenu garanti, tandis que celui qui investit 1 million de dollars dans une exploitation agricole n'a aucune garantie. Je pense que j'aurais tendance à encourager ma fille à se lancer dans la production de poulets plutôt que dans les céréales.

**Mme Currie:** Sénateur, vos paroles sont douces à mes oreilles. Je n'aurais pas pu m'exprimer avec plus d'éloquence que vous le faites. Merci beaucoup.

**Le sénateur Fairbairn:** Nous savons tous que depuis quelques années, les autres pays regardent le secteur de la production de poulet canadien avec des yeux ronds. C'est d'ailleurs une source continue d'anxiété pour vous et pour les agriculteurs de ce pays. À votre avis, est-ce que cela représente une préoccupation importante dans cette industrie?

Par ailleurs, quels sont les obstacles majeurs que doivent affronter les agriculteurs actuellement dans leur recherche d'une production à valeur ajoutée au Canada?

**Mme Currie:** Pour ce qui est de la première partie de votre question, sénateur, le fait que nous soyons constamment pointés du doigt par nos alliés de partout ailleurs dans le monde, y compris par l'OMC, est un sujet de préoccupation important pour les producteurs canadiens de volaille et d'oeufs. Cela ne fait aucun doute. Les offices nationaux et les agriculteurs de tout le Canada dépensent beaucoup d'argent afin de protéger leurs acquis. Ils ont le sentiment que la structure a donné de très bons résultats, non seulement pour eux, mais aussi pour tous les Canadiens. Mais, oui, vous avez raison, c'est un sujet d'inquiétude pour eux. Nous verrons ce qui va se produire dans les mois qui viennent en ce qui concerne l'OMC.

Pour ce qui est des obstacles empêchant de se lancer dans la production à valeur ajoutée, je me demande quelle est la meilleure manière de répondre à cette question. Il ne fait aucun doute qu'il existe des contraintes dans la gestion de l'offre. Ça fait partie du jeu, si on peut dire. Il est question de produits réglementés. Nous n'évoluons pas dans un système de marché libre où il est facile d'entrer et de sortir. Vous pouvez tout aussi bien faire faillite que réussir, si je peux me permettre d'ajouter cela.

Therefore, as in any sort of regulated industry, obstacles do exist. The marketing agencies are trying to view these as challenges and see how they can adapt their systems so that the obstacles are removed and farmers can gain advantage in value-added production.

I mentioned what is happening in Manitoba. I mentioned ACA Co-op in Nova Scotia. Lilydale Co-operative Limited in Alberta is another wonderful example, as is Olymel in Quebec.

Farmers are looking at new infrastructures such as a third or new generation co-op system to determine whether they can enter into joint ventures with processors. All this is to add to more value-added production.

However, there are obstacles. The only general statement that applies is that it is a regulated industry. Maybe as a farmer, Mr. O'Connor can answer that better.

**Mr. O'Connor:** In terms of value-added production, farmers themselves have taken some steps. Marketing boards have been very flexible in altering rules and quota regulations to allow farmers to go into value-added production. It is done mainly at the provincial level because they deal directly with their provincial marketing boards. I am thinking of activities such as organic, free range and silky-bird production. There is a host of special productions where provincial marketing boards have granted exceptions to the rule in terms of size and so on.

The other significant challenge now is that everybody has to meet the food safety regulations. We are all on a farm food safety program. That can be a challenge for a smaller producer. However, if there is a need for an exemption to a rule, provided it meets the food safety standards, marketing boards have been flexible.

**Senator Fairbairn:** What would happen if Canada were forced to drop its tariffs on poultry and egg products?

**Ms. Currie:** The producers will tell you that their industry will be devastated. It is also fair to say that, because of our structure, not only would the farmers be devastated, but the processing industry would also be devastated.

The chicken and turkey industry have come together with the processing industry. Large processors across Canada have formed a coalition, for want of a better expression, whereby they have spoken to our minister and demonstrated to him, very

Par conséquent, comme dans tout secteur réglementé, les obstacles sont présents. Les offices de commercialisation s'efforcent de voir ces obstacles comme des défis à relever et essaient de trouver des moyens d'adapter leurs systèmes de manière à éliminer les obstacles et à ce que les agriculteurs puissent tirer parti de la production à valeur ajoutée.

Je vous ai parlé de ce qui se passe au Manitoba. J'ai mentionné la coopérative ACA en Nouvelle-Écosse. Un autre exemple merveilleux est celui de la coopérative Lilydale, en Alberta, ainsi que celui d'Olymel, au Québec.

Les agriculteurs essaient d'imaginer de nouvelles infrastructures comme un système coopératif de troisième génération ou une nouvelle génération de coopérative afin de voir s'ils pourraient former des coentreprises avec des usines de transformation. Ces décisions viseraient à ajouter encore plus de valeur à leur production.

Mais, il y a des obstacles. La seule remarque générale qui s'applique est que nous évoluons dans un secteur réglementé. Peut-être qu'à titre d'agriculteur, M. O'Connor pourrait vous donner une meilleure réponse.

**M. O'Connor:** En ce qui concerne la production à valeur ajoutée, les agriculteurs eux-mêmes ont pris certaines mesures. Les offices de commercialisation se sont montrés très souples et ont permis l'adaptation des règles et des règlements relatifs aux contingents afin de permettre aux agriculteurs de se lancer dans la production à valeur ajoutée. Cela se fait surtout à l'échelon provincial, parce qu'ils traitent directement avec les offices de commercialisation de la province. Je pense à des activités comme la culture biologique, l'élevage en liberté et la production de volailles de type silkie. Il y a tout un éventail de productions pour lesquelles les offices provinciaux de commercialisation ont accordé des exceptions à la règle en termes de calibrage et ainsi de suite.

L'autre défi important que nous devons affronter maintenant est le fait que tous doivent respecter les règlements liés à la salubrité des aliments. Nous sommes tous tenus de participer à un programme de salubrité alimentaire à la ferme. Cette participation peut se révéler difficile pour un petit producteur. Toutefois, s'il est nécessaire de faire exception à une règle, pourvu que le produit respecte les normes en matière de salubrité alimentaire, les offices de commercialisation peuvent se montrer souples.

**Le sénateur Fairbairn:** Que se passerait-il si le Canada était forcé de réduire ses tarifs sur les volailles et les produits à base d'oeufs?

**Mme Currie:** Les producteurs vous diront que cela aurait un effet dévastateur sur leur industrie. Il serait juste de dire aussi qu'étant donné notre structure, non seulement les agriculteurs seraient durement frappés, mais aussi toute l'industrie de la transformation.

L'industrie du poulet et du dindon se sont associées avec le secteur de la transformation. De grands transformateurs de partout au Canada ont formé une coalition, faute d'une meilleure expression, et se sont adressés à notre ministre afin de lui

graphically, the impact of reducing tariffs on their industry, not only at the producer level but also at the processor level. It would be devastating.

**Senator Fairbairn:** What are we talking about in terms of dollars?

**Ms. Currie:** I do not know.

**The Chairman:** A lot of money.

**Ms. Currie:** It would be a lot of money. The question then, which I would not begin to answer, is: At what gain? What would we be gaining if we were to lose what has worked so well for Canada?

**Senator Hubley:** I do apologize for missing some of your presentation this evening.

My question is in regards to your international trade missions. You mentioned that you had visited China, which turned out to be a very successful venture. Has your organization taken part in Team Canada? What other areas of the world are being targeted for niche markets? How do you prepare for those areas? What kind of research do you have to do into their cuisine or their eating habits to ensure that you will have a successful trip?

**Ms. Currie:** Before we went to Asia, we did a lot of research. The mission to Asia was an awareness mission to see, first-hand, what sort of product and what sort of competition is in that marketplace, so that if we went into that marketplace, we would know what our competitors would be doing.

We do a lot of research and we use the facilities of Agriculture and Agri-food Canada to gather information. Also critical in our preparation is the information we get from our embassies. We also do a lot of soul-searching. We have an export working group that looks at the marketplaces best suited for Canadian processors. Only when those are identified do we go after them.

On the flip side of that, not for the purpose of marketplace exploration, but to find out what the competition is doing, we recently had a mission to Brazil. We took producers of poultry and eggs to Brazil so that they could see what was happening there first-hand. It is amazing. I visited that country four years ago, and I can see the progress that has been made in four years. They have progressed in every way possible.

They are very competitive. In some instances, their agriculture products are more competitive than those of the U.S., particularly in products such soybean, corn and poultry production. I could go on and on.

démontrer, graphiques à l'appui, quel serait l'impact de la réduction des tarifs sur leur industrie, non seulement au niveau de la production, mais aussi de la transformation. Ce serait tout simplement dévastateur.

**Le sénateur Fairbairn:** Pouvez-vous me donner un ordre de grandeur en dollars?

**Mme Currie:** Je n'en ai aucune idée.

**Le président:** Beaucoup d'argent.

**Mme Currie:** Oui, en effet, beaucoup d'argent. La question qui se pose ensuite et à laquelle je ne voudrais pas avoir à répondre est la suivante: Dans quel but? Qu'aurions-nous à gagner si nous devions perdre quelque chose qui a si bien marché pour le Canada?

**Le sénateur Hubley:** Je crains d'avoir manqué une partie de votre exposé de ce soir, et je m'en excuse.

Ma question porte sur les missions commerciales à l'étranger. Vous avez mentionné que vous étiez allé en Chine, et que ce voyage s'était révélé très profitable. Est-ce que votre organisation faisait partie de l'Équipe Canada? Quelles autres régions du globe sont visées en ce qui concerne les marchés à créneaux? Comment vous préparez-vous avant de vous rendre dans ces régions? Quel genre de recherche devez-vous faire au sujet de leur cuisine ou de leurs habitudes alimentaires afin de vous assurer que vous aurez du succès dans vos démarches?

**Mme Currie:** Avant de nous rendre en Asie, nous avons fait beaucoup de recherche. La mission en Asie était une mission de sensibilisation afin de nous rendre compte par nous-mêmes du genre de produit et du genre de compétition qui existaient dans ce marché, de sorte que si nous décidions de nous y attaquer, nous saurions à quoi nous en tenir au sujet de nos concurrents.

Nous faisons beaucoup de recherche et nous utilisons les installations d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pour recueillir des données. L'information qui nous est fournie par nos ambassades joue aussi un rôle essentiel dans notre préparation. Nous effectuons aussi beaucoup d'examen introspectifs. Nous avons un groupe d'exportation qui se penche sur les marchés afin de déterminer ceux conviennent le mieux aux transformateurs canadiens. Nous ne nous attaquons qu'à ces marchés ayant été ciblés par nos spécialistes.

En revanche, pas à des fins d'exploration commerciale, mais plutôt pour nous faire une idée de ce que fait la concurrence, nous avons récemment organisé une mission au Brésil. Nous avons emmené des producteurs de volaille et d'oeufs au Brésil afin qu'ils voient de leurs yeux ce qui s'y passe. Ce fut renversant. J'avais visité ce pays il y a seulement quatre ans, et j'ai été en mesure d'évaluer le chemin parcouru durant ces quatre années. Les Brésiliens ont fait des progrès sur toute la ligne.

Ils sont très concurrentiels. Parfois, leurs produits agricoles sont plus concurrentiels que ceux des États-Unis, particulièrement des produits comme le soya, le maïs et la volaille. Et la liste pourrait s'allonger.

They have state-of-the-art facilities. There is a focus on the client. There is a spirit of "Let's grow Brazil." Their marketplace is just unbelievable in terms of how far advanced they are. Mr. O'Connor and several other producers on that mission came away and said, "It is true to say that Brazil is developing in some aspects, but in agriculture, they could be termed as being a developed country."

**The Chairman:** Mr. O'Connor, what are they doing differently in value-added? What could we be doing better?

**Mr. O'Connor:** In terms of value-added, they are not doing anything different. They are doing many of the same things that we are doing. They use much of the same equipment. Most of the equipment in the poultry plants is European. They are doing many of the same things we are.

They have a huge advantage in terms of cost. I will use the example of building a barn to house 25,000 birds. Their cost for that barn is Can. \$40,000. My cost is Can. \$400,000. They have a huge advantage.

**The Chairman:** How do you explain the difference? Are building supplies less expensive?

**Mr. O'Connor:** We build a barn here for temperatures ranging from minus 30 degrees to plus 35 degrees. They build a barn for an ideal climate. The structure is basically just a roof with a screen on the side.

**Ms. Currie:** One thing we can learn from Brazil is that we must promote Canadian. We saw an emphasis on promoting Brazilian that I have not seen in most other developing countries. They promote themselves; they promote the people who produce their product; and they generally promote Brazil. If we were to adopt the same attitude in Canada, promoting Canadian products, we would go a long way. We are putting together a report that we will send to you. We think it is interesting because so much is happening there. There is a lot we can do to learn a little bit from them.

**Senator Gustafson:** When you talk about selling into world markets is there not a danger of disapproval by the WTO? World trade in Mexico broke down as a result of this issue. We will not be able to have our cake and eat it too. The World Trade Organization will not stand for that. If you start exporting to international markets and do not allow markets in here, I would think that it would be dangerous ground.

Ils disposent d'installations à la fine pointe de la technologie. Ils sont à l'écoute du client. Il y a un certain esprit protectionniste qui les pousse à privilégier les produits cultivés au Brésil. Leur marché est incroyablement avancé. M. O'Connor et plusieurs autres producteurs ayant participé à cette mission sont revenus en disant: «Il est vrai que le Brésil est un pays en développement à certains égards, mais en agriculture, il devrait plutôt être qualifié de pays développé».

**Le président:** Monsieur O'Connor, que font-ils de si différent en ce qui concerne la production à valeur ajoutée? Et que pourrions-nous améliorer?

**M. O'Connor:** Pour ce qui est de la valeur ajoutée, ils ne font rien de très différent. De fait, ils font beaucoup de choses de la même manière que nous. Ils utilisent plus ou moins le même équipement. La plupart de l'équipement des établissements de transformation de la volaille est européen. Ils font sensiblement la même chose que nous.

Mais ils jouissent d'un énorme avantage sur le plan des coûts. J'utiliserai l'exemple d'un bâtiment utilisé pour loger 25 000 volatiles. Ce poulailler leur revient à 40 000 \$ CAN. Il m'en coûte 400 000 \$ CAN pour construire le même poulailler. Ils jouissent donc d'un énorme avantage.

**Le président:** Comment expliquez-vous la différence? Est-ce que les matériaux de construction sont moins chers?

**M. O'Connor:** Ici, nous devons construire des bâtiments qui peuvent supporter des températures qui varient entre 30 degrés sous zéro et 35 degrés au-dessus. Ils construisent leur poulailler en fonction d'un climat idéal. La structure est constituée plus ou moins d'un toit et de murs en moustiquaire.

**Mme Currie:** S'il est une chose que les Brésiliens peuvent nous enseigner, c'est de faire la promotion des produits canadiens. Nous avons constaté au Brésil un désir de faire la promotion des produits brésiliens qui est absent dans la plupart des autres pays en développement. Ils font leur propre publicité; ils vantent les producteurs de leurs propres produits; et ils font la promotion du Brésil en général. Si seulement nous adoptions la même attitude au Canada, nous pourrions faire de grands progrès. Nous travaillons à la rédaction d'un rapport que nous vous transmettrons. Nous pensons qu'il pourrait vous intéresser, parce qu'il se passe beaucoup de choses dans ce pays. Il y a beaucoup de choses que nous pouvons faire pour tirer des leçons de ce qu'ils font.

**Le sénateur Gustafson:** Lorsque vous parlez de vendre sur les marchés internationaux, n'y a-t-il pas un risque d'encourir la désapprobation de l'OMC? Les échanges commerciaux internationaux ont été rompus à Mexico à cause de cette question. Nous ne pourrions pas avoir le beurre et l'argent du beurre. L'Organisation mondiale du commerce ne nous laissera pas faire. Je pense qu'on s'engage sur un terrain glissant si on commence à exporter sur les marchés internationaux, sans ouvrir nos propres marchés.

**Ms. Currie:** As Mr. O'Connor mentioned before, people think our markets are closed in supply management. They are not. Canada is the U.S. most valuable market when it comes to chicken.

**Senator Gustafson:** Is that because it is higher grade chicken?

**Ms. Currie:** The product they export to Canada is the high-end product, and we can afford to pay for that. They export the low-value part of the chicken to other parts of the world, so we are their most important customer.

There are opportunities for value-added product, but it will be niche marketing. We must go that way at some point in time. Our population is not growing by leaps and bounds as it is in other parts of the world. If that trend does not reverse itself, it means we will have to look at some form of expansion, both domestically as well as in the export market. However, we have to be careful how we choose those markets.

**Senator Tkachuk:** If we are going to look at value-added products and value-added in agriculture, obviously, the products that are controlled by marketing boards are very important. When I talked to you about getting into the business of chickens or eggs in Saskatchewan, for example, you said, "You would have meet with your marketing board in Saskatchewan." Do Saskatchewan chicken and egg producers only produce for Saskatchewan?

**Ms. Currie:** They produce primarily for Saskatchewan, but they also ship because their population base is not as large as it is in central Canada.

**Senator Tkachuk:** Do Quebec and Ontario have most of the marketing board quotas in dairy products? Are most of the quotas owned by people in the province of Quebec?

**Ms. Currie:** I am not certain, but I believe Quebec is the largest dairy producing province.

**Senator Tkachuk:** They export to the other parts in great volumes.

**Ms. Currie:** Absolutely.

**Senator Tkachuk:** If farmers in Western Canada wanted to supply their own marketplace and export, would they have to buy quotas from Quebec?

**Ms. Currie:** No, they would buy quotas within the province.

**Senator Tkachuk:** How does the marketing board in B.C. know if someone is selling a product into Quebec, say?

**Ms. Currie:** A dialogue goes on between the person who wants to set up the operation and the marketing board.

**Mme Currie:** Comme l'a mentionné M. O'Connor tout à l'heure, les gens pensent que nos marchés sont fermés à cause de la gestion de l'offre. Mais c'est une erreur. Le Canada est le marché le plus intéressant des États-Unis lorsqu'il s'agit du poulet.

**Le sénateur Gustafson:** Est-ce parce qu'il s'agit d'un poulet est de qualité supérieure?

**Mme Currie:** Ils exportent au Canada leur produit haut de gamme, et nous avons les moyens de l'acheter. Les parties de moindre valeur sont exportées dans d'autres régions du globe, et c'est la raison pour laquelle nous sommes leur plus important client.

Il existe des possibilités pour le produit à valeur ajoutée, mais il s'agit d'un marketing de créneaux. Nous devons nous engager dans cette voie un jour ou l'autre. Notre population ne progresse pas à pas de géants comme dans les autres régions du monde. Si cette tendance ne s'inverse pas, nous devons envisager d'autres moyens d'expansion, à la fois sur le marché intérieur et sur le marché des exportations. Cependant, nous devons choisir très soigneusement ces marchés.

**Le sénateur Tkachuk:** Si nous voulons examiner les produits à valeur ajoutée et l'agriculture à valeur ajoutée, de toute évidence, les produits qui sont régis par des offices de commercialisation sont très importants. Lorsque je vous ai demandé comment percer dans le domaine de la production des poulets ou des oeufs en Saskatchewan, par exemple, vous m'avez répondu: «Vous devriez poser la question à votre office de commercialisation, en Saskatchewan.» Est-ce que les producteurs de poulets et d'oeufs de la Saskatchewan ne produisent que pour cette province?

**Mme Currie:** Ils produisent principalement pour la Saskatchewan, mais ils exportent aussi une partie de leur production parce que leur population n'est pas aussi importante que dans le centre du Canada.

**Le sénateur Tkachuk:** Est-ce que le Québec et l'Ontario possèdent la plupart des contingents de produits laitiers accordés par les offices de commercialisation? Est-ce que la plupart des contingents appartiennent à des producteurs de la province de Québec?

**Mme Currie:** Je n'en suis pas sûr, mais je crois que le Québec est la province qui est la plus grosse productrice laitière.

**Le sénateur Tkachuk:** Elle exporte dans les autres régions en grande quantité.

**Mme Currie:** Tout à fait.

**Le sénateur Tkachuk:** Si des agriculteurs de l'Ouest canadien voulaient approvisionner leur propre marché et faire de l'exportation, ils devraient racheter des contingents du Québec?

**Mme Currie:** Non, ils achèteraient leurs contingents dans leur province.

**Le sénateur Tkachuk:** Comment l'office de commercialisation de la Colombie-Britannique sait-il si quelqu'un vend un produit au Québec, disons?

**Mme Currie:** Un dialogue s'établit entre la personne qui désire démarrer cette opération et l'office de commercialisation.

**Senator Tkachuk:** This is very strange. I read lots about marketing boards, but I have a hard time understanding them. It reminds me of Al Capone, who figured that, if you control distribution, you control everything. You create a monopoly.

Why can't Western Canadian farmers in Saskatchewan, for example, who want to get into the poultry or egg business and diversify, not just go ahead and get into it?

**Ms. Currie:** They can.

**Senator Tkachuk:** We have to buy quotas.

**Ms. Currie:** The growth in production in Saskatchewan in chicken for the last five or 10 years would surprise you. It has been phenomenal. Production has doubled, if not more.

**Mr. O'Connor:** The growth has been a much larger than in beef, hogs or any unregulated commodity.

**Senator Tkachuk:** If you want to grow wheat on your farm, no one cares. You need not buy a quota from somebody.

**Ms. Currie:** There are two different systems. One is regulated and one is free market. As you heard from Senator Wiebe, we know which one he prefers.

**Senator Wiebe:** I have two questions. Were you in Cancun?

**Ms. Currie:** No, we were in Brazil.

**Senator Wiebe:** Cancun was not a good experience for Canadian marketing boards. If that trend continues, have you any contingency plans in place to help producers here in Canada to overcome that?

**Ms. Currie:** The quick answer to that is no. We are there as a federal government agency to implement the policy until the policy of the federal government changes.

**Senator Wiebe:** I suppose this question could be related to policy. Have you had a chance to study the New Zealand experiment?

**Ms. Currie:** I have not. I have heard a lot about it, but I have not personally studied it.

**Senator Wiebe:** Perhaps I could mention it, for the benefit of the members opposite. A number of years ago, New Zealand decided that they would no longer provide subsidies to agriculture. As a result, they told all of those involved in agriculture that they would give them a one-time payment. That one-time payment could either allow them to continue in agriculture or to graciously bow out. As a result, agriculture in New Zealand is booming today. It is very successful.

**Le sénateur Tkachuk:** C'est très étrange. Je lis beaucoup au sujet des offices de commercialisation, mais j'ai beaucoup de difficulté à comprendre leur mode de fonctionnement. Ça me rappelle un peu Al Capone, qui avait trouvé que si on pouvait contrôler la distribution, on pouvait contrôler tout. Il suffit de créer un monopole.

Pourquoi les agriculteurs de l'Ouest canadien qui vivent en Saskatchewan, par exemple, et désireux de se lancer dans le marché de la volaille ou des oeufs pour se diversifier, ne peuvent-ils pas tout simplement aller de l'avant et le faire?

**Mme Currie:** Rien ne les empêche.

**Le sénateur Tkachuk:** Ils doivent acheter des contingents.

**Mme Currie:** La croissance de la production en Saskatchewan pour le poulet, au cours des cinq à 10 dernières années pourrait vous surprendre. Elle a été phénoménale. La production a au moins doublé.

**M. O'Connor:** La croissance a été plus forte que pour le boeuf, le porc ou toute autre denrée non réglementée.

**Le sénateur Tkachuk:** Si vous voulez faire pousser du blé dans votre ferme, tout le monde s'en fiche. Il n'est pas nécessaire d'acheter un contingent de qui que ce soit.

**Mme Currie:** Il s'agit de deux systèmes complètement différents. L'un est réglementé, et l'autre est un marché libre. Comme l'a dit clairement le sénateur Wiebe, nous savons vers lequel vont ses préférences.

**Le sénateur Wiebe:** J'aurais deux questions. Êtes-vous allés à Cancun?

**Mme Currie:** Non, nous étions au Brésil.

**Le sénateur Wiebe:** Cancun n'a pas été une bonne expérience pour les offices de commercialisation canadiens. Si cette tendance se maintient, avez-vous un plan d'urgence pour aider les producteurs du Canada à surmonter leurs difficultés?

**Mme Currie:** La réponse est non. Nous sommes ici en tant qu'organisme du gouvernement fédéral chargé de la mise en oeuvre de la politique du gouvernement fédéral jusqu'à ce que cette politique change.

**Le sénateur Wiebe:** Je suppose que cette question pourrait avoir un rapport avec la politique. Avez-vous eu l'occasion d'étudier l'expérience de la Nouvelle-Zélande?

**Mme Currie:** Non. J'en ai beaucoup entendu parler, mais je ne l'ai pas étudiée personnellement.

**Le sénateur Wiebe:** Je pourrais peut-être fournir quelques explications pour nos amis d'en face. Il y a quelques années, la Nouvelle-Zélande a décidé qu'elle n'accorderait plus de subventions à l'agriculture. Aussi, elle a déclaré à tous ceux qui participaient à l'agriculture qu'elle leur accorderait un montant forfaitaire. Ce montant forfaitaire devait leur servir soit à poursuivre leurs activités en agriculture ou alors à tirer gracieusement leur révérence. Maintenant, l'agriculture en Nouvelle-Zélande est en plein essor. Elle est très vigoureuse.

I was down there this spring on a private visit and I checked into the successes that were taking place in New Zealand. Indeed, they are very successful, and the reason is that the farmers who opted to stay are the farmers who are in marketing boards.

**The Chairman:** I have one final question. I am fascinated with what you said about Brazil and the government attitude toward farmers in Brazil. Can you tell us whether, as a result of the good things they are doing, they have a thriving export business for their agricultural product? If so, to which countries are they exporting?

**Ms. Currie:** The answer in poultry is absolutely yes. They are exporting to Europe, Russia, the former Soviet Union, and also to Saudi Arabia and Middle Eastern countries. They have recently started exporting poultry to Canada. We have a veterinary protocol with Brazil, and they have recently started exporting to Canada.

**The Chairman:** Are they exporting all forms of the product?

**Ms. Currie:** It is primarily frozen poultry.

**The Chairman:** I want to thank you for a superb presentation. The questions were tough. Our members ask very relevant questions, and that is why we are able to produce good reports.

I would now like to call to the podium officials from the Canadian Wheat Board, Mr. Ritter, Mr. Thompson and Mr. Nicholson.

**Mr. Ken Ritter, Chair, Canadian Wheat Board:** Mr. Chairman, we brought a few props along. For us bachelor types, we have macaroni and a French baguette, a pan loaf of bread and some Chinese noodles.

**The Chairman:** Made in Canada?

**Mr. Ritter:** I am not sure about that, but they would probably be using Canadian grain — at least we think so. We also have a bun, and for the more affluent, a croissant. These are some of the grain-based products that we have, Mr. Chairman.

I will begin my presentation around this. One of our themes is that demand drives value-added processing. I am sure you can all remember when grain-based foods formed the staple of a healthy North American diet, one that was high in complex carbohydrates and low in fat, and that gave us the fuel to meet our daily activities with energy and vigour. However, now these products are being blamed, by some, for making Canadians fat and unhealthy. Some diet authors encourage high protein, high calorie foods and tell the public to shun carbohydrates. This is an alarming trend that not only threatens the health of our citizens,

Je m'y trouvais ce printemps en visite privée et je me suis renseigné sur les succès de la Nouvelle-Zélande. Il est vrai qu'elle réussit très bien et cela s'explique par le fait que les agriculteurs qui ont décidé de rester sont ceux qui faisaient partie des offices de commercialisation.

**Le président:** J'aurais une dernière question. Je suis fasciné par ce que vous avez dit au sujet du Brésil et de l'attitude du gouvernement à l'endroit des agriculteurs brésiliens. Pourriez-vous nous dire, en raison du succès qu'ils obtiennent, si leurs exportations de produits agricoles sont florissantes? Et dans l'affirmative, à destination de quels pays exportent-ils?

**Mme Currie:** En ce qui concerne la production de poulets, la réponse est oui, absolument. Ils exportent à destination de l'Europe, de la Russie, de l'ancienne Union soviétique et aussi en Arabie saoudite et dans les pays du Moyen-Orient. Ils ont commencé récemment à exporter de la volaille au Canada. Nous avons conclu un protocole vétérinaire avec le Brésil, et le pays a commencé récemment à exporter à destination du Canada.

**Le président:** Exportent-ils toutes les formes de produits?

**Mme Currie:** Il s'agit principalement de volaille congelée.

**Le président:** Je tiens à vous remercier pour votre superbe exposé. Les questions étaient difficiles. Nos membres posent des questions très pertinentes, et c'est ce qui nous permet de rédiger de bons rapports.

J'invite maintenant les représentants de la Commission canadienne du blé, M. Ritter, M. Thompson et M. Nicholson.

**M. Ken Ritter, président, Commission canadienne du blé:** Monsieur le président, nous avons apporté avec nous quelques accessoires. Comme nous sommes des célibataires, nous avons pris des macaronis et une baguette, une michette de pain et quelques nouilles chinoises.

**Le président:** Fabriquées au Canada?

**M. Ritter:** Je ne peux pas l'affirmer, mais on s'est probablement servi de céréales canadiennes, — du moins, je le pense. Nous avons également une brioche et, pour les plus fortunés, un croissant. Voici donc quelques exemples de produits fabriqués à partir de céréales, monsieur le président.

Je vais commencer mon exposé avec ces objets. L'un des thèmes que nous allons aborder est que la demande stimule la transformation à valeur ajoutée. Je suis sûr que vous avez tous en mémoire une époque à laquelle les aliments à base de céréales constituaient la base d'une alimentation saine et équilibrée en Amérique du Nord. Un régime à forte teneur en hydrates de carbone et à faible teneur en matières grasses. Un régime autrement dit qui nous permettait de nous acquitter de nos activités journalières avec vigueur et énergie. Ce sont ces mêmes produits qui sont aujourd'hui montrés du doigt et rendus responsables de



but also has the potential to negatively impact the value-added grain-processing industry in our country by lowering consumer demand for breads and pastas.

I am the chair of the Canadian Wheat Board's 15-member board of directors, and one of 10 elected farmer directors. I am a lifelong farmer from Kindersley, Saskatchewan. With me is Mr. Nicholson, who is also an elected farmer director from the Shoal Lake area of Manitoba and chair of our Strategic Issues Committee. We also have Mr. Thompson with us, the senior marketing manager for Canada and the United States. He is closely connected to both the Canadian and U.S. milling industries.

Before I address value-added processing, it is important to give you a brief outline of the CWB. It is a farmers' marketing organization that sells 18 to 22 million metric tons of wheat and barley to more than 200 customers worldwide. Our annual sales range from Can. \$4 to \$6 billion.

The CWB is not a marketing board in the same sense as the business structures in place for supply management products like dairy, chicken and eggs. Wheat and barley producers in Western Canada are free to grow as little or as much wheat and barley as they choose, depending on what will give them the best return.

Having set the stage for the marketing of wheat and barley, I am here to tell you that value-added processing within the Canadian wheat and barley market is alive and well. It has shown healthy growth and development over the last decade, despite bad eating plans that encourage dieters to avoid grain products.

The CWB is committed to maximizing Prairie farmers' returns from the sale of wheat and barley into the domestic market. We are also committed to facilitating and encouraging economically viable value-added processing in Canada — not only because investment in value-added creates jobs for Canadians, expands the tax base and strengthens the national economy, but also because it increases demand in the important domestic market for wheat and barley. This helps us fulfill our mission to generate higher returns for the farmers we serve.

l'obésité d'une bonne partie de la population canadienne par des diététiciens qui voudraient nous voir consommer des aliments ayant plus de protéines, plus de calories et moins d'hydrates de carbone. Cette tendance est alarmante — elle compromet non seulement à terme la santé de nos concitoyens; mais elle risque également d'avoir des résultats malheureux pour le secteur de la transformation du grain dans notre pays — transformation qui représente une valeur ajoutée et que menace la baisse de la demande en pain et en pâtes de la part du consommateur.

Je suis le président en exercice du conseil d'administration de la Commission canadienne du blé lequel est constitué de 15 membres, dont 10 directeurs élus parmi les agriculteurs. Je suis aussi exploitant d'une ferme près de Kindersley, en Saskatchewan. À mes côtés, j'ai le plaisir de vous présenter Bill Nicholson, lui aussi un directeur élu parmi les producteurs de la région de Shoal Lake, au Manitoba et le président de notre comité aux questions de stratégie. Nous avons également Jim Thompson avec nous, Jim est directeur commercial pour le Canada et les États-Unis. Il travaille en étroite collaboration avec l'industrie meunière canadienne et américaine.

Avant de me pencher plus en détail sur la question de la valeur ajoutée, je crois qu'il n'est pas inutile de revenir quelques instants sur la CCB. Il s'agit de l'agence de commercialisation des producteurs de grain des Prairies qui assure la vente de 18 à 22 millions de tonnes métriques de blé et d'orge à plus de 200 clients dans le monde entier. Chaque année, nous réalisons entre 4 et 6 milliards de dollars canadiens de chiffre d'affaires.

La CCB ne fonctionne pas de la même façon que les agences de commercialisation du lait, des oeufs et du poulet. Les producteurs de blé et d'orge de l'Ouest du Canada ne sont pas astreints à des quotas de production: ils sont libres de produire autant de blé et d'orge qu'ils l'entendent, selon que tel ou tel grain leur assurera les meilleurs revenus.

Maintenant que je vous ai donné un aperçu de la commercialisation du blé et de l'orge, je peux vous indiquer que le secteur de la transformation — de la valeur ajoutée du blé et de l'orge canadiens — est un secteur qui se porte bien et qui en dix ans a fait la preuve de remarquables développements malgré les efforts de certains diététiciens qui voudraient que nous consommions moins de produits à base de céréales.

Le mandat de la CCB, c'est ni plus ni moins de réaliser un maximum de profits au compte du producteur de grain des Prairies à la vente sur le marché domestique et international. Nous nous occupons aussi de faciliter et d'encourager le progrès de toutes les activités économiquement viables qui consisteraient à apporter une valeur ajoutée au grain produit dans les Prairies. Non seulement parce que les investissements dans le secteur de la valeur ajoutée se traduisent par la création d'emplois au Canada, mais aussi parce que ces investissements signifient une augmentation de l'assiette fiscale, le renforcement de notre situation économique et parce qu'ils favorisent la demande sur ce marché à prime qu'est le marché domestique du blé et de l'orge. Cet éventail de motivations nous aide à nous acquitter de notre mission qui est de générer les meilleurs résultats pour le compte des céréaliculteurs au service desquels nous sommes.

We accomplish our mission to farmers and also serve our customers by striking a price balance that is conducive to value-added processing, while still optimizing returns to grain growers. Our efforts to serve the wheat and barley value-added industries have been successful, as evidenced by the growth and vitality of these sectors.

Since the signing of the Canada-U.S. Free Trade Agreement in 1989, value-added wheat and barley processing in Canada has grown significantly. In fact, the largest customer for Western Canadian wheat and barley is our own domestic processing industry. Domestic sales total about 2.7 million metric tons of wheat and durum and 1.2 million metric tons of barley. If you filled railway cars with all that wheat sold into the domestic market each year, you would have 30,000 cars forming a train stretching for 300 miles, all the way from Toronto to Montreal. Over the past few years, the domestic market has become our number one customer. In 2001-02, approximately two out of every 10 bushels of grain — including wheat, durum and barley — were processed domestically, compared to only one in 10 a decade ago.

Canadian wheat and durum milling has increased 31 per cent since 1991, compared to growth rates of 14 per cent in the United States. In little more than a decade, Canadian flour mill capacity has grown from about 7,700 metric tons per day to about 10,300 metric tons per day. Evidence of Canada's healthy milling industry is well known within the industry. *Milling and Baking News*, an internationally read and respected publication on milling and baking, reported in August 2002 that a comparison of flour production amongst the leading milling nations since 1990 showed that Canada's mills enjoyed the sharpest increase of any country, including the European Union, the U.S., Argentina and Australia.

The location of this milling also tells a story about the CWB's success in encouraging value-added processing in the West. About 32 per cent of this milling takes place in Western Canada, compared to just 15 per cent of U.S. capacity located in the growing regions of North and South Dakota, Montana and Minnesota. Three new mills have been built in Western Canada in the past five years alone; two have expanded production earlier this year; and three other Canadian mills have expansion plans under way. A new mill is currently being built in Chilliwack, B.C., representing a \$25 million investment. This positive situation can be compared to the dismal state of the U.S. milling industry, which has seen 15 mills close in the last two years, equivalent to closing about 50 per cent of the flour milling industry in Canada.

Exports of wheat-based products to the U.S. have increased almost 10-fold over the past decade, from 15,000 metric tons in 1991 to 220,000 metric tons in 2002. Per capita, wheat processing

Nous nous acquittons de notre mandat auprès des producteurs tout en répondant aux besoins de nos clients en pratiquant une tarification qui encourage la transformation (la valeur ajoutée), tout en assurant les meilleurs revenus au compte des producteurs. L'aboutissement réussi de nos efforts au chapitre de la valeur ajoutée dans le secteur du blé et de l'orge n'est un secret pour personne, comme en témoignent la croissance et la vitalité respectivement de chacun de ces secteurs d'activités.

Depuis la signature en 1989 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, la valeur ajoutée associée à la transformation du blé et de l'orge a considérablement augmenté au Canada. De fait, notre principal client est bien le secteur canadien de la transformation du blé et de l'orge produits dans l'Ouest canadien. Nos ventes au Canada atteignent 2,7 millions de tonnes métriques en blé et en blé dur et 1,2 million de tonnes métriques en orge. Si vous deviez remplir des wagons avec tout le blé vendu chaque année au Canada, il vous faudrait 30 000 wagons, soit un convoi long de long de 300 milles ou la distance entre Toronto et Montréal. Ces dernières années, le marché domestique est devenu notre principal client. Sur notre campagne 2001-2002, environ deux boisseaux sur 10 de céréales — y compris le blé, le blé dur et l'orge — étaient transformés au pays, contre seulement un sur 10 il y a dix ans.

Depuis 1991, la capacité de transformation au Canada du blé et du blé dur a augmenté de 31 p. 100, alors que cette croissance n'a été que de 14 p. 100 aux États-Unis. En un peu plus de dix ans, le Canada est passé d'une capacité de production de 7 700 tonnes métriques de farine par jour à près de 10 300 tonnes. Les preuves de la vigueur du secteur de la meunerie au Canada ne sont pas passées inaperçues. La publication *Milling and Baking News*, journal respecté dans le monde entier, signalait en août 2002 que le Canada depuis 1990 est en tête des pays industrialisés en termes de croissance du secteur de la production de farine devant les pays de l'Union européenne, devant les États-Unis, l'Argentine et l'Australie.

L'emplacement de cette croissance montre bien aussi quelle part la CCB joue dans le développement de la valeur ajoutée à l'ouest du pays. Au Canada, environ 32 p. 100 des moulins se trouvent dans les provinces de l'Ouest, alors que la proportion n'est que de 15 p. 100 dans les États américains où se concentre la production de céréales: le Dakota du Nord et du Sud, le Montana et le Minnesota. Ces cinq dernières années, ce sont trois nouveaux moulins qui ont été construits dans l'Ouest canadien. Deux moulins avaient déjà élargi leur capacité en début d'année, et trois autres moulins canadiens envisagent des agrandissements à leurs installations. Un moulin est en voie d'achèvement à Chilliwack, en Colombie-Britannique, coût de l'opération: 25 millions de dollars. Ces chiffres sont à comparer à la piètre situation des moulins aux États-Unis: 15 ont dû fermer ces deux dernières années, soit l'équivalent de la fermeture d'environ 50 p. 100 de l'industrie meunière canadienne.

En dix ans, les exportations de farine canadienne vers les États-Unis ont été multipliées par dix — passant de 15 000 tonnes métriques en 1991 à 220 000 tonnes métriques en 2002. Par tête

is greater in Canada than the U.S., with increases in the processing rates exceeding our national population growth.

The CWB's ability to supply international customers with consistently high-quality wheat has also had an impact on value-added processing. If you are in Japan and crave doughnuts and coffee, you will likely end up visiting over one of 1,300 Mister Donut shops to place your order. Mister Donut is so pleased with the quality of our Canadian product that No. 1 Canadian western red spring wheat was advertised on all tray liners for a three-month period.

Domestic malting capacity, that is, the process of converting malting barley to malt for use in brewing, has also grown in the West. As one of the world's major malt barley exporting countries, Canada has experienced the world's greatest increase in malt capacity over the last 15 years, adding over 350,000 metric tons of capacity for an annual total of 1.2 million metric tons. In contrast, U.S. malting capacity has actually declined over the same period.

Canada malts four times more barley per capita than the United States. The malting industry in Western Canada has shown tremendous growth in the face of free trade. In 1980, only 55 per cent of total Canadian malting capacity was located in the West. In 2003, 75 per cent of domestic malting capacity is located on the Prairies — a result of increased demand from international markets that have nearly doubled to 700,000 metric tons in barley equivalent annually, a demand that Western Canadian malters are helping to meet through increased exports.

As I have demonstrated, wheat and barley value-added processing is thriving in Canada. The CWB has played, and will continue to play, a pivotal role in these industries. As sellers of what I believe is Canada's best resource — high-quality wheat, durum and barley — our role is to supply the product, while fulfilling our mission of maximizing returns to prairie farmers. Farmers have indicated their support of the CWB's encouragement of value-added processing, but not to the detriment of their own returns. In a recent Earncliffe study of Western Canadian farmers, more than half of those surveyed said they would not be willing to invest in more value-added processing if it meant returns on grain sales would be reduced.

Our success is attributed not only to the excellent product we have to sell, but also to the structure of our marketing system. This structure is designed to encourage value-added development by providing North American, competitive, market-based pricing.

d'habitant, le taux de transformation du blé au Canada est supérieur à celui des États-Unis, l'augmentation du taux de transformation étant elle-même supérieure à la croissance de notre population.

La capacité de la CCB à approvisionner des clients étrangers avec du blé de qualité uniformément supérieure ne manque pas de se répercuter au niveau de la valeur ajoutée. Si vous allez au Japon par exemple et que vous voulez satisfaire votre envie d'un beignet avec votre café, il y a fort à parier que vous aboutirez dans l'un des 1 300 établissements Mister Donut. Cette société se montrait tellement satisfaite de la qualité du blé que nous lui livrons — le blé roux de printemps de l'Ouest canadien — qu'une publicité sur ce thème s'est retrouvée pendant trois mois sur le plateau de chacun des clients servis par cette chaîne.

La capacité du Canada à transformer en malt l'orge de brasserie a également fortement augmenté dans les provinces de l'Ouest. L'un des principaux exportateurs d'orge de brasserie, le Canada, a vu la plus forte croissance de production de malt au monde depuis 1992 en ajoutant en 15 ans plus de 350 000 tonnes métriques de capacité pour atteindre un total annuel de 1,2 million de tonnes métriques. Dans le même temps, la capacité américaine à produire du malt déclinait.

Par tête d'habitant, la production de malt au Canada est quatre fois supérieure à celle des États-Unis. Avec le libre-échange, la production de malt dans l'Ouest canadien a pris un essor considérable. En 1980, l'Ouest ne représentait que 55 p. 100 de la capacité du Canada; en 2003, les Prairies représentent 75 p. 100 de la production de malt au Canada en raison principalement d'un accroissement de la demande de clients étrangers qui a pratiquement doublé pour atteindre l'équivalent de 700 000 tonnes métriques d'orge par an — demande à laquelle les malteurs canadiens ont su répondre en augmentant le volume de leurs exportations.

Comme je viens de vous le rappeler, l'industrie de la transformation de matières premières comme l'orge et le blé est un secteur qui se porte bien au Canada. La CCB a joué dans cette évolution un rôle capital qu'elle entend bien conserver au cours des années à venir. Nous sommes les vendeurs de ce qui à mon sens constitue la meilleure ressource du Canada — du blé, du blé dur et de l'orge de qualité supérieure — notre rôle consiste à livrer ces produits, tout en remplissant notre mission qui consiste à augmenter au maximum le revenu des producteurs des Prairies. Les producteurs nous ont communiqué leur soutien à l'initiative de la CCB qui consiste à encourager la valeur ajoutée sans que ce processus entame leurs revenus. Lors d'un récent sondage Earncliffe, plus de la moitié des producteurs de l'Ouest interrogés ont déclaré ne pas souhaiter davantage d'investissement dans ce secteur de la valeur ajoutée si cela devait signifier de moindres revenus à la vente de leur grain.

Notre réussite tient non seulement à la qualité de ce nous vendons mais aussi à la structure de notre système de commercialisation. Cette structure vise à encourager la valeur ajoutée en assurant une tarification concurrentielle à l'échelle du

Our pricing structure is transparent and fair, assures stable supply dynamics, and treats all processors fairly in a manner that puts them on a competitive footing with mills in the United States.

The Canadian National Millers Association has publicly stated its satisfaction with our approach to competitive pricing, and its willingness to continue to work with us. Even the U.S. International Trade Commission, in its 2001 investigation into CWB pricing, has taken note of the Canadian value-added industry's successes. It states that the CWB has been extremely successful in promoting investment in Canadian milling capacity. Clearly, the board views the rapid growth in processing as an important policy triumph.

However, increasing the value level of value-added processing in Canada takes more than creating a positive environment for investing in facilities. Consumer demand is what drives value-added processing, first and foremost. The Canadian National Millers Association is aware of this fact and has publicly stated that creating increased manufacturing capacity does not necessarily lead to increased market demand. Without an increase in consumer demand to purchase the processed products, or increased consumption levels by consumers, even the most advanced, well-capitalized, value-added ventures will end up fighting for a smaller slice of the market-share pie. However, the total market will not get bigger.

If increasing value-added investment relies on increasing the demand for products, then I believe the solution lies within the influence of the federal government. In the past few years, North American consumers have been subjected to a variety of diets that promote high fat, high protein foods over complex carbohydrates. Although Statistics Canada recently reported that Canadians are eating more carbohydrates than a decade ago, grain-based foods are becoming a scapegoat for North America's obesity problem.

Judi Adams, a well-respected nutritionist and president of the U.S.-based Wheat Foods Council, agrees that grains are getting unfair treatment. In a recent interview in *World Grain*, she said the grain products are not the culprit. She said that too many calories and not enough exercise are causing obesity amongst North Americans.

Health Canada knows that grain products — including bread, pasta and noodles — should actually form the majority of a healthy diet. In fact, the Canada Food Guide recommends that each of us eats between five to 12 servings of grain-based products each day. A healthier population benefits all Canadians, not only

continent nord-américain. Cette tarification est transparente et légitime; elle assure la dynamique d'un approvisionnement stable tout en permettant de traiter équitablement chacun des transformateurs de ce grain, en les mettant sur un pied d'égalité concurrentielle avec les moulins américains.

L'Association nationale des meuniers canadiens s'est déclarée satisfaite de notre méthode de tarification concurrentielle et a affirmé sa volonté de continuer à travailler avec nous. C'est même la Commission américaine au commerce international qui, en 2001, dans le cadre d'une enquête sur les procédés de tarification de la CCB faisait état de la réussite de la CCB en matière de valeur ajoutée. On peut lire dans le rapport d'enquête que la CCB s'est révélée extrêmement efficace à promouvoir les investissements dans le secteur de la meunerie au Canada. Et qu'il est clair que la CCB voit dans l'essor de la transformation du grain une preuve de son triomphe.

Mais il ne suffit pas de créer les conditions propices au Canada à des investissements dans ce secteur de la valeur ajoutée. En réalité, c'est le consommateur d'abord et avant tout qui fait progresser ce secteur. L'Association nationale des meuniers du Canada le sait bien, qui déclarait publiquement que ce n'est pas forcément en accroissant la capacité industrielle que l'on suscite la demande. Sans un accroissement de la demande des consommateurs en produits transformés, sans une augmentation du taux de consommation, même les initiatives à valeur ajoutée les mieux financées n'auront jamais qu'une part réduite du marché à se partager, alors que le marché lui-même n'augmente pas.

S'il faut par conséquent susciter la demande pour voir un relèvement du seuil d'investissements dans ce secteur de la valeur ajoutée, je considère dans les circonstances que la solution est du ressort du gouvernement fédéral. Au cours des dernières années, le consommateur nord-américain s'est vu proposer une variété de régimes alimentaires à base d'aliments à forte teneur en matières grasses et protéines plutôt que des aliments riches en hydrates de carbone. Même si Statistique Canada a récemment déclaré que les Canadiens consomment davantage d'hydrates de carbone qu'il y a dix ans, il reste que les aliments à base de céréales sont en passe de devenir les boucs émissaires du problème d'obésité en Amérique du Nord.

Judi Adams, diététicienne distinguée et présidente du groupe Wheat Foods Council, reconnaît que les céréales ont mauvaise presse. Dans un entretien accordé récemment au journal *World Grain*, elle a fait remarquer que les céréales ne sont pas les coupables. Au contraire, elle affirme que c'est un excès de calories et un manque d'exercice physique qui explique l'épidémie d'obésité en Amérique du Nord.

Santé Canada sait que les produits à base de céréales — notamment le pain, les pâtes et les nouilles — devraient constituer la majeure partie d'un régime équilibré. De fait, le Guide alimentaire canadien nous recommande de consommer chaque jour entre cinq et 12 portions d'aliments à base de céréales. Une

in terms of lifestyle satisfaction, but also in terms of health care savings and the individual's ability to contribute to the growth of our economy.

Canada's value-added grain industry and Canada's population as a whole will be much healthier if the federal government plays a proactive role in reminding, educating and encouraging citizens to eat a healthy diet that contains up to 12 servings of grain products every day. A more vibrant, value-added industry will be the natural outcome of this increased demand — a situation that will benefit Canada's economy, population and wheat and barley farmers.

The Canadian Wheat Board is committed to doing our part to ensure consumer demand for grain products. We are working with the Baking Association of Canada to increase awareness of the nutritional value of grain products through a promotional campaign of grain-based foods. I challenge this committee to do its part to ensure the future health of Canadians and the future health of the value-added grain industry through proactively educating the population on the nutritional value of grain products. Thank you.

**The Chairman:** Thank you for that excellent report. As someone who has tried the Atkins diet, I know what you are saying when you talk about carbohydrates. Perhaps it is a fad.

You talked about the Earnscliffe study. Who is Earnscliffe? I do not understand the results of that study. At the top of page 6, you say that more than half of the Western Canadian farmers who were surveyed said that they would not be willing to invest in more value-added processing if it meant returns on grain sales would be reduced. I do not understand that.

**Mr. Ritter:** Earnscliffe is a survey firm, and we occasionally hire them to do studies of farmer attitudes. When they interviewed farmers and asked them a simple, blunt question: "Would you be willing to take less for your grain if it meant more value-added?" a majority of farmers said no. They would not.

**Senator Wiebe:** Governments, both provincial and federal, have been making a lot of hay over the last number of years, talking about how important value-added would be to the producer. Value-added was going to be the be-all and end-all to solve the the problems of producers. Since he was not getting a high enough price for his grain, we encouraged the farmer to go into value-added so that he could share in that chain. It seem that all of the efforts, both provincial and federal, have resulted in value-added production for the province and the country, but not for the farmer. The farmer is still selling the raw product. We may build a new mill in B. C. or an ethanol plant outside of Regina but the individual farmer producing that grain gets exactly the same price for his product if he sells it to that mill, to that plant or if he

population en bonne santé profite à tout le monde, littéralement, non seulement en termes de qualité de vie mais aussi en termes d'économies en soins de santé et en termes de contributions individuelles au progrès de notre économie.

Le secteur de la transformation du grain au Canada — sa valeur ajoutée — et la population canadienne se porteraient mieux si le gouvernement fédéral envisageait un rôle plus actif dans la promotion d'un régime sain — régime qui contiendrait effectivement jusqu'à 12 portions d'aliments à base de céréales chaque jour. En augmentant la demande, le gouvernement assisterait naturellement à terme à la croissance de ce secteur à forte valeur ajoutée — croissance qui profiterait à l'économie tout entière, au bien-être de la population du Canada et aux producteurs de blé et d'orge de l'Ouest canadien.

La Commission canadienne du blé entend bien faire sa part pour que le consommateur s'intéresse à nouveau à un régime qui ne néglige pas l'apport des céréales. Nous nous sommes récemment associés avec l'Association canadienne de la boulangerie pour mettre en relief dans une campagne publicitaire les avantages d'une alimentation saine à partir de céréales. Je souhaiterais que le comité auquel j'ai l'honneur de m'adresser aujourd'hui fasse aussi sa part et contribue à la santé des Canadiens et des Canadiennes ainsi qu'à celle du secteur de la transformation du grain en soulignant les avantages nutritionnels d'un régime à base de céréales. Merci.

**Le président:** Merci pour cet excellent rapport. Ayant moi-même essayé le régime Atkins, je comprends ce que vous voulez dire lorsque vous parlez des hydrates de carbone. Peut-être que ce n'est qu'une mode passagère.

Vous avez mentionné l'étude Earnscliffe. Qui est cet Earnscliffe? Je ne comprends pas les résultats de cette étude. Dans le haut de la page 7, vous dites que plus de la moitié des producteurs interrogés ont déclaré ne pas souhaiter davantage d'investissement dans ce secteur de la valeur ajoutée si cela devait signifier de moindres revenus à la vente de leur grain. Je ne comprends pas ce que cela veut dire.

**M. Ritter:** Earnscliffe est une maison de sondage et il nous arrive de retenir ses services pour connaître les attitudes des producteurs. À la question simple et directe: «Seriez-vous prêt à obtenir moins pour vos céréales si cela signifiait un accroissement de la valeur ajoutée?» la majorité des producteurs ont répondu non. Ils ne sont pas prêts.

**Le sénateur Wiebe:** Les gouvernements, tant des provinces que du fédéral, ont beaucoup parlé ces dernières années de l'importance de la valeur ajoutée pour le producteur. La valeur ajoutée devait être la solution ultime à tous les problèmes des producteurs. Comme le producteur ne recevait pas un prix suffisant pour son grain, nous l'avons encouragé à se lancer dans la production à valeur ajoutée afin qu'il puisse lui aussi bénéficier de cette chaîne. Il semble que les efforts conjugués des provinces et du gouvernement fédéral aient débouché sur une production à valeur ajoutée pour la province et pour le pays, mais pas pour l'agriculteur. En effet, le producteur vend toujours la matière première. Peu importe que nous construisions une nouvelle minoterie en Colombie-Britannique ou une usine d'éthanol dans

exports it to another country. How do we define the term “value-added” so that the individual producer gets an increase from the processing of that product within Canada vis-à-vis the way it is now?

This leads to my question. Farmers in Saskatchewan put a great deal of effort into building pasta plants. They managed to raise enough money to begin the process. The problem is that each and every such effort fails, and then the organizers of the process blame the Wheat Board. They claim that it is because of the Wheat Board’s stringent guidelines about buying their own grain that the pasta plant idea failed. Yet, they forget to realize that they failed because the company that was to help them with the processing of their pasta product and the marketing pulled out.

Could you give me the Wheat Board’s explanation and response to the claim that the pasta plant failed because of the guidelines of the Canadian Wheat Board?

**Mr. Bill Nicholson, Director, Canadian Wheat Board:** The question of how farmers benefit from value-added is certainly important. We believe that, through the pricing policy of the Canadian Wheat Board, CWB, which Mr. Ritter briefly outlined, any increase in sales we can make in the domestic market adds to the farmer’s returns. The board is in a position to maximize the price that we charge processors, while ensuring that processors are competitive on a North American basis. Through the CWB, farmers can be assured that they are receiving the best possible price from grain that goes to value-added enterprises across the country.

**Senator Wiebe:** Pardon me for interrupting, but are they receiving the best world price for that product?

**Mr. Nicholson:** Overall, they are, but part of the CWB’s effort is to extract the maximum price possible in any given market. The Japanese and European markets provide significantly better returns than some of the other market options that we have.

Our domestic market is relatively good compared with some of the alternatives. Our domestic human consumption pricing formula is based on North American competitive prices so that farmers are getting the most that they can out of that market. The processors are still achieving a price that allows them to be competitive with other processors in that market. That goes some of the distance to assure farmers that they receive the best price.

la région de Regina, cela ne fera pas de grande différence pour l’agriculteur qui produit le grain parce qu’il obtiendra exactement le même prix s’il le vend à cette minoterie, à cette usine ou encore s’il l’exporte dans un autre pays. Comment définir le terme «à valeur ajoutée» afin que le producteur individuel puisse obtenir une augmentation résultant de la transformation de ce produit au Canada par rapport à la situation actuelle?

Ce qui m’amène à ma question. Des agriculteurs de la Saskatchewan se sont démenés en vue de construire des usines pour la fabrication des pâtes alimentaires. Ils ont réussi à réunir suffisamment d’argent pour commencer le processus. Mais le problème est que chacune de ces tentatives tombe à l’eau, et qu’ensuite les organisateurs s’en prennent à la Commission du blé. Ils font valoir que ce sont les lignes directrices restrictives de la Commission du blé relativement à l’achat de leurs propres céréales qui ont fait échouer le projet de construction d’une usine pour la fabrication de pâtes alimentaires. Pourtant, ils oublient qu’ils ont échoué parce que la société qui devait les aider avec la transformation et avec le marketing s’est retirée du projet.

Pourriez-vous me donner l’explication qu’a fournie la Commission canadienne du blé et comment elle a réagi à cette affirmation comme quoi la construction de l’usine de fabrication de pâtes alimentaires a échoué en raison de ses lignes directrices?

**M. Bill Nicholson, directeur, Commission canadienne du blé:** Il est clair que la question qui consiste à déterminer comment les agriculteurs pourraient bénéficier de la valeur ajoutée est importante. Nous sommes persuadés que, grâce à la politique de tarification de la Commission canadienne du blé, la CCB, que M. Ritter vient de décrire brièvement, toute augmentation des ventes qui est enregistrée sur le marché intérieur contribue à augmenter les revenus du producteur. La Commission est en mesure de maximiser le prix que nous exigeons des transformateurs, tout en s’assurant qu’ils demeurent concurrentiels dans le marché nord-américain. Donc, par l’entremise de la CCB, les agriculteurs sont assurés de recevoir le meilleur prix possible pour les céréales qui sont vendues à des entreprises de transformation des quatre coins du pays.

**Le sénateur Wiebe:** Pardonnez-moi de vous interrompre, mais obtiennent-ils le meilleur prix sur le marché mondial pour ce produit?

**M. Nicholson:** Dans l’ensemble, oui, mais les efforts de la CCB visent en partie à obtenir le prix maximum sur tous les marchés. Les marchés japonais et européens donnent un rendement de beaucoup supérieur à celui des autres marchés qui s’offrent à nous.

Notre marché intérieur est relativement bon par comparaison avec certains autres. Notre formule de tarification pour les produits destinés à l’alimentation humaine est fondée sur les prix concurrentiels nord-américains, de sorte que les agriculteurs obtiennent le maximum de ce qu’ils peuvent tirer de ce marché. Les usines de transformation obtiennent tout de même un prix qui leur permet de rester concurrentielles par rapport aux autres transformateurs de ce marché. Cela explique en partie pourquoi les agriculteurs obtiennent le meilleur prix possible.

There have been moves by farmers to try to participate in value-added themselves, and we certainly encourage and fully support farmers who want to begin such enterprises. It is important to keep in mind, though, that the milling and malting of wheat and barley are fairly mature industries. A few large players dominate them. In wheat milling, ADM controls about 46 per cent of the milling capacity in Canada. For farmers to go head to head with these larger participants in the industry does present difficulties, because those same farmers are already involved in a high-risk agricultural venture with a low return and then they need to ante large amounts of capital to enter the value-added business. That presents an obstacle. Again, the CWB pricing to a farmer-owned enterprise is such that they may access wheat or barley on any given day at the same price as ADM or the other giants in the industry may access those products. At least it puts a farmer-owned enterprise on a level playing field with the rest of the industry.

There is also a political element to this. Some groups of farmers have used the issue as a way to carry on the single-desk debate and attempt to portray the CWB as an obstacle — we contend that we are not — and to use it as a tool to attract investment if they were able to achieve some kind of exemption from CWB policies that would give their enterprise a particular advantage. We have felt that it would not be appropriate for us, as a single-desk marketer, to give a commercial competitor a particular price advantage. That is why they would have to price their grain through the Canadian Wheat Board.

They are on a level playing field with the rest of the industry, but they do not have an advantage conferred upon them by the Canadian Wheat Board that would not be sustainable if they were successful in achieving their goal of eliminating the Canadian Wheat Board. In that case, they would go right back to competing against the rest of the industry without any advantage. We feel that the level playing field is the best basis we can provide for potential farmer-owned value-added.

There are other advantages of wheat board participation such as security of supply and technical support and assistance that smaller enterprises would find more useful than would the large players. We also offer the policy of stock switching for farmer-owned value-added, which broadens the potential pool of investors and helps with their supply assurance.

**Mr. Ritter:** I want to give you a perspective of how much grain is grown in Western Canada. Do you realize that we grow enough pasta in Western Canada to feed 15 Canadas? We consume about

Des agriculteurs ont fait des tentatives en vue de participer eux-mêmes à la transformation, et il est certain que nous les encourageons et les soutenons dans de telles entreprises. Il est important de garder à l'esprit, cependant, que le concassage et le maltage du blé et de l'orge sont des industries passablement matures. Seulement quelques grandes sociétés les dominent. En ce qui concerne le concassage du blé, ADM contrôle près de 46 p. 100 de la capacité de concassage au Canada. Que des agriculteurs ambitionnent de se mesurer avec ces importants participants de l'industrie présente des difficultés, parce que ces mêmes agriculteurs sont déjà engagés dans des entreprises agricoles comportant des risques élevés et un faible rendement, et qu'ils doivent réunir des capitaux énormes pour pouvoir faire leur entrée dans un domaine à forte valeur ajoutée. Donc, cela présente un obstacle. Je le répète, la méthode de tarification de la CCB fonctionne de telle manière qu'une entreprise appartenant à un agriculteur pourrait obtenir le blé ou l'orge dont elle a besoin au même prix que ADM ou quelque autre géant de l'industrie. Au moins, cette façon de procéder a le mérite de placer les entreprises appartenant à des agriculteurs sur un pied d'égalité avec le reste de l'industrie.

Il faut considérer également l'aspect politique. Certains groupes de producteurs se sont servis de cette question pour alimenter le débat sur le comptoir unique et pour décrire la CCB elle-même comme un obstacle — nous affirmons que c'est faux — et en même temps comme un moyen d'attirer des investissements s'ils parvenaient à obtenir d'être exemptés de quelque manière des politiques de la CCB, ce qui conférerait à leur entreprise un avantage particulier. Nous avons conclu qu'il ne serait pas approprié pour nous, à titre d'organe de commercialisation à comptoir unique, d'accorder à un concurrent commercial un avantage particulier concernant le prix. C'est la raison pour laquelle ils devront s'adresser à la Commission canadienne du blé pour fixer le prix de leurs céréales.

Les règles du jeu sont les mêmes pour eux que pour le reste de l'industrie, mais la Commission canadienne du blé ne leur accorde pas d'avantage qui ne serait pas renouvelable s'ils réussissaient à atteindre leur objectif qui consiste à éliminer la Commission. Dans ce cas, ils se retrouveraient dans la situation d'avoir à concurrencer le reste de l'industrie sans disposer d'aucun avantage. Nous sommes convaincus que l'imposition des mêmes règles du jeu pour tout le monde constitue la meilleure base que nous puissions offrir aux éventuelles entreprises à valeur ajoutée appartenant à des agriculteurs.

Il y a d'autres avantages découlant de la participation de la Commission du blé, notamment la sécurité des approvisionnements ainsi que le soutien technique et l'assistance, un avantage que les petites entreprises apprécient davantage que les grandes. Nous offrons également la politique d'échange fictif de stocks aux entreprises de transformation appartenant à des agriculteurs, ce qui élargit le bassin des investisseurs éventuels et contribue à l'assurance liée à l'approvisionnement.

**M. Ritter:** J'aimerais vous donner une idée de la quantité de céréales que l'on produit dans l'Ouest du Canada. Réalisez-vous que nous cultivons suffisamment de céréales destinées à la

300,000 metric tons here. We grow about 4.5 million metric tons of durum wheat per year. I am always amazed at our ability to export that much pasta.

**The Chairman:** Do you have large reserves of durum now?

**Mr. Ritter:** Yes, we have some reserves that remain on farmers' farms.

**Senator Wiebe:** Are we not far better off, as a country and as a producer, to market that box of pasta worldwide rather than sell the raw product? That would provide jobs for Canadians and it would probably provide value-added to the producer of the durum wheat. We are spending a great deal of effort marketing the raw product. Should our efforts not be to find ways to secure the market and export the pasta product rather than the durum wheat?

**The Chairman:** That is the issue before us.

**Mr. Ritter:** We are a member of NAFTA and the good and bad of that, if you were in a processing mill, is that you could not pay the supplier of grain to that mill a price that is lower than the standard North American price, as Mr. Nicholson mentioned. The standard North American price is a basket that relates to some of the trades around Minneapolis. If you do, then you have a trade challenge. If you pay higher than that price, you will go broke. That is the dilemma of the processor. We have seen numerous processors in that same predicament.

The North American stable price is what we have developed, what we rely on and it is what brings stability to the industry. The question is: Can you rationally export spaghetti to Italy, for example? You might be able to export some, but Italy has many spaghetti plants. Some gain could be made. North Africa is another big buyer of durum products. They make couscous, which is an Arab dish. We have made some inroads and we are continuing to make inroads, primarily in North America, but there is a limit as to where we can go.

**Senator Wiebe:** What you have said is exactly right. We cannot sell durum for more money in Canada than we can sell it worldwide. The point I was making and that we are looking at is, if the producer owns the processing, he then gains not from the price of the durum, because he will get world price for that durum regardless of the weather conditions, but from having the durum processed in Canada and from having a share in the ownership of that Canadian processing industry.

fabrication des pâtes alimentaires pour nourrir 15 fois la population du Canada? Nous consommons ici même 300 000 tonnes métriques. Et nous produisons environ 4,5 millions de tonnes métriques de blé dur par année. Je suis toujours émerveillé de notre capacité de produire autant.

**Le président:** Avez-vous d'importantes réserves de blé dur actuellement?

**M. Ritter:** Oui, nous avons des réserves qui restent sur les exploitations agricoles.

**Le sénateur Wiebe:** Est-ce que nous ne serions pas plus avisés, en tant que pays et en tant que producteurs, de commercialiser les pâtes alimentaires prêtes à consommer plutôt que de vendre la matière première? Cela permettrait de créer des emplois pour les Canadiens, et représenterait une valeur ajoutée pour le producteur de blé dur. Nous faisons déjà beaucoup d'efforts pour commercialiser la matière première. Est-ce que nos efforts ne devraient pas porter sur de nouveaux moyens pour nous garantir des marchés et exporter les pâtes alimentaires plutôt que le blé dur?

**Le président:** C'est là toute la question.

**M. Ritter:** Nous sommes membres de l'ALENA, et les bons et les mauvais côtés de cet accord sont que si vous étiez une usine de transformation, vous ne pourriez pas verser à votre fournisseur de céréales un prix inférieur au prix standard nord-américain, comme l'a mentionné M. Nicholson. Le prix standard nord-américain est un panier qui fait référence à divers échanges réalisés autour de Minneapolis. Si vous décidez de passer outre, alors vous créez un différend commercial. Si vous payez plus cher que ce prix, vous allez vous ruiner. C'est là tout le dilemme du transformateur. Nous avons vu beaucoup d'usines de transformation dans cette situation.

Le prix stable nord-américain est ce que nous avons mis au point, la base sur laquelle nous nous appuyons et c'est ce qui donne de la stabilité à l'industrie. La question est la suivante: Est-il raisonnable de penser que nous pouvons exporter des spaghettis en Italie, par exemple? Vous pourriez en exporter une certaine quantité, mais l'Italie possède de nombreuses usines de fabrication de spaghettis. On pourrait réaliser certains gains. L'Afrique du Nord est un autre gros acheteur de blé dur. On s'en sert pour faire du couscous, un mets arabe. Nous avons fait des percées, et nous continuons d'en faire, principalement en Amérique du Nord, mais il y a une limite à ce que nous pouvons faire.

**Le sénateur Wiebe:** Vous avez tout à fait raison. Nous ne pouvons pas vendre notre blé dur plus cher au Canada que nous le vendons ailleurs dans le monde. L'argument que je voulais faire valoir et que nous sommes en train d'examiner est le suivant: si le producteur est propriétaire de l'usine de transformation, il ne tire pas son profit de la vente du blé dur, parce qu'il obtiendra le prix mondial pour son blé dur peu importe les conditions climatiques, mais plutôt du fait qu'il aura transformé son blé dur au Canada et parce qu'il possède une participation dans l'industrie de la transformation canadienne.



**Mr. Ritter:** Sir, our policies support that vision. If a farmer wants to buy a share in a pasta plant then he can do that and gain from any profit to be had from that plant.

**Senator Wiebe:** If I decided to build a durum processing plant in Vancouver, in Regina, in Winnipeg and in Toronto, could you give me an idea of what I would pay for my durum?

**Mr. Ritter:** Mr. Thompson deals with that every day.

**Mr. Jim Thompson, Senior Marketing Manager, Canadian Wheat Board:** Currently durum is running about \$300 per metric ton at a gateway location, such as Vancouver or Thunder Bay. The cheapest point to process durum is in Regina, which is one freight point lower than in Vancouver or Thunder Bay. That equates to roughly \$40. As you move toward the gateway points the numbers vary. At Thunder Bay, durum is about \$300 per metric ton, at Toronto it is about \$330 per ton, and at Winnipeg it would be between \$250 and \$300 because it is about halfway between Regina and Thunder Bay. The cheapest processing point for raw material would be in Regina — the centre point of the Prairies.

**Senator Wiebe:** You mentioned a new plant, perhaps for flour-milling, that is being built in B.C. Basically, they are paying close to the highest possible price for their raw product. Is it being built there rather than in Saskatchewan because they happen to be closer to a larger market? Has the freight on the finished product caused the problem with locating in Regina?

**Mr. Thompson:** The current economics on a processing plant — flour or semolina or other product — dictate that it is better to be closer to the market where the product is being consumed than to the production centre.

**Senator Gustafson:** There is no question that we would all support added value. I grow 6,000 acres of durum and we have not sold one bushel. When we do happen to sell a bushel, we receive \$2.68 for it. That will not cover the input costs. That is what we are up against. That is not the CWB's problem, but we do face a problem. We do not want to give the wrong impression to the federal government, but we are facing a extremely serious problem in agriculture and the grain industry in particular. There is no question about that.

We talk about added value. Look at the new plants that were built in the Prairies, such as Con Agra and ADM. Cargill has expanded. Consider also all the American programs. When I move my grain on that ticket, more than one-third comes off when I sell. Since the Crow Rate was removed, we have been operating at a deficit. Charlie Mayer said at the time that we

**M. Ritter:** Monsieur, nos politiques sont favorables à cette vision. Si un producteur souhaite acquérir une participation dans une usine de fabrication de pâtes, rien ne l'en empêche, ni de tirer un profit de cette participation.

**Le sénateur Wiebe:** Si je décidais de construire une usine de transformation du blé dur à Vancouver, à Regina, à Winnipeg et à Toronto, pourriez-vous me donner une idée du prix que je devrais payer pour mon blé dur?

**M. Ritter:** M. Thompson s'occupe de ces questions tous les jours.

**M. Jim Thompson, agent de commercialisation principal, Commission canadienne du blé:** À l'heure actuelle, le blé dur se vend 300 \$ la tonne métrique dans une ville-porte comme Vancouver ou Thunder Bay. L'endroit où il en coûte le moins cher pour transformer du blé dur est Regina, qui se trouve à un point de transport plus bas que Vancouver ou Thunder Bay. Cette économie se chiffre à environ 40 dollars. Plus vous vous rapprochez des villes-portes, plus les chiffres varient. À Thunder Bay par exemple, le blé dur se vend aux environs de 300 \$ la tonne métrique, à Toronto, il se vend près de 330 \$ la tonne, à Winnipeg, il coûterait entre 250 \$ et 300 \$ parce que l'on se trouve pratiquement à mi-chemin entre Regina et Thunder Bay. Le lieu de transformation le meilleur marché pour la matière première est Regina — il s'agit du point le plus central des Prairies.

**Le sénateur Wiebe:** Vous avez parlé d'une nouvelle meunerie, peut-être pour la production de farine, qui serait construite en Colombie-Britannique. Finalement, cette meunerie se trouverait à payer pratiquement le prix le plus élevé possible pour sa matière première. Est-ce que le moulin est construit dans cette province plutôt qu'en Saskatchewan parce que c'est situé plus près d'un plus gros marché? Est-ce que les frais de transport pour le produit fini ont été un facteur négatif dans la décision de ne pas choisir Regina?

**M. Thompson:** En ce qui concerne les usines de transformation, les paramètres économiques actuels — qu'il s'agisse de produire de la farine, de la semoule ou autre chose — nous indiquent qu'il est préférable de construire à proximité du marché où le produit est consommé plutôt que du centre de production.

**Le sénateur Gustafson:** Il ne fait aucun doute que nous serions tous en faveur de la valeur ajoutée. Je cultive moi-même 6 000 acres de blé dur et nous n'en avons pas vendu un seul boisseau. Lorsqu'enfin nous parvenons à en vendre un boisseau, cela nous rapporte la somme de 2,68 \$. Ce montant ne couvre pas le prix des facteurs de production. C'est la situation que nous devons affronter. Ce n'est pas le problème de la CCB, mais c'est bien le nôtre. Nous ne voulons pas laisser le gouvernement fédéral sur une impression fautive, mais nous devons affronter un problème extrêmement sérieux, dans le secteur de l'agriculture et des céréales en particulier. Cela ne fait aucun doute.

Nous sommes en train de discuter de la valeur ajoutée. Regardez un peu les nouvelles usines ayant été construites dans les Prairies, comme celle de Con Agra et d'ADM. Cargill a pris de l'expansion. Examinez aussi tous les programmes américains. Lorsque je décide de vendre mon grain dans cette direction, je perds déjà un tiers du prix en partant. Depuis le retrait du tarif du

needed at least \$7 billion per year for seven years to phase out the Crow Rate. We received \$1.4 billion. The \$1 per bushel has been the real problem that farmers have faced. The government has not truly faced that problem and solved it. The situation is serious. Farmers are going broke and will continue to do so unless the federal government does something.

The Government of Alberta and the cattle industry can inject capital, which they have done, even into the cattle industry. They have not been able to do that in Saskatchewan. I do not fault the NDP Government of Saskatchewan because it just does not have the revenue to do it.

However, undoubtedly, this will have a major impact on national issues in Canada, if something is not done.

I commend you on trying to point out the areas where we can be positive and try to move ahead, but it is a difficult situation. I do not think we want to mislead Ottawa into believing that there are not major problems.

**Mr. Nicholson:** As a fellow farmer, I certainly understand the situation you describe and I live it every day. The only money the CWB has is from the farmers.

**Senator Gustafson:** Please do not get me wrong. I am not blaming the CWB for this because we face a global problem, as we can see with our exports to the global market. We will not manage to eliminate American subsidies because their farmers would go broke if that happened. Americans will never let the heartland of the United States go down, nor will the Europeans let their agriculture industry go down. However, something must be done in Canada to deal with this problem. The only place we can turn to is the federal government.

**Mr. Nicholson:** For our part in the area of value-added, I would reinforce that the North American competitive policy we have ensures that farmers receive the most from the market place, while the processor is still in a position to be competitive in world markets.

**Senator Gustafson:** You do a good job under the circumstances, but this is a serious problem.

**The Chairman:** Implicit in the questions that Senator Gustafson is asking our three witnesses is the fact that you have given us a pretty glowing picture of the CWB's activities. However, when you factor the input costs to grow an acre of durum with the price you receive for selling one bushel at the end of the day, you will realize a huge discrepancy. The question is: What can you recommend to this public policy-making committee could be done about this terrible discrepancy?

nid-de-corbeau, nous fonctionnons à perte. Charlie Mayer avait déclaré à l'époque qu'il faudrait injecter une somme d'au moins 7 milliards de dollars par année durant sept ans afin d'éliminer graduellement le tarif du nid-de-corbeau. Nous avons reçu 1,4 milliard. Le montant de 1 \$ par boisseau est le véritable problème auquel les producteurs doivent faire face. Le gouvernement n'a pas véritablement attaqué ce problème et ne l'a pas résolu. La situation est sérieuse. Les agriculteurs vont droit à la faillite et ils vont continuer de le faire à moins que le gouvernement fédéral ne décide de faire quelque chose.

Le gouvernement de l'Alberta et le secteur des bovins peuvent injecter des capitaux, ce qu'ils ont fait d'ailleurs, dans l'industrie des bovins. Mais, on a été incapable de le faire en Saskatchewan. Je n'accuse pas le gouvernement du NPD de la Saskatchewan parce que je sais qu'il ne dispose pas des revenus nécessaires.

Cependant, il ne fait aucun doute que toute cette situation aura une incidence majeure sur les questions nationales au Canada, si on ne fait pas quelque chose.

Je souhaiterais que vous nous indiquiez des secteurs où nous pourrions intervenir, mais la situation est difficile. Je ne pense pas que nous voulions induire le gouvernement fédéral en erreur en lui laissant croire qu'il n'y a pas de graves problèmes.

**M. Nicholson:** En tant que producteur, je comprends très bien la situation que vous décrivez puisque je la vis chaque jour. Les seuls fonds dont dispose la CCB sont ceux qui proviennent des agriculteurs eux-mêmes.

**Le sénateur Gustafson:** Comprenez-moi bien. Je ne fais aucun reproche à la CCB pour cette situation, parce que je sais que nous affrontons un problème planétaire, comme nous pouvons le constater d'après nos exportations sur le marché mondial. Nous ne réussirons pas à éliminer les subventions accordées par le gouvernement américain, parce que leurs producteurs feraient faillite si cela se produisait. Les Américains ne laisseront jamais tomber le cœur des États-Unis, et les Européens ne laisseront pas eux non plus tomber leur agriculture. Mais il faut faire quelque chose au Canada pour venir à bout de ce problème. Notre seul recours est le gouvernement fédéral.

**M. Nicholson:** En ce qui nous concerne dans le domaine de la valeur ajoutée, je réitère que notre politique concurrentielle en Amérique du Nord fait en sorte que les producteurs obtiennent le meilleur prix du marché, tout en garantissant que les transformateurs demeurent compétitifs sur les marchés mondiaux.

**Le sénateur Gustafson:** Vous faites du bon travail dans les circonstances, mais il reste que c'est un sérieux problème.

**Le président:** On retrouve en filigrane des questions que le sénateur Gustafson adresse à nos trois témoins le fait que vous nous avez brossé un portrait assez idyllique des activités de la CCB. Toutefois, lorsque l'on tient compte des facteurs de production pour faire pousser un acre de blé dur dans le prix que vous obtenez de la vente d'un boisseau, en fin de compte, on réalise qu'il y a un écart énorme à combler. La question est la suivante: que suggèreriez-vous à notre comité chargé de faire des recommandations concernant la politique publique au sujet de cet écart désastreux?

**Mr. Ritter:** Mr. Chairman, we were not trying to put a glowing image on the impact on grain growers. We are facing extremely difficult times. There is a huge cash crunch, to which Senator Gustafson referred, and grain prices are very low. The viability of many farmers is in question and much hurt is being sustained.

At the end of the era of the Crow Rate, we looked around the world and at ourselves and found that we have competitors, such as the U.S. and Europe, who will continue to subsidize. At the same time, countries such as Australia and Argentina are so close to the coast that their cost of production is naturally much less than ours.

We have been working very hard and we have shown that we are competitive and productive. Many farmers still in business are amazing because they have managed to eke out an existence with these kinds of prices and input costs. As to any specific solution, and as a general statement, the Government of Canada has to put us on a level playing field with our competitors, or has to find another solution. I do not want to describe that in any great length but, certainly, we cannot continue in the state that we have faced over the last five years.

The viability of the whole industry is at stake. We have to come up with solutions that will bring more revenue for the grain that farmers grow.

**Mr. Nicholson:** I would just emphasize that the ingredients are there for Canadian farmers to continue to be successful. We have products that are recognized worldwide for their consistency and quality. While we have a relatively costly system, because of the long distances to get to export position, our advantage is that the system is sound, efficient and able to preserve, for the most part, that quality.

The potential solutions that Mr. Ritter mentioned are the next steps, I guess, to build on the base that exists.

**Senator Gustafson:** It is fortunate that we probably have the best sample of durum wheat that I have ever grown in my lifetime. It is absolutely beautiful. It weighs 64 pounds per bushel, which is a positive for the industry. Hopefully, it will sell in the U.S. or another market. Last year, we had sprouts, and we were only rated at No. 3. This year's crop is No. 1 hard, and it is the best in the world — no question. The CWB has done a good job of selling our durum to the world, but we are still facing a global problem.

**M. Ritter:** Monsieur le président, nous n'essayons pas de doré la pilule en ce qui concerne les répercussions sur les producteurs de céréales. Nous devons affronter des temps extrêmement difficiles. Nous connaissons actuellement un énorme resserrement monétaire, auquel le sénateur Gustafson a fait allusion, et par ailleurs les prix des céréales sont très bas. La viabilité de nombreux agriculteurs est remise en question, et de lourds dommages sont à craindre.

À la fin de l'époque du tarif du nid-de-corbeau, nous avons examiné la situation dans le monde entier et nous avons découvert que certains de nos concurrents, comme les États-Unis et l'Europe continueront de subventionner l'agriculture. Par ailleurs, d'autres pays, comme l'Australie et l'Argentine ont leurs centres de production tellement proches des côtes que leurs coûts de production sont naturellement de beaucoup inférieurs aux nôtres.

Nous avons travaillé très fort et nous avons fini par démontrer que nous sommes concurrentiels et productifs. Bon nombre de producteurs qui sont toujours dans les affaires font des prouesses parce qu'ils réussissent à tirer leur épingle du jeu malgré les prix obtenus et les coûts des facteurs de production. Pour ce qui est de suggérer une solution précise, et à titre de déclaration générale, le gouvernement du Canada doit faire en sorte que les règles du jeu soient les mêmes pour nous et pour nos compétiteurs ou alors il doit trouver une autre solution. Je ne veux pas m'étendre sur le sujet, mais il est certain que nous ne pouvons pas continuer à vivre dans la même situation que celle qui prévaut depuis les cinq dernières années.

C'est la survie de toute une industrie qui est en jeu. Nous devons trouver des solutions qui permettront aux producteurs de céréales d'obtenir davantage de revenus.

**M. Nicholson:** Je voudrais seulement insister sur le fait que tous les ingrédients nécessaires sont réunis pour que les agriculteurs canadiens continuent d'avoir du succès. Nos produits sont reconnus dans le monde entier pour leur uniformité et leur qualité. Même si nous vivons à l'intérieur d'un système relativement coûteux, en raison des distances énormes à parcourir pour atteindre les destinations d'exportation, il reste que nous avons l'avantage de disposer d'un système solide, efficace et capable de préserver, dans une large mesure, cette qualité.

Les solutions potentielles qu'a mentionnées M. Ritter sont les étapes suivantes, je suppose, à atteindre à partir de la base qui existe.

**Le sénateur Gustafson:** Heureusement que nous possédons probablement le meilleur blé dur que j'ai jamais cultivé dans toute mon existence. Il est absolument magnifique. Il pèse 64 livres par boisseau, ce qui représente un facteur positif pour l'industrie. Espérons que nous allons pouvoir le vendre sur le marché américain ou ailleurs. L'année dernière, nous avons eu un problème de germination, et notre blé s'est classé dans la catégorie n° 3. Cette année, la récolte est dans la catégorie de blé dur n° 1, et c'est le meilleur au monde — il n'y a pas d'erreur. La CCB a fait de l'excellent travail en vendant notre blé dur dans le monde entier, mais nous avons toujours à affronter un problème à l'échelle de la planète.

**Mr. Ritter:** Yes.

**Senator Gustafson:** Unless the government recognizes the fact, we will have a national problem on our hands. I apologize for the negative spin, but we surely need to make it clear to government.

**Mr. Ritter:** The grain industry in Western Canada works in conjunction with the livestock industry, so we felt a double blow vis-à-vis the BSE issue. Grain usage is now in decline — which puts more in the other markets. It is a vicious cycle, one that is, unfortunately, downward.

**Senator Fairbairn:** Having come from cattle country in southwestern Alberta, I actually find your brief cheerful because it has not been a happy summer in the West.

Mr. Ritter, you talked about the increase in new mills in Western Canada and about the expansion that is underway, compared to the dismal state in the U.S, where 15 mills have closed over the last 15 years. You also mentioned that we have experienced the world's greatest increase in malt capacity over 15 years and that, in contrast, the U.S. capacity has actually declined. Why is that? Why are we receiving such positive forces in those areas at the same time that the United States is declining?

**Mr. Thompson:** On the milling side, the good news is that per capita consumption in Canada has not decreased. It has straight-lined over the last few years. It saw significant growth in the early part of the 1990s and has now straight-lined. In the U.S., we have seen a trend with high-protein diets such that their per capita consumption peaked in 1996 and has done nothing but decline year after year since then. The other positive news for Canadian millers is the U.S. free trade agreement.

If you look at the statistics, our exports of wheat-based products, including raw flour and its processed products — mixes, doughs, breads, buns, pastas, et cetera — have increased to more than 900,000 tonnes in the last seven or eight years. Currently, we export about one third of everything we process in Canada to the United States. That is the second key area of difference between Canada and the U.S. Their consumption per capita has been declining and their exports have been falling as well.

**Mr. Ritter:** There were some recent comments made by a U.S. millers association in respect of the trade case and the fact that they like Canadian wheat because of its consistency and because it is not mixed like the hundreds of varieties available in the U.S. They gave those reasons for wanting our grain. The flour we make in some of our mills is highly regarded throughout North America.

**M. Ritter:** Oui.

**Le sénateur Gustafson:** À moins que le gouvernement ne reconnaisse ce fait, nous allons nous retrouver avec un problème national sur les bras. Je suis désolé d'avoir adopté cet angle négatif, mais nous devons absolument faire comprendre ce qui se passe au gouvernement.

**M. Ritter:** Le secteur des céréales de l'Ouest canadien travaille de concert avec le secteur du bétail, aussi nous avons dû essayer un double coup avec la question de l'EBS. La consommation de grain est actuellement à la baisse. C'est ce qui fait qu'il y a un surplus sur le marché. Nous nous retrouvons dans un cercle vicieux, et malheureusement, un cercle qui nous entraîne vers le bas.

**Le sénateur Fairbairn:** Comme je suis originaire d'une région d'éleveurs de bétail, en Alberta, je trouve votre exposé somme toute assez réjouissant parce que l'été n'a pas été de tout repos dans l'Ouest.

Monsieur Ritter, vous avez mentionné l'addition de nouvelles meuneries dans l'Ouest et aussi qu'il y avait une certaine expansion par comparaison avec la piètre situation que vivent nos voisins du sud où l'on a assisté à la fermeture de 15 minoteries en 15 ans. Vous avez aussi mentionné que nous avions enregistré la plus forte augmentation de la capacité de production du malt depuis 15 ans, et cela pendant que la capacité à cet égard a reculé aux États-Unis. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi? Pourquoi connaissons-nous une telle poussée à la hausse dans ces secteurs, alors qu'il y a un recul aux États-Unis?

**M. Thompson:** Du côté de l'industrie meunière, la bonne nouvelle c'est qu'au Canada la consommation par habitant n'a pas diminué. Elle est constante depuis quelques années. Elle a affiché une croissance importante dans la première partie des années 90, et suit une constante depuis. Aux États-Unis en revanche, nous avons constaté une tendance vers les régimes à forte teneur en protéines qui a eu pour conséquence de faire plafonner la consommation en 1996 pour ensuite ne faire que reculer année après année. L'autre bonne nouvelle, pour les meuniers canadiens, c'est l'accord de libre-échange avec les États-Unis.

Si vous regardez les statistiques, nos exportations de produits à base de blé, y compris la farine crue et ses produits de transformation — mélanges, pâtes à tarte, brioches, pâtes alimentaires, et ainsi de suite — ont augmenté pour atteindre plus de 900 000 tonnes au cours des dernières sept ou huit années. Actuellement, nous exportons près du tiers de tout ce que nous transformons au Canada à destination des États-Unis. C'est la deuxième grande différence qui existe entre le Canada et les États-Unis. Leur consommation par habitant a diminué et leurs exportations ont chuté elles aussi.

**M. Ritter:** Récemment, une association de meuniers américains a fait une déclaration relative au différend commercial et au fait qu'ils apprécient le blé canadien en raison de son uniformité et aussi parce qu'il n'est pas mélangé comme des centaines de variétés qui sont disponibles aux États-Unis. Ce sont les raisons qu'ils ont invoquées pour expliquer pourquoi ils sont désireux d'acheter notre grain. La farine que nous fabriquons dans certaines meuneries jouit d'une réputation enviable dans toute l'Amérique du Nord.

It is my understanding that a malt plant close to the source of the malt barley may be a competitive edge. The CWB has done a good job of hanging in there with some valuable clients such as Japanese breweries and the Chinese in the production of malt. That has been a cooperative venture in some of the big houses out West — shipping malt instead of barley. That is a good-news story.

**Senator Fairbairn:** I have one final point on that. Would you say that part of the reason is also the degree to which we are marketing our product in comparison to marketing in the United States?

**Mr. Thompson:** Yes, I would suggest that that is part of it the reason. Our marketing efforts have been a more concentrated. As Mr. Ritter mentioned, we are joining with Canada Bankers Association and the mills to work on a generic promotion campaign for Canadian products. Those kinds of efforts are reaping some of the rewards.

**Mr. Ritter:** In malting barley and malt, we have looked at the direction of the grain industry and where we can grow. That is certainly one area where we think we have a competitive advantage to grow the market.

**Senator Fairbairn:** Another committee that I am also involved with, the Social Affairs Committee, has produced a report on health care in Canada. The committee is still working on areas that we considered worthy of individual reports because they were too involved to be properly encompassed in the larger report. One of those issues is public health.

You talked about grain-based foods becoming a scapegoat for North America's obesity problem. If anything shocked the senators on the Social Affairs Committee over the past two years, it was the degree to which doctors and others in the medical profession were adamant that one of the main difficulties facing the health of Canadians, and particularly young Canadians, was the issue of obesity. The extent to which this is taking place quite shocked the members of the committee. You said that this is a problem because people are inclined to think that grain-based foods are the culprits to obesity when, in fact, they are not to blame.

I agree with you that the federal government has not just an obligation but an opportunity, in many ways, to rethink and revamp the ways in which it tells Canadians about what is good for them to eat. You talked about 12 servings per day of grain products constituting one part of a very healthy diet for Canadian citizens.

Could you tell me what those 12 would be?

À mon avis, la construction d'une malterie à proximité de la source d'orge de brasserie pourrait représenter un avantage concurrentiel. La CCB a fait de l'excellent travail en entretenant des relations avec certains clients très intéressants comme les brasseries japonaises et les Chinois en ce qui concerne la production du malt. Ce fut une entreprise de coopération entre quelques grandes maisons dans l'ouest — une entreprise ayant consisté à exporter du malt plutôt que simplement de l'orge. Voilà encore une expérience positive.

**Le sénateur Fairbairn:** J'aimerais poser une dernière question à ce sujet. Diriez-vous aussi qu'une des raisons expliquant ce succès est l'importance des efforts que nous accordons à la commercialisation de notre produit par comparaison avec ce qui se fait aux États-Unis à cet égard?

**M. Thompson:** Oui, en effet. Je pense que cela explique en partie la situation. Nos efforts de marketing ont été plus concentrés. Comme vous l'a mentionné M. Ritter, nous nous sommes joints à l'Association canadienne de boulangerie et aux meuneries pour travailler à l'élaboration d'une campagne de publicité générique sur les produits canadiens. Aujourd'hui, nous récoltons le fruit de ces efforts.

**M. Ritter:** Nous avons examiné la direction qu'emprunte l'industrie céréalière, et les possibilités de croissance dans le domaine de l'orge de brasserie et du malt. Il est clair qu'il s'agit d'un secteur où nous pensons disposer d'un avantage concurrentiel nous permettant d'envisager une expansion.

**Le sénateur Fairbairn:** Je suis aussi membre du Comité des affaires sociales qui a produit un rapport sur les soins de santé au Canada. Ce comité poursuit ses travaux dans certains secteurs qui, à notre avis, méritaient la publication d'un rapport distinct parce qu'ils étaient trop vastes pour être couverts convenablement dans le rapport principal. Il s'agit notamment de la santé publique.

Vous venez de dire que les aliments à base de céréales sont en train de devenir le bouc émissaire pour le problème d'obésité en Amérique du Nord. Si quelque chose a pu frapper les sénateurs membres du Comité des affaires sociales ces deux dernières années, c'est bien la mesure dans laquelle les médecins et autres membres de la profession médicale étaient catégoriques dans leur affirmation comme quoi l'une des principales difficultés que doivent affronter les Canadiens sur le plan de la santé, et particulièrement les jeunes, est le problème de l'obésité. L'ampleur de ce problème a stupéfait les membres du comité. Vous avez dit que cela représente un problème parce que les gens ont tendance à penser que les aliments à base de céréales sont responsables de l'obésité, alors qu'en réalité, ils ne sont pas à blâmer.

Je suis d'accord avec vous que le gouvernement fédéral n'a pas seulement l'obligation mais qu'il a aussi l'opportunité, à bien des égards, de repenser et de revaloriser les moyens qu'il utilise pour faire savoir aux Canadiens ce qu'ils doivent manger pour être en bonne santé. Vous avez dit qu'en consommant chaque jour 12 portions d'aliments à base de céréales les citoyens canadiens adopteraient un régime très bon pour la santé.

Pourriez-vous me donner un exemple de ce que pourraient être ces 12 portions?

**Mr. Ritter:** I asked that question just before we came. I am ready for it.

**Senator Fairbairn:** The number 12 sounds daunting.

**Mr. Ritter:** It is half a cup of pasta. A full pasta meal, would comprise eight servings in the one meal.

**Senator Fairbairn:** Are you talking cooked or uncooked.

**Mr. Ritter:** One slice of bread, half a bagel and three-quarters of a cup of cereal account for one serving each. We say between five and 12 servings per day.

**Senator Fairbairn:** It would be hard to eat 12 servings, I would think.

**Mr. Ritter:** An individual who is eating 12 servings may be eating in excess.

**Senator Fairbairn:** That is very interesting. All of this is interconnected with our health issues.

**Mr. Thompson:** I met with Judy Adams of the Wheat Foods Council in the U.S. in June. They had recently completed a Gallup survey throughout the U.S. I would suspect the attitudes there are similar to here. Their results of their study indicated that 56 per cent of Americans believe that breads and pasta are fattening. That is disturbing to the grain-based industry.

Four generic health claims have been approved in the U.S. to appear on labels of grain-based foods. It is not legal to do that in Canada, at present. I believe they are working with Health Canada to try to overcome some of these.

Those are the kinds of things that have to get out in front of Canadians to make them realize that grain-based foods are part of a healthy diet. It is the number one item on the grain rainbow and the food pyramid. It should be promoted more vigorously.

**Senator Fairbairn:** If you are thinking about the health of Canadians and grain-based products, you might consider promoting the production of those products without salt. That would get you a fair way towards healthy eating.

**Senator Hubley:** I am looking for the opportunities for you to have value-added. We grow the best wheat in the world, and we produce the finest flours.

I should like you to tell me a little bit about the milling process. Does every mill produce a variety of grains and cereals, or do they have clients for which they must produce a specific quality in order to sell to them?

**Mr. Thompson:** That depends on the mill. Mills separate into three types. Hard red spring mills produce flour for breads. There are durum mills that produce semolina, which is a granular

**M. Ritter:** J'avais posé la question juste avant de venir, aussi je suis prêt à vous répondre.

**Le sénateur Fairbairn:** Le chiffre 12 me semble assez déconcertant.

**M. Ritter:** Il s'agit tout simplement d'une demi-tasse de pâtes alimentaires. Un repas complet à base de pâtes alimentaires comprendrait l'équivalent de huit portions dans le même repas.

**Le sénateur Fairbairn:** Voulez-vous parler de pâtes cuites ou non cuites?

**M. Ritter:** Une tranche de pain, un demi bagel et trois quarts de tasse de céréales représentent chacun une portion. Nous disons qu'il faudrait consommer entre cinq et 12 portions chaque jour.

**Le sénateur Fairbairn:** À mon avis, il serait difficile de consommer 12 portions.

**M. Ritter:** Vous avez peut-être raison, et il serait peut-être exagéré pour une seule personne de consommer les 12 portions.

**Le sénateur Fairbairn:** C'est très intéressant. Tout ce que vous dites a un lien avec les questions entourant la santé.

**M. Thompson:** J'ai rencontré Judy Adams du groupe Wheat Foods Council des États-Unis, au mois de juin. Ce groupe a réalisé un sondage Gallup à l'échelle des États-Unis. J'incline à penser que les attitudes dans ce pays sont assez semblables à celles que l'on retrouve ici. Les résultats de leur étude ont indiqué que 56 p. 100 des Américains pensent que le pain et les pâtes font engraisser. C'est très troublant pour l'industrie céréalière.

Aux États-Unis, on a approuvé quatre déclarations génériques qui sont destinées à apparaître sur les emballages d'aliments à base de céréales. Au Canada, ce n'est pas encore légal pour le moment. Je pense que des discussions sont en cours avec Santé Canada en vue de surmonter certains obstacles.

Voilà le genre d'information qui doit être mis à la disposition des Canadiens afin qu'ils réalisent que les aliments à base de céréales ont leur place dans un régime équilibré. Il s'agit de l'élément numéro un sur l'arc-en-ciel des céréales et dans la pyramide des aliments. Il faudrait en faire une publicité plus vigoureuse.

**Le sénateur Fairbairn:** Si vous envisagez de parler de la santé des Canadiens et du rapport avec les aliments à base de céréales, vous pourriez commencer par favoriser la production d'aliments sans sel ajouté. Cette simple décision pourrait vous faire progresser énormément sur la voie de l'alimentation saine.

**Le sénateur Hubley:** J'essaie de penser à des suggestions vous permettant d'ajouter de la valeur à vos produits. Nous cultivons le meilleur blé au monde et nous produisons la meilleure des farines.

J'aimerais que vous me parliez un peu du processus de concassage. Est-ce que chaque moulin produit une certaine variété de grains et de céréales, ou est-ce que le moulin doit produire une qualité particulière de grains ou de céréales pour satisfaire des clients particuliers?

**M. Thompson:** Tout dépend du moulin. Les moulins se répartissent en trois catégories. Il y a ceux qui transforment le blé de force roux de printemps en farine pour la fabrication du

product used to make the pasta. There are soft wheat mills, and that flour is used for cakes, pastry, cookie, crackers and things like that.

**Senator Hubley:** Who produces the flours for the hamburger buns for the fast food industry?

**Mr. Thompson:** A spring wheat mill would produce those buns; it is the same type of flour used in bread that you buy on the store shelf.

**Senator Hubley:** There is little fast food that does not come without a pocket or a covering of bread. Chicken is breaded. That must have quite an impact on the industry.

**Mr. Thompson:** Grain-based foods are seldom a meal unto themselves. They are a carrier for something else, whether a hamburger, a hot dog or peanut butter.

Often the culprit, the fat, within that particular product is not the bread but what is on the bread or the bun.

For example, there has been a huge explosion in popularity of pizza over the past few years. In that case, the flour-based product is the carrier for the sausage, the pepperoni, the cheese, all of which should be avoided in large quantities in a diet.

**Senator Hubley:** It is part of our way of life. Look at the amount of frozen foods with crusts.

I do not have a lot of knowledge about the wheat industry, I am afraid. Who is our biggest competitor? Which countries are we competing with?

**Mr. Thompson:** In terms of wheat, it has been evolving, but essentially the United States is our major competitor, with their hard spring wheat and hard winter wheat. As well, Argentina, Australia, and the European Union export a substantial quantity of wheat.

Over the last year, we have seen the emergence of minor exporters. The Ukraine and the former U.S.S.R. countries have become significant exporters of wheat. That will change this year because they suffered some crop problems, resulting in a smaller crop. There are the five major exporters and the minor exporters.

**Senator Hubley:** Is there any area of milling that the Canadian mills are not able to achieve? Is there any niche market that you do not supply?

pain. Il y a aussi ceux qui se spécialisent dans la production de semoule, un grain utilisé dans la fabrication des pâtes alimentaires. Et finalement, il y a les moulins qui transforment le blé tendre en farine utilisée pour faire les gâteaux, les pâtisseries, les biscuits, les craquelins et autres produits semblables.

**Le sénateur Hubley:** Qui produit les farines utilisées pour fabriquer les pains à hamburger destinés à la restauration minute?

**M. Thompson:** Une meunerie spécialisée dans le blé de printemps pourrait produire la farine utilisée pour fabriquer ces petits pains; il s'agit du même type de farine que celle qui est utilisée dans le pain que vous achetez à l'épicerie.

**Le sénateur Hubley:** Pratiquement tous les repas servis dans la restauration minute sont recouverts d'une chapelure ou d'une pâte. Le poulet est pané. Cela doit avoir des répercussions importantes sur l'industrie.

**M. Thompson:** Les aliments à base de céréales sont rarement un repas complet en soi. Ils sont le support de quelque chose d'autre, qu'il s'agisse d'une boulette de viande, d'une saucisse ou de beurre d'arachides.

Très souvent, le coupable, c'est-à-dire la matière grasse, est dans ce produit, et non dans le pain, autrement dit le problème vient de ce qu'il y a sur le pain.

Par exemple, depuis quelques années, on assiste à une explosion de popularité de la pizza. Dans ce cas particulier, le produit à base de farine sert de support à de la saucisse, au pepperoni, au fromage, à des produits qui ne devraient pas être consommés en grande quantité dans un régime alimentaire.

**Le sénateur Hubley:** Cela fait partie de notre style de vie. Il suffit de regarder la quantité d'aliments congelés présentés avec un enrobage.

Je ne suis pas une spécialiste de l'industrie du blé, mais je suis inquiète. Qui est notre plus gros compétiteur? Quels sont les pays avec lesquels nous sommes en concurrence?

**M. Thompson:** En ce qui concerne le blé, la situation évolue, mais essentiellement, ce sont les États-Unis qui offrent la concurrence la plus forte, avec leur blé de force de printemps et d'hiver. Par ailleurs, l'Argentine, l'Australie et les pays de l'Union européenne exportent une quantité importante de blé.

L'année dernière, nous avons assisté à l'émergence de quelques exportateurs de faible importance. L'Ukraine et les pays de l'ancienne Union soviétique sont devenus d'importants exportateurs de blé. La situation risque de changer cette année, parce qu'ils ont éprouvé des problèmes avec leur récolte, ce qui a donné un rendement inférieur. Il y a cinq grands exportateurs, et quelques exportateurs de moindre importance.

**Le sénateur Hubley:** Y a-t-il des secteurs de la meunerie où les usines canadiennes ne sont pas en mesure de produire? Existe-t-il des marchés à créneaux auxquels vous n'avez pas accès?

**Mr. Thompson:** Currently, there is limited couscous production in Canada. Couscous is not a product consumed readily here. Ultimately, the market will develop and producers will be large enough to provide some of that product. We do not do much export of that particular product.

Putting the U.S. aside, many of the developing countries of the world first get into primary processing. Brazil was touched on by Ms. Currie. They like to have flourmills. Exports of that product is often difficult because there are subsidies in all those countries. It makes export of that primary product a little more difficult, simply because developing countries like to develop that industry first. Cuba is another example of a country that developed a primary processing industry around flour.

**Mr. Ritter:** A good example is the Bogasari Flour Mill in Indonesia. It has greater milling capacity than all of Canada.

They get their raw product from Australia. They get some from us. My colleague Larry Hill and I visited Perth and Geraldton, a community north of Perth, last year. They had a large exporting elevator and a shuttle ship that went between it and the mill. It is seven-day round trip for them. It is a difficult task for us to service that mill. That is the largest flourmill in the world.

**Senator Hubley:** Has Canada ever built a mill in another country to service that country's unique requirements for milling?

**Mr. Ritter:** We have not yet. Australia has dabbled in that. AWB Limited have investments in Egypt and Vietnam.. They do not release how well those investments are doing, but they have strategic investments in a couple of countries.

**The Chairman:** You began your presentation today with what you called yours "props" — the products made from basic wheat durum.

Could you go through them again? I should like to know if every bit of it is manufactured and produced in Canada.

Tell us what is in the box of pasta that you held up several times. Tell us what it is, and where it was made.

**Mr. Thompson:** This is a Catelli product. Catelli is owned by New World Pasta in the United States. They produce this particular pasta in Montreal. The semolina for this product would be ground by one of two mills, either the ADM mill in Montreal or the Howson & Howson mill in Blyth, Ontario, would produce the semolina for this product. They use the brand name Ronzoni in Canada, and they market under the Catelli name. You will also see Ronzoni market under several product names, including Lancia.

**M. Thompson:** Pour le moment, la production de couscous est assez limitée au Canada. Le couscous n'est pas un produit de grande consommation ici. En fin de compte, le marché va se développer et les producteurs finiront par répondre à la demande. Nous ne faisons pas beaucoup d'exportation de ce produit en particulier.

Mis à part les États-Unis, bon nombre de pays en développement commencent à s'intéresser à la première transformation. Mme Currie a mentionné le cas du Brésil. Ces pays aiment bien avoir des moulins à farine. Les exportations de ce produit sont souvent difficiles parce que ce secteur est subventionné dans tous ces pays. L'exportation de ce produit de première transformation est un peu plus difficile, parce que les pays en développement aiment commencer par développer ce secteur en premier. Cuba est un autre exemple d'un pays ayant développé une industrie de première transformation autour de la farine.

**M. Ritter:** Un autre bon exemple est celui du moulin à farine Bogasari, en Indonésie. Il possède une plus grande capacité de concassage que toute celle du Canada réunie.

La matière première lui est fournie par l'Australie. Nous en fournissons aussi une partie. Mon collègue Larry Hill et moi-même avons visité Perth et Geraldton, une localité située au nord de Perth, l'année dernière. Ils se sont dotés d'un énorme élévateur à grains en vue de l'exportation, et un navire fait la navette entre l'élévateur et le moulin. Il faut compter sept jours pour faire le trajet aller-retour complet. Il nous est difficile d'alimenter cette meunerie. C'est le plus gros moulin à farine au monde.

**Le sénateur Hubley:** Est-ce que le Canada a déjà construit un moulin à farine dans un autre pays à seule fin de répondre aux besoins de ce pays en matière de concassage?

**M. Ritter:** Pas encore, non. L'Australie a fait des tentatives en ce sens. AWB Limited possède des investissements en Égypte et au Vietnam. Nous n'avons pas accès aux données concernant le rendement de ces investissements, mais il s'agit d'investissements stratégiques dans deux ou trois pays.

**Le président:** Vous avez commencé votre exposé aujourd'hui en nous montrant vos «accessoires» — c'est-à-dire des produits fabriqués à partir de blé dur.

Pourriez-vous y revenir? J'aimerais savoir si tout ce qu'ils contiennent est produit et fabriqué ici même au Canada.

Dites-nous ce qu'il y a dans l'emballage de pâtes alimentaires que vous avez brandi plusieurs fois. Dites-nous ce qu'il contient et où il a été fabriqué.

**M. Thompson:** Il s'agit d'un produit Catelli. La société Catelli appartient au groupe New World Pasta des États-Unis. Cette société produit ce type de pâte alimentaire précis à Montréal. La semoule qui est utilisée dans la fabrication devrait provenir soit de la meunerie ADM, située à Montréal ou encore de Howson & Howson, qui se trouve à Blyth, en Ontario. Au Canada, on se sert du nom de marque Ronzoni et le produit est commercialisé sous le nom de Catelli. Le groupe Ronzoni vend aussi plusieurs produits sous diverses appellations, dont celui de Lancia.



**The Chairman:** Would that have been boxed and packaged in Canada?

**Mr. Thompson:** In Montreal, that is correct.

**The Chairman:** Do you know where the box would have been manufactured?

**Mr. Thompson:** I do not.

**Mr. Ritter:** The pan loaf and other bakery items are from a local bakery in Ottawa.

**Mr. Thompson:** This would be made with a top patent flour, which would be made with CWRS, Canadian western red spring wheat. There is probably about 13.5 per cent protein in the wheat, and about 12.8 per cent protein in the flour.

There is no mill in the Ottawa area. Montreal or Toronto would be the service area for the flour used for this particular pan bread.

**The Chairman:** What about the croissants?

**Mr. Thompson:** Croissants do not need the volume that pan bread needs. This would be made with a soft wheat. It might have a little bit of hard wheat in it to give it fluffiness. It would probably be made with either a soft red or soft white wheat, depending on the functionality of the mill.

Nabisco Mill makes soft wheat. It uses white wheat because it uses the white bran for shredded wheat. They have a use for the by-product. Another soft wheat mill might use red wheat because they do not have the Nabisco shredded wheat franchise so they do not need to use the bran in that particular product.

**Senator Fairbairn:** What about organic wheat?

**Mr. Thompson:** Organic wheat is exactly the same as conventional wheat except that the farming practices are different.

**The Chairman:** Is there any by-product from the milling process that can add value to it to make a product?

**Mr. Thompson:** Absolutely. If you start with 100 pounds of wheat, you will produce 75-pounds of flour. You will have about 25-pounds of by-product that can be further processed into animal feed. It can be fed as it is, or processed into animal feed. It can be made into pellets or added to other particular products.

**The Chairman:** Is it fair to conclude that 100 per cent of the wheat kernel can be used and is used?

**Mr. Thompson:** Yes.

**The Chairman:** There is no waste?

**Le président:** Est-ce que ces pâtes alimentaires ont été emballées et conditionnées au Canada?

**M. Thompson:** Oui, à Montréal, c'est exact.

**Le président:** Savez-vous où la boîte a été fabriquée?

**M. Thompson:** Je l'ignore.

**M. Ritter:** La miche de pain et les autres produits proviennent d'une boulangerie d'ici même, à Ottawa.

**M. Thompson:** Ces produits doivent avoir été fabriqués à partir d'une farine fine fleur qui provient d'un blé roux de printemps de l'Ouest. Il y a probablement un contenu de 13,5 p. 100 de protéines dans le blé, et de près de 12,8 p. 100 de protéines dans la farine.

Il n'y a pas de moulin à farine dans la région d'Ottawa. Cette miche de pain a sans doute été fabriquée à partir d'une farine produite à Montréal ou Toronto.

**Le président:** Et les croissants?

**M. Thompson:** Les croissants n'ont pas besoin du volume qui est nécessaire dans la fabrication du pain. Ils doivent avoir été fabriqués à partir d'une farine de blé tendre. Il se pourrait que cette farine contienne une certaine quantité de blé dur afin de lui donner de la légèreté. Cette farine pourrait provenir d'un blé roux tendre ou d'un blé blanc tendre, tout dépendant des caractéristiques du moulin à farine.

La meunerie Nabisco utilise du blé tendre. Elle choisit du blé blanc parce qu'elle se sert du son de ce blé pour fabriquer ses céréales de blé entier en filaments. Elle a trouvé une utilisation pour le sous-produit. Une autre meunerie qui utilise du blé tendre choisit de préférence le blé roux parce qu'elle n'a pas accès à la franchise de Nabisco qui lui permettrait de fabriquer des biscuits de blé entier en filaments, aussi elle n'a pas à utiliser le son pour fabriquer ce produit.

**Le sénateur Fairbairn:** Que savez-vous du blé biologique?

**M. Thompson:** Le blé biologique est exactement pareil au blé ordinaire, sauf en ce qui concerne les méthodes de culture.

**Le président:** Existe-t-il des sous-produits du processus de transformation de ce blé susceptibles de lui ajouter de la valeur et d'en faire un nouveau produit?

**M. Thompson:** Certainement. Avec un sac de 100 livres de blé, vous allez produire 75 livres de farine. Il y aura environ 25 livres de sous-produit pouvant être transformé en aliments pour les animaux. Ces farines peuvent être utilisées telles quelles dans l'alimentation des animaux, ou après avoir été transformées en aggloméré ou ajoutées à d'autres produits.

**Le président:** Est-il exact de conclure que l'on peut utiliser 100 p. 100 du grain de blé et que c'est ce que l'on fait?

**M. Thompson:** Oui.

**Le président:** Il n'y a aucun résidu?

**Mr. Thompson:** There is no waste other than that which is spilled and lost in the mill.

**The Chairman:** The two largest populations in the world are India and China. I am interested to know what, if anything, the Canadian Wheat Board is doing to sell Canadian product there?

**Mr. Ritter:** The Chinese market is of considerable importance to us. You may recall that back in the 1970s and 1980's that China and Russia each took about a third of the Canadian crop. Both of those markets have made efforts to be as self-sufficient as possible.

As was mentioned earlier, former Soviet countries are now significant exporters from time to time. China's demand is also less than it has been historically, but it remains a good customer for us. We certainly make every effort to market there.

In the area of malt and barley, the Chinese market is one where we see potential for significant growth as disposable incomes increase. If the per capita consumption of beer rises by even one bottle per year, it would be a significant amount of beer meaning tons of malt and barley. It is a market with future potential.

**Mr. Ritter:** I can give you a context of what I know about China. I read these factual statistics as a hobby. China produces 275 million metric tons of vegetables, which is incredible. It means that every single person eats or makes use of 400 pounds of vegetables per year.

By the same token, they produce 100 million metric tons of wheat. That number is in decline. In our view, is that they are switching more to higher valued products within their own country and will be importing a significant number of grains in the future. We are predicting they will become a significant importer within the next five years.

We have an office in Beijing. We are in constant contact with their buyers.

**The Chairman:** There are substantially over a billion people in India. Are there any possibilities there?

**Mr. Ritter:** India is a different story. Their per capita income is only about half that of the Chinese. As well, India has an incredibly good piece of real estate. They are capable of growing a tremendous amount of feed with multiple crops.

India has been a wheat exporter during the past several years to the tune of up to 5 million metric tons. Therefore, we do not see a big future there insofar as selling grain-based products is concerned.

**M. Thompson:** Il n'y a pas d'autre résidu que ce qui est répandu et perdu dans le moulin à farine.

**Le président:** Dans le monde, les deux pays ayant les plus fortes populations sont l'Inde et la Chine. J'aimerais savoir, à tout hasard, si la Commission canadienne du blé envisage de vendre les produits canadiens à ces pays?

**M. Ritter:** La Chine représente un marché d'une importance considérable pour nous. Vous vous rappellerez peut-être que dans les années 70 et 80, la Chine et la Russie prenaient chacune un tiers de la récolte canadienne. Ces deux marchés ont fait des efforts en vue d'atteindre autant que possible l'autosuffisance.

Comme vous l'avez mentionné auparavant, les pays de l'ancienne Union soviétique sont désormais d'importants exportateurs occasionnels. En outre, la demande en Chine est inférieure à ce qu'elle a déjà été, mais ce pays demeure un de nos bons clients. Il est certain que nous faisons tout en notre possible pour percer ce marché.

Dans le domaine du malt et de l'orge, le marché chinois est l'un de ceux où nous envisageons une importante croissance au fur et à mesure que le revenu disponible y augmentera. Si la consommation par habitant de bière augmentait de seulement une bouteille par année, cela se traduirait par une quantité importante de bière qui correspondrait à des tonnes de malt et d'orge de brasserie. C'est un marché qui comporte d'énormes possibilités.

**M. Ritter:** Je vais essayer de vous situer en contexte et de vous dire ce que je sais au sujet de la Chine. J'ai lu ces données statistiques par intérêt personnel. La Chine produit 275 millions de tonnes métriques de légumes, ce qui est incroyable. Cela signifie que chaque personne consomme ou utilise 400 livres de légumes par année.

Dans la même veine, le pays produit 100 millions de tonnes métriques de blé. Ce chiffre est en baisse. À notre avis, cela signifie qu'ils sont en train de passer à des produits à plus forte valeur ajoutée dans leur propre pays et qu'ils importeront une quantité importante de céréales à l'avenir. Nous prévoyons que la Chine deviendra un important importateur d'ici les cinq prochaines années.

Nous avons un bureau à Beijing. Nous sommes en communication constante avec leurs acheteurs.

**Le président:** Il y a beaucoup plus qu'un milliard d'habitants en Inde. Existe-t-il des possibilités dans ce pays?

**M. Ritter:** La situation est complètement différente en Inde. Le revenu par habitant est seulement de la moitié de celui des Chinois. Par ailleurs, l'Inde représente un territoire incroyablement intéressant. Ce pays est capable de produire une quantité énorme de nourriture à partir de diverses récoltes.

Depuis quelques années, l'Inde est un pays exportateur de blé dont les livraisons peuvent atteindre jusqu'à 5 millions de tonnes métriques. Par conséquent, nous n'entrevoions pas d'avenir très florissant en ce qui concerne les produits à base de céréales là-bas.

**Senator Wiebe:** This question is for Mr. Thompson. It may be difficult to give me exact figures because the Canadian Wheat Board's responsibility is the western provinces and not Ontario and Quebec. Do you have any idea of what percentage of pasta processed in Canada is owned by Canadian firms?

**Mr. Thompson:** It would be very small. I would venture to say that I would not be far off by saying less than 5 per cent.

**Senator Wiebe:** What about spring wheat that is processed?

**Mr. Thompson:** That would be much higher. It would probably be 25 per cent or as high as 30 per cent. I do not think that range would be far off.

**Senator Wiebe:** I ask that question, for the edification of the members on the committee, because I was reading a book the other day that stated that Canada runs the risk of not processing enough of the food that it needs domestically. We are running close to having the majority of the process being done by firms owned outside of Canada.

Five per cent of the durum produced in this country is manufactured by Canadians and only 25 per cent of the wheat. It has nothing to do with what we are studying now, but it is something that has been of concern to me.

**The Chairman:** Their evidence earlier was that we are doing more milling in Canada. Our milling is increasing.

**Senator Wiebe:** It is not being done by Canadian firms. That process is owned and controlled by boardrooms outside our country. That is the scary part.

**Senator Fairbairn:** However, there is a Canadian firm. My hometown decided that it wanted to produce its own pasta and export to the United States. It is finding quite a market in southern Alberta and in other parts of Western Canada.

**Senator Wiebe:** It is more difficult for Canadian-owned corporations, companies or individuals to form cooperatives. They can raise the money to build a physical structure but unless they hook-up with some international, foreign-owned company, they will not get the shelf space to market that product.

More and more of these processing firms are no longer owned by Canadians. It is tough enough dealing with a Canadian firm. How tough will it be to deal with a firm that is foreign-owned?

The unfortunate part is that, when we tried to open a pasta plant in Saskatchewan, we could not find the marketplace. The Canadian Wheat Board wheat is being blamed for that pasta plant not getting off the ground.

**Le sénateur Wiebe:** Cette question s'adresse à M. Thompson. Peut-être éprouverez-vous des difficultés à me fournir les chiffres exacts, parce que la Commission canadienne du blé est responsable des producteurs de l'ouest, et non de ceux de l'Ontario et du Québec. Néanmoins, avez-vous une idée du pourcentage de grain transformé en pâtes alimentaires au Canada par des sociétés appartenant à des intérêts canadiens?

**M. Thompson:** Je pense que c'est très minime. Je me risquerai à avancer que ça doit tourner autour de moins de 5 p. 100.

**Le sénateur Wiebe:** Même pour le blé de printemps transformé?

**M. Thompson:** Dans ce cas, le pourcentage devrait être beaucoup plus élevé. Il doit se situer autour de 25 p. 100 ou même frôler les 30 p. 100. Je ne pense pas être très loin de la réalité.

**Le sénateur Wiebe:** Si je vous pose la question, c'est pour l'édification des membres du comité, parce que j'ai lu un livre dans lequel on affirmait que le Canada court le risque de ne pas transformer suffisamment d'aliments que l'on consomme au pays. Nous ne sommes pas loin d'une situation où la majorité de la transformation est effectuée par des entreprises situées à l'extérieur du Canada.

Cinq p. 100 du blé dur produit dans ce pays est transformé par des entreprises canadiennes, et seulement 25 p. 100 du blé. Je sais que cela n'a rien à voir avec ce qui nous occupe en ce moment, mais c'est un aspect qui me préoccupe.

**Le président:** On nous a affirmé tout à l'heure qu'il se faisait davantage de concassage au Canada. Il y a une augmentation à ce chapitre.

**Le sénateur Wiebe:** Oui, mais ce n'est pas fait par des entreprises canadiennes. La transformation est effectuée par des usines appartenant à des intérêts étrangers et qui sont contrôlées par des étrangers. C'est ce qui rend les choses inquiétantes.

**Le sénateur Fairbairn:** Toutefois, il y a une société canadienne. Dans mon patelin, on a décidé de produire des pâtes alimentaires sur place et de les exporter aux États-Unis. Et cette entreprise a trouvé tout un marché dans le sud de l'Alberta et dans d'autres régions de l'Ouest canadien.

**Le sénateur Wiebe:** Il est plus difficile pour les sociétés appartenant à des intérêts canadiens ou pour les particuliers du Canada de former des coopératives. Même si on arrive à réunir les fonds nécessaires pour construire une structure matérielle, il reste qu'à moins de s'allier à une société internationale appartenant à des capitaux étrangers, on n'arrive pas à obtenir une place sur les linéaires pour le produit.

De plus en plus d'entreprises de transformation cessent d'appartenir à des intérêts canadiens. C'est déjà difficile de transiger avec une entreprise canadienne. Qu'est-ce que ce sera lorsqu'il faudra le faire avec une entreprise étrangère?

Le hic avec le projet de construction d'une usine de fabrication de pâtes alimentaires en Saskatchewan c'est que nous n'avons pas réussi à trouver un marché. Mais c'est la Commission canadienne du blé qui est montrée du doigt pour cet échec.

That was the purpose of my first question. You explained to me very well that it is much easier to build that plant closer to where the market is than it is to absorb the high cost of freight to get the product from where it is grown to the markets.

I was using that as an example to say the problem with the pasta plants in Saskatchewan is not the fault of the Wheat Board. The problem is that we depend on an international company to market for us.

**Mr. Thompson:** I will add a comment to that. In the early 1990s, I worked for a flour mill called Ogilvy Flour Mills Limited, which was the largest flourmill in the country. It was owned by John Labatt, a Canadian company. John Labatt worked with Maple Leaf Mills, which was the second largest flour miller in Canada, to merge Ogilvy and Maple Leaf into one company.

That merger was ultimately turned down by the Competition Bureau. As we evolved, and now that we can look back, we see that ADM ended up owning both of those companies. It now has about 45 per cent of the milling capacity in Canada. There was an opportunity for that to be owned in Canada. It vanished in the early 1990s.

**Senator Fairbairn:** I return to the matter of what we eat and how it is marketed. I mentioned organic wheat. Given the growing attention being given to organic products, what would be the potential growth of the use of organic wheat for people who are interested in trying that?

**Mr. Nicholson:** We are not directly involved in the marketing of organic wheat, but there are opportunities that come to the attention of the Wheat Board in the course of marketing conventional wheat or barley. We do share information with organic farmers and organic marketers on those opportunities.

Certainly, the inherent quality of Western Canadian wheat is an asset to organic farmers as well in marketing that product. Their market premium is based on the farming practices that they employ and the value that their customers attach to that. It seems to be a steadily growing market with some significant premiums over conventional prices from time to time.

**The Chairman:** On behalf of the committee, I would thank the panel for giving us a very enlightening presentation. We have learned much, and it has helped us formulate some initial views on this study on value-added production.

The committee adjourned.

---

Voilà où je voulais en venir avec ma première question. Vous m'avez très bien expliqué qu'il était plus facile de construire une usine à proximité du marché que d'absorber les frais de transport pour amener le produit de l'exploitation agricole jusqu'aux marchés.

Je voulais me servir de cela comme exemple pour expliquer que la Commission canadienne du blé n'y est pour rien dans le problème avec les usines de fabrication de pâtes alimentaires. Non, le problème vient du fait que nous dépendons d'une société internationale pour commercialiser notre produit.

**M. Thompson:** J'aimerais ajouter quelque chose. Au début des années 90, je travaillais pour une entreprise appelée Ogilvy Flour Mills Limited, qui était le plus important moulin à farine du pays. L'entreprise appartenait à John Labatt, une société canadienne. John Labatt a travaillé avec Maple Leaf Mills, qui était la deuxième plus grosse minoterie au Canada, en vue de fusionner Ogilvy et Maple Leaf pour en faire une seule société.

En fin de compte, cette fusion ne fut pas autorisée par le bureau de la concurrence. Avec le temps, et avec le recul maintenant, on constate que ADM a fini par devenir propriétaire des deux entreprises. Elle possède désormais 45 p. 100 de la capacité de transformation en farine au Canada. Nous avons eu une opportunité que cette société appartienne à des Canadiens. Mais elle s'est évanouie au début des années 90.

**Le sénateur Fairbairn:** J'aimerais revenir à la question de ce que nous mangeons et des méthodes de commercialisation utilisées. J'ai mentionné tout à l'heure le blé biologique. Étant donné l'intérêt croissant que l'on accorde aux produits biologiques, quelle serait la croissance potentielle liée à la consommation de blé biologique par ceux qui sont intéressés à en faire l'essai?

**M. Nicholson:** Nous ne participons pas directement à la commercialisation du blé biologique, mais certaines occasions favorables sont portées à l'attention de la Commission du blé dans le cadre de ses activités de commercialisation du blé ou de l'orge. Nous communiquons cette information aux producteurs biologiques et à ceux qui s'occupent de la commercialisation de ces produits biologiques.

Naturellement, la qualité intrinsèque du blé de l'Ouest canadien représente un atout pour les producteurs biologiques, de même que pour la commercialisation de ce produit. Leur avantage sur le marché tient aux méthodes qu'ils utilisent pour la production et à la valeur que les consommateurs accordent à ce principe. Il semble que l'on soit en présence d'un marché en progression constante, et qui jouit parfois de primes importantes par rapport aux prix ordinaires.

**Le président:** Au nom du comité, je remercie nos témoins de nous avoir présenté un exposé très instructif. Nous avons beaucoup appris, et cela nous aidera à formuler nos propositions initiales concernant cette étude de la production à valeur ajoutée.

La séance est levée.

---

OTTAWA, Thursday, October 23, 2003

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:32 a.m. to examine the issues related to the development and domestic and international marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products.

**Senator Donald H. Oliver** (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

**The Chairman:** Honourable senators, in the “Canadian Farmers at Risk” report, this committee devoted six pages to value-added products in agriculture and recommended that the government develop a comprehensive strategy that encompasses tax incentives as well as direct federal government funding and expertise to enhance the development of value-added industries, including farmer-owner initiatives in rural Canada.

It is the committee’s belief that the adoption of value-added production and security and expanding trade exports has become vital to the survival of Canada’s agricultural economy. Demand for value-added products has increased, as has the competition from other countries. If Canadian producers are to excel in this environment, they are required to innovate and adapt to advances in the new technology and changing consumer demands.

This morning, we have invited officials from the Internal Trade Secretariat, the Canadian Food Inspection Agency and the Department of Agriculture and Agri-food Canada to discuss the importance of value-added products. Appearing before us on behalf of the Internal Trade Secretariat is Ms. Andras, the acting executive director. Following her presentation, we will hear from Ms. Bryanton, an executive director at the Canadian Food Inspection Agency. Accompanying her are Mr. Thomson and Mr. Verheul.

I invite Ms. Andras to begin her presentation, but I will say that another committee will be coming into this room at about 10:30. We must be finished with our witnesses and questions of both groups by 10:15. With that gentle admonition, you have the floor.

**Ms. Lorraine Andras, Acting Executive Director, Internal Trade Secretariat:** Honourable senators, it is indeed a privilege to be here today to speak to you. Let me introduce the Agreement on Internal Trade. It is an umbrella agreement that is not necessarily intended to foster or provide the incentives at which your committee is looking, but rather it is an agreement among the federal government and the governments of the ten provinces and two territories to remove those barriers that would inhibit free markets, expansion and growth.

I would like to just touch briefly on the nature of the agreement. I will race through other elements of it. In the second part of my presentation, I will focus on those elements that pertain to agriculture, alcoholic beverages and natural resources.

OTTAWA, le jeudi 23 octobre 2003

Le Comité sénatorial permanent de l’agriculture et des forêts se réunit aujourd’hui, à 8 h 32, pour étudier les questions se rattachant au développement et à la mise en marché, au Canada et à l’étranger, de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée.

**Le sénateur Donald H. Oliver** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président:** Honorables sénateurs, dans son rapport intitulé «Les agriculteurs canadiens en danger», ce comité a consacré six pages aux produits agricoles à valeur ajoutée, et il a recommandé que le gouvernement élabore une stratégie exhaustive prévoyant des stimulants fiscaux ainsi qu’une aide directe du gouvernement fédéral sous la forme de ressources financières et de services spécialisés pour améliorer le développement du secteur de l’agriculture à valeur ajoutée, notamment de projets propres aux agriculteurs, dans les zones rurales du Canada.

Ce comité estime que l’adoption de mesures de production à valeur ajoutée et l’expansion des exportations sont devenues essentielles à la survie du secteur canadien de l’agriculture. La demande de produits à valeur ajoutée a augmenté, tout comme la concurrence d’autres pays. Pour que les producteurs canadiens excellent dans ce contexte, ils doivent innover et s’adapter aux progrès de la technologie et à l’évolution des exigences des consommateurs.

Ce matin, nous accueillons des représentants du Secrétariat du commerce international, de l’Agence canadienne d’inspection des aliments et du ministère de l’Agriculture et de l’Agroalimentaire pour discuter de l’importance des produits à valeur ajoutée. La directrice générale intérimaire du Secrétariat du commerce intérieur, Mme Andras, vient témoigner devant nous. Nous entendrons ensuite Mme Bryanton, directrice exécutive à l’Agence canadienne d’inspection des aliments. Elle est accompagnée de MM. Thomson et Verheul.

J’invite Mme Andras à entamer son exposé, mais je souligne qu’un autre comité viendra siéger dans cette salle vers 10 h 30. Nous devons en avoir terminé avec les témoignages et les questions des deux groupes à 10 h 15. Sur ce, vous avez la parole.

**Mme Lorraine Andras, directrice générale intérimaire, Secrétariat du commerce intérieur:** Honorables sénateurs, c’est un privilège pour moi de témoigner devant vous aujourd’hui. J’aimerais vous présenter l’Accord sur le commerce intérieur. Il s’agit d’un accord général qui n’a pas nécessairement pour objet de promouvoir ni d’établir les mesures incitatives que votre comité étudie; il s’agit plutôt d’un accord entre le gouvernement fédéral et les dix provinces et deux territoires, dont l’objet est de supprimer les obstacles à la concurrence sur les marchés, à l’expansion et à la croissance.

J’aimerais dire quelques mots sur la nature de l’Accord. Je vais faire un rapide survol des autres éléments. Dans la deuxième partie de mon exposé, je me concentrerai sur les éléments qui sont liés à l’agriculture, aux boissons alcooliques et aux ressources naturelles.

I believe that honourable senators have a copy of the presentation. It is not functioning on the screen; we will just use the paper version.

The agreement introduces general rules that prevent governments from erecting new trade barriers. It is a commitment on the part of all parties to enhance, by removing or eliminating barriers, the free flow of persons, goods, services and investment across Canada. Essentially, it stops at the borders of Canada.

The agreement is managed by a committee of ministers. These ministers generally are the intergovernmental ministers or the ministers of industry or industry and innovation across the country. For purposes of specific sectoral chapters, the responsible minister for implementation of those measures to which they have committed under that chapter is the Minister of Agriculture, Natural Resources or as appropriate for the other sectoral chapters.

Under the procurement chapter, all governments have agreed to open their government procurement process on a non-discriminatory basis, without preference for local products, and with open tendering and public notification of calls for tender. This has, to this point, included approximately \$50 billion worth of public procurement.

The agreement sets basic rules, including that you should not have to be resident in a given province in order to invest there. In order to invest, you do not have to commit to certain buy-local or subcontracting requirements. It levels the playing field. Therefore, it allows businesses, whether they are in agri-food or whatever, to operate based on market conditions rather than specific requirements.

There has been very dramatic movement on labour mobility to reduce the difficulties for members of professions in moving from one province to another.

In consumer-related measures and standards, there has been considerable movement to ensure harmonization of the standards and regulations on behalf of consumers. This benefits industry as well, in that there is increasingly one focus within Canada for the regulations that they may have to meet on behalf of consumers.

An energy chapter is being negotiated, but it is not complete yet.

On the subject of communications, all telecommunications carriers are now under the same set of rules. There are no exceptions.

Transportation may be a factor that relates to the movement of agricultural products within Canada. A large number of issues have been addressed over the years dealing with permits, weights, axle lengths and things of that nature.

Je pense que les honorables sénateurs ont une copie de mon exposé. La projection à l'écran ne fonctionne pas; nous allons employer la version sur papier.

L'Accord contient des règles générales qui interdisent aux gouvernements de créer de nouveaux obstacles au commerce. Il représente un engagement de toutes les parties à améliorer, par la suppression des obstacles, la libre circulation des personnes, des biens, des services et des investissements dans tout le Canada. Essentiellement, sa portée ne dépasse pas les frontières canadiennes.

L'Accord est géré par un comité de ministres. En général, il s'agit des ministres des Affaires intergouvernementales, de l'Industrie, ou de l'Industrie et de l'Innovation. Pour les besoins des chapitres sectoriels, le ministre responsable de la mise en oeuvre des mesures auxquelles il s'est engagé aux termes de ces chapitres est le ministre de l'Agriculture, des Ressources naturelles ou du ministère associé aux autres chapitres sectoriels.

En ce qui concerne le chapitre des approvisionnements, tous les gouvernements ont convenu d'ouvrir leur processus d'approvisionnement gouvernemental de façon non discriminatoire, en évitant d'accorder la préférence aux produits locaux, et en recourant aux appels d'offres ouverts et aux avis publics d'appels d'offres. À ce jour, les approvisionnements publics faits en vertu de ce régime atteignent environ 50 milliards de dollars.

L'Accord contient des règles de base, y compris celles stipulant qu'il n'est pas nécessaire d'être résidant d'une province donnée pour pouvoir y investir. Pour investir, il n'est pas nécessaire de s'engager à respecter certaines règles de sous-traitance ou d'achats locaux. L'Accord garantit l'équité pour tous. Par conséquent, il permet aux entreprises, qu'elles soient du secteur agroalimentaire ou autre, de prendre des décisions en fonction de la conjoncture du marché plutôt que d'exigences particulières.

Dans le domaine de la mobilité de la main-d'oeuvre, des mesures énergiques ont été prises pour aplanir les difficultés auxquelles se heurtent les membres des professions qui veulent travailler dans une autre province.

Quant aux mesures et normes en matière de consommation, des interventions considérables ont été faites pour assurer l'harmonisation des normes et règlements, afin de protéger les consommateurs. L'industrie en bénéficie aussi, dans la mesure où, de plus en plus, la réglementation canadienne à laquelle elle doit se conformer en matière de protection des consommateurs est harmonisée.

Un chapitre portant sur l'énergie fait l'objet de négociations, mais elles ne sont pas encore terminées.

En ce qui a trait aux communications, toutes les entreprises de télécommunications sont soumises au même ensemble de règles. Il n'y a pas d'exception.

Les transports peuvent jouer un rôle dans la circulation des produits agricoles au Canada. Au fil des ans, un grand nombre de questions ont été réglées dans le domaine des permis, du poids, de l'entraxe des véhicules, et d'autres considérations de ce genre.

Some parties have complained that it takes four different sets of axle weights to get from one side of the country to the other. Significant steps are being made to reduce that but I will not go into those details.

The reference to environmental protection simply means that, whereas governments have the right to invoke environmental protection measures, they shall not use them as a means of either attracting or discouraging investment. In other words, government should remain trade neutral.

Dispute resolution is one of the key elements of the agreement, which is self-regulating. In other words, if no one complains, the assumption is that everything is okay. Dispute mechanisms have been agreed to by all governments and, therefore, if one government feels that their suppliers, their producers or others have not been treated in accordance with the agreement, then there are precise procedures for dispute action, ultimately taking it to an independent, third-party panel. A number of disputes to date have occurred that, for the most part, dealt with procurement, and most of those dealt with federal procurement.

There are six disputes within the agricultural and food goods chapter, with three of them pending. There are three disputes concerning alcoholic beverages but they were launched many years ago and are currently inactive. There are four disputes at present that deal with natural resources and snow crab processing. I will spend more time on this chapter. Essentially, the agreement is to eliminate measures that create internal trade barriers and obstacles in respect of agricultural and agri-food products. Parties have agreed to harmonize standards and regulations and to not enter into new food or agricultural restrictions, with the exception of sanitary or phyto-sanitary regulations. In this instance, if a new measure were invoked, it would have to take into consideration the trade implications and be no more restrictive than necessary to achieve the purpose of the new regulation.

I will let the representatives from Agriculture and Agri-Food Canada deal with the specific issues related to their progress in various matters. However, I will point out that there are two active committees, and I believe representatives are here today from both, that deal with technical barriers to trade. Provincial agricultural ministers have reaffirmed the importance of liberalizing internal trade. Under the agreement, there was a mandated review of the scope and coverage of the chapter with a view to broadening and liberalizing it. This has not yet been presented to the ministers, and at this time, only officials have undertaken it, I believe.

There are technical barriers but the chapter applies only to those 10 specific barriers listed. Disputes have been launched concerning some of the more contentious barriers, such as the interprovincial movement of fluid milk. A couple of those disputes are related to imitation vegetable-oil-based dairy

Certains intervenants se sont plaints qu'il fallait respecter quatre règles différentes de poids et d'entraxe des véhicules pour traverser le pays d'un bout à l'autre. Des mesures importantes sont prises pour régler cette question, mais je n'entrerai pas dans les détails.

La référence à la protection de l'environnement signifie simplement que, bien que les gouvernements aient le droit d'invoquer des mesures de protection de l'environnement, ils ne doivent pas s'en servir pour attirer ou décourager les investissements. Autrement dit, les gouvernements doivent demeurer neutres en matière de commerce.

Le règlement des différends est l'un des éléments clés de l'Accord, qui est autoréglementé. En d'autres mots, si personne ne se plaint, on présume que tout va bien. Les mécanismes de règlement des différends ont été acceptés par tous les gouvernements et, par conséquent, si un gouvernement estime que ses fournisseurs, ses producteurs ou d'autres intervenants n'ont pas été traités conformément à l'Accord, il existe des mécanismes précis d'intervention qui permettent en dernier ressort de soumettre les différends à une tierce partie indépendante. À ce jour, des différends sont survenus qui, pour la plupart, étaient associés à des approvisionnements, majoritairement fédéraux.

Il y a six différends dans le domaine des produits agricoles et alimentaires, et trois d'entre eux sont en instance. Il y a trois différends concernant les boissons alcooliques, mais ils remontent à plusieurs années et ils sont actuellement en suspens. À l'heure actuelle, quatre différends portent sur les ressources naturelles et la transformation du crabe des neiges. Je vais consacrer plus de temps à ce chapitre. En fait, l'Accord vise à éliminer les mesures qui créent des obstacles au commerce intérieur et des obstacles relatifs aux produits agricoles et agroalimentaires. Les parties ont convenu d'harmoniser les normes et règlements, et de ne pas imposer de nouvelles restrictions alimentaires ou agricoles, à l'exception des règlements d'ordre sanitaire ou phytosanitaire. Dans ce cas, si une nouvelle mesure était adoptée, elle devrait tenir compte des implications commerciales et ne pas être plus restrictive qu'il est nécessaire pour atteindre son but.

Je vais laisser les représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada aborder les questions liées à leurs progrès dans divers domaines. Toutefois, je soulignerai qu'il existe deux comités actifs — et je crois que des représentants de ces deux comités sont ici aujourd'hui — qui se chargent des obstacles techniques au commerce. Les ministres provinciaux de l'Agriculture ont réitéré l'importance de libéraliser le commerce intérieur. L'Accord prévoyait une révision de la portée et du champ d'application du chapitre, en vue de l'élargir et de le libéraliser davantage. Cette révision n'a pas encore été présentée au ministre, et à l'heure actuelle, je crois que seuls les fonctionnaires l'ont entreprise.

Il existe des obstacles techniques, mais le chapitre ne s'applique qu'aux dix obstacles énumérés. Des plaintes ont été déposées concernant certains des obstacles les plus controversés, comme la distribution interprovinciale du lait de consommation. Deux de ces différends sont liés à des succédanés de produits laitiers à base

products. These are identified as covered by the agreement. A newer initiative, the federal-provincial agreement for Chicken Farmers of Canada, has been renewed to make it more flexible. Newfoundland and Labrador has joined the National Milk Marketing Plan. I would let the agricultural representatives speak to this because they are far more cognizant of the details.

The agreement is to eliminate the barriers in respect of alcoholic beverages, which means that listing prices, access to points of sale, distribution and merchandising will not present barriers to trade. Certain exclusions had been in the original agreement but, by and large, have been withdrawn or are no longer active.

The key focus is to establish a national wine standard. Significant work was underway for a couple of years within the Canadian Standards Council. The industry had issues with that process and related events. More recently, there has been movement to institute an industry-led group to work with government in order to finalize the national wine standards.

The chapter on natural resources processing does not include a particularly active work plan. Essentially, all parties agreed that they would not introduce new barriers and they have complied. They have agreed that they would not require certain processing to take place within a province so that the resources could go outside that province for purposes of licensing and permits, et cetera.

That is a quick overview of the area, but keep in mind that it also includes fish. The snow crab disputes are proceeding under that chapter.

I have provided senators with an overview of the agreement as it pertains to agriculture. Again, this is not a legislated agreement but rather a political agreement expressing the will of the parties to do these things. Where one party is perceived by another government not to have met their commitment, that other government is fully within its rights to challenge the party's policies through the dispute process, and in some cases, that is being actively pursued.

**The Chairman:** Thank you for that overview. I must say that your presentation and this topic go to the root of the study that we are conducting. Many farmers and industry people have told us that the biggest barriers to maximizing their work from their farming efforts are interprovincial barriers. Those barriers are substantial. If our committee can do anything of value, this is one area where we must have a careful look at a number of the things that you have talked about. Could you tell the committee about some administrative items? Is your office in Ottawa? How big is the secretariat in staffing terms?

**Ms. Andras:** Our national office is based in Winnipeg, from which we service all 13 governments. The full complement of staff numbers six; so it is a small secretariat.

d'huile végétale. Ces produits sont clairement couverts par l'Accord. Un programme plus récent, l'accord fédéral-provincial pour les Producteurs de poulet du Canada, a été révisé pour le rendre plus souple. La province de Terre-Neuve-et-Labrador a adhéré au Plan national de commercialisation du lait. Je vais laisser les représentants du domaine agricole en parler, parce qu'ils en connaissent mieux les détails.

L'objectif de l'Accord est d'éliminer les obstacles au commerce des boissons alcooliques, c'est-à-dire que l'établissement des prix, l'accès aux points de vente, la distribution et la mise en marché ne doivent pas comporter d'obstacles au commerce intérieur. Certaines exclusions avaient été prévues à l'accord original, mais la plupart d'entre elles ont été supprimées ou ne s'appliquent plus.

L'objectif principal consiste à établir une norme nationale sur le vin. D'importants travaux sont en cours depuis deux ans au Conseil canadien des normes. L'industrie avait des réserves quant à ce processus et à d'autres activités connexes. Récemment, des mesures ont été prises pour former un groupe de l'industrie qui collaborerait avec le gouvernement afin de mettre la dernière main aux normes nationales sur le vin.

Le chapitre sur la transformation des ressources naturelles ne comporte pas de plan de travail particulièrement dynamique. En gros, toutes les parties ont convenu qu'elles ne créeraient pas de nouveaux obstacles, et elles ont tenu parole. Elles ont convenu qu'elles n'exigeraient pas que certaines activités de transformation aient lieu dans une province, de manière à ce que les ressources puissent sortir de cette province aux fins de l'octroi de licences et de permis, et cetera.

C'était un bref survol du domaine, mais je souligne que cela inclut aussi le poisson. Les différends concernant le crabe relèvent de ce chapitre.

Je vous ai présenté un survol des dispositions de l'Accord liées à l'agriculture. Je répète que cet accord n'a pas force de loi mais qu'il constitue plutôt une entente politique énonçant la volonté des parties de s'y conformer. Quand une partie présume qu'un autre gouvernement n'a pas tenu ses engagements, cette partie a parfaitement le droit de contester les politiques du gouvernement en question en recourant au processus de règlement des différends et, parfois, cette mesure est activement appliquée.

**Le président:** Merci de nous avoir présenté cet aperçu. Je dois dire que votre exposé et ce sujet sont au coeur de l'étude que nous menons. Beaucoup de fermiers et d'intervenants de l'industrie nous ont dit que les plus gros obstacles à l'optimisation des résultats de leurs activités agricoles sont les obstacles interprovinciaux. Ces obstacles sont substantiels. Si notre comité peut faire une contribution utile, c'est là un domaine dans lequel nous devons examiner attentivement certains des points dont vous avez parlé. Pourriez-vous décrire pour le comité certains aspects administratifs? Votre bureau se trouve-t-il à Ottawa? Quelle est la taille de votre effectif?

**Mme Andras:** Notre bureau national se trouve à Winnipeg, et nous y offrons nos services aux 13 gouvernements. Notre effectif comprend six personnes; c'est un petit secrétariat.



**The Chairman:** Are some of the staff trained in agriculture?

**Ms. Andras:** No.

**The Chairman:** Does anyone have an agricultural background?

**Ms. Andras:** We cover the chapter from a monitoring point of view. The responsibility for implementing that chapter lies with the agriculture ministers across the country. Our role is more to monitor and report to the ministers responsible for the overall implementation of the agreement within their individual jurisdictions. The person on our staff who monitors that chapter happens to have some agricultural background, but is not a specialist.

**The Chairman:** Are there any plans, to your knowledge, to expand the coverage of the AIT for agriculture and agri-food products? Are other things being looked at, including items on this list?

**Ms. Andras:** To my knowledge, not at the moment. The agricultural representatives might want to give a fuller answer, but my understanding is that the focus has been largely on the international negotiations. At least, that is what we are given to understand. There is some reluctance to disclose their hand or to move aggressively on the Canadian front before there are some commitments for reciprocal movement in the international scene. You will have to ask them what further plans they may have for broadening the chapter.

As I indicated, there is a commitment in the agreement to a review of the chapter. It was to have been completed by September 1997. My understanding is that it has been completed at the officials' level, but has not been presented to ministers for their approval.

**Senator Gustafson:** Many have said that we operate in Canada like 10 vassal states — province to province and territories — and cannot seem to move our products across borders. Certainly, there is a great need for the things that you suggest; but these are only objectives, they have not all been accomplished. The truckers tell me it is sometimes easier to truck into the United States than from province to province.

We had examples, especially in the meat industry, where, in Manitoba, they had certain restrictions on the definition of a "slaughterhouse," and in Saskatchewan it was different again. They could not even move beef across the border. I want to point out the tremendous importance of the situation and the way it ties the federal government's hands.

The ministers, in many cases, are not able to move ahead with programs across the country because the provinces dig their heels in and all of these obligations have to be met. I see it as a real deterrent to the federal government accomplishing things, especially in agricultural areas.

**Le président:** Certains de vos employés ont-ils une formation en agriculture?

**Mme Andras:** Non.

**Le président:** Est-ce que quelqu'un a de l'expérience en agriculture?

**Mme Andras:** Notre rôle en ce qui concerne ce chapitre en est un de contrôle. La responsabilité de la mise en oeuvre du chapitre repose entre les mains des ministres de l'Agriculture de tout le pays. Notre rôle consiste davantage à assurer le contrôle et à faire rapport aux ministres responsables de la mise en oeuvre générale de l'Accord dans leurs provinces ou territoires respectifs. En l'occurrence, le membre de notre personnel qui assure le contrôle du chapitre a une expérience en agriculture, mais ce n'est pas un spécialiste.

**Le président:** À votre connaissance, est-il prévu d'étendre la portée de l'ACI relativement à l'agriculture et aux produits agroalimentaires? Est-ce que d'autres éléments sont à l'examen, y compris des éléments de cette liste?

**Mme Andras:** À ma connaissance, pas pour le moment. Les représentants du milieu agricole voudront peut-être vous donner une réponse plus complète, mais je crois comprendre que leurs efforts portent principalement sur les négociations internationales. Du moins, c'est ce qu'on nous a laissé entendre. Les intervenants sont réticents à dévoiler tous leurs atouts ou à poser des gestes très énergiques sur la scène canadienne avant que des engagements relatifs à des mesures réciproques aient été pris sur la scène internationale. Vous devrez leur demander quels autres plans ils pourraient avoir pour élargir la portée du chapitre.

Comme je l'ai indiqué, l'Accord comporte un engagement relatif à la révision du chapitre. Cette révision était censée être terminée en septembre 1997. Je crois comprendre que les fonctionnaires ont terminé leur part du travail, mais que le résultat n'a pas été soumis à l'approbation des ministres.

**Le sénateur Gustafson:** Beaucoup de gens ont dit qu'au Canada, nous fonctionnons comme dix États vassaux — de province à province et à territoire — et que nous semblons ne pas expédier nos produits outre-frontières. De toute évidence, nous avons grand besoin de ce dont vous parlez, mais ce ne sont que des objectifs; ils n'ont pas tous été atteints. Les camionneurs me disent qu'il est parfois plus facile d'entrer aux États-Unis que de passer d'une province à l'autre.

Nous avons entendu des exemples, surtout dans l'industrie de la viande, comme celui du Manitoba, où il y avait des restrictions à la définition du terme «abattoir», qui était aussi différente en Saskatchewan. Ils ne pouvaient même pas faire passer la frontière à leurs bovins. Je veux souligner l'importance extrême de la situation et la façon dont elle enlève tout moyen au gouvernement fédéral.

Dans beaucoup de cas, les ministres sont incapables de mettre en oeuvre des programmes destinés à tous le pays, parce que les provinces résistent et que toutes ces obligations doivent être respectées. Je considère que c'est un facteur dissuasif de l'action du gouvernement fédéral, surtout dans les domaines liés à l'agriculture.

Did you mention \$30 billion worth of product?

**Ms. Andras:** No, my reference was to close to \$50 billion in government procurement. That is one of the other chapters where all governments have agreed that they will not discriminate against the products of anyone else to favour their own.

What that has done is establish the same set of rules for all governments, although the nitty-gritty application may vary from province to province. However, the high-level rules are the same, and basically that chapter is functioning relatively well.

**Senator Gustafson:** How far away are we from free trade among the provinces in Canada?

**Ms. Andras:** If you take a look at the agreement as a whole, much of what has been accomplished was accomplished in the basic agreement. We look at NAFTA and we say, "My goodness, is that not a magnificent thing, that three governments were able to get together?" I tell you, 13 governments is another issue; 13 governments, albeit some smaller and some larger, did get together and agree on the necessity of removing trade barriers. Where possible, a consensus was reached at that point. To a large extent — for example, in procurement — those basic commitments were radical when they were introduced. Since that time, an entire other tranche — the municipalities, health care, that other para-public sector — has also been added, so that there has been forward movement there.

The fact that governments, despite some local constraints in terms of some of the provincial agricultural marketing and licensing structures, did agree to remove barriers is a step forward. In agriculture, as in some of the other chapters, such as transportation, not everything was a done deal when it was signed. There were work programs, things that still needed to be done. The situation under the Agreement on Internal Trade is no different than under NAFTA or WTO. Agriculture is an area where there are continuing negotiations among all of the players. Again, it is no different in Canada in that domain.

**Senator Gustafson:** A good example of that, of course, is the agriculture project that the government is trying to implement now. I do not think Saskatchewan has signed. I think there is one other province, is there not, Senator Wiebe?

**Senator Wiebe:** There are three that have not signed.

**Senator Gustafson:** Three that have not signed. Do you negotiate directly with the provinces?

**Ms. Andras:** No, certainly with a staff of six that would not be possible.

**Senator Gustafson:** You need more power and direction than you have now to really accomplish your goals.

Avez-vous parlé de produits d'une valeur de 30 milliards de dollars?

**Mme Andras:** Non, je parlais d'environ 50 milliards de dollars en approvisionnement de l'État. C'est là un des autres chapitres où tous les gouvernements ont convenu de ne faire aucune discrimination contre les produits venant d'autres territoires pour favoriser les leurs.

Le résultat, c'est l'établissement d'un ensemble commun de règles pour tous les gouvernements, bien que les détails de l'application puissent varier d'une province à l'autre. Toutefois, les règles sont fondamentalement les mêmes et, dans l'ensemble, ce chapitre fonctionne relativement bien.

**Le sénateur Gustafson:** Sommes-nous encore loin du libre-échange entre les provinces canadiennes?

**Mme Andras:** Si vous regardez l'Accord dans son ensemble, une grande partie de ce qui a été réalisé l'a été dans l'accord de base. Nous regardons l'ALENA et nous disons: «N'est-ce pas extraordinaire que ces trois gouvernements aient réussi à s'entendre?» Je vous assure que 13 gouvernements, c'est une tout autre affaire; 13 gouvernements, certains petits et d'autres plus imposants, se sont réunis et ont convenu de la nécessité de supprimer les obstacles au commerce. Quand c'était possible, ils ont alors atteint un consensus. Dans une large mesure — dans les approvisionnements, par exemple — ces engagements de base étaient radicaux quand ils ont été mis en vigueur. Depuis, une autre tranche entière — les municipalités, les soins de santé, cet autre secteur parapublic — a été ajoutée, de telle sorte que les choses ont progressé.

Le fait que les gouvernements aient accepté de supprimer les obstacles, malgré certaines contraintes locales du point de vue des structures provinciales de commercialisation des produits agricoles et de délivrance des permis, représente un progrès. En agriculture, comme dans certains autres chapitres comme le transport, tout n'avait pas été réglé au moment de la signature. Il y avait des plans de travail, des choses qui restaient à faire. La situation dans le contexte de l'Accord sur le commerce intérieur n'est pas différente de celle de l'ALENA ou de l'OMC. L'agriculture est un domaine où les négociations entre tous les intervenants se poursuivent. Une fois de plus, la situation n'est pas différente au Canada dans ce domaine.

**Le sénateur Gustafson:** Le projet d'agriculture que le gouvernement tente maintenant de mettre en oeuvre est certainement un bon exemple. Je ne pense pas que la Saskatchewan ait signé. Je pense qu'il y a une autre province, n'est-ce pas, sénateur Wiebe?

**Le sénateur Wiebe:** Il y en a trois qui n'ont pas signé.

**Le sénateur Gustafson:** Trois qui n'ont pas signé. Négociez-vous directement avec les provinces?

**Mme Andras:** Non, ça ne serait certainement pas possible avec un effectif de six employés.

**Le sénateur Gustafson:** Vous avez besoin de plus de moyens et de directives que ce que vous avez maintenant pour atteindre vos objectifs.

**Ms. Andras:** Our role may be different from what you anticipate it to be. Maybe it should be different — and that is another issue — but our defined role is to support the parties in their negotiations. Therefore, we try to provide the impetus — the legs, the arms, the hands, the eyes — to move forward on these issues.

**The Chairman:** You are not the catalyst or the impetus for change; it has to come from the ministers themselves.

**Ms. Andras:** It has to come from the parties. We facilitate the process.

**Senator Wiebe:** My question follows on from your last answer that you facilitate with a department of six people. Is there anyone within the federal government, whether it is trade or agriculture, acting as the engine in driving an all-out effort to obtain free trade within Canada, similar to the effort that we seem to be expending on trying to develop free trade with other countries? Do we just sit back and say, “Well, gee, here is maybe an opportunity to get a free trade deal worked out on toilet valves, so let’s move on that”? Is there a full-out effort? Has the Government of Canada realized the importance of a free-trade policy right across this country? Are they putting an all-out, constant effort into that?

**Ms. Andras:** I am going to dodge that question. You will have to ask them. However, there is a group within Industry Canada, and an official whose title is “internal trade representative.” There are people who report to him, and a structure within which he reports. Industry Canada would be responsible for the overall implementation.

The detailed implementation of the agricultural chapter would be the responsibility of agricultural ministers. In the federal scene, I believe that the Department of Agriculture is co-chair of two of the major committees. In that respect, they have the opportunity to take a leadership role. I would let them speak to the role that they do play in the committees.

In terms of your overall question — is the federal government taking a leadership role — clearly, they were a key impetus in bringing this agreement into play in the first instance. They continue to be a strong advocate and a strong supporter of the agreement and of moving forward. There is no question about that. I cannot comment on the question of whether they have the horses or whatever.

**Senator Wiebe:** I appreciate that.

**Ms. Andras:** It is not for me to comment on the adequacy of the resources that they or any other government provide. I cannot do that.

**The Chairman:** We are a little worried that there are only six of you, and this area happens to be very important.

**Ms. Andras:** I agree with you entirely.

**Senator Wiebe:** You hit the nail on the head. We are really lacking, in spades, someone within the federal bureaucracy who has some kind of vision of where we would like to see this country

**Mme Andras:** Notre rôle est peut-être différent de ce que vous croyez. Peut-être devrait-il être différent — c’est là une autre question — mais le rôle qui a été défini pour nous consiste à appuyer les parties dans leurs négociations. Par conséquent, nous essayons de fournir l’élément moteur — les jambes, les bras, les mains, les yeux — pour faire avancer les choses.

**Le président:** Vous n’êtes pas l’élément catalyseur ou ce moteur du changement; cela doit venir des ministres eux-mêmes.

**Mme Andras:** Cela doit venir de toutes les parties. Nous facilitons le processus.

**Le sénateur Wiebe:** Ma question fait suite à votre dernière réponse, selon laquelle vous facilitez le processus à l’aide d’un effectif de six personnes. Y a-t-il quelqu’un au gouvernement fédéral, que ce soit dans le domaine du commerce ou de l’agriculture, qui coordonne un effort intensif pour instaurer le libre-échange au sein du Canada, pareil à l’effort que nous semblons déployer pour tenter d’établir le libre-échange avec d’autres pays? Est-ce que nous nous contentons de rester assis et de nous dire: «Tiens, voilà peut-être une occasion de négocier un accord sur les soupapes de toilette, alors allons-y»? Y a-t-il un effort véritable? Le gouvernement du Canada s’est-il rendu compte de l’importance d’une politique de libre-échange dans tout le pays? Déploie-t-il des efforts intensifs et constants pour y arriver?

**Mme Andras:** Je vais m’abstenir de répondre à cette question. Vous devrez leur poser la question. Toutefois, il y a un groupe au sein d’Industrie Canada, et un fonctionnaire dont le titre est «représentant du commerce intérieur». Il y a des gens qui relèvent de lui, et une structure d’imputabilité. Industrie Canada serait responsable de la mise en oeuvre en général.

La mise en oeuvre détaillée du chapitre de l’agriculture relève des ministres de l’Agriculture. Sur la scène fédérale, je crois que le ministère de l’Agriculture assure la coprésidence de deux des grands comités. À cet égard, il a la possibilité de jouer un rôle de chef de file. Je laisserai ses représentants parler du rôle qu’ils jouent au sein de ces comités.

En ce qui concerne le fond de votre question — à savoir si le gouvernement fédéral assume un rôle de leadership — il est clair qu’il a joué un rôle primordial, au début, dans la mise sur pied de cet accord. Il continue de défendre et de soutenir farouchement l’Accord et les progrès des travaux. Il n’y a pas de doute là-dessus. Je ne peux pas me prononcer sur la question de savoir s’il a les moyens nécessaires.

**Le sénateur Wiebe:** Je comprends.

**Mme Andras:** Il ne m’appartient pas de faire des commentaires sur la pertinence des ressources que le gouvernement fédéral ou un autre gouvernement fournit. Je ne le peux pas.

**Le président:** Nous sommes un peu inquiets du fait que vous n’êtes que six, et que ce domaine est très important.

**Mme Andras:** Je suis entièrement d’accord avec vous.

**Le sénateur Wiebe:** Vous tombez juste. Ce qui nous manque cruellement, c’est une orientation, quelqu’un au sein de la fonction publique fédérale qui aurait une vision de la direction

go. While the agreements on the ground have to be political, and governments are more concerned, because they are political animals, about their re-election in four years than the long-term goals, if anyone is responsible for those goals, it must be the existing bureaucracy. I sometimes question whether they have that kind of determination. Somewhere along the line, a fire has to be lit, because this has been going on for far too long in this country. It is one of the things that are hurting us badly. If we cannot get our act together in our own country, how will we be a world player?

Pardon me for that little outburst, because I know it is not your responsibility, but it is certainly one of the frustrations that we see from the Senate perspective. This is one way to try to address it.

[Translation]

**Senator LaPierre:** Are you responsible for developing and implementing the agreement?

**Ms. Andras:** We have responsibility for both of these aspects. We provide support to cabinet, to cabinet subcommittees, to working groups and so forth. We assist them with the process of implementing existing commitments. We support them in ongoing negotiations, but we do not initiate the negotiation process as such.

[English]

**Senator LaPierre:** When you say you “monitor,” does that mean you are like the police and make investigations?

**Ms. Andras:** No.

**Senator LaPierre:** Do you wait until someone complains?

**Ms. Andras:** We are not the policemen. If we were, we would need to be a much larger organization. The agreement is self-regulating. If there are no complaints, then —

**Senator LaPierre:** There is nothing happening?

**Ms. Andras:** It is presumed that there is agreement.

**Senator LaPierre:** I have a little difficulty with the numbers. You say it is between 13 governments.

**Ms. Andras:** Yes.

**Senator LaPierre:** We have three territories, ten provinces and the federal government. That is 14.

**Ms. Andras:** Nunavut was not in existence at the time.

**Senator LaPierre:** Has it entered into it?

**Ms. Andras:** Not yet. They are going through a process internally in Nunavut to assess whether they wish to join the agreement.

que nous voudrions voir prendre à notre pays. Alors que les accords doivent être avant tout d'ordre politique, et que les gouvernements se préoccupent davantage, parce que ce sont des êtres politiques, de leur réélection dans quatre ans que des objectifs à long terme, les grands responsables de la réalisation de ces objectifs devraient être les fonctionnaires en poste. Je me demande parfois s'ils ont la détermination nécessaire. Il faudra bien, à un moment donné, qu'une étincelle surgisse, parce que cette situation dure depuis trop longtemps dans ce pays. C'est l'une des choses qui nous fait énormément de tort. Si nous ne pouvons pas agir de manière cohérente dans notre propre pays, comment pourrions-nous nous faire respecter sur la scène internationale?

Pardonnez-moi ce petit éclat, car je sais que ce n'est pas votre responsabilité, mais c'est certainement l'une des frustrations que le Sénat peut constater. C'est un des moyens de tenter de régler la question.

[Français]

**Le sénateur LaPierre:** Êtes-vous responsable pour l'application et le développement de l'entente?

**Mme Andras:** Nous sommes responsables des deux. Nous offrons un appui au cabinet des ministres et à leurs sous-comités, groupes de travail, et cetera. Nous les aidons à poursuivre la mise en œuvre des engagements déjà en place. Dans les cas où il y a des négociations, nous les appuyons. Ce n'est pas nous qui poussons les négociations.

[Traduction]

**Le sénateur LaPierre:** Quand vous dites que vous assurez le contrôle, voulez-vous dire que vous jouez un rôle policier et que vous faites des enquêtes?

**Mme Andras:** Non.

**Le sénateur LaPierre:** Attendez-vous que quelqu'un dépose une plainte?

**Mme Andras:** Nous ne sommes pas des policiers. Si nous en étions, nous aurions besoin d'un organisme beaucoup plus important. L'accord comporte des mécanismes d'autoréglementation. S'il n'y a pas de plainte, alors...

**Le sénateur LaPierre:** Rien ne se produit?

**Mme Andras:** On présume que les parties sont d'accord.

**Le sénateur LaPierre:** J'ai une question concernant les chiffres. Vous dites que l'Accord fait intervenir 13 gouvernements.

**Mme Andras:** Oui.

**Le sénateur LaPierre:** Nous avons trois territoires, dix provinces et le gouvernement fédéral. Ça fait 14.

**Mme Andras:** Le Nunavut n'existait pas à l'époque.

**Le sénateur LaPierre:** A-t-il adhéré à l'Accord?

**Mme Andras:** Pas encore, le gouvernement du Nunavut applique un processus interne afin d'évaluer s'il souhaite adhérer à l'Accord.

**Senator Chalifoux:** I have three questions, and I will ask them all and then you can respond, because one relates to the other.

I live in Northern Alberta. In the early 1980s, the Metis settlement there wanted to grow potatoes, carrots and things like that to deliver to the territories because it would be much easier and less costly. We found that the marketing boards had a very large influence in this. We also found that the trade barrier was at the point that we were not allowed to ship across the border into the territories. We are about 80 miles south of the border with the territories. This could create a lot of good economic development for our settlement, which is a wonderful growing area because we have 24 hours of daylight through the summer months. The marketing boards had a huge influence on that. The trade barriers were huge.

What influence does the marketing board have on the agreement between the Yukon and the territories, and have you heard if they are doing anything about the trade barriers between the territories and the mid-Canada corridor of our provinces right across the country?

**Ms. Andras:** I do not know the specifics of that. I know that the territories have signed the agreement and that they are part of the two major committees that are co-chaired by Agriculture Canada, and perhaps you might save that question for them. The agreement came into place in 1995. I hope that has had some positive impact, but I cannot speak to the specifics.

**Senator Chalifoux:** Do you know anything about the influence the marketing boards have on creating trade barriers across the provinces and the territories?

**Ms. Andras:** Part of the agreement is a commitment to reduce and harmonize some of the standards. I could not comment on the extent to which the marketing boards that relate to trucking local produce are involved. I just am not aware of that level of detail.

**The Chairman:** Supply management does retard the free flow of goods between provinces and territories, does it not?

**Ms. Andras:** Yes, and the agreement itself specified a review of the supply management system.

**The Chairman:** Has that been done?

**Ms. Andras:** To my knowledge, no.

**The Chairman:** Why is that?

**Ms. Andras:** You will have to ask the Department of Agriculture.

**Senator Hubley:** My question may be misplaced as well, but it is of interest to me. I wonder if you have a role in what I would call "crisis management." I will use the example from Prince Edward Island when a disease was discovered in our potatoes.

**Le sénateur Chalifoux:** J'ai trois questions, et je vais vous les poser toutes les trois avant que vous répondiez, car elles sont liées.

Je vis dans le nord de l'Alberta. Au début des années 80, la collectivité Métis là-bas voulait faire pousser des pommes de terre, des carottes et d'autres produits de ce genre pour les livrer aux territoires, parce que c'était beaucoup plus facile et moins coûteux. Nous avons constaté que les offices de commercialisation exerçaient une forte influence là-dessus. Nous avons aussi constaté que les obstacles étaient tels que nous n'avions pas le droit de faire franchir aux produits la frontière des territoires. Nous sommes à environ 80 milles au sud de la frontière des territoires. Ce projet pourrait être une bonne source de développement économique pour notre collectivité, qui est un endroit très propice à l'agriculture, parce que pendant les mois d'été, nous avons 24 heures de lumière. Les offices de commercialisation ont exercé une immense influence là-dessus. Les obstacles au commerce étaient énormes.

Quelle influence l'office de commercialisation a-t-il sur l'accord entre le Yukon et les territoires, et savez-vous s'il a pris des mesures quelconques à propos des obstacles au commerce entre les territoires et la zone médiane du Canada dans nos provinces et dans le reste du pays?

**Mme Andras:** Je ne connais pas les détails de cette question. Je sais que les territoires ont signé l'Accord et qu'ils siègent aux deux grands comités coprésidés par Agriculture Canada, et peut-être devriez-vous leur réserver cette question. L'Accord est entré en vigueur en 1995. J'espère qu'il a eu des retombées positives, mais je ne peux me prononcer sur les détails.

**Le sénateur Chalifoux:** Pouvez-vous nous dire quelque chose à propos de l'influence des offices de commercialisation sur la création d'obstacles au commerce entre les provinces et les territoires?

**Mme Andras:** Une partie de l'Accord constitue un engagement à réduire les normes et à harmoniser certaines d'entre elles. Je ne peux pas me prononcer sur l'étendue du rôle des offices de commercialisation qui sont associés au transport par camion des produits maraîchers locaux. Je ne connais tout simplement pas la situation de manière si détaillée.

**Le président:** La gestion de l'approvisionnement retarde la libre circulation des marchandises entre les provinces et les territoires, n'est-ce pas?

**Mme Andras:** Oui, et l'Accord prévoyait lui-même une révision du système de gestion des approvisionnements.

**Le président:** Cela a-t-il été fait?

**Mme Andras:** Non, pas à ma connaissance.

**Le président:** Pourquoi?

**Mme Andras:** Vous devrez le demander au ministère de l'Agriculture.

**Le sénateur Hubley:** Ce n'est peut-être pas à vous que je devrais poser cette question, mais elle m'intéresse. Je me demande si vous avez un rôle à jouer dans ce que j'appellerais «la gestion de crise». Je vais employer l'exemple de l'Île-du-Prince-Édouard, où une

Our trade with the United States stopped, but they also interfered with our trade across Canada. Do you have any role in a crisis management situation like that?

**Ms. Andras:** No. The ability of provinces to put in place phytosanitary and sanitary standards is not impeded, other than there is a commitment to review the trade impacts and to ensure that any measure is not more trade restrictive than absolutely necessary. Also, if P.E.I. had wished to challenge the basis for other provinces not allowing P.E.I. potatoes in or limiting trade in whatever manner, the agreement does provide a mechanism to deal with that, but it is not really designed to respond in a crisis situation. The full process would take a year or more, and that will not help the farmers.

If, on an ongoing basis, the P.E.I. producers perceive a restriction to be discriminatory and, after consultations with the other province, they feel they have a case to present to an independent panel, then the mechanism does provide a means for dealing with that issue. Frankly, other than through bilateral consultations, which have always been available in the past, there has never been an across-the-board mechanism to deal with these different perceptions as to what is or is not a trade barrier on the part of those who may be subject to a regulation that they do not feel is proper. There is that mechanism and it is being used.

**Senator Hubley:** When we are dealing with agricultural products, the seasons determine when the produce arrives, and sometimes the system works more slowly than Mother Nature. When that happens, it is the farming communities that suffer.

**Senator Day:** Have you done any comparisons with other countries, for example, the United States? They deal with many more jurisdictions. What is the situation with free trade between states compared to between provinces?

**Ms. Andras:** We have not done any formal study. There are very few states that are not bordered by at least four others, whereas in Canada we have one or two provinces bordering one another. You will probably find that they have to get along a little better because there are four against one. They are all contiguous with each other. Having said that, I am not sure from what I hear that the flow of goods or whatever is as smooth as they would like it to be either.

**Senator Day:** No formal studies have been done?

**Ms. Andras:** Not that we have done or of which I am aware.

**Senator Day:** Is there something that we can review to determine what they have done to solve the issues and whether we should think about some of those things?

**Ms. Andras:** I am not sure that there are magic bullets. The system and constitutional structure in the States are different.

maladie a été découverte dans les pommes de terre. Nos exportations aux États-Unis ont cessé, mais la maladie a aussi compromis les échanges commerciaux au Canada. Avez-vous un rôle à jouer en matière de gestion de crise dans les cas comme celui-là?

**Mme Andras:** Non. La capacité des provinces d'appliquer des normes phytosanitaires et sanitaires n'est pas compromise, sinon qu'il existe un engagement à examiner les effets sur le commerce, et à garantir que toute mesure prise n'est pas plus restrictive qu'elle n'a besoin de l'être pour le commerce. En outre, si l'Île-du-Prince-Édouard avait voulu contester les motifs pour lesquels les autres provinces ne voulaient pas laisser entrer ses pommes de terre ou limitaient le commerce de quelque façon que ce soit, l'Accord prévoit alors un mécanisme pour faire face à cette situation, mais il n'est pas vraiment conçu pour composer avec une situation de crise. L'ensemble du processus prendrait un an ou plus, et cela n'aiderait pas les fermiers.

Si les agriculteurs de l'Île-du-Prince-Édouard estiment qu'une restriction représente une discriminatoire continue et que, après des consultations avec l'autre partie, ils croient être fondés de déposer une plainte devant un comité indépendant, alors le mécanisme prévoit un moyen de faire face à cette situation. Franchement, à part les consultations bilatérales, qui ont toujours été possibles jusqu'à maintenant, il n'y a jamais eu de mécanisme général destiné à démêler ce qui constitue ou ne constitue pas un obstacle au commerce aux yeux de ceux qui sont soumis à un règlement qu'ils estiment injuste. Ce mécanisme existe et il sert.

**Le sénateur Hubley:** Quand il s'agit de produits agricoles, les saisons déterminent quel produit arrive sur le marché et, parfois, le système fonctionne plus lentement que Mère nature. Quand cela arrive, ce sont les fermiers qui en souffrent.

**Le sénateur Day:** Avez-vous fait des comparaisons avec d'autres pays, avec les États-Unis, par exemple? Le nombre d'administrations y est beaucoup plus grand. Quelle est la situation en matière de libre-échange entre les États, comparativement à celle entre les provinces?

**Mme Andras:** Nous n'avons pas fait d'étude formelle. Il y a très peu d'États qui ne sont pas entourés par au moins quatre autres, tandis qu'au Canada, les provinces ne touchent qu'à une ou deux autres provinces. Vous constaterez peut-être qu'ils doivent s'entendre un peu mieux entre eux, parce qu'ils sont quatre contre un. Ils sont tous voisins. Cela dit, je ne suis pas certaine, d'après ce que je sais, que la circulation des marchandises y est aussi facile que ce qu'ils souhaiteraient.

**Le sénateur Day:** Aucune étude formelle n'a été faite?

**Mme Andras:** Aucune que nous ayons faite ou dont j'aie eu connaissance.

**Le sénateur Day:** Y a-t-il de la documentation que nous pourrions étudier pour déterminer ce qu'ils ont fait pour résoudre les problèmes et si nous devrions envisager certaines de ces solutions?

**Mme Andras:** Je ne pense pas qu'il y ait de solutions magiques. Le système et la structure constitutionnels des États sont différents.

You were talking about the need for federal leadership. Yes, there is clearly need for that. However, in interprovincial trade, many of the things to be regulated are clearly within the provincial domain. Interprovincial aspects may fall to the federal government in terms of the Trade and Commerce Act provisions, but it is not absolutely clear-cut in every case that they can dictate. There may be a difference in the States.

**Senator Day:** I have a point of clarification with respect to the dispute resolution mechanism. You gave some statistics. This is not legislated, but there is an agreement between the provinces. How is this binding?

**Ms. Andras:** It is not binding.

**Senator Day:** Do you administer the dispute resolution process?

**Ms. Andras:** Yes.

**Senator Day:** You have a panel of experts who get involved as arbitrators, presumably?

**Ms. Andras:** Not as arbitrators, but they are an expert panel. They make a formal recommendation.

There have only been four cases that have gone that far down the path. There are a couple in progress at the moment. Two of the four cases concerned agricultural products, specifically, the interprovincial movement of fluid milk. Both cases went to a panel. In both cases, the panel agreed with the complainant.

In the one case, P.E.I. did ultimately agree to follow the panel's report. The second case concerns New Brunswick, which has not yet complied.

**Senator Day:** You gave us figures noting that there had been 175 disputes to date, with 164 completed. Those figures should be interpreted according to what you have just told us?

**Ms. Andras:** Ninety-five per cent of those complaints are procurement related. Of those, approximately another 95 per cent relate to the federal government.

The number of disputes that have followed the entire process is much smaller with respect to the other chapters. Disputes under agriculture are the most prevalent.

**Senator LaPierre:** It would appear to me from what I have heard today that your office must either be abolished or beefed up. There must be a centralized authority in Canada to administer and develop this agreement. Six people will not do it. Winnipeg is a marvellous location.

**Ms. Andras:** Even in Winnipeg, six people are not enough.

**Senator LaPierre:** Perhaps we should look at that down the road.

Vous parlez du besoin de leadership fédéral. Oui, nous en avons certainement besoin. Toutefois, dans le contexte du commerce interprovincial, beaucoup des éléments à régler sont clairement du ressort provincial. Les aspects interprovinciaux pourraient relever du gouvernement fédéral, des dispositions législatives sur les échanges commerciaux, mais il n'est pas absolument clair que le fédéral peut trancher dans chaque cas. Il y a peut-être une différence aux États-Unis.

**Le sénateur Day:** J'aimerais obtenir des éclaircissements concernant le mécanisme de règlement des différends. Vous nous avez donné des statistiques. Ce mécanisme ne relève pas d'une loi, mais il y a un accord entre les provinces. Dans quelle mesure est-il exécutoire?

**Mme Andras:** Il n'est pas exécutoire.

**Le sénateur Day:** Administrez-vous le processus de règlement des différends?

**Mme Andras:** Oui.

**Le sénateur Day:** Vous avez probablement un groupe d'experts qui jouent le rôle d'arbitres?

**Mme Andras:** Ce ne sont pas des arbitres, mais ils forment un groupe d'experts. Ils font une recommandation formelle.

Il y a seulement eu quatre cas qui sont allés aussi loin dans le processus. Il y en a deux en cours en ce moment. Deux des quatre cas concernaient des produits agricoles, plus particulièrement la circulation interprovinciale du lait de consommation. Les deux cas ont été soumis à un groupe d'experts. Dans les deux cas, le groupe a donné raison au plaignant.

Dans un cas, l'Île-du-Prince-Édouard a fini par accepter de se conformer au rapport du groupe d'experts. Le deuxième cas concerne le Nouveau-Brunswick, qui ne s'est pas encore conformé à la décision.

**Le sénateur Day:** Vous nous avez donné des chiffres en soulignant qu'il y avait eu 175 différends à ce jour, dont 164 étaient réglés. Ces chiffres devraient-ils être interprétés conformément à ce que vous venez de nous dire?

**Mme Andras:** Quatre-vingt-quinze pour cent des plaintes sont liées à l'approvisionnement. Parmi ces plaintes, environ 95 p. 100 mettent en cause le gouvernement fédéral.

Le nombre de différends qui ont franchi tout le processus est beaucoup plus modeste que dans le cas des autres chapitres. Les différends liés à l'agriculture sont les plus nombreux.

**Le sénateur LaPierre:** D'après ce que j'ai entendu aujourd'hui, il me semble que votre bureau devrait être soit démantelé, soit renforcé. Il doit y avoir une autorité centrale au Canada capable d'élaborer et d'administrer cette entente. Six personnes n'y arriveront pas. Winnipeg est une ville merveilleuse.

**Mme Andras:** Même à Winnipeg, six personnes, c'est trop peu.

**Le sénateur LaPierre:** Peut-être devrions-nous étudier la question à un moment donné.

It is fascinating that there are so many problems in moving alcohol. Alcohol is good. There is nothing like a single malt to keep your arteries open.

Why are they so obsessed with alcohol? It would appear that Quebec will not allow wine into the province unless it is bottled in Quebec. Newfoundland does something else. I hope it does not do anything about its magic vodka because my life will be over.

Why is the movement of alcohol so difficult? I am told that I cannot bring liquor from Hull to Ontario in the trunk of my car.

**Ms. Andras:** You can bring it, but it is a question of not paying the appropriate provincial taxes. The entire financial sector is not covered in the agreement. The issue of taxes that may be imposed is part of that. It is not covered by the agreement.

In that particular case, the issue is more one of whether you have paid the proper taxes in bringing liquor across the border.

**Senator LaPierre:** The taxes on liquor are higher in Ontario than in Quebec.

**Ms. Andras:** Drink it in Quebec and do not bring it over.

**Senator LaPierre:** I still think that we need to do something about this matter.

**The Chairman:** I quite agree. At the risk of beating this thing to death, I say it comes down to the division of powers. I have always been against centralizing power, but in this case, the provinces have too much power. Agriculture is really suffering because of the way we are operating.

It is a vast country. It is not an easy problem to solve, but it is certainly one at which we must look.

On behalf of the committee, I want to thank you for coming here. You can tell by the quality of the questions that your evidence has raised some very grave concerns for us in this study on which we are embarking.

If we have more questions of you, do you mind if we have the researchers write to you? I know there is more information we will want to get so we can fully understand your office and how you operate. Do we have your consent to continue to communicate with you on this?

**Ms. Andras:** Absolutely, we would be delighted to communicate.

**Senator LaPierre:** Do you report to the federal Minister of Agriculture?

**Ms. Andras:** No. I report to the 13 ministers responsible for internal trade.

**Senator LaPierre:** Are you still sane?

Il est fascinant de voir tous les problèmes que suscite la circulation de produits comme l'alcool. L'alcool est salubre. Il n'y a rien de mieux qu'un bon Single Malt pour vous dégager les artères.

Pourquoi sont-ils tellement obsédés par l'alcool? Il semblerait que le Québec ira jusqu'à interdire sur son territoire tout vin qui n'aura pas été embouteillé dans la province. Terre-Neuve fait quelque chose d'autre. J'espère qu'elle ne prendra aucune mesure concernant sa délicieuse vodka parce que sinon, c'en est fini de moi.

Pourquoi la libre circulation de l'alcool est-elle si compliquée? Je me suis laissé dire que je ne pouvais transporter de boisson alcoolisée entre Hull et Ottawa dans le coffre de ma voiture.

**Mme Andras:** Vous pouvez le faire, mais se pose alors le problème du non-paiement des taxes provinciales appropriées. L'accord ne couvre pas l'ensemble des aspects financiers, dont les taxes applicables.

Dans ce cas particulier, la question qui se pose est davantage de savoir si vous vous êtes acquittés des taxes requises pour transporter des boissons alcoolisées d'une province à l'autre.

**Le sénateur LaPierre:** Les taxes sur l'alcool sont plus élevées en Ontario qu'au Québec.

**Mme Andras:** Buvez donc votre alcool au Québec et ne le ramenez pas en Ontario.

**Le sénateur LaPierre:** Je persiste à croire qu'il faut faire quelque chose pour régler ce problème.

**Le président:** Je suis tout à fait d'accord avec vous. Au risque d'enfoncer le clou, je dirais que tout ceci résulte de la division des pouvoirs. J'ai toujours été contre la centralisation du pouvoir, mais dans ce cas, les provinces ont trop de prérogatives. Nos façons de faire nuisent véritablement au secteur de l'agriculture.

Le Canada est un vaste pays. Ce n'est pas un problème facile à résoudre, mais nous devons au moins nous y employer.

Au nom du comité, je tiens à vous remercier d'être venu. On peut dire, au vu des questions posées, que votre témoignage a suscité chez nous de grandes inquiétudes à l'égard de l'étude dans laquelle nous nous sommes lancés.

Voyez-vous un inconvénient à ce que nos attachés de recherche vous écrivent, si nous avons d'autres questions à vous poser? Je sais que nous aurons besoin d'informations supplémentaires pour comprendre pleinement comment fonctionne votre bureau. Consentez-vous à ce que nous gardions le contact?

**Mme Andras:** Absolument, nous en serions ravis.

**Le sénateur LaPierre:** Faites-vous rapport au ministre fédéral de l'Agriculture?

**Mme Andras:** Non. Nous faisons rapport aux 13 ministres responsables du commerce intérieur.

**Le sénateur LaPierre:** Et vous n'avez pas encore perdu la raison?



**Ms. Andras:** Sometimes, I wonder. The provision within the agreement is that the designated ministers for internal trade have overall responsibility within their jurisdiction. How they deal with their agricultural ministers is up to them individually. I report to the CIT, the Committee on Internal Trade.

**Senator LaPierre:** Who signs your paycheque?

**Ms. Andras:** We are funded by all 13 governments, and I sign my pay cheque.

**The Chairman:** Do not tell us that because we do not want to hear it.

**Ms. Andras:** We are not public servants of one government or another because all 13 governments provide our funding. The federal government funds one-half and the other 12 governments fund on a proportion-to-population basis.

**The Chairman:** Thank you, Ms. Andras. We will now hear from witnesses from Agriculture and Agri-Food Canada. Senators will recall that Mr. Thomson graced members of the committee with his presence when we travelled to Ireland and the U.K. Welcome, Mr. Thomson.

**Mr. Ian Thomson, Director, Western Hemisphere Trade Policy Division, Agriculture and Agri-Food Canada:** It is a pleasure to see so many friendly faces again since we walked upon the moors in Northern Ireland.

I am pleased to be joined this morning by my colleagues, Mr. Steve Verheul and Mr. Eric Johannsen; and from the Canadian Food Inspection Agency, Ms. Debra Bryanton and Mr. Paul Haddow.

I assume that we have been asked to appear before your committee because we co-chair the Federal-Provincial Agriculture Trade Policy Committee, FPATPC, along with officials from the provinces and territories. The provincial co-chair is rotated on a bi-annual basis. There is an equivalent federal-provincial inspection committee that deals with a number of regulatory and technical issues in respect of interprovincial trade and other matters, hence the presence of the food inspection agency this morning. We look forward to your questions and we thank you for inviting us.

**The Chairman:** Did anyone else in your group want to add anything to that before I turn to Senator Wiebe to begin the questioning?

**Ms. Debra Bryanton, Executive Director, Food Safety, Canadian Food Inspection Agency:** I am certain that senators are familiar with the Canadian Food Inspection Agency, CFIA, which is Canada's largest science regulator. Our priorities are to contribute to the safety of food in Canada and, through our programs, to protect our animal and plant resource base. The

**Mme Andras:** Parfois, je me le demande. L'entente renferme une disposition en vertu de laquelle les ministres responsables du commerce intérieur ont l'entière responsabilité de leur territoire. Chacun d'eux décide des relations qu'il entretient avec son ministre de l'Agriculture. Je fais rapport au Comité sur le commerce intérieur.

**Le sénateur LaPierre:** Qui signe les chèques de paie?

**Mme Andras:** Nous recevons des fonds des gouvernements des 13 provinces et territoires, et je signe mon chèque de paie.

**Le président:** Ne dites rien; cela ne nous regarde pas.

**Mme Andras:** Nous ne sommes pas des fonctionnaires d'un gouvernement ou d'un autre car nous recevons des fonds de chacun d'entre eux. Le gouvernement fédéral nous en verse la moitié et la participation des 12 autres gouvernements est proportionnelle à la population de la province ou du territoire qu'ils représentent.

**Le président:** Je vous remercie, madame Andras. Nous allons maintenant entendre les témoins d'Agriculture et d'Agroalimentaire Canada. Chers sénateurs, vous vous souviendrez que M. Thomson nous avait fait la grâce de nous accompagner lors de notre voyage en Irlande et au Royaume-Uni. Monsieur Thomson, soyez le bienvenu.

**M. Ian Thomson, directeur, Division de la politique commerciale de l'hémisphère occidental, Agriculture et Agroalimentaire Canada:** Je suis ravi de retrouver plusieurs visages amicaux que je n'avais pas revus depuis que nous nous étions promenés ensemble dans les landes d'Irlande du Nord.

Je suis accompagné ce matin de mes collègues, MM. Steve Verheul et Eric Johannsen, ainsi que de Mme Debra Bryanton et de M. Paul Haddow, de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

J'imagine que nous avons été appelés à comparaître devant votre comité parce que nous coprésidons le Comité fédéral-provincial des politiques de commerce agricole, ou CFPPCA, conjointement avec les représentants des provinces et territoires. La coprésidence provinciale change deux fois par an. Il existe un comité d'inspection fédéral-provincial équivalent, qui s'occupe notamment d'un certain nombre de problèmes d'ordre réglementaire et technique liés au commerce interprovincial, d'où la présence ce matin parmi nous de représentants de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Nous vous remercions de nous avoir invités et nous sommes prêts à répondre à vos questions.

**Le président:** Quelqu'un d'autre souhaite-t-il ajouter quelque chose avant que je ne cède la parole au sénateur Wiebe pour qu'il entame la série de questions?

**Mme Debra Bryanton, directrice exécutive, Salubrité des aliments, Agence canadienne d'inspection des aliments:** Je suis certaine que les sénateurs connaissent bien l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA, qui se trouve être le plus grand organisme de réglementation scientifique au Canada. Nos priorités consistent à contribuer à la salubrité des aliments au

CFIA also co-chairs the Federal-Provincial-Territorial Agri-Food Inspection Committee mentioned by Mr. Thomson, which deals with some of the technical trade issues raised earlier.

Many of our federal-provincial committees are not so much oriented toward resolving barriers — because in the technical world, there are few barriers — but more oriented toward proactively working with the provinces to build national systems that avoid trade barriers. We did not prepare any specific comments for this morning but we are happy to respond to your questions. As well, Mr. Paul Haddow is here from our interprovincial affairs group to comment on any issues in respect of international trade agreements and how the sanitary and phyto-sanitary agreements are domestically integrated into our system.

**The Chairman:** You will recall that the previous witness, when talking about the interprovincial barriers, said that they are trying to avoid putting up new obstacles, provided sanitary and phyto-sanitary issues do not arise. With that in mind, what is the current status of the movement of cheese products between the provinces?

**Ms. Bryanton:** The Canadian Food Inspection Agency has two kinds of legislation. The food and drug legislation is based on criminal law and applies to all food products sold in Canada. We also have legislation based on trade and commerce authority that applies to products shipped internationally. We have dairy products regulations that cover cheese and there are no restrictions on the movement of cheese interprovincially. The requirement is such that if the product moves interprovincially, it must be produced in a federally registered establishment.

**Senator Wiebe:** Are any of you members of the Federal-Provincial Agriculture Trade Policy Committee?

**Mr. Thomson:** As I tried to explain, senator, the federal co-chair of the committee is the Director General of the International Trade Policy Directorate at Agriculture and Agri-Food Canada. Unfortunately, he was unable to attend this morning because he is on language training, and yes, there is a direct relationship between Agriculture and Agri-Food Canada and the FPATPC.

**Senator Wiebe:** You were here during our last witness's presentation and so you will probably recall the comments I made to Ms. Andras regarding the lack of an engine to drive the free trade agreement within Canada. If there were such an engine, would I be safe in assuming that this group might be one of the cylinders?

**Mr. Thomson:** Absolutely.

pays et, par l'intermédiaire de nos programmes, à protéger notre base de ressources animales et végétales. L'ACIA assure également la coprésidence du Comité fédéral-provincial-territorial de l'inspection agro-alimentaire dont a parlé M. Thomson et qui s'occupe de certaines des questions commerciales d'ordre technique évoquées précédemment.

Beaucoup de nos comités fédéraux-provinciaux ne sont pas tant axés sur l'abolition des barrières — parce que techniquement, il y en a peu. Ils s'efforcent davantage de travailler de manière proactive avec les provinces pour bâtir des systèmes nationaux qui évitent tout obstacle au commerce. Nous n'avons pas préparé d'allocution pour notre comparution de ce matin, mais nous serons heureux de répondre à vos questions. Je tiens à ajouter que M. Paul Haddow, qui fait partie de notre groupe des affaires interprovinciales, est ici pour vous parler de toute question relative aux accords commerciaux internationaux et de la façon dont les ententes sanitaires et phytosanitaires s'insèrent dans le système canadien.

**Le président:** Vous vous rappellerez que le témoin précédent, parlant des barrières interprovinciales, a dit qu'il s'efforçait d'éviter l'apparition de tout nouvel obstacle puisqu'il n'y a pas de problèmes sanitaires ou phytosanitaires. Ceci dit, qu'en est-il de la circulation des produits fromagers entre les provinces?

**Mme Bryanton:** L'Agence canadienne d'inspection des aliments s'en remet à deux types de mesures législatives. La Loi sur les aliments et drogues repose sur le droit criminel et s'applique à l'ensemble des produits alimentaires vendus au Canada. Par ailleurs, il y a les dispositions régissant le commerce et les échanges, qui s'appliquent à l'ensemble des produits exportés aux quatre coins du monde. En outre, il existe des règlements applicables aux produits laitiers qui couvrent les fromages, et il n'y a aucune restriction à la circulation des fromages entre les provinces. L'exigence est que tout produit étant appelé à traverser les frontières interprovinciales doit être fabriqué dans un établissement agréé par le gouvernement fédéral.

**Le sénateur Wiebe:** Y en a-t-il, parmi vous, qui sont membres du Comité fédéral-provincial des politiques de commerce agricole?

**M. Thomson:** Comme j'ai tenté de l'expliquer, monsieur le sénateur, le coprésident fédéral du comité se trouve être le directeur général de la Direction des politiques de commerce international à Agriculture et agro-alimentaire Canada. Malheureusement, il n'a pu être des nôtres ce matin parce qu'il est en formation linguistique; mais oui, il existe un lien direct entre Agriculture et agro-alimentaire Canada et le CFPPCA.

**Le sénateur Wiebe:** Comme vous étiez ici lorsque le témoin précédent a fait son exposé, vous vous souviendrez probablement de ce que j'ai dit à Mme Andras au sujet de l'absence d'un élément moteur permettant de réaliser pleinement l'accord de libre-échange au Canada. Si un tel moteur existait, aurais-je raison de croire que ce groupe pourrait être un de ses cylindres?

**M. Thomson:** Absolument.

**Senator Wiebe:** Responsibilities within the provincial and federal levels of government are spread throughout many departments.

**Mr. Thomson:** When you mentioned being one of the cylinders, were you referring to the Senate committee or to the FPATPC?

If there is such an engine, it is not running on all cylinders because we are moving terribly slowly.

I would like to put my next question. The AIT, which you said you were a member of, or your boss was a member of, had set a number of deadlines for reviews on internal trade barriers, especially relating to food products. So far, these reviews have not been undertaken. Some of them were set as annual reviews, and those too have not been undertaken. Can you tell me why they have not been undertaken; or if they have, why they have not been tabled? What is the problem?

**Mr. Thomson:** You are right, the scope and coverage of chapter nine is an ongoing concern. However, within the Federal-Provincial Agriculture Trade Policy Committee, time constraints and the focus on our international negotiations within the WTO have tended to overwhelm the agenda.

**Mr. Steve Verheul, Chief Agriculture Negotiator, Agriculture and Agri-Food Canada:** If I could add to that, the idea of reviewing the scope and coverage of the agreement has been brought before federal-provincial ministers on a number of occasions. They have taken the decision that we would not make any efforts in that regard at this time. Their view was that the industry was more interested in putting the focus on the WTO negotiations. They have made that decision, pretty much on an annual basis, not to pursue those negotiations.

**The Chairman:** Is that good public policy for Canada?

**Mr. Verheul:** That is a much different question. As you would understand, to have a negotiation you have to have willing partners come to the table. The provinces have expressed the view that they do not want to negotiate any further on those particular issues at this time.

**The Chairman:** Statistics indicate that internal trade has been increasing, but at a much slower rate than external trade. Can you provide the committee with your views on why external trade is growing faster than internal trade? What do you say to that?

**Mr. Verheul:** It is not an issue on which we have done a lot of analysis. My immediate reaction is that part of the reason is the nature of the economy within Canada. We have a lot of north-south trade in the West and East. In many cases, that kind of trade is easier than trade between the far West and the far East. I would suggest it is, in part, for reasons of geography. However, as I mentioned, we have not done a lot of analysis on that.

**Le sénateur Wiebe:** Les responsabilités au sein des ordres de gouvernements provinciaux et fédéral sont réparties entre de nombreux ministères.

**M. Thomson:** Lorsque vous parliez d'être un de ses cylindres, faisiez-vous référence au comité du Sénat ou au CFPPCA?

Si un tel moteur existe, il ne tourne pas à plein régime parce que nous avançons terriblement lentement.

J'aimerais maintenant passer à ma prochaine question. L'ACI, dont vous dites être signataire, ou tout au moins votre patron, a fixé un certain nombre d'échéances pour la révision des obstacles au commerce intérieur, particulièrement en ce qui concerne les aliments. Jusqu'à présent, rien n'a été fait. Certains examens, prévus chaque année, n'ont pas non plus été effectués. Pouvez-vous me dire pourquoi rien n'a été entrepris ou, dans le cas contraire, pourquoi les résultats n'ont pas été divulgués? Quel est le problème?

**M. Thomson:** Vous avez raison, la portée et l'étendue du chapitre neuf sont une préoccupation constante. Toutefois, au sein du Comité fédéral-provincial des politiques de commerce agricole, les contraintes de temps et nos négociations internationales dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce ont bousculé notre programmation.

**M. Steve Verheul, négociateur principal en agriculture, Agriculture et Agroalimentaire Canada:** Si je puis me permettre d'ajouter un élément, je dirais que l'idée de revoir la portée et l'étendue de l'entente a été soumise aux ministères fédéral et provinciaux concernés à plusieurs reprises. Mais ceux-ci ont décidé que nous ne ferions aucun effort dans ce sens pour le moment. Selon eux, l'industrie voulait davantage se concentrer sur les pourparlers à l'OMC. Ils ont donc pris cette décision, plus ou moins sur une base annuelle, de ne pas poursuivre ces négociations.

**Le président:** Est-ce une bonne politique pour le Canada?

**M. Verheul:** C'est une toute autre question. Comme vous le comprendrez, pour négocier, il faut que les partenaires assis autour de la table soient conciliants. Les provinces ont dit ne plus vouloir poursuivre les négociations sur ces questions pour l'instant.

**Le président:** Des statistiques révèlent que le commerce intérieur a augmenté, mais à un rythme beaucoup moins élevé que le commerce extérieur. Pourriez-vous nous expliquer pourquoi il en est ainsi? Qu'en pensez-vous?

**M. Verheul:** Nous ne nous sommes pas beaucoup penchés sur la question. À première vue, je dirais que cela tient en partie à la nature de l'économie canadienne. Nous faisons beaucoup de commerce nord-sud, aussi bien dans l'Ouest que dans l'est du pays. Dans bien des cas, ce commerce est plus facile à réaliser que des échanges avec l'extrême-ouest et l'extrême-est. J'attribuerais donc cela en partie à des facteurs d'ordre géographique. Toutefois, comme je viens de le dire, nous n'avons pas fait d'étude approfondie sur le sujet.

**The Chairman:** It is also due in part to the interprovincial barriers that we are now studying. Would you not agree?

**Mr. Verheul:** That would be part of the issue, definitely.

**Senator Gustafson:** The policy framework, the APF, was announced in June 2002. The farmers still do not understand the program and agriculture is changing so fast on the global scene. For instance, we had \$5 durum; we now have \$2.60 durum. That presents a whole new challenge for agriculture. How long will it be before the farmers will understand what is happening? I realize that, as Senator Wiebe said, three provinces have not signed on yet. This is becoming a serious problem.

It may be easier to inspect the shrubs in Ireland than to answer this question.

**Mr. Thomson:** What can I say, senator, that you are not aware of already? There are difficulties in trying to resolve these issues between the federal government and selected provinces for varying reasons. What we do know is that you are right, agriculture is changing fast around the world. The notion that underlies the APF is that Canada should be much more able to respond effectively to those challenges, and hence the different elements under the APF designed to meet them. That includes an international component, for example, which contemplates new movement in terms of our representation abroad, our trade advocacy efforts in the U.S. and around the world and other such elements. In relating it back to interprovincial barriers, I can appreciate what you are saying, but there might be a difficulty in making a causal link between the APF and the movement of goods between provinces as an issue.

**Senator Gustafson:** The position of the World Trade Organization will definitely impact what happens in Canada. It will impact in different areas, such as the milk industry, the chicken industry, the turkey industry and so on. They are calling for the removal of a lot of the significant programs currently in place. How will Canada respond to that? The last response we had in Mexico was that there were no negotiations. Things broke down. It appears to me that the problems are becoming greater and the answers probably fewer.

**Mr. Thomson:** Fortunately, we have our chief agricultural negotiator here this morning. I notice you did not mention the Wheat Board in that list of items.

**Senator Gustafson:** It gets too complex when you get into all of that.

**Mr. Verheul:** Without a doubt, we do have some challenges ahead of us in the WTO negotiations. We do have a particular challenge with our level of border protection with respect to supply-managed commodities. Other countries are seeking greater access to our markets. We are by no means the only country with commodities that are import-sensitive — as we have with dairy,

**Le président:** Les barrières interprovinciales que nous étudions actuellement en sont aussi un peu responsables. N'êtes-vous pas d'accord?

**M. Verheul:** Elles expliquent effectivement une bonne partie de la situation.

**Le sénateur Gustafson:** Le Cadre stratégique pour l'agriculture a été annoncé en juin 2002. Les producteurs agricoles ne comprennent toujours pas ce programme, et l'agriculture évolue très rapidement à l'échelle mondiale. Par exemple, avant, il y avait du blé à 5 \$; aujourd'hui, on en trouve à 2,60 \$. Cela représente un nouveau défi de taille pour l'agriculture. Combien de temps les agriculteurs mettront-ils à comprendre la situation? Comme l'a souligné le sénateur Wiebe, je vois que trois provinces n'ont pas encore signé. Cela devient un sérieux problème.

Il serait peut-être plus simple d'aller inspecter les buissons en Irlande que de répondre à cette question.

**M. Thomson:** Que puis-je dire, sénateur, que vous ne sachiez pas déjà? Tenter de résoudre ces problèmes entre le gouvernement fédéral et plusieurs provinces n'est pas chose facile, et ce, pour différentes raisons. Toujours est-il que vous avez bien résumé la situation: l'agriculture évolue rapidement dans le monde. La notion qui sous-tend le Cadre stratégique pour l'agriculture est que le Canada devrait être bien mieux armé pour relever efficacement ces défis et donc comprendre les différents éléments permettant d'atteindre l'objectif visé. Cela inclut un volet international, par exemple, dont la possibilité de représenter le Canada à l'étranger, le maintien de nos efforts en matière de défense de nos intérêts commerciaux aux États-Unis et dans le reste du monde, entre autres. Quant aux barrières interprovinciales, je comprends bien ce que vous dites, mais il pourrait y avoir un problème à établir un lien de causalité entre le Cadre stratégique pour l'agriculture et la circulation des marchandises entre les provinces.

**Le sénateur Gustafson:** La position adoptée par l'Organisation mondiale du commerce aura certainement une incidence sur la situation au Canada. Elle aura des répercussions dans plusieurs secteurs, comme celui de l'industrie laitière, de l'élevage de dindes ou de poulets, etc. L'OMC demande la suppression de nombreux programmes importants actuellement en place. Comment le Canada entend-il réagir? À la dernière rencontre qui s'est tenue au Mexique, les négociations ont avorté. Il me semble que les problèmes se multiplient et que les réponses se font de plus en plus rares.

**M. Thomson:** Heureusement, notre négociateur principal en agriculture est ici ce matin. Je remarque que la Commission canadienne du blé ne faisait pas partie de votre liste.

**Le sénateur Gustafson:** Cela devient trop complexe quand on entre dans tous ces détails.

**M. Verheul:** À n'en pas douter, plusieurs défis nous attendent dans le cadre des négociations avec l'OMC. Nous avons un enjeu de taille concernant notre niveau de protection à la frontière pour les produits soumis à la gestion de l'offre. Plusieurs pays veulent avoir un meilleur accès à nos marchés. Nous sommes loin d'être le seul État ayant des produits menacés par les importations —

chicken and eggs. The progress that we made over the last six months or so in the negotiations leading up to the Cancun ministerial conference was more in the direction of recognizing that there should be some different treatment for import-sensitive commodities. We do have a chance at addressing that issue in the negotiations.

**Senator Gustafson:** If that door is opened, what happens in the long run?

**Mr. Verheul:** Much depends on what kind of agreement we end up with. If we have an agreement that results in more pressure, or we get more pressure on our existing tariff levels, then that obviously has an impact on the industry. However, I do not think we are talking about the kinds of impacts that would mean the end of supply management, for example. We may have to look at whether any adjustments might be required, or an evolution of the system, but I do not think we are talking about something that will result in the end of supply management.

**Senator Wiebe:** Talking about the impact on the industry, we are putting a significant effort into the removal of subsidies worldwide on grain. Let us say that we are successful in our world trade negotiations and are able to remove all of the subsidies on grain. Every country now involved in these negotiations has so much cultivated land. What would those farmers who were receiving subsidies grow — and those farmers who were not?

I ask that because in my mind, our problem is not the subsidies; the problem is overproduction. Even if the subsidies were all removed tomorrow, the price of grain would not go up. The farmers in Europe would react exactly the same way as farmers in Canada, in that the only thing they know to do with their land is to grow durum or barley. They will continue to grow durum and barley.

What we see now is a world price level for grain that reflects the value of the product. Governments in the United States and Europe have made the decision that farming is a way of life and not a business, and they will provide the dollars to ensure that those farmers remain. Is that a correct assessment?

**Mr. Verheul:** Certainly the main protagonists in the negotiations, the U.S. and Europe, have indicated that they are committed to continuing to support their farmers. Much of what we are talking about in the WTO negotiations is not necessarily how much you subsidize your producers, but how you subsidize your producers. We are calling for reductions in or elimination of the most trade-distorting kinds of subsidies that do result in overproduction, but we are pressing countries to provide subsidies without any links to production or prices so that farmers in many cases — and this is the direction Europe is going — would receive subsidies without necessarily having to grow anything. It would be based on what they did during historical periods. The idea is to

comme c'est le cas pour les produits laitiers, le poulet et les oeufs. Les progrès que nous avons réalisés au cours des six derniers mois, environ, dans les négociations ayant mené à la conférence ministérielle de Cancun visaient davantage à reconnaître qu'il faudrait traiter différemment les produits sensibles aux importations. Nous avons vraiment la possibilité d'aborder cette question durant les négociations.

**Le sénateur Gustafson:** Si cette porte s'ouvre, qu'advient-il à long terme?

**M. Verheul:** Cela dépendra beaucoup de l'entente que nous aurons conclue. Si celle-ci accentue la pression ou que le niveau actuel de nos tarifs douaniers est soumis à davantage de tensions, il y aura certainement une incidence sur l'industrie. Toutefois, je ne pense pas que nous parlions du type de répercussions qui signifieraient la fin de la gestion de l'offre, par exemple. Nous devrions examiner si des ajustements sont nécessaires ou voir s'il y a un moyen de faire évoluer le système, mais je ne crois pas que nous parlions de quelque chose qui entraînerait la fin de la gestion de l'offre.

**Le sénateur Wiebe:** Pour en revenir aux répercussions sur l'industrie, j'aimerais dire que nous ne ménageons aucun effort pour obtenir l'abolition des subventions sur les céréales accordées partout dans le monde. Admettons que nous ayons du succès dans nos négociations commerciales internationales et que nous puissions éliminer toutes les subventions sur les céréales. Chacun des pays participant à ces négociations compte une certaine superficie de terres cultivées. Que feraient pousser les agriculteurs qui recevaient des subventions et que feraient les autres?

Si je pose cette question, c'est parce que dans mon esprit, notre problème n'est pas lié aux subventions, mais à la surproduction. Même si on supprimait toutes les subventions demain matin, le prix des céréales n'augmenterait pas. En Europe, les cultivateurs réagiraient exactement de la même façon que les agriculteurs canadiens puisque la seule chose qu'ils savent faire sur leurs terres, c'est semer du blé dur ou de l'orge. Ils ne s'arrêteront pas.

Actuellement, nous voyons que le niveau du prix des céréales reflète la valeur du produit. Aux États-Unis et en Europe, les gouvernements ont décidé que l'agriculture était un mode de vie plus qu'une activité lucrative et qu'ils allaient continuer de mettre les fonds nécessaires pour que ces agriculteurs continuent d'exister. Est-ce une évaluation correcte?

**M. Verheul:** Il est certain que les principaux protagonistes dans les négociations, les États-Unis et l'Europe, ont indiqué qu'ils étaient déterminés à continuer d'appuyer leurs agriculteurs. Dans le cadre des négociations de l'OMC, nous n'insistons pas nécessairement sur la quantité de subventions accordées, mais plutôt sur la façon dont les producteurs sont aidés. Nous demandons la réduction ou l'élimination des subventions qui faussent le plus les échanges commerciaux et qui donnent lieu à une surproduction, mais nous exhortons les pays à accorder des subventions sans établir de liens avec la production ou les prix afin que les agriculteurs, dans bien de cas — et c'est l'orientation qu'est en train de prendre l'Europe — puissent recevoir des aides

remove some of the distorting factors in production and allow those producers who can produce the most efficiently to compete in a fair marketplace.

**Senator Wiebe:** In Canada, we are very good at what we do. I am talking about the farmers. Because the price is low, the farmer who receives no subsidies does whatever he can and uses whatever technology is out there to increase the number of bushels that he produces per acre. He does that because his costs per acre are about the same, but if he can increase what he gets from that acre, he will be able to keep that on his table because he will be able to sell that much more product.

If those subsidies that we call “trade distorting” and that encourage more production in Europe are causing the problem, why would those farmers, after the removal of those subsidies, react any differently from our farmers? Again, the problem of oversupply will continue, and the only way we will be able to get that price up is if Mother Nature causes a disaster somewhere in the world and no crop is raised.

**Mr. Verheul:** It is a generally anticipated outcome of the negotiations that if we do succeed in getting real reductions in subsidies, particularly trade-distorting subsidies, we would see a fair amount of production adjustment around the world. We would see some producers in those areas that are not competitive moving out of that kind of production, or moving out of production entirely. Certainly that has been a feature of the direction in which Europe has been going. Also, the expectation in some of the reforms is towards providing producers with assistance even if they do not produce, and some of the analysis that we have seen out of Europe is that many of them would not. Why go to all the extra trouble if you will get the same cheque anyway? The expectation is that if we get the right kind of reductions and move to the right kinds of support, then we will see a production effect. We will see less production and a more competitive and fair marketplace.

**The Chairman:** I have a question about the import-sensitive commodities. You mentioned that you might consider making some adjustments in supply management. I would like to know what specific adjustments you are prepared to put on the table on Canada's behalf.

**Mr. Verheul:** We are not prepared to put any adjustments in supply management on the table. Supply management is not really an issue in the negotiations. What could have some potential impact is an agreement that results in reduction of tariffs at the border. That would then have some impact on the supply management system's ability to set a domestic price without reference to what is happening elsewhere in the world.

Our position in the negotiations is that countries should have the option of either making reductions in tariffs or making improvements to tariff quotas. The supply management sector supports the Canadian position that there should be an option to make improvements through tariff quotas. Supply management

sans nécessairement avoir à produire quelque chose. Ce serait conforme à ce qu'ils ont fait au cours de leur histoire. L'idée consiste à éliminer certains des facteurs qui faussent la production et de permettre aux agriculteurs les plus performants de livrer concurrence sur un marché équitable.

**Le sénateur Wiebe:** Au Canada, nous sommes très bons dans ce que nous faisons. Je parle des agriculteurs. Étant donné que les prix sont bas, les cultivateurs qui ne reçoivent aucune subvention font tout ce qu'ils peuvent et utilisent toutes les techniques possibles pour accroître le nombre de boisseaux produits par acre. Ils font cela parce que les coûts par acre sont à peu près les mêmes, mais s'ils peuvent accroître leur rendement, ils pourront vendre davantage et donc obtenir un plus grand bénéfice.

Si ces subventions, dont on dit qu'elles faussent le commerce et favorisent un accroissement de la production en Europe, sont la source du problème, pourquoi ces agriculteurs, après la suppression des subventions, réagiraient-ils différemment des cultivateurs canadiens? Une fois encore, le problème de l'offre excédentaire demeurerait, et la seule façon de voir monter les prix serait que Mère Nature provoque un désastre quelque part dans le monde qui ravagerait les cultures.

**M. Verheul:** De manière générale, l'une des issues attendues des négociations est que si nous réussissons à faire baisser sensiblement les subventions, particulièrement celles qui faussent les échanges commerciaux, nous verrons un rajustement important de la production dans le monde. Certains producteurs travaillant dans des secteurs non compétitifs changeraient de cultures ou cesseraient toute production. C'est certainement un des éléments de l'orientation qu'a prise l'Europe. De plus, on anticipe que certaines réformes viseront à aider même les cultivateurs qui ne produisent pas, et certaines des analyses faites en Europe révèlent que c'est ce qui se passerait dans bien des cas. Pourquoi se compliquer la vie si, au bout du compte, le montant du chèque est le même? On estime que des réductions judicieuses et une aide ciblée auront un effet sur la production. Nous verrions ainsi une diminution de la production et l'avènement d'un marché plus concurrentiel et plus équitable.

**Le président:** J'ai une question au sujet des produits sensibles aux importations. Vous avez dit que vous envisagiez d'apporter quelques ajustements à la gestion de l'offre. J'aimerais savoir au juste quels ajustements vous entendez proposer à la table des négociations au nom du Canada.

**M. Verheul:** Nous n'avons nullement l'intention de proposer quelque ajustement que ce soit. La gestion de l'offre n'est pas vraiment à l'ordre du jour des négociations. Ce qui pourrait avoir un certain effet, ce serait une entente donnant lieu à la réduction des barrières tarifaires à la frontière. Ceci aurait une incidence sur la capacité du système de gestion de l'offre à fixer des prix à l'échelle nationale sans tenir compte de ce qui se pratique ailleurs dans le monde.

La position que nous défendons, dans le cadre des négociations, est que les pays devraient pouvoir choisir entre réduire les barrières tarifaires et apporter des améliorations aux contingents tarifaires. Le secteur de la gestion de l'offre appuie la position canadienne selon laquelle on devrait avoir la possibilité

would be able to continue to function in that kind of an environment. We are seeing some progress in the negotiations towards that idea that Canada has been promoting.

**The Chairman:** We have heard some evidence today about the AIT. We have heard that it is not working as well as it could. Some might even say it is a failure and should be restructured. In one sense, some of the parties are treading water and we are not doing as much as we could to break down provincial barriers. I would like the five of you to consider what advice you would give to this committee as policy-makers on what we should consider doing about this apparent impasse.

**Senator Hubley:** We are looking at value-added products from the perspective of the farmer, to give more opportunities to the primary producer to reap more of the benefits. There seems to be an imbalance in the cost of the primary product and a value-added product. What can you do to assist farmers to make that move or encourage them to consider value-added products? It might be identifying a market, or securing a market if you are on any of the trade expeditions. What trade barriers face our farmers in moving from being primary producers to a value-added situation?

**Mr. Verheul:** Others may wish to add to this. One of our objectives in the WTO negotiations with respect to our access to other markets is to address the issue of what is called "tariff escalation," where the tariff on a basic product is much lower than on a processed product, which discourages processing in an exporting country and favours the processing being done in the importing country. A number of proposals are on the table to address those disparities. Rather than shipping canola seed to a country, we could ship canola oil or canola meal and start to add more value without facing the kinds of barriers in other markets that we might otherwise face.

The other issue I will mention is a movement on the part of the industry and producers in Canada, as well as in other countries, to try to get a greater profile for the whole issue of market power on behalf of farmers, so that farmers can have an opportunity to get a bigger slice of the pie when selling produce around the world.

**Senator Ringuette:** In my area, dairy producers feel that the issue closer to home is NAFTA. Are there any unresolved trade issues in regard to agricultural products in NAFTA?

**Mr. Verheul:** No, there are no unresolved issues at the moment. Some areas have been described as being left out of NAFTA, in particular, the supply-managed products, and, on the U.S. side, their sensitive products, including sugar, cotton, peanuts and others. Those were essentially exempted from the NAFTA. That agreement has been challenged, but not successfully, so they remain exempted.

de réaliser des améliorations grâce aux contingents tarifaires. Dans un tel environnement, on pourrait continuer d'assurer la gestion de l'offre. Nous constatons que l'idée mise de l'avant par le Canada fait son chemin dans les négociations.

**Le président:** Aujourd'hui, nous avons entendu quelques témoignages au sujet de l'ACI. Il semblerait qu'il ne fonctionne pas aussi bien qu'il le devrait. Certains sont même de l'avis que c'est un échec et qu'il faudrait le remodeler. Dans un sens, certaines parties pataugent et nous ne faisons pas tout ce que nous devrions pour éliminer les barrières entre les provinces. Je vous demande, à tous les cinq, en tant que décideurs, de réfléchir aux conseils que vous donneriez aux membres de ce comité sur la façon de sortir de cette impasse manifeste.

**Le sénateur Hubley:** Nous voulons des produits à valeur ajoutée du point de vue des agriculteurs, pour permettre à ces derniers d'accroître leurs bénéfices. Il semble y avoir un déséquilibre entre le coût du produit brut et celui du produit transformé. Que pouvez-vous faire pour aider les agriculteurs à entreprendre ce changement ou les encourager à se tourner vers les produits à valeur ajoutée? Cela pourrait consister à identifier ou à protéger un marché. Quelles sont les barrières commerciales auxquelles font face nos agriculteurs s'ils passent du secteur de la production primaire à celui de la production à valeur ajoutée?

**M. Verheul:** D'autres témoins voudront peut-être ajouter quelque chose à ceci. L'un de nos objectifs, dans le cadre des négociations de l'OMC sur notre accès à d'autres marchés, est de corriger le problème de l'échelle tarifaire qui fait que les tarifs douaniers appliqués à un produit brut sont très inférieurs à ceux demandés pour un produit transformé, ce qui décourage la transformation dans le pays exportateur et favorise le traitement dans le pays importateur. Un certain nombre de propositions sont sur la table pour éliminer ces disparités. Plutôt que d'exporter des graines de canola dans un pays, nous pourrions exporter de l'huile ou de la farine de canola et donner ainsi une valeur ajoutée à notre produit sans devoir affronter les obstacles qui se dressent sur d'autres marchés et auxquels nous devrions faire face autrement.

J'aimerais également faire mention d'une initiative de la part de l'industrie et des producteurs du Canada, ainsi que d'autres pays, visant à faire mieux connaître toute la question de l'emprise sur le marché en faveur des agriculteurs, pour que ces derniers puissent avoir une plus grande part du gâteau lorsqu'ils vendent leurs produits sur la scène internationale.

**Le sénateur Ringuette:** Dans ma région, les producteurs laitiers considèrent que l'ALENA est ce qui les touche le plus. Reste-t-il des questions commerciales en suspens relatives aux produits agricoles dans le contexte de l'ALENA?

**M. Verheul:** Non, il n'y en a pas pour l'instant. Certains secteurs sont décrits comme n'étant pas visés par l'ALENA, notamment les produits soumis à la gestion de l'offre et, du côté américain, les produits sensibles, comme le sucre, le coton, les arachides et autres. Ces produits ont été essentiellement exemptés de l'ALENA. Cet accord a été contesté, sans succès cependant, si bien que ces produits restent exemptés.

There are also provisions in the NAFTA that we would examine when reviewing subsidy levels or making further progress on subsidies between the two countries, but that work has not really progressed. The debate has shifted more to the WTO than to NAFTA.

**Senator Fairbairn:** I apologize for being late. It is Literacy Action Day on Parliament Hill, and I was leading the charge this morning at some ungodly hour. At any rate, I am sorry I missed the initial comments.

I come from Southwestern Alberta, which at the moment is the centre of the woes in the cattle industry and the industries surrounding it. For the record, I would like to thank the Canadian Food Inspection Agency for its work on that issue. It has taken an extraordinary and powerful role in putting Canada in a position to give factual reasons for the border to be open.

One of your colleagues came to auction barns and rallies with me in order to explain a complex issue that was causing the farmers great anxiety in the beginning. The fact is they were having difficulty in understanding the science.

I say hats off to the agency. They did a splendid job, and all Canadians should be proud of them.

I want to pick up on the matter that the chairman asked witnesses to think about. It has always been a mystery to me why there is so little movement on the interprovincial trade issue in Canada. In 1993, the then Minister Manley of Industry, Science and Technology came out of the gate with a determination that, come heck or high water, he would achieve movement in that area. He put much time and effort into trying to create a process and seeking resolution of issues that would allow for better interprovincial trade.

We worry about the WTO and everything else that is happening in the world, but we have ten provinces, three territories and the federal government and we cannot get our own house in order.

Could you briefly indicate the key points that prevent the players in our country from finding common ground? I know the issues might be somewhat different in each province, that is understandable, but what are the main reasons why we are depriving ourselves of agricultural value, efficiency and a future for our producers? There must be a switch that can be turned. Can you help me understand this?

**Mr. Paul Haddow, Executive Director, International Affairs, Canadian Food Inspection Agency:** We must be careful not to exaggerate the problem. There are many interprovincial barriers. In the presentation from the Internal Trade Secretariat, Ms. Andras indicated that there had been a vast number of disputes, about 985, but most were in the area of government procurement.

Certaines des dispositions de l'ALENA feraient l'objet d'un examen de notre part, notamment au chapitre des subventions, ou pour aplanir les difficultés dans ce domaine entre les deux pays, mais rien n'a vraiment été accompli à cet égard. Le débat porte maintenant plus sur l'OMC que sur l'ALENA.

**Le sénateur Fairbairn:** Veuillez m'excuser de mon retard. C'est aujourd'hui la Journée de l'alphabétisation sur la Colline parlementaire et je me suis trouvée sur la ligne de front dès ce matin, à une heure impossible. Dans tous les cas, désolée d'avoir manqué les observations initiales.

Je viens du sud-ouest de l'Alberta qui, à l'heure actuelle, connaît l'essentiel des problèmes de l'industrie du boeuf et des industries connexes. Aux fins du procès-verbal, j'aimerais remercier l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour le travail qu'elle a effectué à cet égard. Elle a joué un rôle extraordinaire et décisif, puisqu'elle a permis de placer le Canada dans la position voulue pour justifier l'ouverture de la frontière.

Un de vos collègues m'a accompagnée à des ventes aux enchères et à des rassemblements afin d'expliquer une question complexe qui suscitait beaucoup d'anxiété parmi les agriculteurs au début de la crise. Le fait est qu'ils avaient du mal à comprendre l'aspect scientifique de la chose.

J'adresse mes félicitations à l'Agence qui a fait un travail remarquable; tous les Canadiens devraient en être fiers.

J'aimerais revenir sur la question au sujet de laquelle le président a demandé aux témoins de réfléchir. Je n'ai jamais compris pourquoi si peu d'initiatives sont prises à propos de la question des échanges interprovinciaux au Canada. En 1993, M. Manley, alors ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, s'était montré décidé à débloquer la situation dans ce domaine, qu'il pleuve ou qu'il vente. Il a consacré beaucoup de temps et d'efforts afin de lancer un processus et de chercher à régler les questions pour permettre de meilleurs échanges interprovinciaux.

Nous nous inquiétons au sujet de l'OMC et de tout ce qui se passe ailleurs dans le monde, mais nous avons ici 10 provinces, trois territoires et ni le gouvernement fédéral ni nous-mêmes ne pouvons faire le ménage chez nous.

Pourriez-vous brièvement indiquer les points essentiels qui empêchent aux intervenants de notre pays de trouver un terrain d'entente? Je sais que les questions sont peut-être légèrement différentes d'une province à l'autre, ce qui est compréhensible, mais pourquoi, en fait, nous privons-nous de la valeur agricole, de l'efficacité et d'un avenir pour nos producteurs? Il doit bien y avoir une solution quelque part. Pouvez-vous m'aider à comprendre?

**M. Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales, Agence canadienne d'inspection des aliments:** Il faut se garder d'exagérer le problème. Les barrières interprovinciales sont de toutes sortes et Mme Andras, porte-parole du Secrétariat du commerce intérieur a dit que les différends ont été nombreux — près de 985 — mais que la plupart visaient les marchés publics.



In the agriculture area, the situation is not all that bad in the sense that there have been a handful of disputes over the past eight years. They have predominantly been in the area of dairy products and probably rooted in the mechanics of the supply system.

I am not an expert in the supply system, but let us leave that aside. That is dairy. It is poultry. It is eggs. I do not say that those are insignificant, but the issues surrounding supply management are bigger than the question of interprovincial barriers to trade.

If you put that aside, what are you considering? Essentially, everything else can move back and forth freely today.

**Senator Fairbairn:** There are no major transportation issues?

**Mr. Haddow:** There may be some, but there are no agricultural policy or regulatory issues that would interfere with free trade.

My colleague Ms. Bryanton mentioned earlier that in order for meat and animal products to move between provinces or outside the country, they have to pass through the federal regulatory system. For example, meat has to be slaughtered and processed under federal inspection.

**The Chairman:** To meet the requirements of international markets.

**Mr. Haddow:** To meet the requirements of international markets and to cross provincial borders. There have been complaints here and there that small abattoirs cannot afford the costs of meeting the federal standards. They can only sell within the province.

They are asking if there is a cheaper way for them to achieve equivalency with the federal standard without undertaking the expense of the federal regulatory system. We are looking at that with the provinces. Are there better ways to meet the food safety objective without all of the architecture and procedures of the federal system? We are trying to come up with a creative answer to that.

Occasionally, we will have a plant health problem. For example there was potato wart in P.E.I. You want to contain the problem and not export it to other provinces. However, once that issue was resolved through finding the farm causing it, there were no barriers to interprovincial trade.

Supply management is an issue. However, the situation is not as gloomy as I have heard it described today.

**Senator Fairbairn:** There was a report from the international panel that did an overview of how the situation had been handled in Canada that in large measure was very favourable and complimentary. That report did make some significant recommendations, some of which are already in the process of being addressed, with the remainder to be addressed.

Dans le secteur de l'agriculture, la situation n'est pas si mauvaise, vu qu'il n'y a eu qu'une poignée de différends au cours des huit dernières années, visant essentiellement les produits laitiers et probablement dus aux mécanismes du système de l'offre.

Je ne suis pas spécialiste du système de l'offre, mais peu importe. Nous parlons de produits laitiers, de volaille, d'oeufs. Sans vouloir nier l'importance des barrières interprovinciales au commerce, les questions relatives à la gestion de l'offre sont plus graves.

Une fois ce postulat posé, que reste-t-il à examiner? Essentially, on peut dire que tout le reste circule librement aujourd'hui.

**Le sénateur Fairbairn:** Il n'y a pas de gros problèmes en matière de transport?

**M. Haddow:** Il peut y en avoir, mais il ne s'agit pas de questions relatives à la politique agricole ni de questions de réglementation susceptibles d'empiéter sur le libre-échange.

Mme Bryanton, ma collègue, a indiqué un peu plus tôt que les échanges de viande et de produits animaux entre les provinces ou à l'extérieur du pays sont tributaires du système fédéral de réglementation. Par exemple, l'abattage et la transformation de la viande doivent se faire sous inspection fédérale.

**Le président:** Pour répondre aux exigences des marchés internationaux.

**M. Haddow:** Pour répondre aux exigences des marchés internationaux et pour également traverser les frontières provinciales. Ici et là, de petits abattoirs se plaignent du fait qu'ils ne peuvent supporter les coûts relatifs aux normes fédérales. Ils ne peuvent vendre qu'à l'intérieur de leur province.

Ils demandent s'il n'y aurait pas une façon moins coûteuse d'obtenir l'équivalence en regard de la norme fédérale sans avoir à supporter le coût du système fédéral de réglementation. Nous nous penchons sur cette question avec les provinces. Y a-t-il de meilleures façons d'atteindre l'objectif de salubrité des aliments sans tout le mécanisme et les procédures du système fédéral? Nous essayons de trouver une réponse novatrice à cet égard.

À l'occasion, nous avons un problème de santé des plantes. Par exemple, la tumeur verruqueuse de la pomme de terre à l'Île-du-Prince-Édouard. Il s'agit à ce moment-là de contenir le problème pour ne pas l'exporter dans d'autres provinces. Toutefois, après avoir trouvé l'exploitation en cause, la question a été réglée et les barrières au commerce interprovincial sont tombées.

La gestion de l'offre est un problème, mais la situation n'est pas aussi désastreuse que vous le décrivez aujourd'hui.

**Le sénateur Fairbairn:** Le groupe international a publié un rapport qui est un aperçu de la façon dont la situation a été traitée au Canada; dans une grande mesure, c'est un rapport très favorable et élogieux qui renferme quelques recommandations importantes, auxquelles on est déjà en train de donner suite — ou on se propose de le faire.

Will that exacerbate the difficulty in moving meat products and the inspection process? Will these new recommendations to which the government has committed to respond add another problem for the smaller operators who are already experiencing difficulty?

**Ms. Bryanton:** One of the first recommendations with which we moved forward was the removal of specified risk materials at point of slaughter. The specified risk materials are those that are most likely to present BSE.

The provinces were very helpful in moving forward on that initiative. The ministers of agriculture indicated their full commitment. They are working closely with us to implement those measures within provincial establishments.

This may actually contribute to a more positive national meat inspection system. It certainly has brought the provinces together in understanding the importance of a national approach. The risk removal is the first example of how the provinces are working with the federal government to understand the requirements and implement them in federal establishments.

Some provinces are further ahead than others. However, all provinces have indicated their support.

**Senator Fairbairn:** This is encouraging news.

**Senator Wiebe:** In answer to Senator Fairbairn's question, you said that there is not much of a problem in interprovincial trade as it relates to the raw product, and I agree. When our country was formed in 1867, we did not have to worry about interprovincial trade. However, in terms of what our committee is studying, in order for the farmer — that is, the primary producer — to create value added to his product, he has to move up the processing chain. That is where interprovincial barriers are hurting. The producer is not allowed to move up the chain because of provincial barriers that prevent him from moving a processed product, rather than raw product, to another part of the country. I think that the AIT has a long way to go in helping the primary producers in this country to move up the value chain because the barriers are there still in every province.

**Ms. Bryanton:** The AIT primarily deals with barriers introduced between the provinces. When we look at the activities of the Federal-Provincial-Territorial Agri-Food Inspection Committee, there are few issues that have been introduced as a unique requirement in one province. At their last meeting, for example, they were looking into the issue of blueberry maggot. This is a plant health issue. They are looking into interprovincial movement of cervids. There was an impact internationally because of chronic wasting disease. They are looking at head blight, a requirement that was introduced by some municipalities in Alberta. The committee is working to resolve issues introduced by an individual province or, in some cases, more than one. In reality, there are very few technical or regulatory issues introduced by a province.

La difficulté que l'on a à assurer les échanges des produits de viande ainsi que le processus d'inspection va-t-elle s'en trouver exacerbée? Ces nouvelles recommandations auxquelles le gouvernement s'est engagé à donner suite vont-elles poser un autre problème aux petits exploitants qui connaissent déjà des difficultés?

**Mme Bryanton:** L'annulation des matériaux à risque spécifié à l'abattoir est l'une des premières recommandations auxquelles nous avons donné suite. Ces matériaux sont ceux qui sont les plus susceptibles de présenter les symptômes de l'ESB.

Les provinces nous ont beaucoup aidé à promouvoir cette initiative. Les ministres de l'Agriculture ont indiqué qu'ils y souscrivaient entièrement et ils travaillent en étroite collaboration avec nous pour mettre en oeuvre ces mesures au sein des établissements provinciaux.

Cette initiative peut en fait contribuer à la création d'un système national d'inspection des viandes plus positif; elle a certainement amené les provinces à se rendre compte de l'importance d'une approche nationale. L'annulation du risque est le premier exemple de la façon dont les provinces travaillent avec le gouvernement fédéral dans le contexte des exigences et de leur application dans les établissements fédéraux.

Certaines provinces sont plus avancées que d'autres, même si toutes ont indiqué leur appui.

**Le sénateur Fairbairn:** C'est encourageant.

**Le sénateur Wiebe:** En réponse à la question du sénateur Fairbairn, vous avez dit que le commerce interprovincial ne présente pas vraiment de problème lorsqu'il s'agit de matières premières; je suis d'accord. Lorsque notre pays a été créé en 1867, il n'était pas question de commerce interprovincial. Toutefois, dans le cadre de l'étude de notre comité, pour que l'agriculteur — c'est-à-dire, le producteur primaire — puisse apporter une valeur ajoutée à son produit, il doit pouvoir le transformer. C'est là que les barrières interprovinciales font mal. Le producteur ne peut pas le faire, car les barrières provinciales l'empêchent d'envoyer un produit transformé — plutôt qu'une matière première — dans une autre partie du pays. À mon avis, l'ACI n'est pas près de permettre aux producteurs primaires de notre pays d'apporter une valeur ajoutée à leurs produits à cause des barrières qui continuent d'exister dans toutes les provinces.

**Mme Bryanton:** L'ACI traite essentiellement des barrières entre les provinces. Si l'on examine les activités du Comité fédéral-provincial-territorial de l'agroalimentaire, on voit que peu de questions ont donné lieu à une exigence unique dans une province donnée. À leur dernière réunion, par exemple, les membres ont examiné la question de la mouche de l'airelle. Il s'agit d'un problème de santé des plantes. Ils examinent également le mouvement interprovincial des cervidés dont l'importance s'est fait ressentir au plan international à cause de l'encéphalopathie. Ils se penchent sur la question de la brûlure de l'épi, en raison d'une demande faite par certaines municipalités en Alberta. Le comité s'efforce de régler des problèmes présentés par une province en particulier ou, dans certains cas, par plusieurs. En fait, il est très rare qu'une province présente des problèmes de nature technique ou de réglementation.

There are restrictions on interprovincial movement of product, as you indicated, for those areas regulated under trade and commerce legislation. For example, if processed product is covered by some of our legislation under the dairy product regulations, the processed product regulations, in order to move across a provincial boundary, it must have been produced in an establishment that meets the requirements of federal legislation. There are also provincial establishments that do process food products sold within the province. Are you concerned that some of the provincial establishments that are unable to meet federal requirements are not able to accept the product from that producer and ship it interprovincially to build their markets?

**Senator Wiebe:** My apologies, Ms. Bryanton. The question that I raised was inadvertently directed to the wrong person. It was to Paul Haddow. My eyesight is such that I thought the nametag I was reading was Mr. Haddow's and not yours. However, I must compliment you on a great answer.

**The Chairman:** Mr. Haddow, you now have the floor.

**Mr. Haddow:** My colleague has answered the question as well as I could have.

I do not want to minimize the problem. There was a concern in the sanitary and phyto-sanitary areas — that is, animal and plant health and food safety. This agreement was born at a time when we had just negotiated NAFTA. The WTO had just come into place and there was enthusiasm for treating each other within Canada as well as we treated our foreign competitors. Therefore, there was a chapter on sanitary and phyto-sanitary issues. Essentially, it has not been a problem. Provinces have not taken advantage of food safety or animal health measures to block trade. We have been treating each other well and have not abused the system. There has been no dispute on sanitary and phyto-sanitary issues. People have not been cheating. I am not saying that it should not be more ambitious, but in the narrow section with which I am concerned it has been very quiet because there have been no problems. I will leave it there, senator.

**The Chairman:** I will now ask Senator Day's questions, since he had to leave for the Transport and Communications Committee.

The goals of the AIT are to remove barriers to free domestic trade in goods, services and capital, ensure greater labour mobility within the country and reduce overlap by harmonizing differences in standards.

Senator Day wants to know whether studies are being done on this. If they are, are they being done in universities or think tanks, and which universities and think tanks are doing research on interprovincial trade issues? In relation to that, what are some of the issues that this research is studying? What are some of the challenges that the researchers are meeting in relation to the breakdown of barriers interprovincially?

Comme vous l'avez dit, des restrictions sont imposées aux mouvements interprovinciaux des produits dans les secteurs tombant sous le coup des lois commerciales. Par exemple, si un produit transformé est visé par une de nos lois, par le règlement sur les produits laitiers, le règlement sur les produits transformés, il doit avoir été produit dans un établissement qui répond aux exigences de la loi fédérale afin de pouvoir traverser les frontières provinciales. Il existe aussi des établissements provinciaux qui transforment des produits alimentaires vendus dans la province. Craignez-vous que certains de ces établissements provinciaux qui ne sont pas en mesure de répondre aux exigences fédérales ne peuvent pas accepter le produit de ce producteur ni l'expédier dans toutes les provinces pour développer leurs marchés?

**Le sénateur Wiebe:** Veuillez m'excuser, madame Bryanton, mais la question que je vous ai posée s'adressait en fait à Paul Haddow. C'est en raison de ma mauvaise vue que je vous ai confondus. Toutefois, je vous félicite pour votre réponse éclairée.

**Le président:** Monsieur Haddow, vous avez maintenant la parole.

**M. Haddow:** Ma collègue a répondu à la question aussi bien que j'aurais pu le faire.

Je ne veux pas minimiser le problème. Les questions sanitaires et phytosanitaires ont été préoccupantes — c'est-à-dire la santé des animaux et des plantes ainsi que la salubrité des aliments. Cet accord a vu le jour juste au moment où nous venions de négocier l'ALENA. L'OMC venait juste d'être créée et on avait hâte de se traiter les uns les autres au Canada aussi bien que l'on traitait nos concurrents étrangers. Par conséquent, on retrouve un chapitre sur les questions sanitaires et phytosanitaires. Cela n'a toutefois pas posé de problème. Les provinces n'ont pas pris avantage des mesures relatives à la salubrité des aliments ou à la santé des animaux pour bloquer les échanges. Nous nous sommes traités comme il le fallait et n'avons pas profité du système. Il n'y a pas eu de différends sur les questions sanitaires et phytosanitaires et les gens n'ont pas triché. Je ne dis pas qu'il ne devrait pas être plus ambitieux, mais compte tenu de l'article restreint dont je m'occupe, il n'y a pas eu de vagues, puisqu'il n'y a pas eu de problème. Je n'en dirai pas plus, sénateur.

**Le président:** Je vais maintenant poser les questions du sénateur Day, puisqu'il a dû se rendre à la séance du Comité des transports et des communications.

L'ACI vise à supprimer les barrières au libre-échange intérieur des produits, des services et des capitaux, à assurer une plus grande mobilité de la main-d'oeuvre dans le pays et à réduire les chevauchements en harmonisant les normes.

Le sénateur Day souhaite savoir si des études sont en cours à cet égard. Si oui, sont-elles menées par les universités ou par des groupes d'experts et qui parmi ces entités effectue la recherche sur les questions relatives au commerce interprovincial? Par ailleurs, sur quels points porte cette recherche? Quels sont les défis auxquels sont confrontés les chercheurs quant à l'effondrement des barrières interprovinciales?

Are we trying to achieve too much in terms of breaking down these interprovincial barriers at one time? Should we be going product-by-product, or sector-by-sector, or bilaterally — two provinces at a time, for example?

Are you looking at a program like that introduced a few years ago by Otto Lang?

What are the issues and challenge they are facing?

**Mr. Thomson:** Specific to agriculture, I am not aware of any particular focus on that type of study within Canada. There may be pockets in some graduate economics program at Queen's or wherever; however, I am not aware of any.

There does not seem to be any think-tank focus on the issue of interprovincial trade barrier removal and the economic impacts and benefits. If we reviewed the journals of the Canadian Economics Association, for example, we might find some quantitative pieces, but there are so many Greek letters and backward sixes that it would be beyond my comprehension.

**The Chairman:** Should we be going sector-by-sector, product-by-product?

**Mr. Thomson:** That is what happens, perhaps. On the regulatory, technical type of issues like blueberry maggot, my colleagues work to try to come to some accommodation. I think that happens just by the nature of the beast.

**The Chairman:** Before we conclude, I posed a question to you that Senator Fairbairn followed up on; I would like to know what public policy suggestions you and your group has in relation to beefing up the AIT.

**Mr. Thomson:** Things are essentially done through consensus. The dispute resolution system is founded on adoption without any legal responsibility to implement any of the recommendations. One must wonder if that is an area that might be explored for enhancement of one type or another. All of us work in the realm of international trade agreements, for example, the SPS agreements within the WTO and NAFTA and the WTO agriculture agreements. We would not get far without binding decisions by panels on the issues and the requirement to implement those decisions over time.

There might be some analogies that the provinces might want to consider over time.

**The Chairman:** Senator Day asked if the decisions of these panels were in any way binding. We hear you on that. Is there anything else that others would like to state to this committee as areas that we might want to canvass?

**Ms. Bryanton:** Earlier, I had mentioned that the federal-provincial-territorial committee does not have to deal with many barriers. The more important aspect is avoiding barriers.

Essayons-nous d'en faire trop d'un seul coup à cet égard? Devrait-on procéder par produit, par secteur ou bilatéralement — deux provinces à la fois, par exemple?

Envisagez-vous un programme comme celui présenté il y a quelques années par Otto Lang?

Quels sont les problèmes et les défis auxquels ils sont confrontés?

**M. Thomson:** Je ne suis pas au courant de quelque travail de recherche spécialisée que ce soit au Canada dans le domaine de l'agriculture. Il peut s'en faire dans le cadre de programmes d'études supérieures en économie, à Queen's ou ailleurs; je ne suis pas au courant.

Il ne semble pas qu'il y ait de groupe de réflexion sur la question de la suppression des barrières commerciales interprovinciales ainsi que sur les impacts et avantages économiques. Il se peut que les revues de l'Association canadienne d'économie, par exemple, renferment quelques textes quantitatifs, mais on y retrouve tellement de lettres grecques et de chiffres bizarres que je ne les comprendrais pas.

**Le président:** Faudrait-il procéder par secteur, par produit?

**M. Thomson:** C'est peut-être ce qui se passe. Mes collègues essayent de trouver un genre d'entente pour les questions de réglementation, les questions techniques comme celles de la mouche de l'airelle. Je crois que c'est ce qui se passe, puisque cela fait partie des règles du jeu.

**Le président:** Avant de conclure, je vous ai posé une question que le sénateur Fairbairn a reprise; j'aimerais savoir si vous-même et votre groupe avez des suggestions en matière de politique générale visant à étoffer l'ACI.

**M. Thomson:** Tout se décide essentiellement par consensus. Le règlement des différends est fondé sur le principe de l'adoption sans aucune responsabilité juridique quant à la mise en oeuvre des recommandations. Il faut se demander si une question donnée pourrait permettre une amélioration d'un genre ou d'un autre. Nous travaillons tous dans le domaine des accords commerciaux internationaux, par exemple, les accords SPS dans le contexte de l'OMC, l'ALENA, ainsi que les accords de l'OMC relatifs à l'agriculture. Nous ne pourrions pas aller très loin si les groupes d'experts ne prenaient pas de décisions à caractère exécutoire à propos des questions posées et de la nécessité de donner suite à ces décisions au bout d'un certain temps.

Les provinces voudront peut-être se pencher sur certaines analogies à un moment donné.

**Le président:** Le sénateur Day a demandé si les décisions de ces groupes d'experts étaient contraignantes. Nous avons entendu votre réponse à ce sujet. Y a-t-il autre chose que vous souhaiteriez nous demander d'examiner en tant que comité?

**Mme Bryanton:** Un peu plus tôt, j'ai indiqué que le comité fédéral-provincial-territorial n'a pas à s'occuper des nombreuses barrières. Le plus important consiste à éviter les barrières.

Not to in any way discount the importance of the Internal Trade Agreement, but it is also important to recognize the efforts to avoid problems in the future. The committee is working actively on a national meat code, for example. It is working to develop an approach to on-farm food safety systems and the ability to trace food origin.

These are some of the emerging issues in the agricultural sector. The committee is looking at them seriously to ensure that it can take best advantage of those, but also avoid barriers as a result of initiatives at the provincial or national level.

It is probably important to recognize that there are other mechanisms for avoiding trade barriers.

**The Chairman:** For your information, Mr. Thomson, we have just learned that the Montreal Economics Institute did release a study two years ago calling for the further removal of trade barriers. That is an example of a think tank that has done work in this area.

**Mr. Thomson:** In agriculture?

**The Chairman:** Not specifically in agriculture, no.

On behalf of the committee, I would like to thank you. As with the previous witness, there are a number of unresolved matters in our minds, and we hope that as the study continues we may feel free to call upon each of you to return for any further questions after we learn more.

In one sense, the three of you have painted a rosy picture. That is not represented in some of the literature that we have read thus far. We may want to bring you back and put some more difficult questions to you based on the evidence we may hear.

**Mr. Thomson:** On behalf of my colleagues, senator, thank you very much for having us. We remain at your disposal.

The committee adjourned.

Sans vouloir nullement diminuer l'importance de l'accord sur le commerce intérieur, je tiens également à dire qu'il est aussi important de reconnaître les efforts déployés pour éviter des problèmes à l'avenir. Le comité travaille activement à l'élaboration d'un code national sur la viande, par exemple. Il s'efforce de mettre au point une approche en matière de systèmes de salubrité des aliments à l'exploitation même et souligne l'importance de la capacité de déterminer l'origine des aliments.

Ce sont certaines des nouvelles questions qui se posent dans le secteur de l'agriculture. Le comité les examine de près pour en tirer le meilleur avantage mais aussi, pour éviter des barrières érigées par suite d'initiatives au niveau provincial ou national.

Il est probablement important de savoir qu'il existe d'autres mécanismes permettant d'éviter les barrières commerciales.

**Le président:** À titre d'information, monsieur Thomson, nous venons juste d'apprendre que l'Institut économique de Montréal a publié une étude il y a deux ans demandant la suppression des barrières commerciales. C'est l'exemple d'un groupe de réflexion qui a fait du travail dans ce domaine.

**M. Thomson:** Dans le domaine de l'agriculture?

**Le président:** Pas précisément dans ce domaine, non.

Au nom du comité, j'aimerais vous remercier. Comme dans le cas du témoin précédent, plusieurs questions restent en suspens et nous espérons, dans le cadre de notre étude, pouvoir vous convoquer de nouveau afin de vous poser d'autres questions une fois que nous en saurons davantage.

Dans un certain sens, vous avez tous les trois donné une image assez positive de la situation. Ce n'est pas ce qui ressort de la documentation que nous avons lue jusqu'ici. Il se peut que nous souhaitions vous convoquer de nouveau pour vous poser des questions plus difficiles en fonction des témoignages que nous allons entendre.

**M. Thomson:** Au nom de mes collègues, sénateur, merci beaucoup de nous avoir reçus; nous restons à votre disposition.

La séance est levée.



*If undelivered, return COVER ONLY to:*

Communication Canada – Publishing  
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,  
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Communication Canada – Édition  
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

---

WITNESSES

**Tuesday, October 21, 2003**

*From the National Farm Products Council:*

Cynthia Currie, Chairperson;  
Ron O'Connor, Vice-Chairman.

*From the Canadian Wheat Board:*

Ken Ritter, Chair;  
Bill Nicholson, Director;  
Jim Thompson, Senior Marketing Manager.

**Thursday, October 23, 2003**

*From the Internal Trade Secretariat:*

Lorraine Andras, Acting Executive Director.

*From the Canadian Food Inspection Agency:*

Debra Bryanton, Executive Director, Food Safety;  
Paul Haddow, Executive Director, International Affairs.

*From Agriculture and Agri-food Canada:*

Ian Thomson, Director, Western Hemisphere, Trade Policy  
Division;  
Steve Verheul, Chief Agriculture Negotiator;  
Eric Johannsen, Chief, Supply Management.

---

TÉMOINS

**Le mardi 21 octobre 2003**

*Du Conseil national des produits agricoles:*

Cynthia Currie, présidente;  
Ron O'Connor, vice-président.

*De la commission canadienne du blé:*

Ken Ritter, président;  
Bill Nicholson, directeur;  
Jim Thompson, agent de commercialisation principal.

**Le jeudi 23 octobre 2003**

*Du Secrétariat du commerce intérieur:*

Lorraine Andras, directrice générale intérimaire.

*De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:*

Debra Bryanton, directrice exécutive, Salubrité des aliments;  
Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales.

*D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:*

Ian Thomson, directeur, Division de la politique commerciale de  
l'hémisphère occidental;  
Steve Verheul, négociateur principal en agriculture;  
Eric Johannsen, chef, Gestion des approvisionnements.