



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

Tuesday, November 4, 2003
Thursday, November 6, 2003

Issue No. 22

Fifth and sixth 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 mardi 4 novembre 2003
Le jeudi 6 novembre 2003

Fascicule n° 22

Les cinquième et sixième 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, Tuesday, November 4, 2003
(41)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 5:36 p.m., this day, in Room 356-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Donald H. Oliver, presiding.

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

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.

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 Canada Beef Export Federation:

Ted Haney, President.

The Chair made an opening statement.

Mr. Haney made a presentation and answered questions.

At 5:55 p.m., Senator Wiebe assumed the Chair.

At 7:05 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, November 6, 2003
(42)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:35 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 Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubley, LaPierre, Oliver, Ringuette and Wiebe (7).

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.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 4 novembre 2003
(41)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 36, dans la pièce 356-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver (*président*).

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

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

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 étude sur 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. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 18 du comité.*)

TÉMOIN:

De la Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf:

M. Ted Haney, président.

Le président fait une déclaration.

M. Haney fait une déclaration et répond aux questions.

À 17 h 55, le sénateur Wiebe occupe le fauteuil.

À 19 h 05, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le jeudi 6 novembre 2003
(42)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 35, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Donald H. Oliver (*président*).

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

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

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 Prairie Pasta Producers:

Perry MacKenzie, Chairman;

Allan Brigden, Vice-Chairman.

The Chair made an opening statement.

Mr. MacKenzie made a presentation.

Mr. Mackenzie and Mr. Brigden answered questions.

At 9:58 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 11 février 2003, le comité poursuit son étude sur 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. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 18 du comité.*)

TÉMOINS:

De Prairie Pasta Producers:

M. Perry MacKenzie, président;

M. Allan Brigden, vice-président.

Le président fait une déclaration.

M. MacKenzie fait une déclaration.

MM. MacKenzie et Brigden répondent aux questions.

À 9 h 58, 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, November 4, 2003

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:36 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: Honourable senators, I welcome you as well as our observers. I would also like to welcome Canadians who are listening to us on CPAC and the Internet.

[*English*]

Over the last few weeks, we have listened to various witnesses who explained to us the issues surrounding value-added products. This evening, honourable senators, we have invited the President of the Canada Beef Export Federation, Mr. Ted Haney, to provide us with an overview of the issues his industry is facing in relation to value-added products with the objective of improving opportunities for farmers.

I invite Mr. Haney to make his presentation. Following your presentation, honourable senators will have a number of questions to put to you.

Mr. Ted Haney, President, Canada Beef Export Federation: Thank you for the opportunity to present to you here this evening.

The Canadian beef industry has been in the business of adding value in Canada for over 400 years. The first cattle arrived from Europe in the early 1500s. They were, at that time, designed to provide meat for settlers, which was the beginning of Canada's settled history.

In more recent years, our production in the Western Prairies as well as in Ontario has increased through opportunities, first, in Canadian urban centres, and, second, to markets outside our boundaries.

Our most recent history from an export federation perspective began in 1990, when the Canadian industry began a significant increase in cattle production, combined with beef processing, well increasing our supplies of products beyond Canada's own needs. This is truly value adding at the very far edge, because all of the value that we put into product leaves Canada and becomes income to our nation and provides opportunities for growth throughout our economy.

In 1990, our industry exported 85,000 metric tons of beef to the United States; and 7,000 metric tons to Asia and Mexico. Our industry knew we had a dependence problem on the United States. Over 95 per cent of our exports were destined for the United States, and that market was becoming increasingly

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 4 novembre 2003

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 17 h 36 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: Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue ainsi qu'à nos observateurs. Je voudrais également souhaiter la bienvenue aux Canadiennes et aux Canadiens qui nous écoutent sur CPAC et Internet.

[*Traduction*]

Au cours des dernières semaines, nous avons entendu divers témoins qui nous ont expliqué les enjeux relatifs aux produits à valeur ajoutée. Honorables sénateurs, nous avons invité ce soir le président de la Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf, M. Ted Haney, qui nous donnera un aperçu des problèmes que doit surmonter son secteur à ce titre en vue d'accroître les débouchés pour les agriculteurs.

J'invite M. Haney à présenter son exposé. Ensuite, les honorables sénateurs auront de nombreuses questions à vous poser.

M. Ted Haney, président, Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf: Je vous remercie de me donner l'occasion de m'adresser à vous ce soir.

Le secteur canadien de l'élevage bovin oeuvre dans le domaine de la valeur ajoutée au Canada depuis plus de 400 ans. Les premiers bovins ont été importés d'Europe au début du XVI^e siècle. À cette époque, c'est-à-dire au début de la colonisation du Canada, ils étaient destinés à fournir de la viande aux colons.

Plus récemment, la production bovine des Prairies et de l'Ontario a pris de l'expansion grâce aux débouchés qu'offraient d'abord les centres urbains canadiens et ensuite les marchés extérieurs.

De notre point de vue, la tranche la plus récente de notre histoire a commencé en 1990, lorsque le secteur canadien a entrepris d'accroître considérablement sa production de bovins, parallèlement à la transformation de la viande de boeuf, augmentant ainsi l'offre de produits bien au-delà des besoins de la population canadienne. C'est là une valeur ajoutée de très haut niveau, car toute la valeur que nous ajoutons au produit quitte le Canada et se transforme en revenu pour notre nation, en plus d'offrir des possibilités de croissance dans toute notre économie.

En 1990, notre secteur a exporté 85 000 tonnes métriques de boeuf aux États-Unis et 7 000 tonnes métriques en Asie et au Mexique. Nos éleveurs savaient que nous dépendions dans une trop grande mesure des États-Unis. Plus de 95 p. 100 de nos exportations étaient destinées aux États-Unis, et ce marché

protectionist. We had defended ourselves from various countervail challenges. We had the constant spectre of anti-dumping charges against us. We had the possibility of other trade restrictions in the form, in early years, of border frictions; later on, it came to be country of origin labelling. The federation was founded in order to increase value-added exports and to diversify away from or to lower our dependence on the United States.

Coming forward to 2002, the 12 years that this organization has been in existence, our exports to the world increased to 520,000 metric tons or \$2.2 billion. Our exports to the United States made up 373,000 metric tons or \$1.7 billion. Our exports to those markets of interest to the Canada Beef Export Federation had grown at an astonishing rate, reaching \$470 million and 126,000 metric tons in 12 years.

That progression has been valuable to our industry. It allowed for the investment in two world-class beef processing facilities in Western Canada and significant investments to increase the scale and capacity in existing beef processing establishments in Central Canada. These investments have been well in excess of Can. \$500 million. Those investments and the resulting jobs have been, again, a value to Canada's economy.

Today, our industry employs well over 100,000 people directly in the jobs of cattle production, beef processing, and the direct service-related industries. About 60 per cent and up to 70 per cent of our production is exported. Further growth for our industry is predicated upon improved access and increasing consumption of beef outside Canada. In Canada, we are a mature industry. Beef consumption increases some, it decreases some, but it remains basically stable. Our expansion and our prosperity come through increasing sales to Asia and Mexico.

Looking forward to the year 2010, we believe that we will be able to increase our exports to Asia and Mexico from the current \$470 million to \$1.1 billion. That will provide more than 100 per cent of our growth because, during that period of time, we expect exports to the United States to begin to fall as we redirect, for profitable reasons, Canadian beef products to markets further away.

Our primary needs as we move ahead are related both to domestic policy and international policy. For domestic policy, the Canadian beef cattle production and beef processing industry requires an investment friendly environment where corporate taxation is competitive with our other regions where this worldwide investment can flow, whether it is to the United States, Australia or New Zealand.

devenait de plus en plus protectionniste. Nous avons dû nous défendre dans diverses poursuites visant à imposer des droits compensateurs. Nous devons constamment tenir compte du spectre des accusations de dumping qui pourraient être portées contre nous. Au début, nous risquions d'être exposés à d'autres restrictions commerciales comme des points de friction à la frontière; plus tard, il y a eu la question de l'étiquetage du pays d'origine. Notre fédération a été fondée en vue d'augmenter les exportations à valeur ajoutée et de diversifier nos marchés afin de réduire notre dépendance envers les États-Unis.

En 2002, douze ans après la fondation de notre organisation, nos exportations sur le marché mondial sont passées à 520 000 tonnes métriques, soit une valeur de 2,2 milliards de dollars. Nos exportations aux États-Unis s'élevaient à 373 000 tonnes métriques, soit 1,7 milliard de dollars. Quant aux marchés qui intéressaient la Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf, nos exportations y ont connu une croissance incroyable; elles ont atteint 470 millions de dollars et 126 000 tonnes métriques en 12 ans.

Cette progression a été précieuse pour notre secteur. Elle a permis d'investir dans deux usines de transformation du boeuf de calibre international dans l'Ouest canadien ainsi que d'affecter des sommes considérables à l'augmentation de la taille et de la capacité des usines de transformation du boeuf existantes au Canada central. Ces investissements ont largement dépassé les 500 millions de dollars canadiens. Ces investissements et les emplois qu'ils ont permis de créer ont été, là encore, un atout pour l'économie canadienne.

Aujourd'hui, notre secteur compte plus de 100 000 employés qui travaillent directement à la production bovine, à la transformation de la viande et dans les secteurs de services connexes. Nous exportons de 60 à 70 p. 100 de notre production. La croissance future de notre industrie dépend de meilleurs accès aux marchés extérieurs et de l'augmentation de la consommation de boeuf à l'étranger. Au Canada, notre secteur est arrivé à maturité. Il y a une légère augmentation de la consommation de boeuf, parfois des diminutions, mais la consommation demeure relativement stable. Notre expansion et notre prospérité dépendent de l'augmentation des ventes en Asie et au Mexique.

Nous prévoyons faire passer nos exportations vers l'Asie et le Mexique des 470 millions de dollars qu'elles représentent actuellement à 1,1 milliard de dollars en 2010. Il s'agira d'une croissance de plus du double, car durant cette période, nous prévoyons que nos exportations vers les États-Unis diminueront à mesure que nous réorienterons les produits canadiens du boeuf vers d'autres marchés pour des raisons de rentabilité.

Nos principaux besoins pour l'avenir tiennent tant à la politique intérieure qu'à la politique internationale. En ce qui a trait à la politique nationale, les secteurs de la production et de la transformation bovines au Canada nécessiteront un environnement favorable aux investissements grâce à un régime fiscal concurrentiel par rapport aux autres régions où ils sont effectués, qu'il s'agisse des États-Unis, de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande.

We need labour mobility as we have enjoyed labour mobility, and we continue to need it to have new production employees move to towns, such as Brooks, Alberta, High River, Alberta or Guelph, Ontario, to seek employment. In many cases, jobs in our industry provide the first significant employment for new immigrants to Canada, a true value to people arriving in our country and a necessary requirement for these plants to run at ever-increasing rates.

Internationally, we require improved market access and we require more stability in the rules that guide our trade. For example, we have to thank the United States for providing partial access to our products in the midst of our BSE crisis, but we also note with some degree of concern that even the United States has not granted wide enough access to our products to eliminate or to bring to an end the crisis in our industry.

Based on trade concerns, the U.S. began to import boneless beef and liver from animals under 30 months of age. Then they shared our opinion that Canada's BSE is minimal thereby indicating that all non-specified risk material beef products from all ages of cattle, as well as live cattle born after the ruminant feed ban for feeding purposes, processing purposes and breeding purposes, should be allowed for trade. We are frustrated that the implementation of worldwide scientific-based guidelines are not being followed, even by our best trading partner.

More generally, we face barriers in the form of high tariffs. In Japan we have a 38.5 per cent tariff. Our industry's belief is that, if that tariff were eliminated, and that is a partial goal within the current round of the WTO, an additional 550,000 metric tons of beef would be imported by that nation. Canada, capturing 10 per cent of that increased level of exports, would ship an additional 55,000 metric tons or \$150 million to Japan. Instead, in the current environment, Japan has triggered a safeguard that has increased our tariff from 38.5 per cent to 50 per cent. They did that as a protection system as the market recovered to normal import levels after their BSE crisis in 2001. Just that small tariff increase, from 38.5 per cent to 50 per cent, has led to an approximately 20 per cent drop in beef imports by Japan, beginning immediately after the increase in tariff.

That demonstrates that high tariffs are a barrier to trade. Increasing tariffs lead to reduced trade, and we believe it also confirms that decreased tariffs will lead to higher levels of trade and prosperity for our industry.

Similarly, in Korea we face a 40 per cent tariff in that market. Through elimination of that tariff we believe that Korea would increase its imports by 200,000 metric tons.

Nous devons continuer de favoriser la mobilité de la main-d'oeuvre. Cette mobilité est toujours nécessaire si l'on veut que de nouveaux employés de la production trouvent des emplois dans des villes comme Brooks ou High River, en Alberta, ou encore Guelph, en Ontario. Dans bon nombre de cas, notre secteur fournit un premier emploi intéressant aux nouveaux immigrants du Canada. Ces emplois sont précieux pour ceux qui arrivent dans notre pays et ils sont nécessaires compte tenu de la production toujours croissante des usines.

À l'échelle internationale, il faut améliorer l'accès aux marchés et rendre plus stables les règles qui régissent notre commerce. Par exemple, les États-Unis ont droit à notre gratitude pour avoir accepté partiellement nos produits sur leur marché malgré la crise de l'ESB, mais nous nous inquiétons néanmoins de ce que même les États-Unis n'ont pas encore suffisamment ouvert leur marché à nos produits pour mettre fin à la crise dans notre secteur.

En raison de préoccupations commerciales, les États-Unis ont commencé à importer du boeuf désossé et du foie provenant d'animaux âgés de moins de 30 mois. Les Américains ont ensuite convenu avec nous que le risque que pose l'ESB au Canada est minime, ce qui signifie qu'on devrait permettre le commerce de tous les produits du boeuf qui ne présentent pas de risques particuliers, quel que soit l'âge des bovins, ainsi que les bovins vivants nés après l'interdiction d'utiliser certains aliments pour ruminants, que ce soit à des fins d'alimentation, de transformation ou de reproduction. Nous sommes déçus de constater que les lignes directrices mondiales fondées sur la science ne sont pas respectées, même par notre principal partenaire commercial.

De façon plus générale, nous devons composer avec des obstacles sous forme de tarifs élevés. Au Japon, on nous impose un tarif de 38,5 p. 100. Notre secteur estime que si ce tarif était éliminé, et c'est l'un des objectifs visés dans les négociations actuelles de l'OMC, le Japon pourrait importer 550 000 tonnes métriques de boeuf de plus. S'il obtenait 10 p. 100 de cette augmentation des exportations, le Canada exporterait au Japon 55 000 tonnes métriques de boeuf de plus, d'une valeur de 150 millions de dollars. Dans le contexte actuel, le Japon a décidé de mettre en place une mesure de protection supplémentaire qui a fait passer notre tarif de 38,5 à 50 p. 100. Cette mesure de protection a été adoptée lorsque le marché a retrouvé ses niveaux d'importation normaux après la crise de l'ESB en Asie en 2001. Cette petite augmentation de tarif, de 38,5 à 50 p. 100, a provoqué une diminution d'environ 20 p. 100 des importations japonaises de boeuf, diminution qui a suivi immédiatement après l'augmentation du tarif.

Cela montre que des tarifs élevés constituent un obstacle au commerce. En augmentant les tarifs, on réduit le commerce, et cela confirme également à notre avis qu'une diminution des tarifs permettra d'augmenter le commerce ou de rehausser la prospérité de notre secteur.

De même, la Corée nous impose un tarif de 40 p. 100. Si ce tarif était éliminé, nous croyons que la Corée pourrait augmenter ses importations de 200 000 tonnes métriques.

Our share of that, again 10 per cent, approximately 20,000 metric tons, would provide our industry with \$60 million in new exports. Just those two countries alone would give us over U.S. \$200 million in new sales and, again, would provide our industry with additional ability to grow and to produce higher levels of revenue from each animal, always through the competitive process, that wealth being transferred back to the cow-calf sector.

An example of a market that demonstrates efficient trade through a lack of market protection is Mexico. In 1995, when Mexico, Canada and the United States implemented the North American Free Trade Agreement, our exports to that country were small: 3,000 metric tons or \$4 million, which is a minimal amount. It makes little contribution to the health of our industry. Based on the tariff-free access that NAFTA gave to us, allowing our products to enter that market on a cost-competitive basis, combined with the openness of their economy, leading to increased investment and improving incomes and life styles in Mexico, our share of that market increased from an approximate 5 per cent level to over 20 per cent. Our sales in 2002 were 76,000 metric tons — \$283 million worth of beef. That was only possible through the elimination of tariffs within the North American Free Trade Agreement.

Therefore, our primary long-term impediments to continued growth in value-added beef production lies in the world of international trade rules; in the short term, resumption of access through our BSE crisis; in the medium to long term, the elimination of trade distorting tariffs, while always ensuring that the rules of trade are guided by an objective third party so that we do not have to take major trading partners head on to try to maintain our trade.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Haney. I will ask the deputy chair, Senator Wiebe, to take over the conduct of the meeting now.

Senator Jack Wiebe (*Deputy Chairman*) in the Chair

The Deputy Chairman: The reason they make me take the chair is so that I will not ask so many questions.

I know that we may never get back to the trade situation we had before BSE. However, I do believe that we have a chance of getting back. We will be operating under new rules and guidelines.

My first question relates to one of our concerns as a committee and why we are studying this issue. How do we go about processing more of the raw product that we grow here in Canada? Why are we exporting so much of the live product, especially to the U.S., to have it fattened and processed there? The U.S. is then has the advantage of providing more jobs, and it benefits from the sale of grain used to feed the animals.

En se fondant sur une part de 10 p. 100, là encore, les 20 000 tonnes métriques supplémentaires rapporteraient à notre secteur 60 millions de dollars en nouvelles exportations. Ces deux pays nous rapporteraient à eux seuls 200 millions de dollars américains en nouvelles ventes et offriraient à notre secteur une capacité accrue de prendre de l'expansion et d'obtenir des recettes plus élevées par animal, grâce à la concurrence; cette richesse serait réinvestie dans des exploitations de naissance.

Le Mexique est un exemple de marché où le commerce est efficace en raison du manque de mécanismes de protection. En 1995, lorsque le Mexique, le Canada et les États-Unis ont entrepris de mettre en oeuvre l'Accord de libre-échange nord-américain, nos exportations vers le Mexique étaient minimes. Elles ne représentaient que 3 000 tonnes métriques, soit 4 millions de dollars, ce qui est peu. Les importations de cette ampleur contribuent peu à la santé de notre secteur. Grâce à l'accès sans tarif que permettait l'ALENA, les produits ont pu pénétrer ce marché à des prix concurrentiels. Cette mesure, conjuguée à l'ouverture de l'économie mexicaine, a entraîné des investissements accrus au Mexique et permis aux Mexicains d'améliorer leurs revenus et leurs conditions de vie. Notre part de ce marché est passée d'environ 5 p. 100 à plus de 20 p. 100. En 2002, nos ventes s'élevaient à 76 000 tonnes métriques, c'est-à-dire à 283 millions de dollars. Ce progrès n'a été possible que grâce à l'élimination des tarifs dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Par conséquent, le principal obstacle à long terme à notre croissance dans la production de boeuf à valeur ajoutée, ce sont les règles du commerce international; à court terme, il faut retrouver l'accès aux marchés que nous avons perdus en raison de la crise de l'ESB; à moyen terme, il faut éliminer les tarifs qui faussent le commerce tout en garantissant que les règles du commerce soient appliquées par un tiers objectif afin que nous n'ayons plus à nous opposer à nos principaux partenaires commerciaux pour conserver les marchés.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Haney. Je vais demander à notre vice-président, le sénateur Wiebe, de diriger le reste de la séance.

Le sénateur Jack Wiebe (*vice-président*) occupe le fauteuil.

Le vice-président: Si on me demande d'occuper le fauteuil, c'est afin que je ne pose pas trop de questions.

Le commerce ne sera peut-être plus jamais ce qu'il était avant la crise de l'ESB. Je crois toutefois qu'il est possible de récupérer les marchés. Nous serons régis par de nouvelles règles ou de nouvelles directives.

Ma première question porte sur l'une des préoccupations du comité et sur la raison pour laquelle nous avons entrepris cette étude. Que faudrait-il faire pour transformer une part plus grande du produit brut que nous produisons ici au Canada? Pourquoi exportons-nous tant d'animaux vivants, particulièrement aux États-Unis, pour qu'ils y soient engraisés et transformés? Cela donne aux États-Unis l'avantage de créer plus d'emplois et de bénéficier de la vente de grain utilisé pour nourrir les animaux.

Mr. Haney: We have a history that has attracted investment in our industry. It is a good lesson about where we need to go to attract future investment for our value-added processing.

Canada, until the mid-1980s, was a net importer of processed beef products and an exporter of live cattle and grain products. As the existing corporate base in Canada, which included many smaller scale, non-world-class efficient beef processing plants, began to engage in world trade, Canada's production advantages began to allow us to increase exports. Therefore, in 1990, again, our worldwide exports had increased to 94,000 metric tons or \$260 million. That triggered an investment by Cargill Foods in a world-class plant in High River, Alberta, again, about a \$250 million investment, to build a processing plant that will handle about a million cattle a year. That investment allowed those cattle to stay in Canada and produced about 350,000 metric tons of processed beef products that were, by and large, in excess of our own domestic demand. Through improvements in market access, that product was starting to flow into the United States, into Mexico a bit, but new processing volumes were flowing primarily into Asia.

In the next five years, our exports increased to 221,000 metric tons, or \$660 million. We had proven ourselves to be efficient in marketing Canadian beef in internationally competitive markets. That attracted a new investment by what is now Tyson, or IBP at the time, in Brooks, Alberta, to acquire and vastly expand Lakeside Packers, involving another investment of between \$200 and \$250 million in that facility.

Our exports then increased from 221,000 metric tons to 520,000 metric tons. The extra 300,000 metric tons that that establishment was processing went directly into exports.

We believe that our existing processing base will take us on up to our 2010 goal of around \$1.1 billion. At that point in time, we think there will be room in Canada for another — in today's dollars — \$200- to \$250-million investment for another world scale packing plant in Canada. Whether that is foreign investment or Canadian investment, we do not know at this time. That will keep back in Canada the million cattle that we export today to the United States, turning them into another 300,000 metric tons of beef products that will be exported to the United States, Mexico and primarily Asia.

The process that has led to past investments and that will lead to new investments in our industry is improving access to markets, exercising that access, showing that there is profitable return on investment in value-added processing facilities to turn

M. Haney: Nous attirons depuis toujours des investissements. C'est une bonne leçon sur la façon d'attirer des investissements futurs pour la transformation à valeur ajoutée.

Jusqu'au milieu des années 80, le Canada était un importateur net de produits transformés du boeuf et un exportateur de bovins vivants et de produits céréaliers. Quand les entreprises canadiennes, y compris de petites usines de transformation du boeuf à petite échelle et d'efficacité moyenne, se sont engagées dans le commerce international, les avantages que le Canada a retirés de la production nous ont permis d'accroître nos exportations. En 1990, par conséquent, nos exportations sur le marché mondial atteignaient 94 000 tonnes métriques, soit 260 millions de dollars. Cette augmentation a amené l'entreprise Cargill Foods à investir dans une usine de classe mondiale à High River, en Alberta. Cet investissement d'environ 250 millions de dollars a permis de construire une usine de transformation qui peut traiter un million de bovins par année. Grâce à cet investissement, ces bovins ont pu être transformés au Canada et produire environ 350 000 tonnes métriques de produits transformés du boeuf, une quantité qui excède largement la demande de notre propre marché. Grâce à un accès accru aux marchés internationaux, ces produits ont commencé à être exportés aux États-Unis, un peu au Mexique, mais principalement en Asie.

Au cours des cinq années suivantes, nos exportations sont passées à 221 000 tonnes métriques, soit 660 millions de dollars. Nous nous sommes montrés efficaces dans la commercialisation du boeuf canadien sur des marchés internationaux concurrentiels. Nous avons pu attirer de nouveaux investissements de la firme IBP, maintenant connue sous le nom de Tyson, à Brooks, en Alberta, ce qui a permis d'acquérir et d'agrandir l'usine de Lakeside Packers. On a investi de 200 à 250 millions de dollars dans cette usine.

Nos exportations sont ensuite passées de 221 000 tonnes métriques à 520 000 tonnes métriques. Les 300 000 tonnes métriques transformées dans cette usine étaient destinées directement à l'exportation.

Nous estimons que nos installations actuelles de transformation nous permettront d'atteindre notre objectif d'environ 1,1 milliard de dollars pour 2010. À ce moment-là, il sera possible d'investir au Canada 200 à 250 millions de dollars de plus — en dollars d'aujourd'hui — pour créer une autre usine de transformation de la viande de classe mondiale au Canada. Nous ne savons pas encore si cet investissement viendra du Canada ou de l'étranger. Nous pourrions de cette façon transformer au Canada le million de bovins vivants que nous exportons à l'heure actuelle aux États-Unis et nous pourrions les transformer en 300 000 tonnes métriques supplémentaires de produits du boeuf qui seront exportées aux États-Unis, au Mexique et principalement en Asie.

Ce qui a permis les investissements antérieurs et qui attirera de nouveaux investissements dans notre secteur, c'est l'amélioration de l'accès aux marchés, l'exercice de cet accès. Il faudra démontrer que la transformation des bovins vivants en produits à valeur

live cattle, in our case, into processed beef products. That process will continue and will lead to additional investment in our industry. I hope I have answered your question.

The Deputy Chairman: You have. As I recall, Western Canada would export our live animals south and there was not much east-west trade; and the east would import the processed product from the U.S. Is that still happening to a large extent?

Mr. Haney: It is. The volume and nature of the trade has changed dramatically in the last seven years.

The population-rich regions of Canada, Ontario and Quebec, do import beef products from the United States, in particular, for food service to augment supplies available within the provinces. Major volumes of processed beef products leave Western Canada, primarily headed to the western seaboard, and within that, to a large degree, to California and those major population regions.

Live cattle also move in large numbers of 800,000 to 900,000, in a usual year — last year, because of drought, it was about 1.5 million animals — to the central United States, into the corn belt, where they are fed. Some cattle move from the dairy states in the U.S. Midwest up to Ontario, but in relatively small numbers, to augment cattle supplies in that region.

The nature of trade has changed. In 2002, Canada enjoyed a \$3.5-billion trade surplus in beef and live cattle with the United States. While there is some north-south trade, it is mostly south-north trade.

The Deputy Chairman: When the Crow Rate was abolished, we hoped that would encourage the processing of more product in Western Canada. At a recent round table held here, the consensus was that, in terms of encouraging process, that net benefit is still yet to be seen.

It is very difficult, it appears, to attract a meat processor into my province of Saskatchewan. Is that because of the freight rates to our larger population centres to market the finished product?

Mr. Haney: The effective Crow Rate has helped to stimulate the intermediate value-adding in our industry, although it is the production of intermediate products, which would be fed cattle. Instead of exporting calves and backgrounded feeders, there is a much higher level of grain feeding. That is value-added in itself. Exporting a calf versus exporting a fed animal ready for processing, represents a great deal of value to our industry.

The elimination of the Crow Rate and the resulting more competitive feed grain prices in Western Canada has helped to stimulate the cattle feeding sector.

ajoutée, les produits transformés du boeuf dans notre cas, est d'un bon rapport pour les investissements. Nous allons continuer dans cette voie et nous allons obtenir des investissements supplémentaires dans notre secteur. J'espère avoir répondu à votre question.

Le vice-président: Oui. Je me souviens que l'Ouest canadien exportait ses animaux vivants vers le sud et qu'il n'y avait pas beaucoup de commerce sur l'axe est-ouest; l'est importait ses produits transformés des États-Unis. Cela se fait-il encore beaucoup?

M. Haney: Oui. Le volume et la nature du commerce ont beaucoup changé au cours des sept dernières années.

Les régions les plus peuplées du Canada, l'Ontario et le Québec, importent des produits du boeuf des États-Unis, plus particulièrement dans le secteur des services alimentaires, pour ajouter à l'approvisionnement disponible dans ces provinces. Des quantités importantes de produits transformés du boeuf quittent l'Ouest canadien pour être exportées principalement sur la côte Ouest, dans une grande mesure en Californie et dans ces régions plus densément peuplées.

Les bovins vivants sont également exportés en grandes quantités vers les États du centre des États-Unis, dans la zone du maïs, pour y être engraisés. On en exporte habituellement de 800 000 à 900 000 par année. L'an dernier, en raison de la sécheresse, le nombre des animaux s'est élevé à environ 1,5 million. Les États producteurs de lait du Midwest américain exportent un nombre relativement faible d'animaux en Ontario pour accroître l'approvisionnement en bovins dans cette région.

La nature du commerce a évolué. En 2002, le Canada jouissait d'un surplus commercial de 3,5 milliards de dollars dans ses exportations de boeuf et de bovins vivants aux États-Unis. Il y a un peu de commerce du nord vers le sud, mais surtout du sud vers le nord.

Le vice-président: Nous avons espéré que l'abolition du tarif du Nid-de-corbeau encouragerait une transformation accrue de produits dans l'Ouest canadien. Lors d'une table ronde tenue récemment ici, le consensus a été que les avantages nets de cet encouragement n'ont pas encore été obtenus.

Il est très difficile, semble-t-il, d'attirer une entreprise de transformation de la viande dans ma province, la Saskatchewan. Est-ce dû au coût du transport pour vendre le produit fini dans les centres plus peuplés?

M. Haney: L'abolition du tarif du Nid-de-corbeau a stimulé la valeur ajoutée intermédiaire dans notre secteur, même s'il s'agit de la production de produits intermédiaires, c'est-à-dire des bovins gras. Au lieu d'exporter des veaux à des engraisseurs accrédités, on en nourrit un plus grand nombre. C'est déjà en soi de la valeur ajoutée. Pour notre secteur, il vaut beaucoup mieux exporter un animal engraisé prêt pour la transformation plutôt qu'un veau.

L'élimination du tarif du Nid-de-corbeau et les prix plus concurrentiels des aliments pour animaux qui en sont résultés dans l'ouest du Canada ont permis de stimuler le secteur de l'engraissement des bovins.

I think also that the availability of the increased number of fed cattle in Canadian feed lots and the resulting competitiveness of fed cattle available in Western Canada helped to attract the investment of IBP-Tyson in the Lakeside plant. There has been great speculation that a most likely location for that next world-class processing facility would be Saskatchewan-Manitoba. The presence of that new plant will stimulate even more feed lots within a 200-mile radius around that packing plant and will see a great economic expansion, wherever it is located.

We have freight advantages to California, to those large western U.S. populations, as compared to the Midwest U.S. packing plants, which is why the trade has gone that way. We have freight advantages to Asia from the U.S. Midwest packing plants, which is why we have dramatically increased exports there.

We do not have a freight advantage, but we are not suffering a significant disadvantage, either, in servicing our Ontario markets. While the cost of transportation is an issue, a case can be made that there has been a stimulus of significant value-added, first, in the cattle production and, partially, attracted investment for beef processing due to the change of competitiveness in western grain prices with the elimination of the Crow Rate.

Senator Chalifoux: I will date myself right now. Through the Second World War, we had Burns' packing plant, Union packing plant and Ketchum Brothers in Calgary. I worked for Union through the summer — on the killing floor, as a matter of fact. Through the war years, we shipped between five and six freight carloads of pork a day to England and Europe. It was a very viable business opportunity for everybody.

Being Canadian, I would like to know why we have to go to the United States to process our beef? You talked about Cargill and others who are all United States companies. Why are we not promoting Canadian entrepreneurs?

We have a small meat processing plant in Calahoo, just west of where I live, in north-central Alberta. It is HACCP regulated. Yet they are having a difficult time working with and catering to the oil and gas industry in the North. They cannot seem to get any assistance from anybody on this issue. Emile Berube is the owner-operator. The plant is located in a small village, and it is the main employer there. The company employs between 60 and 80 people from that village.

Another issue we have is provincial tariffs. The company wants to do business in the Northwest Territories but it cannot because of the provincial tariffs there. Provincial tariffs are also a concern.

The territories, with its diamonds, its pipelines and everything else, is an excellent market for Canadian processors to access. I would like to know what your organization has done, or is doing, or will they be doing anything? I am a strong Canadian

C'est aussi grâce à la disponibilité d'un nombre accru de bovins engraisés dans les parcs d'engraissement canadiens et la compétitivité accrue de ces bovins engraisés dans l'ouest du Canada qu'on a pu attirer l'investissement de IBP-Tyson dans l'usine Lakeside. On a beaucoup discuté pour savoir s'il vaudrait mieux situer en Saskatchewan ou au Manitoba la prochaine usine de transformation de classe mondiale. La présence de cette nouvelle usine permettra d'accroître encore le nombre de parcs d'engraissement dans un rayon de 200 milles autour de cette usine, et où qu'elle soit située, cette usine permettra une grande expansion économique.

Si nous avons choisi d'exporter vers la Californie et vers les zones densément peuplées de l'Ouest américain, plutôt que vers les usines de transformation du Midwest, c'est que nous avons des avantages du point de vue du transport. Nous avons également des avantages pour le transport en Asie à partir des usines de transformation du Midwest américain, et c'est pourquoi nous avons beaucoup augmenté nos exportations vers cette région.

Nous n'avons pas le même avantage, même si nous ne sommes pas désavantagés non plus, lorsqu'il s'agit de desservir nos marchés de l'Ontario. Le coût du transport constitue un problème, mais on pourrait faire valoir qu'il y a eu une augmentation considérable de la valeur ajoutée, d'abord dans la production des bovins et ensuite, en partie, dans des investissements accrus dans la transformation du boeuf grâce à l'évolution de la compétitivité du prix des grains de l'Ouest grâce à l'élimination du tarif du Nid-de-corbeau.

Le sénateur Chalifoux: Je vais d'emblée révéler mon âge. Au cours de la Seconde Guerre mondiale, nous avions l'usine de transformation Burns, l'usine Union et l'usine Ketchum Brothers à Calgary. J'ai travaillé à l'usine Union durant un été — sur le plancher d'abattage, en fait. Durant la guerre, on expédiait de cinq à six wagons de porcs par jour vers l'Angleterre et l'Europe. Tout le monde bénéficiait de ce débouché commercial très viable.

À titre de Canadienne, je me demande pourquoi nous devons faire transformer nos bovins aux États-Unis. Vous avez parlé de Cargill et d'autres entreprises, toutes américaines. Pourquoi ne pas favoriser les entreprises canadiennes?

À Calahoo, juste à l'ouest d'où j'habite, dans le centre-nord de l'Alberta, il y a une petite usine de transformation de la viande. Cette usine respecte les règlements HACCP. Et pourtant, elle a de la difficulté à vendre ses produits au secteur pétrolier et gazier du nord. Cette usine ne semble recevoir d'aide de personne à cet égard. Son propriétaire-exploitant est Emile Berube. L'usine est située dans un petit village, dont elle est le principal employeur. L'entreprise compte de 60 à 80 employés qui viennent de ce village.

Les tarifs provinciaux sont un autre problème. L'usine voudrait vendre ses produits dans les Territoires du Nord-Ouest, mais elle en est empêchée par les tarifs provinciaux. Ces tarifs sont également un problème.

Grâce à ses diamants, à ses pipelines, et cetera, les territoires sont un excellent marché pour les transformateurs canadiens. J'aimerais savoir ce que votre organisation fait, a fait ou fera à ce sujet. Je suis un entrepreneur canadien solide et je n'aime pas

entrepreneur and I do not like Cargill and all these world-class huge corporations coming into our country and forcing our smaller industries out.

Mr. Haney: Our industry is pleased to be able to promote Canadian beef in many new and emerging markets. It is allowing certain companies to expand and remain in the industry, where otherwise, through purely domestic competitive forces, they would have to leave.

I have neglected to mention our support of XL Foods, which is a Canadian family-owned business, based out of Edmonton; Nielson Brothers, with operations in Calgary and in Moose Jaw; St. Helen's Meat Packers, owned by the Bielak family and located in Toronto; Northwest Foods, again, a family-owned operation, operating out of the old Alsask plant in Edmonton; Better Beef Limited, owned primarily by one family, but by a closely held shareholder group as well, in Brooks; and Centennial Foods with whom we work — again, two families own that company with operations in Calgary and Saskatoon.

All of these companies are seeking and finding, with our assistance, opportunities in markets outside of Canada, which is our primary focus. Many of these are entrepreneurial in nature. We also worked closely with companies such as Wagyu Canada, a producer-based company, taking Wagyu-cross cattle, producing them to international standards, custom processing them in companies such as XL Foods and Northwest Foods, and then exporting those products to Japanese retailers directly — linking a family-based retailer in Japan, with Wagyu Canada, a family-based and producer-based company out of Camrose, Alberta. These are some examples that also are valued by our industry, and supported by our organization.

There are issues with respect to inspection standards and interprovincial trade of beef in Canada. While that is not the focus of the Canada Beef Export Federation, I think there is a gaining consensus within our industry, and outside our industry, that inspection standards do need to converge. This would most likely mean increasing provincial standards to meet federal inspection standards, to allow any company processing beef in Canada to trade within the province, in other provinces, and outside of Canada. That effort, in part, is to address human health considerations, as well as to meet minimum expectations within general society for safe food.

We are working in favour of smaller companies and entrepreneurial companies, which make up about one-third of the total processing value in our industry. The very large companies comprise two-thirds of the processing. As Canadians, we always balance off the need and wish to attract

beaucoup que d'énormes sociétés de classe mondiale comme Cargill arrivent au Canada et obligent nos petites entreprises à fermer leurs portes.

M. Haney: Notre secteur se fait un plaisir de faire la promotion du boeuf canadien dans un grand nombre de nouveaux marchés. Il permet à certaines entreprises de prendre de l'expansion et de conserver leur place dans le secteur alors que les forces de la concurrence sur le marché national pourraient à elles seules les obliger à fermer leurs portes.

J'ai oublié de mentionner l'appui que nous recevons de XL Foods, une entreprise familiale canadienne située à Edmonton; il y a également Nielson Brothers, dont les exploitations sont à Calgary et à Moose Jaw; St. Helen's Meat Packers, qui appartient à la famille Bielak et qui est située à Toronto; Northwest Foods, une autre entreprise familiale qui exploite l'ancienne usine Alsask à Edmonton; Better Beef Limited, qui appartient principalement à une famille mais aussi à un groupe limité d'actionnaires, à Brooks; ainsi que Centennial Foods, avec qui nous collaborons, et qui appartient à deux familles qui exploitent des usines à Calgary et Saskatoon.

Grâce à notre aide, toutes ces entreprises cherchent et trouvent des débouchés dans des marchés d'exportation, ce qui constitue notre principal objectif. Bon nombre de ces sociétés sont par nature tournées vers l'entreprise. Nous avons également collaboré étroitement avec des entreprises comme Wagyu Canada, une société axée sur les producteurs. Les bovins produits par Wagyu sont alignés sur les normes internationales, transformés sur mesure par des entreprises comme XL Foods et Northwest Foods, et ces produits sont ensuite exportés directement à des détaillants japonais — on a établi un lien entre une entreprise de détail familiale du Japon et Wagyu Canada, elle-même une société familiale axée sur les producteurs située à Camrose, en Alberta. Ce sont là des exemples qui tiennent à coeur à notre secteur et qui sont appuyés par notre organisation.

Il y a au Canada des problèmes quant aux normes d'inspection et au commerce interprovincial du boeuf. Bien que la Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf n'oeuvre pas particulièrement dans ces dossiers, il y a de plus en plus consensus au sein de notre secteur, et à l'extérieur de ce secteur aussi, sur le fait qu'il faut uniformiser les normes d'inspection. Cela signifie probablement que les normes provinciales doivent s'aligner sur les normes fédérales afin que les usines de transformation du boeuf au Canada puissent vendre leurs produits dans leur province, dans d'autres provinces et à l'extérieur du pays. Cet effort vise en partie à tenir compte de considérations relatives à la santé humaine ainsi qu'à répondre aux exigences minimales de l'ensemble de la société en matière de salubrité des aliments.

Nous travaillons principalement pour des petites entreprises et des entrepreneurs qui représentent environ un tiers de toute la transformation dans notre secteur. Les grandes sociétés représentent deux tiers de la transformation. En tant que Canadiens, nous devons toujours trouver un juste milieu entre

foreign investment, and the wish to have that same capital or equity generated within Canada. We are hoping, in time, to find that balance.

The key will be, how can we attract that venture capital, that entrepreneurial capital, that investment capital, when we are ready, in about 7 to 10 years, to invest another \$250 million and construct the next world-class processing plant in Canada?

Senator Chalifoux: How is your organization finding the provincial tariffs? Are they a detriment to the export of Canadian processed meat right across Canada and the territories?

Mr. Haney: Unfortunately, I am not aware of interprovincial tariffs. However, any interprovincial restrictions do not affect our companies — otherwise federal government inspected establishments — it does not affect their ability to move product across any other province in order to export. Therefore, it does not interfere with the process of international export. It only really starts to interfere when product is needed to stop in a neighbouring province to be consumed there.

Senator Chalifoux: Also, I would like your opinion on the HASAP regulations. That is creating a lot of problems because it is costing so much money for the smaller organizations, the smaller businesses to get into it. I know it was going to cost Calahoo Meats almost a million dollars to come up to those regulations. What is your opinion on that?

Mr. Haney: My opinion is that expectations of Canadian consumers and consumers around the world have continued to increase with respect to food safety. HASAP is a system that dramatically increases the probability that food is processed in a safe and wholesome fashion. I think that provincial inspection without HASAP is valid for self-consumption — you send an animal to an abattoir and take it back for home consumption — but is increasingly becoming less acceptable for commercial sale of products.

Our industry understands, that the implementation cost is dramatic. However, I think the consumer expectations have driven us in this direction. The existence of HASAP, and in some cases, some very expensive interventions that our industry has put into place, has actually formed the base of our lightning speed recovery — although today we do not see it — in the current BSE crisis. Without those very credible systems of intervention, we would have no hope of re-establishing our international trade.

I understand it is a barrier to entry, which speaks to your first concern. Capital cost is a barrier to entry of small-scale entrepreneurs. We need to work very hard to support those further processors, which are smaller-scale plants producing very high value products, through specific niche opportunities, first in Canada, and leveraging that success to take them internationally — as we have done with Centennial Foods and other specialty players. That is a route to attract the entrepreneur and smaller scale plant and keep them operating in Canada.

notre désir d'attirer des investissements étrangers et notre voeu d'obtenir des investissements semblables au Canada. Nous espérons pouvoir un jour trouver ce juste milieu.

L'essentiel sera de voir comment nous pourrions attirer le capital-risque, les investissements nécessaires, lorsque nous serons prêts dans sept à dix ans à investir 250 millions de dollars de plus pour construire la prochaine usine de transformation de classe mondiale au Canada.

Le sénateur Chalifoux: Que pense votre organisation des tarifs provinciaux? Ces tarifs nuisent-ils à l'exportation de viande transformée canadienne d'un bout à l'autre du Canada et dans les territoires?

M. Haney: Malheureusement, je ne suis pas au courant des tarifs interprovinciaux. Toutefois, les restrictions au commerce interprovincial ne nuisent pas à nos entreprises — des établissements inspectés par le gouvernement fédéral —, cela ne nuit pas à leur capacité de transporter leurs produits dans d'autres provinces pour les exporter. Ces obstacles ne nuisent pas aux exportations internationales. Ils ne posent de problèmes que lorsque ces produits doivent aboutir dans une province voisine pour y être consommés.

Le sénateur Chalifoux: J'aimerais également connaître votre opinion sur les règlements HACCP. Ces règlements semblent créer un grand nombre de problèmes car leur application coûte très cher aux petites entreprises. Je sais par exemple que Calahoo Meats a déboursé près d'un million de dollars pour appliquer ces règlements. Qu'en pensez-vous?

M. Haney: J'en pense que les attentes des consommateurs canadiens et étrangers en matière de salubrité des aliments ont continué d'augmenter. Le système HACCP permet d'augmenter énormément la probabilité que les aliments soient transformés de façon sûre et saine. L'inspection provinciale sans application des normes HACCP peut être acceptable pour l'autoconsommation — c'est-à-dire quand on envoie un animal à l'abattoir et qu'on le ramène chez soi pour le consommer —, mais elle est de moins en moins acceptable à des fins de commerce.

Notre secteur comprend que les coûts de mise en oeuvre sont énormes. Ce sont toutefois les attentes des consommateurs qui nous ont orientés dans cette voie. Dans certains cas, dans quelques interventions très coûteuses de notre secteur, l'existence des normes HACCP a permis un rétablissement très rapide — même si ce n'est pas le cas aujourd'hui dans la crise de l'ESB. Sans ces systèmes très crédibles d'intervention, nous n'aurions aucun espoir de rétablir notre commerce international.

Je sais que cela constitue un obstacle à l'entrée, pour répondre à votre première préoccupation. Les coûts d'immobilisation sont un obstacle à l'arrivée de nouveaux entrepreneurs de petite taille. Nous devons déployer de grands efforts pour appuyer ces petites usines de transformation qui font des produits de très haute valeur grâce à des créneaux commerciaux au Canada afin qu'elles puissent poursuivre sur leur lancée et vendre leurs produits sur les marchés internationaux — comme nous l'avons fait avec Centennial Foods et d'autres producteurs spécialisés. C'est une façon d'attirer des entreprises à petite échelle et de les conserver au Canada.

Senator Hubley: In your brief under the heading “The Tactics,” it says:

The Canadian Beef Export Federation believes that local representation is the key to export success. Our six international offices not only deliver our promotional programs, but also serve as a focal point for exporters and clients. These offices provide competitive intelligence and offer hands-on trade facilitation to all interested members.

Whereabouts are your international offices?

Mr. Haney: In 1990, the first physical location of the Canada Beef Export Federation was Tokyo, Japan. It was opened approximately three months before our own Calgary head office was opened. That really defined our philosophy of direct market involvement.

In 1995, we opened offices in Seoul, Korea, and in Hong Kong. In 1996, we opened offices in Taipei, Taiwan, and in Shanghai, China. In 1997, we opened up our last office in Monterrey, Mexico.

The difference between operating a local representative office and attempting to promote your products from a Canadian base is the difference between talking about success and facilitating that success. Our exports, during the 12 years of enjoying international representation to Asia and Mexico, increased from \$7 million to \$470 million. Local representation was truly the key to that success.

Senator Hubley: The theme that we are working on is “value-added.” It was interesting that you have different definitions of value-added. I am not a cattle person, but even the feeding regime that you use for these animals is in itself a value-added aspect. I had not thought of that. It is very interesting.

Can you promote market trials or identify niche markets within those areas? I just wanted you to tell us the good news that there could be this kind of program in place for the Canadian beef industry.

Mr. Haney: I would like to focus on Monterrey, Mexico in response to your question. In 1996, the base year before opening our office in 1997, we saw 3,000 metric tons of sales — \$5 million — to Mexico. That is important but not dramatic from an industry perspective.

Those sales were primarily through intermediate brokers who would buy beef in Canada and then sell it in Mexico, with neither the buyer nor the seller ever meeting or knowing each other. The seller from Canada never knew the end-use of the product.

Our product mix was 80 per cent offal — primarily outside skirts, the muscular pillar of the diaphragm, lips, number two tongues, beef feet, and tripes, which are stomach products. They were all sold at absolute commodity bases. The Canadian

Le sénateur Hubley: Dans votre mémoire, à la rubrique «Tactiques», on dit:

La Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf estime que la représentation locale est essentielle à la réussite des exportations. Nos six bureaux internationaux veillent à la prestation de nos programmes de promotion en plus de servir de point de contact pour les exportateurs et les clients. Ces bureaux offrent des renseignements sur la concurrence et facilitent le commerce entre tous les membres intéressés.

Où sont situés vos bureaux internationaux?

M. Haney: En 1990, le premier bureau de la Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf était situé à Tokyo, au Japon. Il a été ouvert environ trois mois avant notre siège social de Calgary. C'est ainsi que s'est définie notre philosophie de participation directe au marché.

En 1995, nous avons ouvert des bureaux à Séoul, en Corée, ainsi qu'à Hong Kong. En 1996, nous avons ouvert des bureaux à Taipei, Taïwan, ainsi qu'à Shanghai, en Chine. En 1997, nous avons ouvert notre dernier bureau à Monterrey, au Mexique.

La différence entre l'exploitation d'un bureau local et la promotion des produits à partir du Canada est la même qu'entre discuter de la réussite et la faciliter. Au cours des 12 années où nous avons eu une représentation internationale en Asie et au Mexique, nos exportations sont passées de 7 millions de dollars à 470 millions de dollars. La représentation locale a vraiment été la clé de cette réussite.

Le sénateur Hubley: Le sujet que nous étudions est la valeur ajoutée. J'ai trouvé intéressant de voir que vous avez différentes définitions de la valeur ajoutée. Je ne suis pas éleveur de bovins, mais même l'alimentation des animaux constitue une valeur ajoutée. Je n'y avais jamais réfléchi. C'est très intéressant.

Pouvez-vous faire la promotion d'essais de mise en marché pour déterminer des marchés à créneaux dans ces régions? Je voulais simplement que vous nous donniez de bonnes nouvelles, à savoir qu'il est possible d'établir ce genre de programme pour l'industrie canadienne du boeuf.

M. Haney: J'aimerais mettre l'accent sur Monterrey, au Mexique, en réponse à votre question. En 1996, l'année de référence avant que nous ouvrions notre bureau en 1997, nos ventes ont atteint 3 000 tonnes métriques — c'est-à-dire cinq millions de dollars — au Mexique. Pour l'industrie, c'est un résultat important mais pas spectaculaire.

Ces ventes ont surtout été faites par l'entremise de remisiers qui achetaient le boeuf au Canada pour le vendre ensuite au Mexique, sans que l'acheteur ni le vendeur se rencontrent ni même se connaissent. Le vendeur du Canada ignorait quelle serait l'utilisation finale du produit.

Notre gamme de produits se composait à 80 p. 100 d'abats — surtout de la viande de hampe, le pilier musculaire du diaphragme, les babines, les langues numéro deux, les pieds de boeuf et les tripes, qui sont des produits de l'estomac. Ils ont tous

industry had no idea whether we had competitive advantage within our specifications and they did not even know what the Mexican specifications were.

The Canadian industry believed that Mexico only wanted to buy lips and tongues and tripes. The Mexican buyers believed that Canada only had lips and tongues and tripes for sale. These products are in excess demand in Mexico and people in the industry would say that even a monkey could sell them. Having them is, by right, the ability to sell them.

We established our office in Monterrey, Mexico. The first thing we did was to bring a group of 10 influential buyers to Canada. We have VIP beef awareness missions and we bring key, hand-picked buyers to Canada. We expose them to our production and inspection systems; to our processors — they meet nine on average as they tour the country — and to our government regulators to learn about our health and safety environment. The buyers were astonished that we have a full range of products available to them, that there was an interest in Canada to sell those products to them and that the products were competitively priced.

The Canadians who received this first group of buyers developed an entirely new perspective on what corporate Mexico was all about — it had money. They believed in using intermediaries because it was too risky to do business directly in Mexico. It was thought that if you sold product in Mexico, there would be no payment, your product would end up in purgatory somewhere, and you would be beaten out of the market.

However, the Mexican buyers had money and their product requirements were far beyond those few easy-to-sell products. In fact, now, our product mix is 80 per cent beef cuts and only 20 per cent offal products. The beef cuts come from the chuck and hip — the exact cuts that are not easy to sell in the Canadian retail sector. The knowledge given to Canadians about the needs of the Mexican market and given to Mexicans about the available Canadian products led to intensive direct engagement. Now, virtually all trade is done directly between Canadian exporters and Mexican importers.

Three of our companies actually have representative offices in Mexico. Two of them are multinational corporations from the United States, Tyson and Cargill. XL Foods Limited of Calgary also has a representative office in Monterrey that is developing specific company sales. Those offices have identified traditional products and cuts in the Mexican market that were new and unique to Canada. One example was a nine-piece, bone-in chuck. It is the shoulder part of an animal carcass in Canada. It is a two-piece chuck that is cut laterally into two parts, deboned and

été vendus en tant que produits primaires absolus. L'industrie canadienne ignorait entièrement si nos spécifications nous offraient un avantage concurrentiel et on ignorait même quelles étaient les spécifications du Mexique.

L'industrie canadienne croyait que le Mexique ne voulait acheter que des babines, des langues et des tripes. Les acheteurs mexicains croyaient que le Canada n'avait à vendre que des babines, des langues et des tripes. Ces produits font l'objet d'une demande excédentaire au Mexique et les membres de l'industrie diraient que même un singe pourrait les vendre. Le fait d'avoir ces produits signifie en droit de pouvoir les vendre.

Nous avons établi notre bureau à Monterrey au Mexique. Nous avons tout d'abord invité un groupe de dix acheteurs influents au Canada. Nous avons des missions officielles de sensibilisation à l'industrie du boeuf et nous invitons au Canada des acheteurs importants, triés sur le volet. Nous leur faisons connaître nos systèmes de production et d'inspection; nous les présentons à nos transformateurs — ils en rencontrent en moyenne neuf lorsqu'ils visitent le pays — et à nos instances de réglementation gouvernementale pour qu'ils se familiarisent avec notre contexte en matière de santé et de salubrité. Les acheteurs sont étonnés de constater que nous avons une gamme complète de produits à leur offrir, que le Canada est désireux de vendre ces produits, et que ces produits sont vendus à des prix concurrentiels.

Les Canadiens qui ont reçu ce premier groupe d'acheteurs ont développé un point de vue tout à fait nouveau sur la situation des entreprises mexicaines, à savoir que ces entreprises ont de l'argent. Ils étaient convaincus qu'il fallait faire appel à des intermédiaires parce qu'il était trop risqué de faire affaire directement au Mexique. On croyait que si on vendait des produits au Mexique, on ne serait pas payé et que le produit se retrouverait quelque part dans les limbes et qu'on ait évincé du marché.

Cependant, les acheteurs mexicains avaient de l'argent et les produits dont ils avaient besoin allaient nettement au-delà de ces quelques produits faciles à vendre. En fait, maintenant, notre gamme de produits se compose à 80 p. 100 de coupe de boeuf et de seulement 20 p. 100 d'abats. Les coupes de boeuf proviennent du bloc d'épaule et de la cuisse — les mêmes coupes qui ne sont pas faciles à vendre dans le secteur canadien du commerce de détail. Comme les Canadiens se sont familiarisés à propos des besoins du marché mexicain et que les Mexicains ont été mis au courant des produits canadiens qui sont disponibles, cela a donné lieu à des échanges directs intensifs. Aujourd'hui, pratiquement tous les échanges se font directement entre les exportateurs canadiens et les importateurs mexicains.

Trois de nos entreprises ont des bureaux de représentation au Mexique. Deux d'entre elles sont des multinationales des États-Unis, Tyson et Cargill. XL Foods Limited de Calgary a aussi un bureau de représentation à Monterrey qui est en train de développer des produits à vendre particuliers. Ces bureaux ont déterminé les coupes et produits traditionnels sur le marché mexicain qui étaient nouveaux et uniques au Canada. Un exemple est le bloc d'épaule non désossé de neuf morceaux. Il s'agit de l'épaule d'une carcasse animale au Canada. C'est un bloc d'épaule

placed on the retail meat case as chuck steaks, cross-rib steaks or blade steaks or roasts. They are not the most saleable or the most appealing products in our meat cases.

However, in Mexico it is 90 per cent bone-in that is cut into nine separate pieces. That is huge value-added because you pay for the knifing and for the additional packaging, thereby adding great value to that chuck. It is cut to Mexican specifications and sent down for a price premium that delivers more value back to the animal in Canada.

We stopped selling tongues to Mexico, by and large, because when we became skilled in Japan where we were receiving up to \$7 per pound, which is \$14 per animal, for tongues. Mexico, a brand new market, was identified by our offices and brought back to Canada for tongue tips. In the processing of the tongue for Japan, the tips of the tongues were being sold to Mexico, as it happened to be a traditional product.

These are two examples of unique opportunities identified through local representation that were brought back to Canada. As a result, our industry was able to derive more value out of cattle after meeting that local need. Otherwise, we would have had no idea that it existed.

Senator Fairbairn: Looking through your brief is like a trip down memory lane. You have done marvellously well with the federation.

Could you comment on what is happening in respect of BSE? Are we quivering on the edge of control over the situation? You have been closely involved and we would appreciate your overview of the situation and the effect that it has now on the cattle export industry.

We would also like to know what we should look for in immediate future reactions, for instance, the sense of security, or lack thereof, in this current situation of companies that have invested heavily in Canada. It would be helpful for us to know your perspective on this.

Mr. Haney: I was asked to estimate the direct damage to our industry — not the collateral damage — five and a half months into our BSE crisis.

Our estimates today are that we have lost \$1.65 billion in export sales in the last five and a half months because of suspension of trade as a result of BSE. It would have been \$5.75 billion, except that in the last six weeks we traded approximately \$100 million in beef to the United States and Mexico when those markets began to re-establish access for our

de deux morceaux qui est coupé latéralement en deux parties, désossé et présenté dans le commerce sous forme de steaks de qualité inférieure, de steaks de côtes croisées, de tranches de palette ou de rôtis. Ce ne sont pas les produits les plus populaires de nos comptoirs à viande.

Cependant, au Mexique, le bloc d'épaule coupé en neuf morceaux séparés représente 90 p. 100 des produits que nous vendons. Il s'agit d'une énorme valeur ajoutée parce que l'on paie pour le découpage et l'emballage supplémentaires, ce qui ajoute énormément de valeur à ce bloc d'épaule. Il est coupé selon les spécifications mexicaines et exporté à un prix supérieur qui ajoute de la valeur à l'animal élevé au Canada.

Nous ne vendons plus de langues au Mexique, de façon générale, parce que lorsque nous nous sommes spécialisés au Japon, nous recevions jusqu'à sept dollars la livre de langues, ce qui représente 14 dollars par animal. Nos bureaux ont déterminé que le Mexique était un tout nouveau marché à qui le Canada pouvait vendre des pointes de langues. Dans la transformation de la langue pour le Japon, les pointes de langues étaient vendues au Mexique, puisqu'il s'agissait d'un produit traditionnel dans ce pays.

Ce sont deux exemples de débouchés uniques qui ont été repérés grâce à nos bureaux installés sur place et dont on a fait profiter le Canada. Par conséquent, notre industrie a été en mesure de retirer une plus grande valeur du bétail après avoir répondu à ce besoin local. Autrement, nous n'aurions eu aucune idée que de tels débouchés existaient.

Le sénateur Fairbairn: La lecture de votre mémoire m'a fait faire un petit voyage vers le passé. La fédération a fait un excellent travail.

Pourriez-vous commenter la situation en ce qui concerne la maladie de la vache folle? Sommes-nous sur le point de contrôler la situation? Vous connaissez de près la situation et nous aimerions que vous nous en donniez un aperçu et nous indiquiez les répercussions qu'elle a eues sur l'industrie de l'exportation de bétail.

Nous aimerions également savoir à quoi nous en tenir en ce qui concerne les réactions dans un futur immédiat, par exemple, l'impression de sécurité ou l'absence de sécurité qu'inspire la situation actuelle aux entreprises qui ont beaucoup investi au Canada. Il nous serait utile de connaître votre point de vue à cet égard.

M. Haney: On m'a demandé d'évaluer les dommages directs pour notre industrie — et non les dommages collatéraux — cinq mois et demi après le déclenchement de la crise de la vache folle.

Aujourd'hui, nous évaluons avoir perdu 1,65 milliard de dollars en ventes à l'exportation au cours des cinq mois et demi derniers à cause de l'interruption des échanges suite à la maladie de la vache folle. Ce montant aurait atteint 5,75 milliards de dollars si nous n'avions pas au cours des six dernières semaines exporté du boeuf pour une valeur approximative de 100 millions

products. Already \$100 million in beef products has been exported to the United States, first, because they were the first to re-establish trade, and then Mexico.

We tried to forecast where we will be by the end of 2003. In 2002, our exports to Asia and Mexico were 126,000 metric tons. In the first five months of this year, prior to BSE, we exported 51,000 metric tons, primarily to Mexico but also to Asia with some additional sales in the greater China market. We think we will sell an additional 21,000 metric tons to Asia and Mexico after BSE for a total of metric 72,000 tons. That is a 50,000-ton drop from 2002. In the United States, our sales in 2002 were 373,000 metric tons. We shipped 142,000 metric tons in the first five months of this year pre-BSE, and we believe we will ship approximately 90,000 metric tons into the United States, post-BSE to the end of this year, for a total of 232,000 metric tons.

We will have about the same, or about 20,000-ton sales to the entire rest of the world. We had 7,000 metric tons in sales to the rest of the world in the first five months. We think there might be possibly 1,000 metric tons to all those other markets around the world — not Asia or Mexico or the United States — through the end of the year, for a total of 8,000 metric tons.

Our export picture will look surprisingly better than what we thought for processed beef. Of 520,000 metric tons in exports in 2002, we think we will still export 310,000 to 315,000 metric tons in 2003, because as access is opened up to the United States and Mexico, we will overtrade in those markets. We will take a much higher share of those markets than we have had this the past, because we do not have access to the major profitable markets in Asia.

Macao has granted us access. That is a front door to China. We should be able to trade on that access when the paperwork is exchanged between our governments in the next week or so. That should bring into place another 3,000 or 4,000 metric tons in trade to China via Macao, and provide Hong Kong with a great motivation to re-establish its trade with Canada, because Hong Kong is traditionally the front door to China. They do not want to see Macao take over their entrepot business.

With Hong Kong and Macao open, we know that the other Chinese market of Taiwan will have great motivation to join back in the trade of Canadian beef, using the re-establishment of trade in Hong Kong and Macao as part of the justification for rejoining. That will probably open up another 5,000 metric tons of trade early next year in that market. That will bring China back into our market environment. Whether or not they grant us direct access, it will come through Hong Kong and it will come through Macao.

de dollars aux États-Unis et au Mexique lorsque ces marchés ont commencé à s'ouvrir à nouveau à nos produits. Nous avons déjà exporté des produits du boeuf d'une valeur de 100 millions de dollars aux États-Unis d'abord, parce qu'ils ont été les premiers à rétablir les échanges, puis au Mexique.

Nous avons tâché de prévoir où nous en serons d'ici la fin de 2003. En 2002, nos exportations vers l'Asie et le Mexique ont représenté 126 000 tonnes métriques. Au cours des cinq premiers mois de la présente année, avant la crise de la vache folle, nous avons exporté 51 000 tonnes métriques, surtout au Mexique mais aussi en Asie, en plus de certaines ventes sur le marché de la Chine élargie. Nous pensons vendre 21 000 tonnes métriques supplémentaires à l'Asie et au Mexique après la crise de la vache folle, soit un total de 72 000 tonnes métriques. Il s'agit d'une baisse de 50 000 tonnes par rapport à 2002. Aux États-Unis, nos ventes en 2002 ont atteint 373 000 tonnes métriques. Nous avons exporté 142 000 tonnes métriques au cours des cinq premiers mois de cette année avant la crise de la vache folle, et nous estimons que nous exporterons environ 90 000 tonnes métriques aux États-Unis, après la crise de la vache folle d'ici la fin de cette année, soit un total de 232 000 tonnes métriques.

Nous vendrons à peu près la même quantité, soit environ 20 000 tonnes à l'ensemble des autres pays. Nos ventes aux autres pays ont atteint 7 000 tonnes métriques au cours des cinq premiers mois. Nous pensons qu'il sera possible de vendre 1 000 tonnes métriques à tous les autres marchés du monde — autres que l'Asie, le Mexique ou les États-Unis — d'ici la fin de l'année, soit un total de 8 000 tonnes métriques.

Nos exportations de boeuf transformé seront étonnamment meilleures que prévu. En 2002, nous en avons exporté 520 000 tonnes métriques et nous considérons être en mesure d'en exporter 310 000 à 315 000 en 2003 parce qu'avec l'ouverture des marchés aux États-Unis et au Mexique, nous nous en occuperons une part beaucoup plus importante que par le passé étant donné que nous n'avons pas accès aux importants marchés lucratifs de l'Asie.

Macao nous a accordé l'accès à son marché. C'est une porte d'entrée vers la Chine. Nous devrions être en mesure d'exporter vers ce marché une fois les formalités conclues entre nos gouvernements au cours de la semaine prochaine à peu près. Cela devrait nous permettre d'exporter 3 000 ou 4 000 tonnes métriques de plus vers la Chine via Macao, et encouragerait fortement Hong Kong à rétablir ses échanges avec le Canada, parce que Hong Kong est traditionnellement la porte d'entrée vers la Chine. Hong Kong ne veut pas que Macao reprenne son commerce d'entrepôt.

Une fois les marchés de Hong Kong et de Macao ouverts, cela incitera fortement l'autre marché chinois que représente Taïwan à reprendre ses importations de boeuf canadien en utilisant entre autres comme argument le rétablissement des échanges avec Hong Kong et Macao. Les échanges sur ce marché au début de l'année prochaine devraient probablement représenter 5 000 tonnes métriques supplémentaires. Cela nous permettra de rétablir nos échanges avec la Chine. Qu'elle nous accorde ou non un accès direct, ces échanges passeront par Hong Kong et par Macao.

Japan and Korea are our two major remaining challenges, and they are different. We have a tendency to put those two difficult markets together: Korea and Japan, obstinate and intransigent. However, they are very different. Korea has suspended re-establishment of trade negotiations with Canada until all of the beef that is detained in their warehouses has been either destroyed or exported back to Canada. We believe that Korean authorities also want to ensure that Korean importers have received compensation for the financial losses that they have incurred because of our BSE problem.

We encourage the Government of Canada to take a strong position and to provide compensation to our international clients who have, by no fault of their own, suffered quite significant financial losses. Thus far, the Canadian government has not stepped forward with that very important program.

In some cases, Canadian companies have provided private compensation to clients; however, many of the smaller companies have not been in a position to be able to cough up the million dollars to compensate their Korean clients. The larger ones have, but the smaller ones find difficulty. We believe when that issue is finally dealt with, over the next month or six weeks, that Korea will re-engage in negotiations with Canada. It will lead to a re-establishment of trade with Korea. The new OIE guidelines, which will be released in draft form sometime this month, will be very helpful to Korea in looking at a new set of rules that will indicate a broad base of trade with Canada and our minimal risk for BSE status. We think the combination of those two should bring Korea back into our trade fold in the first quarter, if not the first half, of 2004.

Japan has political problems internally with regard to BSE. Quite frankly, they handled their first BSE outbreak very poorly. There has been questionable handling of several of the other cases in Japan since then. They have been sensitized and believe it is possible to bring down a government over a major crisis related to BSE and they do not want reintroduction of Canadian beef to be that crisis.

We know Japanese consumers are unafraid of Canadian beef and are by and large unaware of BSE. Two weeks ago, we completed a major Canadian beef promotion with Costco in Japan. We gathered together inventories held by importers and distributors through several different distribution channels to make a commercial inventory. We then marketed it and promoted it through Costco. Japanese consumers responded very positively to it. We sold seven metric tons in three outlets in two days, at prices that were not discounted in any way.

Le Japon et la Corée représentent pour nous les deux principaux défis qu'il nous reste à relever, et leurs situations sont différentes. Nous avons tendance à mettre ces deux marchés difficiles dans le même sac: la Corée et le Japon, obstinés et intransigeants. Cependant, ils sont très différents. La Corée a suspendu le rétablissement des négociations commerciales avec le Canada jusqu'à ce que la totalité du boeuf conservé dans ses entrepôts ait été détruite ou retournée au Canada. Nous croyons que les autorités coréennes veulent aussi s'assurer que les importateurs coréens auront reçu une indemnisation pour les pertes financières qu'ils ont subies à cause de notre problème de la vache folle.

Nous encourageons le gouvernement du Canada à adopter une position ferme et à indemniser nos clients internationaux qui, sans que ce soit de leur faute, ont subi des pertes financières assez importantes. Jusqu'à présent, le gouvernement canadien n'a pas donné suite à ce programme très important.

Dans certains cas, des entreprises ont indemnisé elles-mêmes leurs clients; cependant, un grand nombre de petites entreprises n'ont pas été en mesure de réunir le million de dollars nécessaire pour indemniser leurs clients coréens. Les plus grosses entreprises y ont réussi, mais les petites ont éprouvé de la difficulté. Nous croyons qu'une fois que ce problème sera finalement réglé, au cours du prochain mois ou des six prochaines semaines, la Corée reprendra les négociations avec le Canada. Cela entraînera le rétablissement du commerce avec la Corée. Les nouvelles directives de l'OIE dont la version provisoire sera rendue publique au cours de ce mois-ci, seront très utiles à la Corée et lui permettront d'envisager une nouvelle série de règles qui établiront une base générale des échanges avec le Canada et réduiront au minimum les risques d'ESB. Nous estimons que ces deux facteurs devraient encourager la Corée à rétablir le commerce avec nous au cours du premier trimestre, sinon la première moitié de 2004.

Le Japon est aux prises avec des problèmes politiques internes concernant l'ESB. Il faut dire qu'il a très mal géré sa première crise de la vache folle. Depuis, il a géré de façon très critiquable plusieurs autres cas qui ont surgi. Ils ont été sensibilisés et estiment qu'il est possible de renverser un gouvernement à cause d'une crise aussi importante que celle de la vache folle et ils ne veulent pas que le retour du boeuf canadien sur leur marché déclenche cette crise.

Nous savons que les consommateurs japonais n'ont aucune crainte en ce qui concerne le boeuf canadien et, dans l'ensemble, ne sont pas au courant de la situation relative à l'ESB. Il y a deux semaines, nous avons terminé une importante promotion du boeuf canadien en collaboration avec Costco au Japon. Nous avons réuni les inventaires détenus par les importateurs et les distributeurs par l'intermédiaire de plusieurs réseaux différents de distribution afin d'établir un inventaire commercial. Nous l'avons alors mis en marché et nous en avons fait la promotion par l'intermédiaire de Costco. La réaction des consommateurs japonais a été très positive. Nous en avons vendu sept tonnes métriques dans trois points de vente en deux jours, à des prix qui n'ont été absolument pas réduits.

What does Japan need to re-establish trade? It needs to get through its national election, which will give it political confidence to make what they believe to be a possible risk-laden decision on re-establishment of trade in Canadian beef.

We believe that the new guidelines, which will be issued in draft form this month by the OIE will provide a new set of considerations that might help Japan find the side door to making a new set of decisions to re-establish trade with Canada. Right now, they are backed into a corner. Under the existing rules, they have not been willing to follow through; however, a new set of rules allow for new interpretations and might allow for another set of decisions.

We also believe that, when Korea makes the decision to trade with Canadian beef, that will signal Japan standing alone in Asia.

The United States and Mexico, both expanding dramatically the range of products that they are purchasing from Canada, will again isolate Japan as a country not willing to trade, where very soon the vast majority of the world's importing nations have resumed trade with Canadian beef. We believe the combination of those motivations will bring Japan back to Canada sometime in 2004. Which quarter, we do not know; however, in 2004 we think they will come back in.

Our friends south of the border have been no stronger than in the meat processing companies that have together invested half a billion dollars in processing facilities in Canada. Tyson and Cargill have advocated steadfastly for the resumption of trade in Canadian beef and cattle to go to their American beef processing facilities. They have used all their political connections. They have used their influence within the American Meat Institute, so that that organization, as an industry sector, lobbies on our behalf in the United States. The Canadian Cattlemen's Association have used their peer relationship with the National Cattlemen's Beef Association to advocate for a resumption of trade.

We have had absolute confirmation from the U.S. government that this solidified position of positive advocacy for our industry has fed the pace of re-establishment of trade, to the point where even senior USDA administrators are somewhat shocked by their own haste in how fast they have re-established things like new access for selected beef products today, and initiated a rule-making process, which in 90 or 120 days may well bring back the majority of the products we produce in Canada.

What are they looking like? There is hope that the crisis will end. There is frustration that it is not going fast enough, but they believe their investments in Canada, and the Canadian companies who have invested in the industry believe, that they will exercise their full ability to export through the year 2004.

Que faut-il pour que le Japon rétablisse ses échanges? Il faut qu'il procède à des élections nationales qui lui donneront la confiance politique nécessaire pour prendre ce qu'il considère être une décision peut-être risquée sur le rétablissement du commerce de boeuf canadien.

Nous croyons que les nouvelles directives, dont l'ébauche sera rendue publique ce mois-ci par l'OIE, fourniront une nouvelle série de raisons qui pourraient aider le Japon à trouver le moyen de prendre une nouvelle série de décisions en vue de rétablir le commerce avec le Canada. À l'heure actuelle, il est coincé. Selon les règles en vigueur, il n'est pas disposé à poursuivre son action; cependant, une nouvelle série de règles permet de nouvelles interprétations et favoriserait peut-être une autre série de décisions.

Nous croyons aussi que si la Corée décide d'importer du boeuf canadien, cela mettra le Japon sur la touche en Asie.

Les États-Unis et le Mexique, qui ont tous deux augmenté de façon considérable la gamme des produits qu'ils achètent du Canada, isoleront à nouveau le Japon comme pays non disposé au commerce, alors que très bientôt la grande majorité des pays importateurs du monde auront repris leurs importations de boeuf canadien. Nous croyons que la combinaison de tous ces facteurs incitera le Japon à rétablir ses échanges avec le Canada au cours de 2004. Nous ignorons à quel trimestre mais nous croyons toutefois qu'en 2004, le Japon rétablira ses échanges.

Les entreprises de transformation de la viande au sud de la frontière ont investi ensemble la moitié d'un milliard de dollars dans des installations de transformation au Canada. Tyson et Cargill ont préconisé sans relâche la reprise du commerce de boeuf et de bétail canadiens destinés à leurs installations américaines de transformation du boeuf. Elles ont fait appel à tous leurs contacts politiques. Elles ont utilisé leur influence au sein de l'American Beef Institute afin que cette organisation, en tant que secteur de l'industrie, exerce des pressions en notre nom auprès des États-Unis. La Canadian Cattlemen's Association a utilisé ses relations avec ses homologues de la National Cattlemen's Beef Association pour préconiser une reprise du commerce.

Nous avons obtenu la confirmation absolue de la part du gouvernement américain que ce raffermissement de la représentation positive de notre industrie a entraîné le rétablissement du commerce, au point où même les hauts fonctionnaires du département de l'Agriculture des États-Unis sont relativement stupéfaits de leur propre hâte et de la rapidité avec laquelle on a rétabli l'accès à certains produits du boeuf aujourd'hui, et enclenché un processus d'établissement de règles qui, en 90 ou 120 jours, est susceptible de rétablir l'exportation de la majorité des produits fabriqués au Canada.

Comment réagissent-ils? Ils espèrent que la crise prendra fin. Ils trouvent frustrant que les choses n'aillent pas aussi vite qu'ils le voudraient, mais ils croient dans les investissements qu'ils ont faits au Canada, et les entreprises canadiennes qui ont investi dans l'industrie croient qu'elles seront en mesure d'exporter à leur pleine capacité tout au long de l'année 2004.

We have feedback from our industry that the goal for 2005 of exporting 214,000 metric tons or \$800 million of beef to Asia and Mexico is valid and intact, and that our goal of exporting \$1.1 billion of beef products to Asia and Mexico in 2010 is also valid and intact. We have not stopped the process of growth and prosperity through exports. We have just had a very uncomfortable holiday.

That is really how it is being looked at at this time.

Senator Fairbairn: Thank you very much for that. I think it is important that we hear that, and also I have to say the way are you handling it — not only for your own clients and your own part of the industry — but for all the others who are struggling, is a class act. The almost emotional instinct at this time is to be very down and apprehensive and I think you are doing a very good job.

With regard to this coalition of organizations in the United States, I understand that there is a call-back period since Secretary of Agriculture Vennemen announced that they are ready to accept some live cattle after a 60-day period.

Will your associates be engaged in this talk-back to the United States on the validity of their decision?

Mr. Haney: The National Cattlemen's Beef Association played a vital role in getting our trade status to the federal registry and comment period. They have expressed their commitment to provide positive comment and to attempt to decrease the negative comment that may come into the process through moral suasion. It is understood that the comments that are put into the federal registry for the re-establishment of Canadian beef will be a permanent record, and should the United States ever suffer a single case of BSE, those same comments would be used by international trading partners, either for or against the U.S. industry.

The National Cattlemen's Beef Association and the American Meat Institute are committed to providing positive comment and remind other industry players to be very careful about negative or inflammatory comment because everything said there can be used against the United States or for the United States should they ever face the same problem.

As well, our client bases in Mexico and Asia have been extremely supportive and continue, where they can, to positively influence their governments. We believe that they have made a positive contribution toward the movement to re-establish trade in Hong Kong and in Taiwan in particular. The local industries have worked for us and on our behalf. They have created an environment in which regulators in those markets are working from a position of confidence that when they make the decision to re-establish trade, it will be met with positive comment within the industry and a resumption of trade, so it is not a useless revision of regulation, and that the Taiwanese and Hong Kong industry

Notre industrie nous a indiqué que l'objectif pour 2005 d'exporter 214 000 tonnes métriques de boeuf, soit une valeur de 800 millions de dollars, vers l'Asie et le Mexique est valide et intact, de même que notre objectif d'exporter des produits du boeuf d'une valeur de 1,1 milliard de dollars vers l'Asie et le Mexique en 2010. Nous n'avons pas mis fin au processus de croissance et de prospérité que nous assurent les exportations. Il s'est agi tout simplement d'un hiatus plutôt pénible.

C'est vraiment ainsi que l'on considère la situation pour l'instant.

Le sénateur Fairbairn: Merci beaucoup. Je crois qu'il est très important que nous entendions ce genre de propos, et je dois aussi dire que vous avez géré la situation — non seulement pour vos propres clients et vos propres secteurs de l'industrie — mais pour tous ceux qui connaissent des difficultés, de façon remarquable. À ce stade, on est porté presque instinctivement à réagir avec pessimisme et appréhension, et je considère que vous faites du très bon travail.

En ce qui concerne cette coalition d'organisations aux États-Unis, je crois comprendre qu'il y a une période de rappel depuis que le secrétaire à l'Agriculture, M. Vennemen, a annoncé qu'ils sont prêts à accepter des bovins vivants après une période de 60 jours.

Vos associés participeront-ils à ces pourparlers avec les États-Unis sur la validité de leur décision?

M. Haney: La National Cattlemen's Beef Association a joué un rôle indispensable pour que notre statut commercial soit inscrit au registre fédéral pendant la période de commentaires. Elle a exprimé son engagement à fournir des commentaires positifs et à s'efforcer d'atténuer les commentaires négatifs qui pourraient intervenir dans le cadre du processus au moyen de pressions morales. Il est entendu que les commentaires qui sont versés au registre fédéral pour le rétablissement du boeuf canadien constitueront un compte rendu permanent, et s'il arrivait que les États-Unis connaissent un seul cas d'ESB, ces mêmes commentaires seraient utilisés par les partenaires commerciaux internationaux, soit en faveur ou aux dépens de l'industrie américaine.

La National Cattlemen's Beef Association et l'American Meat Institute se sont engagées à fournir des commentaires positifs et rappellent aux autres membres de l'industrie d'éviter les commentaires négatifs ou incendiaires parce qu'ils pourraient être utilisés contre les États-Unis ou en faveur des États-Unis si jamais ils devaient faire face au même problème.

De même, nos clientèles au Mexique et en Asie nous ont beaucoup soutenus et continuent, là où elles le peuvent, à influencer d'une façon positive leurs gouvernements. Nous estimons qu'elles ont apporté une contribution positive au mouvement destiné à rétablir le commerce à Hong Kong et en particulier à Taïwan. Les industries locales ont travaillé en notre faveur et en notre nom. Elles ont créé un environnement où les instances de réglementation de ces marchés ont confiance que lorsqu'elles décideront de rétablir le commerce, cette initiative donnera lieu à des commentaires positifs au sein de l'industrie et à une reprise du commerce, de sorte qu'il ne s'agit pas d'une

will confidently market Canadian beef, demonstrate their confidence in our products and transmit that confidence to consumers.

An important aspect of our strategy is enlisting the support of the local industries in the United States, Mexico and throughout Asia to work on our behalf during this delicate time of re-establishing trade.

Senator Fairbairn: Given what you have just said, are all these messages of what you are doing with the partners in the United States being passed on to our cattle producers here in Canada? One cannot describe how difficult a time this is for them, including emotionally. Do they know what you have been saying to us here tonight?

Mr. Haney: Canada's provincial cattle producer organizations have taken a leading role in reaching out to the grassroots to let them know the real story. Where challenges are remaining, many of our industry representatives have joined regional and local town meetings to talk about this. They have done a good job of communicating the opportunities as well as the remaining concerns, bringing forward the perception of opportunity that is here now and opportunity that is coming in this process of re-establishing trade. In part, it has ensured that useless destruction of cattle in an inappropriate way has not happened. The frustration levels were higher two or three months ago than they are today because of the re-establishment of the trade we have now and the knowledge of more access coming and the communication of a certain degree of optimism that we will get through this, even though now, on-farm, there is real concern and a real problem.

The industry has a wonderful optimistic streak. A major calf sale in central British Columbia saw 500-pound calves attract prices of \$1.50 per pound. That is a vote of confidence that those animals will eventually be profitably sold to Canadian processors or Canadian feedlots, or to American processors or American feedlots. If there were not optimism that there would be a profitable sale at the end of their productive lives, there is no way that a purchase price of \$1.50 would be justified.

We have challenges on the cull cow program and we are looking to address that as well. That is a source of concern right now. However, we are starting to see a small degree of recovery in our industry. For that, I am personally very thankful, and communication has been key to that.

Senator Fairbairn: Thank you for what you are doing. I know that with your efforts and the efforts of the Canadian Food Inspection Agency there has been a tremendous effort to share that knowledge and that has had an impact on producers who are now suffering. Keep up the good work.

révision inutile de la réglementation et que l'industrie de Taïwan et de Hong Kong commercialisera en toute confiance le boeuf canadien, et témoignera de sa confiance dans nos produits et transmettra cette confiance aux consommateurs.

Un aspect important de notre stratégie consiste à obtenir l'appui des industries locales aux États-Unis, au Mexique et dans l'ensemble de l'Asie afin qu'elles travaillent dans notre intérêt au cours de cette période délicate de rétablissement du commerce.

Le sénateur Fairbairn: Compte tenu de ce que vous venez de dire, est-ce que tous ces messages faisant état des mesures que vous prenez avec vos partenaires aux États-Unis sont transmis à nos producteurs de bétail ici au Canada? Ils vivent une période extrêmement difficile, y compris sur le plan émotionnel. Sont-ils au courant de ce que vous nous avez dit ici ce soir?

M. Haney: Les organisations provinciales de producteurs de bétail du Canada ont joué un rôle de premier plan pour mettre la base au courant des mesures concrètes qui sont prises. Là où il reste des difficultés, un grand nombre de représentants de notre industrie ont participé à des assemblées publiques régionales et locales pour en parler. Ils ont réussi à leur communiquer avec efficacité les débouchés qui s'offrent de même que les préoccupations qui demeurent, en leur présentant la perception des débouchés qui existent maintenant et des débouchés à venir suite au rétablissement du commerce. En partie, on s'est assuré d'éviter la destruction inutile et intempestive du bétail. Le niveau de frustration était beaucoup plus élevé il y a deux ou trois mois qu'il ne l'est aujourd'hui en raison du rétablissement du commerce; il diminuera aussi par le seul fait de savoir que l'accès sera accru et par la communication d'un certain optimisme qui laisse entrevoir que nous nous en tirerons même si maintenant, à la ferme, il existe une réelle préoccupation et un réel problème.

L'industrie est remarquablement optimiste. Lors d'une vente importante de veaux au centre de la Colombie-Britannique, des veaux de 500 livres se sont vendus 1,50 \$ la livre. On peut donc avoir confiance que ces animaux finiront par être venus avec profit à des transformateurs ou des parcs d'engraissement canadiens ou américains. Si l'on n'envisageait pas avec optimisme la possibilité de les vendre avec profit à la fin de leur vie productive, il serait impossible de justifier un prix d'achat de 1,50 \$.

Le programme des vaches de réforme nous pose des difficultés que nous tâchons également de régler. C'est une source de préoccupation à l'heure actuelle. Cependant, nous commençons à constater un certain rétablissement de notre industrie. J'en suis personnellement très reconnaissant, et la communication a joué un rôle clé à cet égard.

Le sénateur Fairbairn: Je tiens à vous remercier de votre travail. Je sais que grâce à vos initiatives et à celles de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, on a fait de remarquables efforts pour communiquer ces connaissances, et cela a eu une influence sur les producteurs aux prises à l'heure actuelle avec des difficultés. Je vous encourage à poursuivre dans cette voie.

The Deputy Chairman: A year from now, in the fall of 2004, country-of-origin labelling for beef products may be different. The U.S. government has a plan that has been lobbied against quite strongly by the U.S. packing industry. Our cattle associations have been lobbying and working hard against it.

What is your association doing to help mitigate the process in the event that labelling should be required?

Mr. Haney: A great deal of our industry's strategic positioning prior to May 20 was focused on mitigating the possible damages from a mandatory country-of-origin labelling regulation in the United States. My, how long ago that seems.

Our estimate is that of the 373,000 metric tons of beef products traded into the United States, we have approximately 100,000 metric tons of sales at risk. That is approximately half of the products that we sell to U.S. retail. All of the sales to U.S. food service are exempt from country-of-origin labelling. Half of the products we sell to U.S. retail is trimmings that go to ground beef production. We believe that U.S. consumers will not react negatively to a pre-packaged fresh or frozen chub of ground beef that is full of branded store markings with only one spot saying the country-of-origin.

Country-of-origin may stimulate a further processing sector in Canada. That is taking trimmings and coarse ground into fine grind ground beef and final consumer packaging in Canada to be sold under the retailer's brand of packaging with product of Canada printed on the bag. However, in the meat case, it would look no different from that same retailers brand of ground beef supplied by Americans. On the ground beef side, we believe that no great displacement will take place. It could actually stimulate further processing in Canada.

However, we believe that the main muscle cuts are at risk for continuing to sell those to U.S. retail. We supply about 3 per cent of U.S. retail sales. Additional costs associated with retailers of segregating includes the possibility of facing severe fines of \$10,000 per incident if they make a mistake or wilfully mislabel the product in the meat case. We know that many retailers will simply stop buying Canadian beef. The at-risk volume is 100,000 metric tons.

It is interesting to note that the federation believes that between now and 2005 — the time at which the true effect of country-of-origin will come into place — our exports to Asia and Mexico will increase by 90,000 metric tons. The efforts and resources put into place to achieve that goal are in large part a core response to country-of-origin labelling in the United States.

Le vice-président: D'ici un an, à l'automne de 2004, l'étiquetage du pays d'origine en ce qui concerne les produits du boeuf risque d'être différent. Le gouvernement américain a établi un plan contre lequel l'industrie américaine de l'emballage s'est élevée vigoureusement. Nos associations de producteurs de bétail ont vigoureusement fait campagne contre ce plan.

Comment votre association cherche-t-elle à atténuer l'incidence qu'aura cette politique sur les producteurs si elle devait être adoptée?

M. Haney: Avant le 20 mai, une bonne part des efforts stratégiques de notre industrie visaient à atténuer le tort que créerait aux producteurs canadiens le fait pour les États-Unis d'exiger que les étiquettes indiquent obligatoirement le pays d'origine du boeuf. J'ai l'impression que c'était il y a très longtemps.

Nous estimons que nos exportations de produits du boeuf vers les États-Unis qui s'élèvent à 373 000 tonnes métriques pourraient diminuer de 100 000 tonnes métriques. Il s'agit de près de la moitié des produits que nous vendons dans le commerce du détail des États-Unis. Tous les produits vendus aux services de restauration aux États-Unis ne sont pas assujettis à la réglementation portant sur le pays d'origine. La moitié des produits que nous vendons dans le commerce du détail aux États-Unis sont des parures qui servent à produire du boeuf haché. Nous pensons que les consommateurs américains ne réagiront pas de façon négative au fait que le pays d'origine soit indiqué parmi tous les renseignements qui figurent sur un paquet préemballé de boeuf haché frais ou congelé.

Il se peut que la réglementation sur le pays d'origine stimule la transformation au Canada. Ainsi, les parures et le boeuf haché de façon grossière pourraient être transformés en boeuf haché fin et emballés au Canada. Ces emballages porteraient la marque du commerçant et l'indication au verso «produit du Canada». Dans le cas de la viande, ce produit se présenterait exactement de la même façon que le boeuf haché produit aux États-Unis. Nous n'anticipons pas une grande diminution de nos ventes de boeuf haché. En fait, nous pensons que la réglementation stimulera la transformation au Canada.

Nous pensons cependant que les coupes de boeuf qui comportent davantage de muscle risquent de se vendre moins bien aux États-Unis. Nous approvisionnons maintenant environ 3 p. 100 du marché de détail aux États-Unis dans ce secteur. La réglementation entraînera des coûts accrus pour les détaillants qui seront passibles d'amendes de 10 000 \$ par cas s'ils font une erreur d'étiquetage ou s'ils étiquettent mal délibérément un produit. Nous savons que de nombreux détaillants cesseront tout simplement d'acheter du boeuf canadien. Les ventes à risque représentent 100 000 tonnes métriques.

Il est intéressant de noter que la Fédération estime qu'entre maintenant et 2005 — soit le moment où l'effet de la réglementation sur le pays d'origine se fera pleinement sentir —, nos exportations vers l'Asie et le Mexique augmenteront de 90 000 tonnes métriques. Les efforts et les ressources déployés pour atteindre cet objectif visent essentiellement à contrer l'effet de la réglementation sur le pays d'origine adoptée par les États-Unis.

Particularly in regard to products from the chuck and cuts from the hip, we really do sell in volume to the United States and divert those products profitably into Asia and Mexico. We need to resolve our access problems out of BSE quickly in order to get that additional product profitably diverted into Asia and Mexico so we do not meet the full impact of country-of-origin labelling in the United States.

The National Cattlemen's Beef Association, the U.S. cattle producers main spokes body, speaks vigorously against mandatory country-of-origin labelling.

Senator Fairbairn: What about the assistance of Japan with the Americans to have a system where they can guarantee that no Canadian beef is being sent?

Mr. Haney: Japan is a very complicated and troubled market for us. We are currently in a situation where until live cattle go into the United States, the U.S. put into place, at Japan's request, a beef export verification program that simply states that all beef going to Japan from the United States was derived from cattle slaughtered in the United States. As long as we do not send live cattle to the States, that system works. Japan is being quite strident in their direction to the United States. They want the beef export verification program expanded to ensure that American beef exports in no way are related to Canadian cattle that are in that country.

We know that at a very fundamental and scientific basis it makes no sense because of the hundreds of thousands of cattle that we have exported to the United States into their breeding herd. We have exported millions of cattle to the United States over the last several decades that have gone in an unknown fashion throughout their entire herd. Canadian cattle and their descendants are fully integrated into the U.S. system.

We believe that the U.S. is now prepared to take a hard line on Japan's further requests to expand the beef export verification program. They will answer back, on science, that they are not willing to have Japan dictate U.S. trade policy. The United States, are not willing to have Japan tie the hands of U.S. industry to protect from perceived risks that are not justified through a scientific risk assessment.

We think that we will have more of an ally in the United States in dealing with Japan — not necessarily because it is in our interests, but because it is in America's interests to have efficient ability to direct beef products processed in Canada or in the United States regardless of the origin of the live cattle.

We think that there will be the potential for conflict and, we hope, conflict resolution between the United States and Japan as the United States moves toward importation of live cattle. It is a difficult situation, but the U.S. does not want to be dictated to by anyone, not even by Japan, in this particular case.

Nous pourrions en particulier diriger vers l'Asie et le Mexique les produits de l'épaule et de la hanche que nous vendons maintenant en grandes quantités aux États-Unis. Nous devons régler rapidement les problèmes d'accès aux marchés liés à l'ESB pour pouvoir diriger ces produits vers l'Asie et le Mexique de manière à atténuer l'effet de la réglementation sur le pays d'origine adoptée aux États-Unis.

La National Cattlemen's Beef Association, principal porte-parole des éleveurs de bétail des États-Unis, s'oppose catégoriquement à l'étiquetage obligatoire du pays d'origine.

Le sénateur Fairbairn: Qu'en est-il de l'aide que le Japon a promise aux États-Unis pour empêcher l'entrée dans ce pays de boeuf canadien?

M. Haney: Le Japon est un marché très compliqué et très difficile pour nous. Voici ce qu'il en est au sujet du bétail vivant. Les États-Unis ont mis en place, à la demande du Japon, un programme de vérification des exportations de boeuf qui garantit au Japon que le bétail exporté à partir des États-Unis a été abattu aux États-Unis. Tant que nous n'envoyons pas de bétail vivant aux États-Unis, le système fonctionne. Le Japon a donné des consignes très strictes aux États-Unis. Il a demandé que le programme de vérification des exportations de boeuf soit élargi pour veiller à ce que les exportations de boeuf américain n'aient aucun lien avec le bétail élevé au Canada.

Nous savons que du strict point de vue scientifique, cette mesure n'a aucun sens étant donné que le troupeau de reproduction américain compte des centaines de milliers de têtes de bétail provenant du Canada. Nous avons exporté des millions de têtes de bétail aux États-Unis au cours des dernières décennies et nos troupeaux reproducteurs américains en témoignent. Le bétail canadien et leurs descendants sont complètement intégrés au système américain.

Nous pensons que les États-Unis sont maintenant prêts à s'opposer fermement à cette nouvelle demande du Japon qui est d'élargir le programme de vérification des exportations de boeuf. En se fondant sur la science, ils diront au Japon qu'ils ne sont pas prêts à se faire dicter leur politique commerciale par ce pays. Les États-Unis ne sont pas prêts à ce que le Japon lie les mains de l'industrie américaine pour se protéger de risques qui ne se justifient pas au point de vue scientifique.

Nous pensons pouvoir compter sur l'aide des États-Unis dans nos rapports avec le Japon — pas nécessairement parce que les États-Unis se préoccupent de nos intérêts, mais plutôt parce qu'ils se préoccupent des leurs et qu'ils souhaitent pouvoir exporter là où ils le jugent bon les produits du boeuf transformés au Canada ou aux États-Unis sans égard à l'origine du bétail vivant.

Nous pensons qu'un conflit est susceptible d'opposer les États-Unis au Japon à mesure que les États-Unis commenceront à importer du bétail vivant. La situation est difficile, mais les États-Unis ne veulent pas se faire dicter leur conduite par qui que ce soit, et pas même par le Japon.

The Deputy Chairman: I am going to ask you to make a prediction. How much success do you think that the American Cattlemen's Association and American processors will have in lobbying the federal U.S. government to not proceed with the country-of-origin labelling?

Mr. Haney: I feel a lot more confident that the rule-making process for live cattle will go through quickly. There will be debate around that, but everyone has done a lot of good work to try to ensure that goes through.

There is a lot of quiet effort to interrupt the country-of-origin labelling regulation. The USDA has done its part by estimating at least \$3.9 billion in implementation costs — that is enough to raise the hair on the back of U.S. government.

They have done their part. They have not facilitated easy adoption. The analysis that they did showed little to no benefit to the U.S. cattle producer or consumer. The cattle producers themselves, the National Cattlemen's Beef Association, have confirmed that there is no benefit. In fact, they have shown that there is a cost through improved competitiveness of the U.S. poultry sector, which is not covered by country-of-origin labelling.

Putting that all together, if I were to bet on it, I would predict that there is a 70 per cent chance that there will not be mandatory country-of-origin regulation in the States. There is a 70 per cent chance that there will be a labelling initiative, but it will be voluntary. We have no problem with that.

Senator Gustafson: I have one matter that bothers me a bit. Why are these cattle prices staying where they are?

In Assiniboia yesterday, a 1,000 bred heifers brought \$1.70. The calves brought \$1.20 and fat cattle brought about \$1.00. They are so high because people are speculating because the grain market is so cheap. A bushel of barley is 65 cents and feed wheat is \$1.00. Someone will make a killing if that opens up. There is no question about it.

They are buying these cattle with the idea that when it opens, they will make a big profit. They were paying \$3.50 a bushel for barley two years ago. The feeders will make a killing on these cattle if the market opens up. That is why they are buying them and that is why they are risking it.

That is good. However, do not forget the poor grain farmer out there who is trying to sell grain at \$2.50 a bushel for number one hard wheat and cannot make a go of it. The cattlemen will come out of this better than the grain producer will. Especially when, as was announced today, the freight rates in large parts of Europe have gone three times what it was. That is impacting the grain market.

Le vice-président: Je vais vous demander de faire une prédiction. Pensez-vous que l'American Cattlemen's Association et les transformateurs américains réussiront à persuader le gouvernement fédéral des États-Unis de ne pas mettre en oeuvre la réglementation sur l'étiquetage du pays d'origine?

M. Haney: J'ai bon espoir que la décision portant sur le bétail vivant sera prise rapidement. Cette question fera l'objet d'un débat, mais tous les intervenants ont travaillé d'arrache-pied à trouver une solution au problème.

Des efforts discrets importants sont déployés pour contrer l'adoption de la réglementation sur l'étiquetage du pays d'origine. Le département de l'Agriculture des États-Unis a fait sa part en estimant que les coûts de mise en oeuvre de la réglementation s'élèveraient à au moins 3,9 milliards de dollars — ce qui devrait suffire à faire réfléchir à deux fois le gouvernement américain.

L'association a fait sa part. Elle n'a pas facilité l'adoption de cette réglementation. Ses travaux ont fait ressortir que cette réglementation présentait peu sinon pas d'avantages pour les producteurs de bétail ou les consommateurs américains. La National Cattlemen's Beef Association a elle-même confirmé que la réglementation ne présentait aucun avantage. En fait, elle a fait ressortir qu'elle comportait un inconvénient dans la mesure où elle rendra l'industrie de la volaille américaine plus compétitive puisqu'elle n'est pas assujettie à la réglementation sur l'étiquetage du produit d'origine.

Tout cela mis ensemble, je suis sûr à 70 p. 100 que la réglementation sur l'étiquetage obligatoire du pays d'origine ne sera pas adoptée. Je suis aussi sûr dans la même proportion que l'étiquetage sera facultative. Nous ne nous opposons pas à cette idée.

Le sénateur Gustafson: Il y a une autre chose qui m'inquiète. Pourquoi le prix du bétail se maintient-il au niveau où il se trouve actuellement?

Hier, à Assiniboia, 1 000 génisses se sont vendues 1,70 \$ la livre. Les veaux, eux, se sont vendus 1,20 \$ et les bovins gras, 1,00 \$. Les prix sont aussi élevés en raison de la spéculation liée à l'effondrement du marché des céréales. Un boisseau d'orge se vend 65 cents et le blé fourrager 1 \$. Certains feront des profits énormes si la frontière est rouverte. Cela ne fait aucun doute.

Certains achètent ce bétail en pensant qu'ils feront des profits énormes lorsque la frontière sera rouverte. Le boisseau d'orge se vendait 3,50 \$ il y a deux ans. Les engraisseurs feront beaucoup d'argent s'ils peuvent de nouveau avoir accès au marché américain. C'est la raison pour laquelle ils achètent ce bétail et qu'ils prennent des risques.

C'est une bonne chose. Il ne faut cependant pas oublier le pauvre céréaliculteur qui essaie de vendre son blé dur de catégorie un 2,50 \$ le boisseau et n'y parvient pas. Les éleveurs de bétail s'en tireront mieux que les céréaliculteurs. D'autant plus, comme on l'a annoncé aujourd'hui, que les taux de transport dans de grandes parties de l'Europe ont triplé, ce qui aura une incidence sur le marché des céréales.

The cattle market has a bright future. You have done an excellent job. There is no question in my mind on that. However, it is important to let the powers that be know that farmers should be buying barley instead of trying to grow it, at 65 cents a bushel. You just cannot win with those prices. It has really been positive for the market that this hits at the same time. Three years ago, feedlot people were losing \$200 a head feeding cattle because grain prices were reasonably high. Their margin will be high here.

The Americans were going to try some kind of a formula in moving these cattle when they do move them. Am I reading that right? It looks like they will open the border by January 1, 2004. However, they will have some kind of a method of moving these cattle. Have you any information on that?

Mr. Haney: The comment period will be over by January 4. They will have to review comments and go through a revision process. They will resubmit the regulation to OMB and other departments, such as FDA. Then there will then be an implementation period. While we would hope that in January the market would open, realistically it might be towards the end of the first quarter, if there are not hugely divisive comments in registry.

The rules could change as a result of comment. I believe that they will remain substantially as they are. The rules today indicate that in respect of sales of cattle direct to packing plants, those cattle have to move in sealed liners. All that means is that CFIA would be involved in the pre-inspection of those cattle certifying that the animals are under 30 months of age; a CFIA seal would be put on that liner; and the U.S. DAFSIS would then unseal that liner at the establishment where they are destined. That will ensure that all incoming cattle are then reconciled against final destination and, as a safety mechanism, ensure the cattle are not accidentally or purposeless diverted into breeding herds or other places. They are not requiring cattle to be tattooed for that direct shipment; nor do they require that those animals be inspected in the mandatory inspection at the border crossing.

The rules indicate that animals still under the age of 30 months destined for shipment to feedlots in the United States and then onto packing plants would have to first, have a tattoo in one ear — a permanent form of identification — and second, that the CFIA would have to certify the health status of these animals. They would not have to travel in a sealed container and they would then go to any one of what would presumably be many registered feedlots in a terminal feedlot program. Those animals would then be presented for slaughter prior to the age of 30 months.

The USDA has said that as long as they do a health certification on them — and, that is normal for exports of live cattle into the breeding and feeding markets anyway — the trucks do not have to be sealed. With the permanent ID, if those animals would be diverted out of a U.S. feedlot or, somehow, become past

Le marché du bétail a un brillant avenir. Vous avez fait un excellent travail. Cela ne fait aucun doute dans mon esprit. Il faudrait cependant faire savoir aux céréaliculteurs qu'il vaudrait mieux qu'ils achètent l'orge au lieu de continuer à le cultiver puisqu'il ne se vend que 65 cents le boisseau. Ils ne peuvent pas gagner avec ce genre de prix. C'est vraiment une bonne chose pour le marché que ces deux phénomènes se soient produits en même temps. Il y a trois ans, les propriétaires de parcs d'engraissement perdaient 200 \$ par tête de bétail parce que les prix des céréales étaient assez élevés. Leur marge bénéficiaire sera élevée.

Les Américains voulaient appliquer une certaine formule lors du transport de ce bétail. Ai-je bien compris? Il semblerait que les États-Unis vont rouvrir la frontière d'ici le 1^{er} janvier 2004. Ils devraient entre-temps avoir adopté une méthode pour le transport du bétail. Savez-vous ce qu'il en est?

M. Haney: La période réservée aux commentaires prendra fin le 4 janvier. Ces commentaires devront être examinés et pris en compte. La réglementation sera de nouveau présentée à l'OMB et à d'autres ministères comme la FDA. Il y aura ensuite une période de mise en oeuvre. Nous espérons que la frontière rouvrira en janvier, mais il est peut-être plus réaliste de s'attendre à ce qu'elle ne rouvre que vers la fin du premier trimestre pourvu que les commentaires ne soient pas trop négatifs.

La réglementation pourrait être modifiée à l'issue des commentaires recueillis. Je ne pense pas qu'il y aura de grands changements à cet égard. À l'heure actuelle, le bétail qui arrive directement aux conditionneurs grossistes doit être transporté dans des camions réfrigérés scellés. Tout ce que cela signifie c'est que le CFIA inspecterait au préalable ce bétail pour certifier qu'il a moins de 30 mois; qu'il apposerait un sceau sur ce camion; et que le DAFSIS briserait ensuite le sceau lorsque le bétail arriverait à destination. Il sera alors possible de vérifier que le bétail a été livré dans les contenants scellés et qu'il n'a pas été intégré accidentellement ou sciemment à des troupeaux de reproduction. Les Américains n'ont pas exigé que le bétail soit marqué aux fins d'expédition et n'ont pas plus exigé que les animaux soient inspectés lors de l'inspection obligatoire à la frontière.

La réglementation prévoit que les animaux de moins de 30 mois qui sont destinés aux parcs d'engraissement américains et ensuite aux usines de conditionnement portent un tatouage sur une oreille — une forme permanente d'identification — et que le CFIA atteste ensuite que ces animaux sont en bonne santé. Ces animaux n'auraient pas à être transportés dans un conteneur scellé et ils pourraient être dirigés vers l'un ou l'autre des nombreux parcs d'engraissement enregistrés. Ces animaux seraient ensuite abattus avant l'âge de 30 mois.

Le USDA a dit que pourvu que ces animaux soient attestés comme étant sains — ce qui est normal, du moins dans les marchés de reproduction et d'engraissement —, il ne serait pas nécessaire de sceller les camions servant à leur transport. Comme ils porteraient une marque d'identification permanente, ces

age of 30 months, and if they would ever be presented at a U.S. beef-processing establishment for slaughter and were over 30 months of age, they would simply be rejected.

They are putting together a set of control programs that should be quite efficient to implement. However, there is nothing in there today that says there will be any quotas or time restrictions or volume restrictions. The only restriction is on how animals will be documented and how they would have the import and processing controls.

Senator Gustafson: I recall hearing the announcement and I thought at that time that the Americans left it open so that if they were getting a terrible reaction from, say, Japan or other countries around the world, they had a way out.

You said that we exported 232,000 metric tons of processed beef this year, did you?

Mr. Haney: We expect to have total exports in 2003 of 232,000 metric tons, 142,000 of which was before BSE; and we believe that 92,000 metric tons will be exported from the resumption of trade in September through the end of the year.

Senator Gustafson: Will this set a direction that may, in time, mean that more beef will go down across the line on packaged beef as opposed to live beef? The whole movement was 373,000 metric tons. Was that live beef and processed beef?

Mr. Haney: No, the 373,000 metric tons was just processed product in 2002. There is about another 400,000-ton equivalent of live cattle that went down in addition to that.

Senator Gustafson: Amazingly, that opened up pretty quickly, when you think of the whole process. The processing plants did a good job of preparing that beef as well and getting it to move fast.

Mr. Haney: It is true that the amazing speed of re-engagement in trade will only become apparent to our industry when we look back upon this time. There is still too much frustration and too much economic harm in the industry to see it today. I suffer from that myself.

The frustration of re-engagement of markets in Asia is front and centre, but I need that and our industry needs that frustration to continue to drive toward the ultimate solution in full access to all major markets. However, when I think ahead two or three years, I know that when we look back together, we will look back with pride on our actions. We will also look back with gratitude for the actions of our major trade partners and how fast we were able to re-engage in trade. We will look back on pride with the inspection system and the regulators who supported that system. We will look back with pride on how the OIE, the International Association of Animal Health, worked to facilitate an expectation that the world would re-engage in trade with Canada, because if it does not, the OIE's system does not work. The OIE's regulations only work if there is a quick resumption of trade in safe beef products, which is what we have to sell.

animaux seraient simplement rejetés s'ils étaient dirigés aux États-Unis vers un parc d'engraissement ou une installation d'abattage après l'âge de 30 mois.

Les Américains préparent des programmes de contrôle qui devraient pouvoir être mis en oeuvre de façon assez efficace. Ils ne proposent pas pour l'instant l'imposition de contingents ou de restrictions de nature temporelle. Les seules restrictions qu'ils ont imposées portent sur la documentation relative aux animaux ainsi que les contrôles sur les importations et le conditionnement.

Le sénateur Gustafson: Je me souviens avoir entendu ces annonces et je me suis dit à ce moment-là que les Américains s'étaient laissés une marge de manoeuvre assez large au cas où des pays comme le Japon y réagirait de façon très négative.

Vous avez dit n'est-ce pas que nous avons exporté 232 000 tonnes métriques de boeuf conditionné cette année?

M. Haney: Nous nous attendons à ce que nos exportations en 2003 atteignent en tout 232 000 tonnes métriques. Nous en avons exporté 142 000 avant le cas de EBS. Nous comptons donc que nos exportations de septembre à la fin de l'année s'élèveront à 92 000 tonnes métriques.

Le sénateur Gustafson: Peut-on s'attendre à ce que les exportations de boeuf conditionné soient éventuellement supérieures aux exportations de bétail vivant? Les exportations totales se sont élevées à 373 000 tonnes métriques. S'agissait-il du boeuf vivant et du boeuf conditionné

M. Haney: Non, ces 373 000 tonnes métriques ne représentaient que le boeuf conditionné en 2002. Environ 400 000 tonnes métriques de bovins vivants ont aussi été exportées.

Le sénateur Gustafson: Quand on songe à tout le processus, le marché a été ouvert assez rapidement. Les usines de conditionnement ont aussi fait du bon travail en préparant le boeuf et en l'acheminant aussi rapidement.

M. Haney: Il est vrai qu'on s'aperçoit après-coup de la vitesse avec laquelle notre industrie s'adapte aux circonstances. Il est impossible de le voir aujourd'hui parce que la frustration et les pertes économiques sont trop grandes. Je me trouve moi-même dans cette situation.

Le redéploiement de nos produits vers les marchés asiatiques revêt beaucoup d'importance, mais notre industrie doit continuer à réclamer le plein accès à tous les grands marchés. Je sais que dans deux ou trois ans, lorsque nous réfléchirons ensemble à la situation, nous serons fiers des mesures que nous avons prises. Nous serons aussi reconnaissants des mesures qu'auront prises nos principaux partenaires commerciaux et nous serons fiers de la rapidité avec laquelle nous aurons pu rediriger nos exportations. Nous serons aussi fiers du système d'inspection et de l'appui des organismes de réglementation. Nous serons aussi fiers de la façon dont l'OIE, l'Association internationale de la santé animale, aura collaboré à faciliter le rétablissement des échanges commerciaux entre le Canada et le reste du monde parce que s'ils ne le faisaient pas, le système ne fonctionnerait pas. Le système de l'OIE ne fonctionne que s'il facilite un rétablissement rapide du commerce des produits bovins, soit ceux que nous vendons.

Senator Gustafson: The farmers I am talking to all the time are very pleased at the way it has been handled. I have not heard many negative positions at all.

Finally, have you monitored the price of cattle in the U.S.? Can you tell me what a 600-pound calf would bring in the U.S. market? I hear that it is at an all-time high but I have not checked out the numbers.

Mr. Haney: I have not checked out the calf or feeder prices, but I know that the U.S. has gone over \$1 a pound in U.S. money. It is for fed cattle, it so has been an extraordinary time.

The U.S., to its credit in the rule-making process, have said that saying that re-establishment of trade in Canadian beef, if the entire rule goes through, will lead to a 4- to 6-cent per pound drop in consumer beef prices in the United States. Canadian displacement of U.S. exports in other markets will decrease U.S. prices in the United States by another 5 to 6 cents a pound. They are acknowledging that they will take a turn down in their consumer beef prices in fed cattle prices, in feeder prices and possibly in calf prices, which, by a national regulators' perspective, is not all bad. The prices were getting almost unsustainably high in the United States.

The Deputy Chairman: On behalf of the committee, let me take this opportunity to thank you very much for your very positive presentation tonight, and also for your tremendously enthusiastic response to the questions we asked. We appreciate that very much.

Before we write our report, we may want to call you back again. I hope you will not mind if we do so, to seek your expertise. Thank you, again, for coming here tonight.

Mr. Haney: Could I indulge the panel for a moment? There is something that I neglected to read in, and this is the core of our strategy in moving ahead to the remainder of re-establishing trade.

There are eight specific actions that we need to address. I have talked in general terms, but I feel compelled to share this with you. I apologize if it is inappropriate.

The Deputy Chairman: Not, at all.

Mr. Haney: The first major action point that we believe is needed is to seek a comfort letter from the United States Department of Agriculture to SAGARPA, Mexico's regulatory body, allowing for Mexico to import all non-specified risk material beef products from under-30-month and over-30-month cattle and to import live breeding cattle. This comfort letter would give Mexico a free hand to establish trade in a broad range of Canadian beef, serving as a new template for other cooperative market regulators. Instead, what we have faced is an aggressive you USDA that has subverted Mexico and finally led to the position where Mexico will only initiate trade in products that the United States has already approved. Twice, Mexico has moved ahead of the United States: First, with their intention of re-establishing trade before the United States in July; second,

Le sénateur Gustafson: Les agriculteurs avec lesquels je parle tous les jours sont très heureux de la façon dont on s'est attaqué au problème. Je n'ai entendu aucune plainte à cet égard.

Enfin, avez-vous suivi les prix du bétail aux États-Unis? Pourriez-vous me dire combien se vend un veau de 600 livres sur le marché américain? On m'a dit que le prix n'avait jamais été aussi élevé, mais je n'ai pas vérifié ce renseignement.

M. Haney: Je n'ai pas vérifié le prix des veaux ou le prix du bétail d'engraissement, mais je sais que le prix du bétail d'engraissement a dépassé 1 \$ la livre aux États-Unis. Ça a donc été une période extraordinaire.

Il faut bien reconnaître que les États-Unis ont admis — à supposer que toutes les règles soient adoptées — que la réouverture de la frontière au boeuf canadien entraînerait une baisse de 4 à 6 c. la livre du prix du boeuf de consommation aux États-Unis. Le fait que les exportations canadiennes remplacent les exportations américaines sur d'autres marchés entraînera une diminution supplémentaire de 5 à 6 c. la livre. Les États-Unis admettent que les prix du bétail d'engraissement et peut-être des veaux diminueront, ce qui n'est pas une mauvaise chose du point de vue de l'organisme national de réglementation. Les prix devenaient presque trop élevés aux États-Unis.

Le vice-président: Au nom du comité, permettez-moi de profiter de l'occasion pour vous remercier de votre exposé ainsi que de vos réponses enthousiastes aux questions que nous vous avons posées. Nous vous sommes très reconnaissants de votre coopération.

Avant que nous ne commençons à rédiger notre rapport, nous voudrions peut-être vous convoquer de nouveau. J'espère que vous ne verrez pas d'inconvénient à ce que nous demandions à nouveau votre aide. Je vous remercie encore une fois de votre présence ici ce soir.

M. Haney: Puis-je demander votre indulgence? J'ai oublié de vous lire la stratégie que nous allons adopter pour obtenir la réouverture complète de la frontière.

Nous devons vite prendre des mesures précises. Je vous en ai parlé en termes généraux, mais je me sens tenu de vous donner des précisions à cet égard. Je m'excuse si cet oubli cause des difficultés.

Le vice-président: Pas du tout.

M. Haney: La première mesure qui doit être prise est d'amener le ministère de l'Agriculture des États-Unis à envoyer une lettre à la SAGARPA, l'organisme de réglementation du Mexique, visant à autoriser le Mexique à importer tous les produits bovins de moins de 30 mois et de plus de 30 mois qui ne comportent pas d'abats à risque et d'importer du bétail de reproduction vivant. Cette lettre permettrait au Mexique d'importer une vaste gamme de produits bovins canadiens et servirait de modèle à d'autres organismes de réglementation. Au lieu de faire preuve de collaboration, le USDA a exercé des pressions sur le Mexique pour que celui-ci n'accepte d'importer que les produits déjà approuvés par les États-Unis. Le Mexique a, à deux reprises, devancé les États-Unis. Il l'a d'abord fait en juillet en disant qu'il rouvrirait sa frontière avant que les États-Unis le fassent. Le

when they established trade together with their announcements on August 8, Mexico went ahead and included four additional products that the U.S. had not approved. In both cases, the USDA communicated officially to Mexican authorities, suggesting to them that moving faster or farther than the United States could jeopardize Mexico's animal health status for BSE, which is scientifically unfounded, and could therefore put at risk Mexico's ability to export their one million live cattle per year to the United States.

This use of force by the United States has been noted. It is not appreciated and it is not helpful. We seek the Government of Canada's efforts to have the Government of the United States of America desist in that and to have them provide a letter of comfort to Mexico so that Mexico can act on scientific grounds to re-establish trade.

The second point is to develop a federal-provincial government-supported "change of animal health status" insurance rider for future non-U.S.A. beef exports. This insurance program, similar in nature to crop insurance, would provide the necessary confidence for international clients to commit fully to Canadian beef without fear of facing unfunded product detention in the event of another future BSE case in Canada.

The third point is to develop a federal-provincial compensation program immediately to purchase and dispose of all remaining detained beef products in South Korea and Japan. Compensation should also be provided to international clients who have disposed of detained beef prior to the effective date of this program. The only exception to this program would be for insured losses where insurance coverage was available and can be documented.

The fourth point is to re-issue Canadian government letters to all foreign regulators in key markets asking for immediate resumption in trade for all non-specified risk material beef products from under and over 30-month animals. This letter should also introduce specific rationale, based on minimal risk status for BSE, for allowing resumption in trade of live breeding cattle — at least those born after our ruminant feed ban. Where possible, rationale should also be directly linked to the new draft OIE guidelines and Canada's "Minimal Risk" paper. New letters of instructions to Canadian posts should then be issued to encourage pursuit of a broad range of market openings.

The fifth point is that while Canada has implemented an SRM policy on July 24, 2003, only the minimum requirements of individual importing nations should be certified — that is, the exclusion of specific SRM products as required by that importing nation. The voluntary inclusion of references to Canada's SRM policy as a basis for export certification may preclude exporting

Mexique a aussi annoncé le 8 août qu'il allait permettre l'importation de quatre produits de plus que les produits approuvés par les États-Unis. Dans les deux cas, le USDA a communiqué officiellement avec les autorités mexicaines et leur a fait valoir que le fait de devancer les États-Unis pourrait exposer le Mexique à l'ESB, allégation qui ne repose sur aucune preuve scientifique. Les États-Unis ont aussi prévenu le Mexique qu'il risquait de ne plus pouvoir vendre un million de têtes de bétail, comme il le fait actuellement chaque année.

Nous avons pris bonne note des pressions exercées par les États-Unis. Ces pressions ne sont ni appréciées ni utiles. Nous prions le gouvernement du Canada de demander au gouvernement des États-Unis d'Amérique de ne plus exercer de pressions sur le Mexique et d'envoyer une lettre aux autorités mexicaines de manière à ce que le Mexique puisse se fonder sur des preuves scientifiques pour rétablir ses échanges commerciaux avec le Canada.

La deuxième mesure qui s'impose est de prévoir un avenant à la police d'assurance relativement au «changement de l'état de santé animale» qui s'appliquerait à l'avenir aux exportations de boeuf qui ne sont pas destinées aux États-Unis. Ce programme d'assurance, semblable à l'assurance-récolte, inciterait les clients internationaux à faire pleinement confiance au boeuf canadien puisqu'ils n'auraient plus à craindre que survienne un autre cas d'ESB au Canada.

La troisième mesure est d'élaborer un programme d'indemnisation fédéral-provincial pour acheter et éliminer immédiatement tous les produits bovins qui continuent d'être interdits en Corée du Sud et au Japon. Une indemnisation devrait aussi être accordée aux clients internationaux qui se sont débarrassés du boeuf interdit avant la date de mise en oeuvre du programme. La seule exception à ce programme serait les pertes assurées lorsqu'une preuve de cette assurance peut être fournie.

La quatrième mesure est que le gouvernement canadien envoie de nouvelles lettres à tous les organismes de réglementation étrangers dans les principaux marchés pour leur demander de rouvrir immédiatement leur marché aux produits bovins qui ne sont pas des abats à risque et qui proviennent d'animaux de moins et de plus de 30 mois. Cette lettre devrait également préciser que les risques d'ESB sont vraiment très faibles dans le bétail de reproduction vivant, du moins dans les animaux nés après les restrictions imposées aux bovins canadiens. Lorsque c'est possible, cette lettre devrait reprendre les raisons données dans la nouvelle version des lignes directrices de l'OIE et dans le document canadien intitulé «Minimal Risk». Tous les postes canadiens à l'étranger devraient recevoir de nouvelles instructions les incitant à prendre tous les moyens possibles pour obtenir une réouverture des marchés.

La cinquième mesure est liée au fait que, bien que le Canada ait adopté le 24 juillet 2003 une politique relative aux abats à risque, seules les exigences minimales des pays importateurs devraient être certifiées —, c'est-à-dire que ces pays exigent l'exclusion de certains abats à risque. L'inclusion volontaire de références à la politique du Canada relative aux abats à risque comme

all products put into storage prior to the implementation of our SRM policy, which is several million dollars of products, in Canadian freezers to date.

The sixth point is significantly higher industry participation levels in all market access and trade negotiations affecting the trade in live cattle and bovine products. Industry expertise and complementary resources will help to counter foreign government arguments against re-establishment of trade — for example, claims of consumer fear of Canadian beef — and provide implementation perspective on how new potential bilateral trade protocols will affect our actual ability to exercise trade. This is about redefining the public-private relationship and the process of market access and trade negotiation.

The seventh point, is confirmation of Canada's own enhanced feed and surveillance policies and programs as they relate to BSE. This should at least require that all farms be licensed to purchase feed containing ruminant and meat and bone meal, which would be helpful in ensuring the multi-species farms at one location or with shared feed systems would not receive those licences if the removal of SRMs from ruminant meat and bone meal cannot be achieved in current environment. Increased surveillance should be consistent with the new OIE guidelines, most likely requiring a sensitivity level of detecting incident levels at one in a million with a confidence interval of 95 per cent.

Finally, regarding the eighth point, we require a further enhancement of cooperation and coordination between government organizations, within government organizations, and between government and industry, in Canada, as we complete our efforts individually and collectively to recover from the current BSE crisis we are in.

We believe that these eight points are key to establishing full access for Canadian beef in key markets outside the United States.

Senator Fairbairn: Have you given those to the Department of Agriculture?

Mr. Haney: On several occasions in various different ways, as many ways as we can fit it into the process.

The Deputy Chairman: This is another way, and it is well done.

Again, thank you so much. We will certainly say once again we appreciated your enthusiasm and your presentation tonight.

Mr. Haney: It was my pleasure. Thank you very much.

The Deputy Chairman: I now have my hammer, so I am able to declare the meeting adjourned.

The committee adjourned.

fondement de l'attestation des exportations peut compromettre l'exportation de tous les produits entreposés avant la mise en oeuvre de cette politique, ce qui représente plusieurs millions de dollars de produits entreposés dans les congélateurs canadiens.

La sixième mesure est qu'il faut favoriser une participation accrue de l'industrie aux négociations portant sur l'ouverture de tous les marchés et aux négociations commerciales portant sur le commerce des bovins vivants et des produits bovins. En faisant appel à l'expertise et aux ressources complémentaires de l'industrie, il sera possible de contrer les arguments avancés par des gouvernements étrangers pour s'opposer au rétablissement du commerce — et notamment aux allégations voulant que les consommateurs éprouvent des craintes au sujet du boeuf canadien — et de comprendre comment de nouveaux protocoles commerciaux bilatéraux peuvent influencer sur notre capacité commerciale. Il s'agit de redéfinir la relation entre les secteurs public et privé ainsi que les mécanismes sur lesquels reposent les négociations commerciales et les négociations touchant l'accès au marché.

La septième chose, c'est de confirmer que le Canada a bonifié ses politiques et programmes d'alimentation et de surveillance relativement à l'ESB. Il faudrait au moins que toutes les exploitations agricoles soient autorisées à acheter de l'alimentation animale composée de farine d'os et de viande de ruminants, ce qui aiderait à s'assurer qu'on ne donne pas d'autorisation aux exploitations de multiples espèces situées à un seul endroit ou ayant des systèmes d'alimentation communs si on ne parvient pas dans les circonstances actuelles à éliminer les Mabats à risque de la farine d'os et de viande de ruminants. La surveillance accrue devrait se conformer aux nouvelles directives de l'OIE, ce qui exigerait vraisemblablement un niveau de sensibilité de détection d'incidence de un par million avec un taux d'erreur de 5 p. 100.

Enfin, quant au huitième élément, il nous faut intensifier davantage la coopération et la coordination entre organismes gouvernementaux, au sein des organismes gouvernementaux, et entre le gouvernement et l'industrie, au Canada, alors que nous menons à terme nos efforts individuels et collectifs pour nous remettre de la crise de l'ESB qui sévit actuellement.

Nous estimons que ces huit mesures sont essentielles pour permettre au boeuf canadien un accès complet aux marchés clés à l'extérieur des États-Unis.

Le sénateur Fairbairn: Les avez-vous données au ministère de l'Agriculture?

M. Haney: À maintes reprises et de diverses façons, d'autant de façons que nous arrivons à faire cadrer avec la démarche.

Le vice-président: En voilà une autre, bien fait.

Encore une fois, merci beaucoup. Nous tenons à répéter que nous avons apprécié votre enthousiasme et votre exposé ce soir.

M. Haney: Tout le plaisir était pour moi. Merci beaucoup.

Le vice-président: J'ai mon marteau maintenant, ce qui me permet de déclarer que la séance est levée.

La séance est levée.

OTTAWA, Thursday, November 6, 2003

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:35 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: I would like to welcome our presenters today, Mr. Perry MacKenzie and Mr. Allan Brigden.

This committee previously produced a report entitled "Farmers at Risk." In that report, we looked at the effects that climate change might be having on farmers and what steps they should be taking to adapt. Today, we will be tabling in the Senate our report on climate change and the effects it will have on farming and forestry.

Our next major study, arising from that, is to examine what steps this committee can recommend to the Government of Canada to add value and more profit at the farm gate, and whether anything can be done by way of value-added products to add more value to the entire farming process.

With that in mind, this committee is now examining the issues related to the development of domestic and international marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products. Today we have Mr. MacKenzie and Mr. Brigden to give us some information on the Prairie Pasta Producers.

Before we begin, I wish to say that today is a very special day for this committee because it is the birthday of one of our senior members, Senator Fairbairn. Senator Fairbairn is a longstanding member of this committee and I would like to wish her a happy birthday.

Senator Fairbairn: Thank you very much.

Mr. Perry MacKenzie, Chairman, Prairie Pasta Producers: On behalf of the members of the Prairie Pasta Producers cooperative, I would like to thank you for this opportunity to present to you the highlights of the past six years of our endeavour to enter into the value-added market of pasta production. I am the chairman of Prairie Pasta Producers cooperative's nine-member board of directors. My wife and I have been farming in the North Portal, Saskatchewan area for 25 years. With me today is Mr. Brigden, the Vice-chairman of Prairie Pasta Producers.

Prairie Pasta Producers cooperative is a new-generation co-op. Our goal is to involve as many farmers in the durum-producing region of North America as possible. Our mission statement is as follows: Prairie Pasta Producers will form and operate an

OTTAWA, le jeudi 6 novembre 2003

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 20 h 35 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: Je souhaite la bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui, M. Perry MacKenzie et M. Allan Brigden.

Notre comité a publié antérieurement un rapport intitulé «Les agriculteurs canadiens en danger». Dans ce rapport, nous nous sommes penchés sur les conséquences éventuelles du changement climatique pour les agriculteurs et les mesures que ceux-ci devraient prendre pour s'adapter. Aujourd'hui, nous allons déposer au Sénat notre rapport sur le changement climatique et ses répercussions sur l'agriculture et les forêts.

Notre prochaine grande étude, qui fait suite à ces dernières, consiste à examiner quelles mesures notre comité peut recommander au gouvernement du Canada de prendre pour ajouter de la valeur dans l'agriculture et augmenter les profits des producteurs agricoles, afin de voir s'il y aurait moyen, par des produits à valeur ajoutée, d'injecter davantage de richesse dans l'ensemble du secteur agricole.

C'est dans ce contexte que le comité se penche maintenant sur 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. Nous accueillons aujourd'hui M. MacKenzie et M. Brigden, qui représentent l'organisation appelée Prairie Pasta Producers.

Avant de commencer, je voudrais dire que c'est aujourd'hui une journée très spéciale pour notre comité, car c'est l'anniversaire de l'un de nos membres les plus anciens, le sénateur Fairbairn. Le sénateur Fairbairn est membre de notre comité depuis longtemps et j'aimerais lui souhaiter un joyeux anniversaire.

Le sénateur Fairbairn: Merci beaucoup.

M. Perry MacKenzie, président, Prairie Pasta Producers: Au nom des membres de la coopérative Prairie Pasta Producers, je vous remercie de nous donner l'occasion de vous expliquer les principales étapes qui ont, depuis six ans, jalonné nos efforts pour entrer dans le marché à valeur ajoutée de la production de pâtes alimentaires. Je suis président du conseil d'administration de la coopérative, qui compte neuf membres. Ma femme et moi-même exploitons une ferme à North Portal, en Saskatchewan, depuis 25 ans. Je suis accompagné aujourd'hui par M. Brigden, qui est vice-président du conseil de Prairie Pasta Producers.

La coopérative Prairie Pasta Producers fait partie du mouvement des coopératives de nouvelle génération. Notre objectif est de susciter la participation du plus grand nombre de fermes possible dans la région productrice de blé dur de

international durum-processing plant which empowers its farmer owners to more profitably compete in the world market and revitalize their rural communities.

A feasibility study was commissioned by the international board of Prairie Pasta Producers to look at the North American pasta market. This study was returned to us showing that there was room for our entrance, with the recommendation that we seek a strategic alliance within the industry. With this encouragement, we pressed on with our business plan.

It became apparent to us that we had accomplished something that had never been done before. We were a group of Canadian and American durum producers who had agreed to work through our considerable differences and enter the pasta market in a new and unique way.

The concept of owning a common plant, delivering our grain to the same facility and sharing the returns according to our participation level was the conclusion. It became apparent to us as Canadians that we had a major issue to address.

The price the Canadian member was to receive for his grain would not be equal to the price that the American member was to receive. The American member would not be required to pay for the port terminal elevation charges or administrative costs, or have his grain pooled with grain that was sold offshore at the lower world price.

Upon approaching the Canadian Wheat Board and explaining our situation to them, Prairie Pasta Producers was asked what we wanted them to do for us. We asked to be able to deliver our grain directly to our plant, receiving the same payment per bushel as our American members were receiving. We were refused this request on the basis that it would not be fair to the other millers and processor customers of the Canadian Wheat Board. We made other suggestions to the Canadian Wheat Board, such as a separate pooling account for new-generation co-ops, or allowing us to use the small millers' exemption that they have in place for a new-generation co-op, with the common mill owned by the member farmers.

These requests were turned down on the basis that it would give us an advantage over the existing milling industry.

I must ask each of you: Would it be unreasonable if the farmers who produce the grain that is milled to own a portion of the milling industry in Canada? Would it be unreasonable to have the profits from what the Canadian Wheat Board has described as a "healthy industry" stay in Canada? What percentage of this industry is owned by Canadians today? What percentage of the milling actually occurs on the Prairies where the grain is grown?

l'Amérique du Nord. Notre énoncé de mission est le suivant: Prairie Pasta Producers mettra sur pied et exploitera une usine de transformation de blé dur à caractère international, qui donnera à ses propriétaires les moyens de mieux soutenir la concurrence sur le marché mondial et de revitaliser leur communauté rurale.

Le conseil international de Prairie Pasta Producers a commandé une étude de faisabilité sur le marché nord-américain des pâtes alimentaires. Les résultats de cette étude montraient qu'il y avait de la place pour nous, et il était recommandé que nous cherchions à établir une alliance stratégique avec l'industrie. Forts de cet encouragement, nous avons donné suite à notre plan d'entreprise.

Il nous est apparu que nous avons accompli ce qui n'avait jamais été fait auparavant. Nous étions un groupe de producteurs de blé dur canadiens et américains qui avaient décidé de concilier des différences considérables et d'entrer sur le marché des pâtes d'une façon nouvelle et originale.

Avoir une usine en commun, livrer notre grain au même endroit et partager les recettes également en fonction de notre niveau de participation est la conclusion à laquelle nous sommes arrivés. Nous avons toutefois réalisé qu'en tant que Canadiens, nous avons un important problème à régler.

Le prix que le membre canadien recevrait pour son grain n'allait pas être égal au prix que le membre américain recevrait. Le membre américain ne serait pas obligé de payer les frais de mise en silo au terminal portuaire et les frais administratifs ni de voir son grain mis en commun avec du grain vendu hors frontière au prix mondial le plus bas.

Prairie Pasta Producers s'est adressée à la Commission canadienne du blé pour lui expliquer sa situation. La Commission nous a demandé ce qu'elle pouvait faire pour nous. Nous lui avons dit que nous voulions être capables de livrer notre grain directement à notre usine en recevant le même prix par boisseau que nos membres américains. La Commission a rejeté notre demande au motif que cela ne serait pas juste pour les autres meuniers et transformateurs qui sont ses clients. Nous avons fait d'autres suggestions à la Commission canadienne du blé, comme d'établir des comptes distincts de mise en commun pour les coopératives de la nouvelle génération, ou de nous accorder l'exemption applicable aux petits meuniers pour une coopérative de la nouvelle génération qui a une minoterie commune à ses membres.

La Commission a rejeté nos demandes en disant que ces mesures nous donneraient un avantage que l'industrie céréalière actuelle n'a pas.

Je pose ces questions à chacun d'entre vous: Serait-il déraisonnable qu'une partie de l'industrie céréalière du Canada soit la propriété des cultivateurs qui produisent le grain à moudre? Serait-il déraisonnable que les profits tirés de ce que la Commission canadienne du blé qualifie d'«industrie prospère» demeurent au Canada? Quel pourcentage de cette industrie est réellement la propriété des Canadiens de nos jours? Quel pourcentage de l'industrie céréalière a véritablement ses activités dans les Prairies, où pousse le grain?

To my surprise, what seemed obvious to those on the Prairie Pasta Producers' board was not obvious to our federal agriculture minister and the Minister Responsible for the Canadian Wheat Board. At this time, Prairie Pasta Producers had done something that had never been done before in North America. We had a membership of over 1,000 farmers from Manitoba, Saskatchewan, Alberta, Montana and North Dakota. This membership spanned the entire durum-wheat-growing region of North America. This was an opportunity to have farmers working together, considering each other's problems yet creating an atmosphere of understanding.

Today, we see the consequences of the lack of this understanding evidenced in the trade challenges to our wheat and durum exports, with tariffs in place and millions of dollars of farmers' money spent on legal defence.

As we moved forward with our business plan it became apparent that by purchasing an existing plant with market share and pursuing the strategic alliance that was suggested in our feasibility study, we could successfully enter this marketplace.

We proceeded with another first for Canada. That was the escrow drive. The escrow drive raised \$2.8 million, representing 1.4 million bushels of durum. The minimum target level for the escrow drive was \$5 million. All monies were returned to the participants according to the security law under which we were regulated.

We have seen our government enact laws for the incorporation of new-generation cooperatives that closely resemble those in the U.S. Unfortunately, that is where they stopped following the U.S. example. In the U.S., new-generation co-ops' shares are eligible for a low-interest-rate loan backed by the government, so that the farmer does not have to put up any additional security to purchase his shares. It would appear that they have recognized that a farmer does not have the capital resources that are needed to compete with the multinational giants in the food-processing industry.

Prairie Pasta Producers has continued to forge ahead, in the belief that a direct link from the farmer to the processing plant is a must for survival in an atmosphere in which post-Crow freight rates and elevator tariffs continue to escalate, causing Prairie farmers to find themselves receiving a smaller return for their grain when exported off the North American continent. The Prairie farmer needs value-added processing in which he has an ownership position to not only profit from the sale of his grain, but also from the sale of the finished product.

We have a strategic agreement with the third-largest pasta producer in North America whereby we have an option to purchase 3 million shares that represent one-quarter of their grinding capacity. Unfortunately, because of the trade challenges and the non-movement of durum wheat into the U.S., the execution of this strategic agreement has been delayed and we have been unable to add value to our members' durum and use a

À ma grande surprise, ce qui semblait si évident pour les membres du conseil de Prairie Pasta ne l'était pas pour le ministre fédéral de l'Agriculture et le ministre responsable de la Commission canadienne du blé. À ce moment-là, Prairie Pasta Producers avait accompli ce qui n'avait jamais été fait en Amérique du Nord. Nous avons comme membres plus d'un millier de cultivateurs du Manitoba, de la Saskatchewan, de l'Alberta, du Montana et du Dakota du Nord, qui représentaient toute la région productrice de blé dur de l'Amérique du Nord. C'était l'occasion d'amener les céréaliculteurs à collaborer et à se sensibiliser aux problèmes de chacun dans un climat de compréhension.

Aujourd'hui, nous voyons ce que donne l'absence de climat de compréhension: contestations commerciales au sujet des exportations de blé et de blé dur, tarifs douaniers en place et millions de dollars dépensés par les cultivateurs en frais d'avocat pour se défendre.

En donnant suite à notre plan d'entreprise, nous avons réalisé qu'en achetant une usine existante avec une part du marché et en cherchant à établir les alliances stratégiques comme le suggérait notre étude de faisabilité, nous pourrions réussir à nous intégrer à ce marché.

Nous avons réalisé une autre première pour le Canada, soit une initiative de dépôt entre les mains d'un tiers. Cette initiative a permis de réunir 2,8 millions de dollars, ce qui représentait 1,4 millions de boisseaux de blé dur. La cible minimale était de 5 millions de dollars. Tout l'argent a été retourné aux participants en vertu de la réglementation applicable sur les garanties.

Notre gouvernement a édicté des lois qui ressemblent de près à celles des États-Unis pour la constitution des coopératives de la nouvelle génération. Malheureusement, il n'a pas fait plus pour suivre l'exemple de son voisin. Aux États-Unis, les parts des coopératives de nouvelle génération peuvent faire l'objet d'un prêt à faible intérêt garanti par le gouvernement, de sorte que le cultivateur n'a pas à donner d'autres garanties pour acheter ses parts. On a reconnu, semble-t-il, qu'un cultivateur n'a pas les capitaux nécessaires pour soutenir la concurrence des multinationales dans le secteur de la transformation des aliments.

Prairie Pasta Producers continue d'aller de l'avant, convaincu qu'un lien direct entre le cultivateur et l'usine de transformation est une nécessité pour survivre dans un contexte où les tarifs de transport, depuis l'abolition des subventions du Nid-de-corbeau, et les tarifs de mise en silo continuent de grimper, ce qui signifie des recettes moindres pour le cultivateur des Prairies dont le grain est exporté sur le continent nord-américain. Le cultivateur des Prairies a besoin d'être propriétaire d'une usine de transformation à valeur ajoutée tirée des profits non seulement de la vente de son grain, mais aussi de la vente du produit fini.

Nous avons une entente stratégique avec le troisième producteur de pâtes en importance de l'Amérique du Nord, qui nous donne l'option d'acheter 3 millions de parts représentant le quart de la capacité de mouture. Malheureusement, à cause des contestations commerciales et du fait que le blé dur n'est pas transporté aux États-Unis, l'exécution de cette entente stratégique a été retardée et nous n'avons pas pu ajouter de la valeur au blé

portion of it to purchase the shares. We find ourselves once again presenting to our members the need to finance these shares out of pocket so that we can exercise our option with the company shareholders before the expiry date.

This is an exceptional opportunity for the durum growers of Western Canada, because the third-largest pasta manufacturer in North America has approached us to form a strategic alliance. Not only would we benefit from the new market for Canadian durum, we would also share in the profits of the value-added industry.

Successfully developing a value-added processing industry on the Prairies has been a challenge. It remains a challenge because of the roadblocks that we have been encountering. None of these roadblocks has been created by the marketplace, but rather by government regulations and marketing restrictions that need to be addressed soon if we are to see a successful conclusion to the efforts and endeavours of Prairie Pasta Producers to add value to the members' durum and help revitalize Western Canadian agriculture.

The Chairman: Thank you for an excellent presentation. I was interested in the steps being taken in the United States to help farmers finance value-added type activities. In your paper, you talk about the new generation of cooperatives. You say that in the United States, they go so far as to make shares eligible for low-interest-rate loans. Are you saying that is not the case in Canada; you cannot pledge your shares in these new-generation co-ops to get low-interest loans backed by the government? If not, should that be the case?

Mr. MacKenzie: That is correct. When we dealt with institutions such as the Farm Credit Corporation, we had to be able to show an equity balance in our farming operation equivalent to whatever portion of shares we wanted to buy. Consequently, they were basing the amount they would loan on how much equity you had in your farm. Of course, if the Farm Credit Corporation is doing that, the banks will be no different.

In the United States, not only was the loan subject to a subsidized interest rate, the farmer did not need to put up additional collateral to secure the monies to borrow toward the purchase of those shares.

The Chairman: That is a tremendous advantage that you do not have in Canada.

Mr. MacKenzie: Exactly.

The Chairman: In a recent presentation before this committee, the CWB cited a survey by the Earncliffe Group in which more than half the farmers surveyed said they would not be willing to

dur de nos membres en utilisant une partie du blé dur livré pour acheter les parts. Il nous faut encore une fois expliquer à nos membres qu'ils doivent puiser l'argent pour les parts dans leurs poches si nous voulons exercer l'option que nous avons avec l'entreprise avant la date d'expiration de l'entente.

Il s'agit d'une occasion exceptionnelle pour les cultivateurs de blé dur de l'Ouest canadien, car nous avons pu former une alliance stratégique avec le troisième producteur de pâtes en importance de l'Amérique du Nord. Nous pourrions non seulement bénéficier du nouveau marché pour le blé dur canadien, mais participer aussi aux profits de l'industrie à valeur ajoutée.

L'instauration réussie d'une industrie de la transformation à valeur ajoutée dans les Prairies n'a pas été une tâche facile et continue de présenter un défi à cause des obstacles rencontrés. Aucun de ces obstacles n'a été créé par le marché; ils viennent tous de la réglementation gouvernementale et des restrictions commerciales. Il faudra y faire face sans tarder si nous voulons voir aboutir nos efforts et ceux de Prairie Pasta Producers pour ajouter de la valeur au blé dur de nos membres et contribuer à la revitalisation de l'agriculture dans l'Ouest canadien.

Le président: Je vous remercie pour cet excellent exposé. J'ai trouvé intéressant d'entendre ce qui a été fait aux États-Unis pour aider les agriculteurs à financer des activités à valeur ajoutée. Dans votre document, vous parlez de coopératives de nouvelle génération. Vous dites qu'aux États-Unis, ils vont jusqu'à rendre l'achat des parts admissible à des prêts à faible taux d'intérêt. Dites-vous que ce n'est pas le cas au Canada? Vous ne pouvez pas donner en garantie vos parts de ces coopératives de nouvelle génération pour obtenir des prêts à faible intérêt garantis par le gouvernement? Sinon, cela devrait-il être possible?

M. MacKenzie: C'est bien cela. Quand nous avons traité avec des institutions comme la Société du crédit agricole, nous avons dû prouver que nous possédions un avoir propre dans nos entreprises agricoles qui était l'équivalent de la valeur des parts que nous voulions acheter. En conséquence, le montant que l'on consentait à nous prêter était fondé sur l'avoir propre que nous possédions dans nos entreprises agricoles. Bien sûr, si la Société du crédit agricole se comporte ainsi, les banques vont en faire autant.

Aux États-Unis, non seulement le prêt est-il accordé à un taux d'intérêt subventionné, mais l'agriculteur n'a pas besoin d'avancer une garantie supplémentaire pour obtenir l'argent nécessaire à l'achat des parts convoitées.

Le président: C'est un avantage immense que vous n'avez pas au Canada.

M. MacKenzie: Exactement.

Le président: Dans une récente présentation devant notre comité, la Commission canadienne du blé a cité un sondage effectué par le groupe Earncliffe dans lequel plus de la moitié des

invest in more value-added processing if it meant returns on sales of grain would be reduced. What are your views on the results of that survey? Did it surprise you as much as it surprised me?

Mr. MacKenzie: Personally, if any of us here today were asked about that, none of us would agree with it. Not having been a participant in the survey, I do not know how the question was worded. As you stated the wording of the question, Mr. Chairman, no businessperson would want to invest in something that would lower returns. Thus, the obvious answer is no.

If you were asked: If you had the opportunity to invest in value-added, would you do so if you felt there was a possibility of additional returns to your farm or to your business? The answer has to be yes. That is the way everyone would answer that question.

Senator Wiebe: First, I want to congratulate you people for seeing the tremendous value in new-generation co-ops.

That instrument will certainly allow farmers to offset some of the losses they appear to be incurring in the marketplace. By getting together, they can move a little further up the value chain.

It is a tremendous step forward. It is something that the Americans were using long before we caught on to the idea here. I encourage you on that.

I noticed that you talked in your closing remarks about the roadblocks that you have encountered. You stated that none of these roadblocks has been created by the marketplace but by government regulations and marketing restrictions.

You spent a fair amount of time in your brief dealing with the problems that you had with the Canadian Wheat Board. That would fall under the marketing restriction side of it. I understand your original plan was to try to build a processing plant in Canada. You encountered some problems and are now seeking to join forces with a conglomerate in North Dakota in order to proceed.

Why not build that processing plant here in Canada?

Mr. MacKenzie: We are following the findings from not only our feasibility study but also our business plan. Our alliance partner is milling very close to grinding capacity. They are very close to the need to expand. We have to view our market as a North American market and not just a Canadian market. We need access to the American population.

This alliance allows us an opportunity to partner with somebody who already has access to that market and has sales. Their close-to-capacity position means that if they expand their marketing, we have the opportunity to offer a location for that expansion.

agriculteurs interrogés ont dit qu'ils ne seraient pas disposés à investir dans des usines de transformation pour la valeur ajoutée si cela devait se traduire par une baisse du rendement sur les ventes de céréales. Quelle est votre opinion sur les résultats de ce sondage? Cela vous a-t-il étonné autant que moi?

M. MacKenzie: Personnellement, si l'on posait la question à n'importe lequel d'entre nous ici présents, aucun d'entre nous ne serait d'accord avec cela. N'ayant pas participé à ce sondage, j'ignore comment la question était formulée. De la manière dont vous avez formulé la question, monsieur le président, aucun homme d'affaires ne voudrait investir dans un projet qui aurait pour résultat de faire baisser le rendement. Ainsi, la réponse évidente est non.

Vous pourriez poser plutôt la question de cette manière: Si vous aviez la possibilité d'investir dans la valeur ajoutée, le feriez-vous si vous aviez le sentiment qu'il y aurait possibilité d'augmenter les revenus de votre entreprise agricole? À ce moment-là, la réponse est nécessairement oui. C'est ce que tout le monde répondrait à cette question.

Le sénateur Wiebe: Premièrement, je veux vous féliciter d'avoir compris la valeur extraordinaire des coopératives de nouvelle génération.

Cet instrument permettra certainement aux agriculteurs de compenser certaines pertes qu'ils semblent subir sur le marché. En se regroupant, ils peuvent gravir quelques échelons le long de la chaîne de la valeur ajoutée.

C'est un immense pas en avant. C'est un mécanisme que les Américains utilisaient bien longtemps avant que nous nous soyons éveillés à cette idée chez nous. Je vous encourage en ce sens.

J'ai remarqué que vous avez évoqué à la fin de votre allocution les obstacles que vous avez rencontrés. Vous avez dit qu'aucun de ces obstacles n'a été créé par le marché, mais plutôt par la réglementation gouvernementale et les restrictions au commerce.

Vous avez passé pas mal de temps à décrire les problèmes que vous avez eus avec la Commission canadienne du blé. Ce sont les contraintes commerciales qui sont en cause. Si je comprends bien, vous aviez prévu à l'origine construire une usine de transformation au Canada. Vous vous êtes butés à des problèmes et vous cherchez maintenant à vous joindre à un conglomérat du Dakota du Nord pour aller de l'avant.

Pourquoi ne pas construire cette usine de transformation ici au Canada?

M. MacKenzie: Nous agissons conformément aux conclusions non seulement de notre étude de faisabilité, mais aussi de notre plan d'affaires. Notre partenaire fonctionne tout près de sa capacité maximale de mouture. Ils devront très bientôt agrandir leurs installations. Nous devons voir notre marché comme un marché nord-américain et pas seulement canadien. Nous devons avoir accès à la population américaine.

Cette alliance nous donne la possibilité d'établir un partenariat avec quelqu'un qui a déjà accès à ce marché et qui y vend son produit. Le fait qu'ils fonctionnent quasiment à capacité signifie que s'ils veulent étendre leur part du marché, nous avons alors l'occasion d'offrir d'étendre leur marché dans notre direction.

Senator Wiebe: Does that bode ill for the establishment of processing facilities for any commodity in the place where it is produced? I mean Saskatchewan. I understand that there is a new pasta plant under construction now in B.C. There will be extra capacity.

I took the time last night to page through your Web site. I noticed that you pose that question there, "Why not build a pasta processing plant?" I found some of the answers that you give on the Web site interesting. I speak of Saskatchewan because that is the province that I represent.

You state here that after extensive market research, followed by a detailed feasibility study, it became clear that there was, and still is, significant pasta manufacturing capacity in North America. Your study concluded that building a plant in this atmosphere would put members' capital at an unacceptable level of risk of failure. This was especially true if a plant was not located to take the best advantage of freight logistics, which are critical factors in today's highly competitive pasta industry.

We had the Wheat Board here two weeks ago. I asked, "What percentage of the pasta produced in Canada is produced in facilities owned by Canadians?" I was shocked by the answer. It is only 5 per cent. The rest are owned by people from outside.

I asked them what some of the problems were. They say that the major problem is that we are too far away from the market. It is not the cost of the freight to bring the raw product to the processing plant; it is the cost of the freight, and other challenges, to bring the finished product to the market.

Your answer reflects the real problem out there. Is that a correct assessment?

Mr. Allan Brigden, Vice-Chairman, Prairie Pasta Producers: May I respond to that, senator? Given the freight rates, the cost of shipping the raw product to the ports is high. As you are aware, and I do not think I have to remind anybody else, we are landlocked in Saskatchewan. When you ship pasta, you are shipping a lot of air. That product does get damaged in shipping, so the shipping costs from a plant in Saskatchewan to the markets is one of the roadblocks that you encounter. We identified that very early.

The other issue in building a pasta plant from a green-field start is market share. All of you will appreciate that gaining shelf space can be the cruellest thing to work on. The big people will put you behind the post, at the bottom, or up where the lady cannot see it. You cannot get market share.

Regarding roadblocks, we ran into many of them, as Mr. MacKenzie said in his presentation. I was in the group that met with the CWB, probably a half-dozen times or more. Every

Le sénateur Wiebe: Cela augure-t-il mal pour l'établissement d'usines de transformation d'une denrée quelconque à l'endroit où cette denrée est produite? Je veux dire la Saskatchewan. Je crois comprendre qu'une nouvelle usine de pâtes est actuellement en construction en Colombie-Britannique. Il y aura donc capacité excédentaire.

J'ai pris le temps hier soir de consulter votre site Web. J'ai remarqué que vous y posez la question: «Pourquoi ne pas construire une usine de pâtes?» J'ai trouvé intéressantes certaines réponses que vous donnez sur votre site Web. Je parle de la Saskatchewan parce que c'est la province que je représente.

Vous dites ici qu'après des études de marché approfondies, suivies d'une étude de faisabilité détaillée, il vous est apparu qu'il y avait et qu'il y a encore une importante capacité de fabrication de pâtes en Amérique du Nord. La conclusion de votre étude est que de construire une usine dans cet environnement ferait courir un niveau de risque inacceptable pour le capital de vos membres. C'est particulièrement vrai si l'usine en question n'est pas située de manière à tirer le plus grand profit possible de la logistique du transport, qui est aujourd'hui un facteur critique dans l'industrie des pâtes qui est extrêmement compétitive.

Il y a deux semaines, nous avons reçu les représentants de la Commission du blé. Je leur ai demandé: «Quel pourcentage des pâtes produites au Canada sont fabriquées dans des usines appartenant à des Canadiens?» La réponse m'a renversé. C'est seulement 5 p. 100. Le reste appartient à des étrangers.

Je leur ai demandé quels étaient les problèmes. Ils ont dit que le plus grand problème, c'est que nous sommes trop loin du marché. Ce n'est pas le coût du transport pour amener la matière première jusqu'à l'usine de transformation; c'est plutôt ce qu'il en coûte, en frais de transport et autres complications, pour amener le produit fini jusqu'aux marchés.

Votre réponse reflète le véritable problème qui se pose. Ai-je fidèlement décrit la situation?

M. Allan Brigden, vice-président, Prairie Pasta Producers: Pourrais-je répondre à cela, sénateur? Étant donné les tarifs de transport, il en coûte très cher pour transporter la matière première jusqu'aux ports. Comme vous le savez, et je pense que je n'ai pas besoin de le rappeler à quiconque, nous n'avons pas accès à la mer en Saskatchewan. Quand on expédie des pâtes, on se trouve à transporter beaucoup d'air. Ce produit est endommagé pendant le transport, et le coût du transport depuis une usine de la Saskatchewan jusqu'aux marchés est l'un des obstacles que l'on doit surmonter. Nous avons compris cela très rapidement.

L'autre problème qui fait obstacle à la construction d'une usine de pâtes à partir de zéro, c'est la part de marché. Vous comprendrez tous qu'il faut lutter féroce pour obtenir de l'espace pour mettre des produits sur les tablettes des magasins. Les poids lourds vont mettre votre produit derrière une colonne, ou tout au bas des tablettes, ou bien très haut, là où les femmes ne peuvent pas le voir. C'est impossible d'obtenir une part du marché.

Au sujet des obstacles, nous en avons rencontré beaucoup, comme M. MacKenzie l'a dit dans son exposé. Je faisais partie du groupe qui a rencontré les gens de la CCB, probablement six fois

time we had an idea, we were told it was not feasible. I have no qualms about suggesting that the CWB is afraid that we will wedge the door open.

I may be a little like Senator Wiebe. I come from Saskatchewan and I have many questions and much wind. We know each other.

The grain industry has been in trouble for a number of years. As I told Senator Gustafson this morning, I have 42 crops behind me, strictly in the grain business. We are talking about value-added. Our two senators can recall that in 1968, the Wheat Board had a four-bushel delivery quota on a spring-wheat acre. If you had 500 acres of spring wheat, you could deliver 2,000 bushels.

In 1968, I became a dual marketer. I went into the pedigree seed business. That has been part of my operation for 35 years, and we add value. I can tell you what added value can do for your farm.

The grain industry has been in trouble for a long time. Last May we had the BSE. Prior to that we had the CWD, chronic wasting disease, which destroyed the elk industry. Two weeks ago, the PMU operations were cut by 40 per cent. Our producers are pushed to the limit.

You mentioned the Wheat Board study that found that producers are not willing to invest. Producers are strapped.

We are losing producers. I have been a reeve of my municipality for 21 years. I can see where the depopulation of rural Saskatchewan is heading.

In my municipality, there are six young fellows under 25 years of age who are farming full time; three of them are at my place. This is our problem. Everything is in trouble and nobody has any money to invest. The 60 per cent who say they do not want to invest are probably just saying that they will ride it out because they are too old to get into it.

The Chairman: I presume that the other young people under 25 have gone to the cities, where they can earn more money.

Mr. Brigden: No, some of them have off-farm jobs and they are subsidizing the farm. As I tell people, direct deposits hurt agriculture more than anything else — getting a job where your paycheque is direct deposited on the first and fifteenth of the month.

Senator Wiebe: I have another question on the subject. You certainly emphasized the problem with our young people. Our committee was in Europe to look at the subsidies being paid to their farmers. I was personally shocked when I learned that the most highly subsidized area of the world is the European Union. The second highest is the U.S. In spite of the high subsidies, they are still losing 3 per cent of their farmers per year, the same as in

ou plus. À chaque fois que nous avons une idée, on nous disait que ce n'était pas faisable. Je le dis ouvertement, la CCB a peur que nous mettions le pied dans la porte.

Je suis peut-être un peu comme le sénateur Wiebe. Je viens de Saskatchewan et j'ai beaucoup de questions et je fais beaucoup de vent. Nous nous connaissons.

L'industrie céréalière est en difficulté depuis bon nombre d'années. Comme je l'ai dit ce matin au sénateur Gustafson, j'ai derrière moi 42 récoltes, strictement dans le secteur des céréales. Nous discutons de valeur ajoutée. Nos deux sénateurs se rappelleront qu'en 1968, la Commission du blé avait un quota de livraison de 4 boisseaux l'acre pour le blé de printemps. Si vous aviez 500 acres ensemencées en blé de printemps, vous pouviez livrer 2 000 boisseaux.

En 1968, je me suis lancé dans la commercialisation mixte et dans le secteur des semences sélectionnées. C'est un élément de mon exploitation depuis 35 ans, et nous ajoutons de la valeur. Je peux vous en parler, de la valeur ajoutée dans l'agriculture.

L'industrie céréalière est en difficulté depuis longtemps. En mai dernier, nous avons eu la maladie de la vache folle. Avant cela, nous avons eu l'encéphalopathie des cervidés, qui a ruiné le secteur de l'élevage du wapiti. Il y a deux semaines, les activités de PMU ont été réduites de 40 p. 100. Nos producteurs sont au bord du gouffre.

Vous avez dit que l'étude de la Commission du blé a conclu que les producteurs ne sont pas disposés à investir. Les producteurs n'ont pas d'argent.

Nous perdons des producteurs. Je suis préfet de ma municipalité depuis 21 ans. Je peux voir ce que nous réserve la dépopulation de la Saskatchewan rurale.

Dans ma municipalité, il y a six jeunes gens de moins de 25 ans qui travaillent à plein temps dans l'agriculture; trois d'entre eux sont chez moi. Voilà notre problème. Tout va mal et personne n'a d'argent à investir. Les 60 p. 100 qui disent qu'ils ne veulent pas investir disent probablement tout simplement qu'ils vont se contenter de survivre parce qu'ils sont trop vieux pour se lancer là-dedans.

Le président: Je suppose que les autres jeunes gens de moins de 25 ans sont allés en ville, où ils peuvent gagner plus d'argent.

M. Brigden: Non, certains d'entre eux ont des emplois à l'extérieur de la ferme et ils subventionnent celle-ci. Comme je le dis toujours, le dépôt direct fait plus mal à l'agriculture que n'importe quoi d'autre: on peut se trouver un emploi et avoir son chèque de paye déposé directement dans son compte le 1^{er} et le 15 du mois.

Le sénateur Wiebe: J'ai une autre question sur le même sujet. Vous avez assurément fait ressortir le problème qui se pose pour nos jeunes gens. Notre comité est allé en Europe pour examiner les subventions payées aux agriculteurs là-bas. J'ai été personnellement scandalisé d'apprendre que l'Union européenne est la région du monde la plus fortement subventionnée. Les États-Unis viennent au deuxième rang. En dépit des subventions

Canada, and they have the same problem with their young people, who are becoming better educated and do not want to stay on the farm. Rather, they want to move into the cities.

It is a serious problem that we have to address in some way if we want that transfer of our farms from generation to generation.

I come from Saskatchewan, where I have spent more than the usual amount of time talking to representative from the Canadian Wheat Board about this situation and the need to try to have more processing done on the Prairies. I know that the CWB does have difficulties, but as you said in your remarks, some economic incentives are needed to get some of these new-generation cooperatives up and running. I notice that the Wheat Board has given some flexibility to the NGCs in allowing for delivery opportunities whenever they wish, stock-switching and so on. These are the kinds of programs that are not available to other non-producer processing plants.

The Wheat Board is not in the incentive-giving business, unlike governments, and they are not mandated to do so by their terms or by their members. Therefore, is it not the role of the federal and provincial governments to provide the incentives to get these NGCs up and running, rather than expecting the Canadian Wheat Board to do it? Governments pass legislation and create regulations, and they have access to the dollars that represent all of Canada through tax revenues that could contribute to that. That would be better than if we as a committee approached the Wheat Board and said that it had to spend some of those dollars on incentives. Are we not better off to say that the responsibility belongs with the provincial and federal governments? Should we not put more pressure on governments to do that?

Mr. MacKenzie: Senator, to address your second question first, the Canadian Wheat Board has things in place that I addressed in my brief. Two stand out in respect of the way in which grain is handled. One is the port terminal elevation charge. As a Saskatchewan farmer, you invest \$50,000 in our new-generation co-op and you sell your 5,000 bushels of durum to our plant. You realize that for every metric ton of durum you put in, you are spending in the area of \$10 to \$15 per metric ton to have it elevated at the port terminal. Yet your grain was never elevated there. That money was used to lower the cost of elevating someone else's grain or it was otherwise allocated. It seems fair, from our point of view, that because you were willing to take the risk in that investment, your grain should be dumped into your plant without you having to pay some of those costs that do not

énormes, ils continuent de perdre des agriculteurs au rythme de 3 p. 100 par année, tout comme au Canada, et ils ont le même problème avec leurs jeunes, qui deviennent mieux instruits et qui ne veulent pas rester à la ferme. Ils veulent plutôt s'en aller vivre en ville.

C'est un grave problème auquel nous devons nous attaquer d'une manière quelconque si nous voulons transmettre nos fermes de génération en génération.

Je viens de Saskatchewan, où j'ai passé plus de temps que je ne l'aurais voulu à m'entretenir avec des représentants de la Commission canadienne du blé au sujet de cette situation et de la nécessité de faire davantage de transformation dans les Prairies. Je sais que la CCB a des difficultés, mais comme vous l'avez dit dans votre allocution, il faut des encouragements économiques quelconques pour réussir à lancer quelques-unes de ces coopératives de nouvelle génération. Je constate que la Commission du blé leur a accordé une certaine latitude en les autorisant à effectuer des livraisons là où ils le souhaitent, à faire l'échange comptable de stocks, et cetera. Ce sont des programmes de ce genre qui ne sont pas accessibles aux autres usines de transformation qui n'appartiennent pas aux producteurs.

La Commission du blé n'a pas pour tâche de donner des encouragements, contrairement aux gouvernements, et elle n'a pas le mandat de le faire ni dans sa charte constitutive ni de la part de ses membres. Par conséquent, n'est-ce pas le rôle des gouvernements fédéral et provinciaux de donner des encouragements pour favoriser l'émergence de ces CNG, au lieu de compter sur la Commission canadienne du blé pour le faire? Les gouvernements adoptent des lois et prennent des règlements, et ils ont accès à de l'argent provenant de l'ensemble du Canada, c'est-à-dire les recettes fiscales, qu'ils pourraient utiliser à cette fin. Ce serait préférable que si nous, en tant que comité, communiquions avec la Commission du blé pour lui dire qu'elle doit dépenser une partie de son argent pour donner des encouragements. Ne sommes-nous pas mieux de dire que la responsabilité en incombe aux gouvernements fédéral et provinciaux? Ne devrions-nous pas exercer de plus fortes pressions sur les gouvernements pour qu'ils le fassent?

M. MacKenzie: Sénateur, pour répondre à votre deuxième question en premier, la Commission canadienne du blé a mis en place des mesures dont j'ai parlé dans mon mémoire. Deux ressortent relativement à la manutention du grain. La première est les frais d'ensilage dans les silos portuaires. À titre d'agriculteur de Saskatchewan, vous investissez 50 000 \$ dans notre coopérative de nouvelle génération et vous vendez vos 5 000 boisseaux de blé dur à notre usine. Vous vous rendez compte que pour chaque tonne métrique de blé dur que vous livrez, vous dépensez entre 10 \$ et 15 \$ par tonne métrique pour l'ensilage dans le silo portuaire. Pourtant, votre grain n'a jamais été stocké dans ce silo. Cet argent a été utilisé pour abaisser le coût de l'ensilage du grain de quelqu'un d'autre, ou bien il a été dépensé autrement. De notre point de vue, il semble juste, puisque vous étiez prêt à prendre ce risque et à faire cet

relate to your grain. Those things are not fair to you as the investor. That is the issue that Prairie Pasta Producers has had with the Canadian Wheat Board.

When it comes to incentives from the government, I agree wholeheartedly. I made reference to American policies regarding new-generation co-ops and how they go one step further than we do in Canada. They allow the farmer to profit from the value-added, from the advantage of the new-generation co-op through its investment and marketing incentives. There are other things that they allow. If we had two new-generation pasta plants, they could agree on the selling price and not end up in court over the action. They are exempt from that. They have allowed the farmer-owned co-ops to do things that permit profit to trickle back into the communities. It took Prairie Pasta Producers a while to realize that we could not put plants in Estevan, Weyburn and Swift Current in order to revitalize our communities. Rather, there would be only one plant in one community. Others who had invested in pasta plants would not have them in their communities.

To revitalize the rural economy, the profits from the investment need to flow back into the community. If you can revitalize the wealth of your community and all your neighbours can make a reasonable profit, then they will stay at home; buy their daily supplies in their local stores; and support their automobile dealer, tire shop and grocery store. The community will be strong and healthy because the local economy is flourishing.

Revitalizing our rural communities through value-added can work. In reality, our position was that we wanted to build a facility that was not just an on-farm facility. We wanted to encompass a large number of farms to spread the benefit across a large area. We wanted to compete in the North American pasta business and a large grinding facility was required in order to do that. We had forecast a 5-million-bushel plant. That is a huge amount of grain and resulting pasta.

Going back to your first question, they can now ship pasta in railcars because they have some special packing material into which they blow air for cushioning. In that way, when the train bumps and jerks and shakes, the pasta does not bounce around inside the cars and it reaches its destination in the expected good condition. Some developments have come along, and our strategic alliance partner is probably the only pasta manufacturer in the Great Plains area of North Dakota. It was built by a NGC owned by 1,100 farmers in that state. Seeking a strategic alliance with a farmer-owned pasta company seemed to be a fit for us because they already have a big part of that market.

investissement, que votre grain soit livré à votre usine sans que vous soyez tenu de payer certains de ces frais qui n'ont aucun rapport avec votre grain. Cela n'est pas juste pour vous en tant qu'investisseur. Voilà le contentieux entre Prairie Pasta Producers et la Commission canadienne du blé.

Au sujet des encouragements du gouvernement, je suis entièrement d'accord. J'ai fait allusion aux politiques américaines relativement aux coopératives de nouvelle génération et j'ai dit que les Américains vont plus loin que nous au Canada. Ils permettent à l'agriculteur de tirer profit de la valeur ajoutée, des avantages de la coopérative de nouvelle génération, au moyen d'encouragements à l'investissement et à la commercialisation. Il y a encore autre chose qu'ils permettent. Si nous avions deux usines de pâte de nouvelle génération, celles-ci pourraient s'entendre sur le prix de vente sans se retrouver en cour. Les coopératives sont exemptées de cette contrainte. Ils ont permis aux coopératives appartenant à des agriculteurs d'agir de manière à permettre que les profits se retrouvent dans les localités. Il a fallu un certain temps à Prairie Pasta Producers pour se rendre compte que nous ne pouvions pas implanter des usines à Estevan, Weyburn et Swift Current pour revitaliser nos collectivités. Au lieu de cela, il n'y aurait qu'une seule usine, dans une localité. Les autres qui auraient investi dans des usines de pâte n'en auraient pas dans leur propre localité.

Pour revitaliser l'économie rurale, il faut que les profits provenant de l'investissement retournent dans la collectivité. Si l'on peut revitaliser l'économie de la localité et si tous vos voisins peuvent faire des profits raisonnables, alors ils vont rester chez eux; acheter leurs fournitures dans leurs magasins locaux et demeurer des clients de leur concessionnaire automobile, atelier de pneus et supermarché. La collectivité sera solide et en santé parce que l'économie locale sera florissante.

Revitaliser nos localités rurales par la valeur ajoutée, c'est possible. En réalité, notre position était que nous voulions construire une installation qui ne se limiterait pas à transformer les produits d'une seule ferme. Nous voulions englober un grand nombre de fermes pour répartir les avantages sur une grande région. Nous voulions faire concurrence dans le secteur des pâtes alimentaires d'Amérique du Nord et pour ce faire, il fallait une minoterie de grande capacité. Nous avons prévu une usine d'une capacité de 5 millions de boisseaux. C'est une énorme quantité de grains et donc de pâtes.

Pour revenir à votre première question, nous pouvons maintenant expédier des pâtes par train parce qu'on a mis au point un matériau d'emballage spécial dans lequel on injecte de l'air pour servir de coussin. De cette manière, quand le train est secoué par des chocs, des heurts et des secousses, les pâtes ne rebondissent pas sur les parois des wagons et se rendent à destination en bon état. Certains progrès ont été réalisés, et notre partenaire stratégique est probablement le seul fabricant de pâtes dans la région de Great Plains, au Dakota du nord. L'usine a été construite par une CNG appartenant à 1 100 agriculteurs de cet État. Il semblait logique pour nous de chercher à conclure une alliance stratégique avec une compagnie de pâte appartenant à des agriculteurs parce qu'ils possèdent déjà une part importante de ce marché.

Senator Gustafson: First of all, I would like to welcome my neighbours to our Agriculture Committee.

We have heard in this committee that the new-generation co-ops could be an answer to some of the problems that we are facing in rural Canada. I think it was vital that you brought that type of direction to the committee. How many farmers do you have involved in this project?

Mr. MacKenzie: After our initial escrow drive that I talked about — and having to return the funds to those farmers — we offered an investment in our strategic alliance partner. At this point, we have just over 200 Canadian farmers. It has tapered off. We do not have the American entity at this time. It is just a Canadian entity.

Senator Gustafson: Do you have any figures on Canadian production of durum wheat as compared to American production?

Mr. MacKenzie: Well, we certainly produce far more. I believe North Dakota is at about 3 million, and we are at about 5 million metric tons.

Senator Gustafson: Do you have any comments on the varieties and types of durum that we produce in Canada?

Mr. MacKenzie: It is well known that we produce a very high-quality durum that makes good pasta. We sent our strategic partner about four loads of durum and they were very impressed. They found that it produced very high-quality pasta. We are looking at developing a specific IP program to trace the product back to the farm it came from, and marketing the pasta on that basis. Our partner has been working on acquiring markets in Canada, based on the fact that we could sell pasta in Canada as being produced from Canadian durum, labelled as coming from Canada with Canadian production.

The Chairman: That is good.

Senator Gustafson: Is it just a matter of the logistics? It is a program that will work. We have a good product, probably the best in the world. We say it is. It seems that the millers and the pasta producers buy that. It is a matter of putting it together and finding a way to make it work.

If in fact cooperatives are proven to work, to enhance the rural community and put some profits back into the pockets of the primary producer, it seems to me that it is an important thing to do. I do not have a lot more questions about that, other than to ask, how do we get that done? What are the major hurdles that we have to overcome to accomplish it?

Le sénateur Gustafson: Premièrement, je voudrais souhaiter la bienvenue à mes voisins à notre Comité de l'agriculture.

Nous avons entendu dire à notre comité que les coopératives de nouvelle génération pourraient être la solution à certains problèmes auxquels nous sommes confrontés dans le Canada rural. Je pense qu'il était vital que vous veniez faire part de cette information au comité. Combien d'agriculteurs participent à votre projet?

M. MacKenzie: Après notre campagne initiale de dépôt fiduciaire dont j'ai parlé, et après avoir remboursé les fonds aux agriculteurs, nous avons offert un investissement dans notre partenaire au sein de notre alliance stratégique. Pour l'instant, nous avons tout juste plus de 200 agriculteurs canadiens. Le rythme des adhésions a faibli. Nous n'avons pas d'entité américaine pour l'instant. C'est seulement une entité canadienne.

Le sénateur Gustafson: Avez-vous des chiffres sur la production canadienne de blé dur en comparaison de la production américaine?

M. MacKenzie: Eh bien, nous en produisons certainement beaucoup plus. Je pense que le Dakota du Nord en produit environ trois millions de tonnes métriques, et nous environ cinq millions.

Le sénateur Gustafson: Avez-vous des renseignements sur les variétés et les catégories de blé dur que nous produisons au Canada?

M. MacKenzie: Il est notoire que nous produisons un blé dur de très grande qualité qui permet de produire de bonnes pâtes. Nous avons envoyé à notre partenaire stratégique environ quatre cargaisons de blé dur et ils ont été très impressionnés. Ils ont constaté que ce blé produit des pâtes de très grande qualité. Nous envisageons de mettre au point un logiciel qui permettrait de retracer le produit jusqu'à la ferme où le blé a été cultivé, et de commercialiser les pâtes selon cette formule. Notre partenaire s'est efforcé d'acquérir des parts du marché au Canada, en se fondant sur le fait que nous pourrions vendre au Canada des pâtes qu'on pourrait présenter et étiqueter comme étant faites avec du blé dur canadien.

Le président: C'est bien.

Le sénateur Gustafson: Est-ce seulement une question de logistique? C'est un programme qui va fonctionner. Nous avons un bon produit, probablement le meilleur au monde. Nous disons qu'il l'est. Il semble que les minotiers et les producteurs de pâtes en soient convaincus. Il s'agit seulement de mettre cela sur pied et de trouver le moyen de le faire fonctionner.

S'il est effectivement prouvé que les coopératives fonctionnent, permettant de renforcer les collectivités rurales et de retourner une partie des profits aux producteurs primaires, il me semble que c'est là une réalisation importante. Je n'ai pas tellement d'autres questions à poser, sinon celle-ci: que faut-il faire pour y arriver? Quels sont les principaux obstacles que nous devons surmonter pour réussir?

It certainly can be accomplished. It has been proven to work — cooperatives do work. It is probably the only hope that farmers have of competing with the big, multinational players. Otherwise, we cannot compete. That is a given.

Probably the only bright light that we have seen here in the committee in regards to re-energizing agriculture and the farm groups is the new-generation cooperative. Certainly we have to find a way to make this work.

The Chairman: Can I add a supplementary question? In your presentation to us, you said, “We do have a strategic agreement with the third-largest pasta producer in North America, where we have an option to purchase 3 million shares that represent one-quarter of their grinding capacity.” First, can you get the money to buy the shares? Second, you made a curious statement when you said, “Unfortunately, because of the trade challenges and the non-movement of durum wheat into the United States, the execution of these strategic agreements has been delayed.” What has caused the delay and how can it be overcome? What can be done to realize this great financial opportunity?

Mr. MacKenzie: A year ago, we took an option with the shareholders of Dakota Growers Pasta Company in North Dakota, and all their shareholders were given an option to offer a portion of their shares. We made an offering of a limit of 3 million shares, and they offered more than 3 million to us. We have an option on those 3 million shares until November 25, 2003. Yes, it is a little tight here.

The trade challenges that occurred basically stopped the flow of durum and put us in a position where the market price would have made it difficult for us to deliver on the option we took because of the way it was designed. When we started to move grain in the spring of 2003, our agreement was that a portion of the payment for the grain delivery would go to pay for these shares. Consequently, the farmers did not have to take money out of their pockets in order to buy the shares they wanted. They would be paid for as the grain was delivered. It seemed like a great scheme to us, but we are now down to the deadline here.

Currently, we have a letter before the securities commission in Saskatchewan. We want to offer our membership the opportunity to buy these shares, and they would have to finance them however they can.

The Chairman: Can you realistically do that in two weeks?

Mr. MacKenzie: We have an option for an extension.

The Chairman: For six months or something?

Mr. MacKenzie: Our lawyer says for maybe three months.

Il est certain que cela peut se faire. Il a été prouvé que les coopératives fonctionnent. C’est probablement le seul espoir que les agriculteurs ont de faire concurrence aux grandes entreprises multinationales. Autrement, nous ne pouvons pas rivaliser avec elles. C’est entendu.

La coopérative de nouvelle génération est probablement le seul rayon d’espoir que nous ayons perçu ici au comité pour ce qui est de revitaliser l’agriculture et les groupes agricoles. Il faut absolument trouver le moyen pour que ce projet soit couronné de succès.

Le président: Pourrais-je ajouter une question supplémentaire? Dans votre exposé, vous avez dit: «Nous avons une entente stratégique avec le troisième producteur de pâtes en importance de l’Amérique du Nord, qui nous donne l’option d’acheter trois millions d’actions représentant le quart de la capacité de mouture». Premièrement, pouvez-vous trouver l’argent pour acheter les actions? Deuxièmement, vous avez fait une curieuse déclaration quand vous avez dit: «Malheureusement, à cause des contestations commerciales et du fait que le blé dur n’est pas transporté aux États-Unis, l’exécution de cette entente stratégique a été retardée.» Qu’est-ce qui a provoqué le retard et comment peut-on régler le problème? Que peut-on faire pour saisir cette magnifique occasion financière?

M. MacKenzie: Il y a un an, nous avons pris une option avec les actionnaires de la Dakota Growers Pasta Company, du Dakota du Nord, et tous leurs actionnaires ont reçu l’option d’offrir une partie de leurs actions. Nous avons fait une offre à hauteur de trois millions d’actions, et ils nous en ont offert plus que trois millions. Nous avons une option sur ces trois millions d’actions jusqu’au 25 novembre 2003. Oui, c’est un peu serré.

Les contestations commerciales ont essentiellement bloqué le transport du blé dur et nous ont mis dans une position telle que le cours du marché aurait fait en sorte qu’il nous aurait été difficile de réaliser l’option que nous avons prise à cause de la manière dont elle a été conçue. Quand nous avons commencé à livrer des céréales au printemps 2003, notre entente stipulait qu’une partie du paiement pour les céréales livrées servirait à payer ces actions-là. En conséquence, les agriculteurs n’avaient pas besoin de puiser de l’argent dans leur portefeuille pour acheter les actions qu’ils voulaient. Celles-ci seraient payées à même le grain livré. Cela nous semblait brillant, mais nous approchons maintenant de l’échéance.

À l’heure actuelle, nous avons envoyé une lettre à la Commission des valeurs mobilières de Saskatchewan. Nous voulons offrir à nos membres la possibilité d’acheter ces actions, et il leur faudrait en financer l’achat de la manière qui leur conviendrait.

Le président: Est-il réaliste de penser que vous pourrez faire cela en deux semaines?

M. MacKenzie: Nous avons une option en vue d’une prolongation.

Le président: De six mois?

M. MacKenzie: Notre avocat nous dit que l’on pourrait peut-être obtenir un délai de trois mois.

If the membership agrees to take the option on the shares, we will ask for the extension.

Obviously, since the agreement expires on November 25, those particular shareholders do not have to give an extension. They can remove their shares from the offering. We may lose a portion because of what has happened, or they may leave them there. That is an unknown. However, that is how the extension works. They have the option to pull their shares back, or they can leave them in the offering and give an extension.

The Chairman: I hope that something can be done to make sure that can be realized, because that is a wonderful way to add value. I wish you luck on that, and I hope you can get the extension.

Senator Fairbairn: Thank you for being here. Listening to you is both inspiring and frustrating. You are here on a day on which we are putting out our final report on the climate change study that we were working on for over a year, in an effort to bring attention to the Kyoto discussion in Canada as to what are the challenges that we will be facing, particularly in our farming communities.

All the evidence that we heard during those discussions led us to believe that a far different future will be imposed upon our industry as changes continue to develop, perhaps at a greater speed than had been anticipated. That makes the kinds of things that you are talking about ever more important as traditional expectations in the agricultural industry change. You are in a bind.

Mr. MacKenzie: We always are.

Senator Fairbairn: I know that. You are in a bind through the clash between what people are asking you to do — which is to be innovative and add value and do all these great things — and being seemingly stuck in a pattern that is not assisting you in kick-starting that development, which you are quite keen to do on your own once that happens.

You are here in Ottawa before this committee. My first question is will you be talking to people in the Department of Agriculture, and perhaps the Department of Industry, while you are here?

Mr. MacKenzie: The simple answer is no. The invitation to come to this committee was made to us, and we were very pleased to come here and present. We view this as a great honour. The time that we have had to prepare has not allowed us to do those other things. Senator Gustafson asked some of the same questions before the briefing started. We would have loved to be able to do those things that you are referring to and that Senator Gustafson suggested. We do not have those things set up for while we are here, which is unfortunate, because we would certainly love to be able to.

Senator Fairbairn: I think you should come back. Anybody around this table would facilitate those kinds of meetings.

Si les membres sont d'accord pour prendre l'option sur les actions, nous allons demander un report de l'échéance.

Évidemment, comme l'entente expire le 25 novembre, les actionnaires visés ne sont pas tenus d'accorder un délai. Ils peuvent retirer leurs actions de l'offre. Il se pourrait donc que nous en perdions une partie à cause de ce qui s'est passé, ou bien ils peuvent décider de continuer à les offrir. C'est un impondérable. Cependant, c'est ainsi que cela fonctionne. Ils ont l'option de retirer leurs actions, ou bien ils peuvent maintenir l'offre et accorder un délai.

Le président: J'espère que l'on pourra faire quelque chose pour s'assurer que cela se réalise, parce que c'est une merveilleuse manière d'ajouter de la valeur. Je vous souhaite le meilleur succès dans votre entreprise et j'espère que vous obtiendrez le délai.

Le sénateur Fairbairn: Je vous remercie d'être venus. Vous écoutez est à la fois une source d'inspiration et de frustration. Vous témoignez ici le jour même où nous déposons notre rapport final sur le changement climatique auquel nous travaillons depuis plus d'un an, dans un effort pour attirer l'attention sur le débat qui a cours au Canada à propos de Kyoto et sur les défis que nous devons relever, en particulier parmi notre communauté agricole.

Tous les témoignages que nous avons entendus pendant ces discussions nous ont amenés à croire que notre industrie se verra imposer un avenir très différent à cause des changements qui continuent de se produire, peut-être à un rythme encore plus rapide que prévu. Cela fait ressortir encore davantage l'importance de ce dont vous nous parlez, alors que les attentes traditionnelles dans le secteur agricole sont en train de changer. En fait, vous êtes coincés.

M. MacKenzie: Nous le sommes toujours.

Le sénateur Fairbairn: Je le sais. Vous êtes coincés entre ce que les gens vous demandent de faire, c'est-à-dire d'être innovateurs et d'ajouter de la valeur et tout cela, et un système dans lequel vous semblez pris et qui ne vous aide nullement à faire démarrer cette innovation que vous êtes tout à fait disposés à faire de votre propre initiative une fois que le coup de pouce aura été donné.

Vous êtes donc venus ici à Ottawa pour témoigner devant notre comité. Ma première question est celle-ci: allez-vous profiter de votre séjour ici pour discuter avec des fonctionnaires du ministère de l'Agriculture, et peut-être aussi du ministère de l'Industrie?

M. MacKenzie: En bref, la réponse est non. Nous avons été invités à venir témoigner devant le comité et c'est avec grand plaisir que nous avons accepté. Nous y voyons un grand honneur. Le temps qui nous a été accordé pour nous préparer ne nous a pas permis de faire autre chose. Le sénateur Gustafson nous a posé un peu la même question avant le début de la séance. Nous aurions bien aimé pouvoir faire tout ce que vous et le sénateur Gustafson avez suggéré. Nous n'avons rien prévu de tout cela pendant notre séjour ici, ce qui est regrettable parce que nous aurions certainement bien aimé le faire.

Le sénateur Fairbairn: Je pense que vous devriez revenir. Toutes les personnes autour de la table pourraient vous aider à organiser des rencontres de ce genre.

I have one observation. I am thinking of a little company in Lethbridge. I am from the most southern part of Alberta. I have a lot of questions and maybe even more wind than you do. This is a company called Let's Pasta. They decided that they wanted to get into the business of selling both domestically and, if they could, exporting their product. I have not been paid to say this, but it is an excellent restaurant. They managed to do this after incredible difficulties. It was almost as though the system was designed to keep them from succeeding, and yet they have had considerable success in marketing their product in the United States and in Western Canada.

You must feel frustrated, because we probably have the best product of any country, and as our industry is changing, the opportunities are changing because of difficulties with droughts, grasshoppers, fires, floods, winds and everything else, and it will not get any better. It is absolutely essential that you succeed in what you are trying to develop.

I am wondering if most of your connections are on the farm, at that end of the production system. How many connections are you developing with small companies like the one in Lethbridge?

Mr. MacKenzie: We have tried to keep a clear goal in mind. Our initial goal was to involve a large number of farms so we could spread the benefit over a large area, believing that we could always source the grain that we need to supply a plant of the size that we wanted. We were not looking at maybe competing with or necessarily involving small plants like the one in Lethbridge that you are talking about, because they have developed a niche market. Those work very well, and I believe that there are lots of little stories like that.

Our goal was to involve a number of farms to work together under the new-generation co-op act. That put us in a position where we would compete on a scale with the larger players in North America, which then changes the dynamics of the business. Given the direction that the NGC was taking us and the group goals that we had in mind, we wanted to try to stay focused on those original goals to offer that opportunity to as many farms as we possibly could. We have continued to do that, and I believe we still will. We continue to offer it to whoever wants to participate. It is a closed co-op, but it is not closed to participation. The one thing about a closed co-op is that you have to be willing to participate. There are no hangers-on. You cannot join and not participate. You must participate. We are certainly open to that. I do not know if I answered your question.

Senator Fairbairn: Clearly, you are doing the very thing that governments and so-called experts are asking Canadian agricultural companies and farmers to do. If this committee can be helpful, we will. We have to be able to break down the barriers that, as you point out, in the end will challenge the very existence

Je voudrais faire une observation. Je songe à une petite compagnie de Lethbridge. Je viens de l'extrême sud de l'Alberta. J'ai beaucoup de questions, et je fais peut-être encore plus de vent que vous. C'est une compagnie qui s'appelle Let's Pasta. Ils ont décidé de se lancer à la fois dans la vente de leurs produits au Canada et, si possible, dans l'exportation leurs produits. Je n'ai pas été payé pour dire cela, mais c'est un excellent restaurant. Ils ont réussi à faire cela après avoir surmonté d'incroyables difficultés. On aurait presque dit que le système avait été conçu pour les empêcher de réussir, et pourtant ils ont obtenu un succès considérable en allant vendre leurs produits aux États-Unis et dans l'ouest du Canada.

On ressent une certaine frustration, étant donné que notre produit est probablement l'un des meilleurs au monde, et avec l'évolution dans notre industrie, les perspectives changent par suite de problèmes tels que les sécheresses, les invasions de sauterelles, les incendies, les crues, les dégâts des vents, et cetera; la situation ne s'améliorera pas. Il est capital que vous réussissiez dans la voie que vous vous êtes tracée.

La plupart de vos liens se trouvent-ils à la ferme, en bout de ligne du système de production? Combien de liens avez-vous établis avec des petites entreprises comme celle de Lethbridge?

M. MacKenzie: Nous avons essayé de délimiter plus clairement notre objectif. D'abord de susciter la participation du plus grand nombre de fermes possible afin de répartir les bénéfices sur une grande région en espérant toujours pouvoir produire suffisamment de grain pour alimenter une usine de la taille que nous voulions. Nous ne cherchons pas à faire concurrence à des petites usines, comme celle de Lethbridge dont vous avez parlé, ou même à les faire participer car elles ont déjà un créneau. Ces usines fonctionnent très bien et je crois qu'il y en a beaucoup comme elles.

Notre objectif était de susciter la participation d'un nombre de fermes en vertu de la loi sur les coopératives de la nouvelle génération. Nous pourrions livrer concurrence aux grandes compagnies nord-américaines, cette situation modifierait la dynamique commerciale. Vu l'objectif du mouvement des coopératives de la nouvelle génération et les objectifs que nous avons fixés pour le groupe, nous nous sommes efforcés de ne pas nous en éloigner afin d'offrir cette perspective au plus grand nombre possible de cultivateurs. Nous nous y sommes tenus et je crois que nous continuerons. Tous ceux qui veulent participer peuvent le faire. La coopérative a une limite au nombre de ses membres mais elle n'est pas fermée à la participation. La volonté de participation est la caractéristique des coopératives ayant une limite au nombre des membres. Il n'y a pas de profiteurs. Vous ne pouvez pas être membre sans participer. La participation est un impératif et nous l'encourageons bien évidemment. Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question.

Le sénateur Fairbairn: Il est évident que vous faites exactement ce que les gouvernements et les prétendus experts demandent aux cultivateurs et aux entreprises agricoles au Canada de faire. Si le comité peut vous aider, il le fera. Nous avons pu éliminer les obstacles qui, comme vous l'avez souligné, finiraient par mettre en

of our rural communities, as the activities that we have traditionally counted on, in one way or another, are not able to do the job as they have in the past.

You are exactly the value-added type of people that we need to hear from, but more important, that government needs to hear from, and I do encourage you to come back and see if we cannot point you in the direction of people who will listen.

Mr. MacKenzie: Thank you, senator. I agree totally. I do not think the government should be afraid to help us on the grounds of being opposed to helping business. By helping us compete with large business, we end up with an economy —

The Chairman: This is a business. Farming is a business now.

Mr. MacKenzie: Exactly, but we hear there is a fear that helping a co-op or allowing farmers to join together and helping them get into the business will hurt private enterprise.

The one big issue holding us back, as Mr. Brigden pointed out here, is the lack of cash or the equity in the farm to borrow against because there have been so many problems in agriculture in Western Canada. Given the risk of the unknown, the catastrophic effects of drought, fire and grasshoppers, et cetera, the farmer is reluctant to risk that last portion of equity in a position that he cannot control directly. The farmer may be willing to invest if he thinks he can control it directly. He will buy another piece of land or a new tractor if he thinks it is necessary to get his work done on time. He can control that investment directly. The control of the investment is not the same in a co-op. If he has equity, he looks to these other things first. The legislation to help the NGCs work is good, but it has to go beyond the legislation to create the value-added. We need those other factors in place to help us put these value-added ideas into perspective and make them work.

Senator Fairbairn: You have made a powerful presentation, and I thank you for that.

Mr. Brigden: I might add that you really have your finger on the pulse. We talk about these barriers and producers not being able to deliver and not wanting to deliver. If it was arranged so that producers were guaranteed delivery of their durum directly to a pasta plant, with nobody else taking anything off the top, we would have them lining up all the way back to Lethbridge to join this new-generation co-op, and they would find the money to make it work. I cannot be more emphatic than that on it. I sit on the board of directors of Weyburn Inland Terminal, the biggest inland terminal owned solely by farmers in Canada. If we can

péril l'existence même de nos communautés rurales, car les activités sur lesquelles nous avons toujours compté, d'une manière ou d'une autre, ne peuvent pas donner les mêmes résultats qu'auparavant.

Vous représentez exactement le genre de personne à valeur ajoutée que nous devons écouter, mais j'ajoute que le gouvernement devrait entendre. Je vous encourage à revenir et voir si nous arrivons à vous aider à vous faire écouter par les autorités concernées.

M. MacKenzie: Merci, sénateur. Je suis entièrement d'accord. Je ne crois pas que le gouvernement devrait craindre de nous aider sous prétexte de refuser d'aider les entreprises. En nous aidant à faire concurrence aux grandes entreprises, la situation économique finira par...

Le président: Nous parlons d'activités commerciales. L'agriculture en est une aujourd'hui.

M. MacKenzie: Exactement, mais il paraît qu'il y a une hésitation à aider une coopérative, à permettre aux cultivateurs de s'unir et à les aider à se lancer dans les affaires afin de ne pas nuire au secteur privé.

Ce qui nous empêche surtout d'avancer, comme M. Brigden l'a souligné ici, c'est le manque d'argent ou la valeur nette de la ferme, que les cultivateurs auraient pu utiliser en garantie d'emprunt, suite aux nombreux problèmes du secteur agricole de l'Ouest canadien. Étant donné les risques posés par des événements imprévisibles, les effets catastrophiques de la sécheresse, les incendies, les invasions de sauterelles, et cetera, le cultivateur hésite à risquer la dernière partie du capital s'il ne peut pas avoir un contrôle direct. Il peut être disposé à investir s'il pense qu'il peut avoir un contrôle direct. Il achètera une autre parcelle de terre ou un nouveau tracteur s'il juge qu'ils sont nécessaires pour terminer son travail à temps. Il peut contrôler cet investissement directement. Le contrôle de l'investissement n'est pas le même dans une coopérative. S'il dispose de capital, il examinera d'abord ces autres choses. La mesure législative visant à aider les coopératives de la nouvelle génération est bonne, mais pour créer la valeur ajoutée, elle doit aller au-delà de la législation. Ces autres facteurs doivent être mis en place pour nous aider à replacer ces projets de valeur ajoutée dans leur contexte et à les appliquer efficacement.

Le sénateur Fairbairn: Vos arguments sont très convaincants et je vous en remercie.

M. Brigden: J'ajouterai que vous êtes vraiment à l'écoute de ce qui se passe. Nous avons parlé de ces obstacles et des producteurs qui ne peuvent et ne veulent pas livrer. Si on pouvait assurer aux producteurs une livraison directe de leur blé dur à une usine de pâtes alimentaires, sans que personne d'autre ne tire un profit, ils feraient la queue depuis Lethbridge pour se joindre à cette coopérative de la nouvelle génération et ils réuniraient les fonds pour la faire marcher. Je ne peux être plus affirmatif. Je fais partie du conseil d'administration de Weyburn Inland Terminal, le plus grand silo terminal intérieur, qui appartient entièrement à des

deliver direct to your plant, we will go there; otherwise, there are too many unknowns. Too many people have their fingers on my cheque before I get it.

Senator Fairbairn: That is exactly the kind of answer I was hoping to get from you, because that is the reality.

Mr. Brigden: That is the reality.

Senator Hubley: Welcome to you both.

I like your mission statement. It spells out your objectives very clearly. It is to empower its farmer owners to more profitably compete in the world market.

I would like to hear about your experiences in trying to capture world markets. Does that set different challenges from North American markets?

Have you made any progress in identifying niche markets for your products?

Mr. MacKenzie: When we developed the initial vision for this, we saw the opportunity to involve farmers throughout the entire durum-producing region of North America, including Montana and North Dakota, because the durum triangle reaches into those states and we had significant membership there prior to our escrow drive.

With that kind of membership in the production area, and with our members producing 15 per cent of the product, we can influence its profitability.

Pasta is an inexpensive food source. It is very competitive in low-budget food preparation. Consequently, there is room to have the consumer pay an extra dime per box, which affects the farm gate price of durum. The impact of that is actually pretty incredible.

There are very few players in the pasta industry around the world. It is almost frightening to see how few. The number keeps shrinking, with fewer and fewer players controlling the market. Our vision was to unite these producers.

Durum wheat is a rather minor commodity. It does not compete at the same level worldwide as spring wheat because it is used specifically for pasta. It would be possible to align farmers in other parts of the world, such as Australia, who are also competing with us for the world export market. They could benefit from a project like this as well, because all of our grain goes into pasta production somewhere. The question is whether there is any reason why we at the farm gate should not receive some of the benefit of the value-added if it is done correctly.

Senator Hubley: How large is your industry? How large is the durum wheat triangle on a global scale? Are we first or fifth, for example?

cultivateurs canadiens. S'il est possible de livrer du blé dur directement à votre usine, nous le ferons, autrement, il y a trop d'inconnues. Trop de débours risquent d'être en jeu avant même que je n'aie encaissé mon chèque.

Le sénateur Fairbairn: C'est exactement la réponse que j'attendais de vous, parce que c'est la réalité.

M. Brigden: C'est la réalité.

Le sénateur Hubley: Je vous souhaite la bienvenue à tous les deux.

J'ai aimé votre énoncé de mission. Il énumère très clairement vos objectifs. Il vise à donner aux cultivateurs les moyens de mieux soutenir la concurrence sur le marché mondial.

Je voudrais que vous nous parliez de vos tentatives de pénétration des marchés étrangers. Présentent-ils des défis différents des marchés nord-américains?

Avez-vous réussi à identifier des marchés à créneaux pour vos produits?

M. MacKenzie: Lorsque nous avons fixé notre premier objectif, nous avons vu la possibilité de faire participer les cultivateurs de toute la région productrice de blé dur en Amérique du Nord, y compris le Montana et le Dakota du Nord, puisque le triangle du blé dur s'étend à ces États et que nous y comptons déjà beaucoup de membres avant notre initiative de dépôt entre les mains d'un tiers.

Le fait que la région productrice compte un nombre élevé de membres qui produisent 15 p. 100 du blé dur constitue un facteur déterminant pour augmenter la rentabilité du produit.

La pâte est un aliment peu cher. Elle est très concurrentielle dans la préparation des aliments bon marché. Il est possible donc de l'augmenter de 0,10 \$ par boîte chez les détaillants; cette augmentation a un effet significatif sur le prix du blé dur à la production.

L'industrie mondiale des pâtes alimentaires compte très peu de concurrents. Il est presque effrayant de découvrir leur si petit nombre. Ce nombre ne cesse de diminuer et de moins en moins de concurrents contrôlent le marché. Notre objectif est de regrouper ces producteurs.

Le blé dur est plutôt une denrée mineure. Il ne se situe pas au même niveau de concurrence que le blé de printemps dans le marché international parce qu'il ne sert qu'à fabriquer des pâtes alimentaires. Il serait possible de regrouper les cultivateurs d'autres pays, comme l'Australie, qui comme nous essaient de se tailler une place dans le marché mondial de l'exportation. Eux aussi pourraient tirer profit d'un projet comme le nôtre puisque tous les grains servent à fabriquer des pâtes alimentaires. Y a-t-il une raison pour laquelle les producteurs ne devraient pas recevoir une partie des bénéfices tirés de la valeur ajoutée si les choses sont faites correctement?

Le sénateur Hubley: Quelle est l'importance de votre industrie? Où se situe le triangle du blé dur à l'échelle mondiale? Par exemple, sommes-nous au premier ou au cinquième rang?

Mr. MacKenzie: We are not first in production, but we are the largest exporter of durum wheat in the world. That is because of the size of our area of production and the fact that our small population does not consume that much of the product.

We grow some of the best durum wheat in the world. Senator Gustafson referred to the fact that it is high quality. Italian pasta has the reputation of being the best pasta in the world, and the pasta made from our durum is as good as any Italian pasta made.

The Chairman: Is the consumption of pasta products decreasing due to new trends in consumer attitudes towards grain-based foods?

Many of the current diets recommend not eating carbohydrates, which includes pasta. Are you worried that that will have a major impact on pasta growers in Western Canada?

Mr. MacKenzie: The North American industry saw a decline in sales of brand-name pasta of 5 per cent last year, and our alliance partner is working on opportunities to market pasta that could be attractive to that group of people.

However, trends come and go and farmers will always produce durum wheat. Farmers need to be connected with the production of pasta. We need the alliance between the farm and the processor. We will not be deterred from our goal of becoming involved in the pasta industry just because there is a downturn in consumption at this time. We have addressed that, first, by getting involved with an existing player that has market share, contacts and relatively good cost of production. They have a newer plant with reasonable overhead and they have the market in place. Therefore, there is a return and it is a solid investment. There is an opportunity for growth in the industry, and we could be there to respond with our alliance partner when that growth occurs.

Senator Wiebe: In response to an earlier question, you said that part of the reason for needing to hook up with large, established processing plants is the problem faced by niche producers and smaller processing plants in finding shelf space for their product. It has been evident to our committee that this is a concern of many individuals in that position.

One suggestion that has been made, although this does not necessarily reflect the view of the committee, is that the Government of Canada and the provinces should pass legislation to encourage retailers to allocate a certain percentage of their shelf space to products processed locally and in Canada.

What is your view of that?

Mr. MacKenzie: This is the first time I have heard that suggestion. You are talking about free shelf space. I understand that every position on the shelf comes with a different cost, depending on whether it is at eye level, at floor level or at the end of the row. The thing that surprised me the most when I got involved in this was learning that companies had to pay to put their product on a grocery store shelf. However, that is the reality.

M. MacKenzie: Nous ne sommes pas les premiers producteurs, mais nous sommes les plus gros exportateurs de blé dur au monde en raison de l'étendue de la région productrice et au fait que notre faible population n'est pas un grand consommateur de ce produit.

Nous cultivons l'un des meilleurs blés durs au monde. Le sénateur Gustafson a mentionné sa très bonne qualité. Les pâtes italiennes sont réputées être les meilleures au monde, mais celles fabriquées avec notre blé dur sont tout aussi bonnes.

Le président: La consommation des pâtes alimentaires a-t-elle diminué par suite des nouvelles attitudes du consommateur envers les aliments à base de céréales?

De nos jours, beaucoup de régimes alimentaires déconseillent les aliments riches en glucides, comme les pâtes. Pensez-vous que cela aura un effet important sur les producteurs de blé dur de l'Ouest canadien?

M. MacKenzie: L'an dernier, il y a eu une diminution de 5 p. 100 des ventes des grandes marques de pâtes alimentaires en Amérique du Nord. Notre partenaire prépare une stratégie de commercialisation qui cible les consommateurs de pâtes.

Mais si les tendances changent, les cultivateurs eux produiront toujours du blé dur. Ils doivent s'allier à l'industrie des pâtes alimentaires. La coopération entre le cultivateur et le transformateur est nécessaire. Nous n'allons pas renoncer à pénétrer l'industrie des pâtes alimentaires uniquement parce que les ventes fléchissent aujourd'hui. Nous y avons fait face en commençant par nous allier à un industriel qui a une part du marché, des contacts et un coût de production acceptable. L'usine est neuve et les frais généraux raisonnables, en plus le marché est en place. Par conséquent, il y a un profit et l'investissement est solide. Il y a une possibilité de croissance dans l'industrie et avec notre partenaire nous pourrions y réagir.

Le sénateur Wiebe: Tout à l'heure, vous avez répondu à une question en que disant que vous deviez établir une alliance avec des grandes usines de transformation établies à cause du problème d'étalage des produits des petites usines de transformation et des producteurs ayant un créneau. Le comité reconnaît que ce problème d'étalage est assez courant dans ce type de situation.

Il a été suggéré, sans que cela soit nécessairement le point de vue du comité, que le gouvernement du Canada et les provinces adoptent des mesures législatives visant à encourager les détaillants à réserver une partie de leur espace d'étalage aux produits transformés localement et au Canada.

Qu'en pensez-vous?

M. MacKenzie: C'est la première fois que j'en entends parler. Vous parlez de l'espace d'étalage gratuit. Il me semble que le coût d'étalage est fonction de l'emplacement du produit, c'est-à-dire à la hauteur des yeux, au niveau du sol ou au bout de l'allée. Lorsque j'ai commencé, ce qui m'avait frappé le plus au début c'était d'apprendre que les entreprises devaient payer pour mettre leurs produits à l'étalage dans une épicerie. Pourtant, c'est la réalité.

We have not taken a position on your suggestion because this is the first time we have heard it. It sounds appealing to get something for free.

Mr. Brigden: On the one hand, we are asking for less control, that is, from the Canadian Wheat Board. On the other hand, we would be asking for controls to give us shelf space. Which do we want?

Senator Wiebe: That is why I asked the question.

Mr. Brigden: I think, senator, you have point there, but it is a double-edged sword. It is a difficult line to walk. You are risking causing other producers to wonder what happened to free trade and fairness. We are opening up a real can of worms in talking about that.

My boys and I want to run our own ship. We do not want intervention. If we cannot produce pasta that will sell, should we be in the business?

Senator Wiebe: To follow up on that, let's say that the Canadian Wheat Board restrictions that now apply were removed and the federal and provincial governments provided you with incentives to increase your share capital. Let's say that you were strictly a Canadian company, with no hook-up with an internationally established firm. You would then have to enter into the bidding war for that shelf space. That is a pretty competitive and a very —

Mr. Brigden: Cruel.

Senator Wiebe: — cruel way of proceeding. You will get shelf space in a small town with a population of a 1,000 people or less. You will run into considerable costs in larger areas and when you try to export that product. I think that is one of the biggest problems that home grown industries will face in the future. Is that a fair assessment?

Mr. MacKenzie: You have assessed it very well. The cost of getting shelf space has to be calculated in our business plan. Whether it is a retail store or a process to co-pack, you need to have some sort of numbers for that. It can be extremely costly.

Senator Wiebe: Perhaps you could give that suggestion some more thought.

Mr. MacKenzie: We certainly will.

Senator Wiebe: You could discuss it with your shareholders, a few farmers and people in the industry. If you come to any conclusion, we would appreciate a letter saying that you have had a chance to evaluate the idea.

That idea has been being presented to us a number of times. We have the same concerns as you about whether it should be legislated. We feel that the answers are out there amongst people like you.

Nous ne pouvons pas vous dire ce que nous pensons de votre suggestion car c'est la première fois que nous en entendons parler. L'idée d'obtenir quelque chose gratuitement est certainement intéressante.

M. Brigden: D'un côté, on demande moins de contrôle, je veux dire de la Commission canadienne du blé, et de l'autre, on demande de choisir l'espace d'étalage. Que veut-on choisir?

Le sénateur Wiebe: C'est la raison pour laquelle j'ai posé la question.

M. Brigden: Je vois ce que vous voulez dire, sénateur, mais c'est une épée à double tranchant, un choix difficile. Vous risquez de voir les autres producteurs demander ce que sont devenus le libre-échange et la justice. Ce serait ouvrir une véritable boîte de Pandore.

Mes enfants et moi voulons mener notre barque. Nous ne souhaitons pas d'intervention. Si nous ne pouvons pas produire des pâtes qui se vendront, resterons-nous dans cette industrie?

Le sénateur Wiebe: Pour ne pas quitter ce sujet, supposons que les restrictions présentes de la Commission canadienne du blé soient éliminées et que les gouvernements fédéral et provinciaux vous offrent des incitatifs pour augmenter votre capital social. Supposons que votre entreprise est entièrement canadienne et n'est pas alliée à une multinationale établie. Pour obtenir un espace d'étalage, il vous faudra vous lancer dans une guerre de soumissions. C'est très concurrentiel et...

M. Brigden: Cruel.

Le sénateur Wiebe: ... une façon très cruelle de procéder. Vous obtiendrez un espace d'étalage dans une petite ville d'une population de 1 000 habitants ou moins. Vos coûts deviendront considérables pour l'étalage dans les grandes villes et pour exporter ce produit. Je crois que c'est l'un des plus grands problèmes des entreprises locales. Cette analyse vous paraît-elle juste?

M. MacKenzie: Oui, votre analyse est très juste. Le coût de l'espace d'étalage doit être calculé dans notre plan d'action. Il faut avoir une idée des coûts liés soit à un détaillant, soit à une procédure de conditionnement à forfait. Cela peut être extrêmement coûteux.

Le sénateur Wiebe: Peut-être pourriez-vous y penser un peu plus?

M. MacKenzie: Nous le ferons certainement.

Le sénateur Wiebe: Vous pourrez en parler avec vos actionnaires, quelques cultivateurs et représentants de l'industrie. Si vous arrivez à une conclusion, nous serions heureux de recevoir une lettre nous en informant.

Cette idée nous a été présentée plusieurs fois. Tout comme vous, nous nous demandons s'il faut procéder par voie législative. Nous avons le sentiment que les réponses proviendront de gens tels que vous.

We would appreciate you giving that some thought and dropping our clerk a line to say the idea has merits, but it is a disaster in certain areas.

Senator Hubley: Do you do your own packaging as well?

Mr. MacKenzie: We have not got that far, unfortunately.

Senator Hubley: I was following up on Senator Wiebe's question about shelf space and so on. All of the pasta that you produce is shipped in bulk to some other —

Mr. MacKenzie: We may have misled you somehow. We are not in the business of producing pasta at this time. We are still trying to enter that area. If we are able to fulfill our agreement and our option to buy shares, then our grain will be taken and processed. We will be able to have some of that identified as Canadian produced when coming back into Canada.

Senator Hubley: I see. I got ahead of myself.

Senator Gustafson: Senator Fairbairn tells me she has to leave. She presented something most important.

You are only at the beginning stages of this situation. It is important that you do come back here and meet not only with the Senate committee, but also with the agriculture committees and the players in the government. Unless you can pull the strings of government, you are in trouble.

We have to face reality here. Senator Fairbairn said it well. There seems to be a general consensus that when things get back to normal in Ottawa, you should plan to come back here and get through to those who can pull the strings to make this happen.

Otherwise, we are just wasting time. I wanted to say that before Senator Fairbairn left because I think she can pull more strings than I can.

Mr. MacKenzie: I appreciate that very much, Senator Gustafson. As we said in our brief, we have been working at this under the banner of Prairie Pasta Producers for six years. We have been doing it longer than that actually, because we spent time organizing to become the Prairie Pasta Producers cooperative. We are not at the entry level yet, although it is at our fingertips.

This has not been an easy process where we have been able to walk in and the pieces fall into place. Continual catastrophic events occur to block our course.

Senator Wiebe: I know the frustrations. I have been going after things for 30-some years, and we are starting to see a little movement. There is always hope at the end of the tunnel. You must persist.

Senator Ringuette: This is the first time I have heard about your project. I am from the East Coast, but I am a firm believer in cooperatives and the farmers getting more involved in owning the added value of the processing part.

What is Dakota producing? I know that it is pasta.

Nous vous remercions de bien vouloir y penser et envoyer un mot à notre greffier pour dire que l'idée a du mérite, mais c'est une catastrophe dans certaines régions.

Le sénateur Hubley: Faites-vous aussi votre propre conditionnement?

M. MacKenzie: Malheureusement, nous n'en sommes pas encore là.

Le sénateur Hubley: Je continue sur la question du sénateur Wiebe concernant l'espace à l'étalage, et cetera. Toutes les pâtes que vous fabriquez sont expédiées en vrac à quelque autre...

M. MacKenzie: Nous nous sommes peut-être mal expliqué. Nous ne fabriquons pas de pâtes pour l'instant. Nous sommes encore en train d'essayer de pénétrer ce secteur. Si nous arrivons à remplir nos engagements et notre option d'achat d'actions, notre grain sera pris et transformé. À son retour au pays, une certaine partie pourra être identifiée comme étant produite au Canada.

Le sénateur Hubley: Je vois. Je suis allé trop vite.

Le sénateur Gustafson: Le sénateur Fairbairn me dit qu'elle doit partir. Elle a présenté quelque chose de très important.

Vous n'en êtes qu'aux premières étapes. Il est important que vous reveniez afin de rencontrer non seulement le comité sénatorial, mais aussi les comités de l'agriculture et les intervenants du gouvernement. À moins que vous ne puissiez tirer les ficelles du gouvernement, vous êtes en difficulté.

Nous devons être pragmatiques ici. Le sénateur Fairbairn l'a bien dit. Tout le monde semble dire que lorsque les choses reviendront à la normale à Ottawa, vous devriez y revenir et contacter ceux qui tirent les ficelles afin que ce projet puisse se concrétiser.

Sinon, nous ne faisons que perdre du temps. Je voulais dire cela avant que le sénateur Fairbairn ne nous quitte parce que je crois qu'elle peut tirer plus de ficelles que moi.

M. MacKenzie: Merci beaucoup, sénateur Gustafson. Comme je l'ai indiqué dans notre exposé, nous avons fait ce travail au nom de Prairie Pasta Producers pendant six ans. En fait, depuis beaucoup plus longtemps que cela car nous avons dû organiser ce qui est devenu la coopérative Prairie Pasta Producers. Nous ne sommes pas encore arrivés au niveau d'entrée, mais nous sommes près.

La tâche n'a pas été facile pour arriver où nous sommes aujourd'hui. Nous avons été continuellement entravés par des événements catastrophiques.

Le sénateur Wiebe: Je connais les sentiments de frustration. Il y a 30 ans que je m'emploie à certaines choses et ça commence à peine à bouger. Il y a toujours une lumière au bout du tunnel. Vous devez persister.

Le sénateur Ringuette: C'est la première fois que j'entends parler de votre projet. Je suis originaire de la côte Est, mais je suis un fervent partisan des coopératives et des cultivateurs qui veulent avoir une plus grande part de la valeur ajoutée à la phase de la transformation.

Qu'est-ce que le Dakota produit? Je sais que ce sont des pâtes.

Mr. MacKenzie: It is dry pasta.

Senator Ringuette: Do they deliver that to wholesalers for further processing?

Mr. MacKenzie: They co-pack for different companies. One that you will probably recognize here in Canada is Unico. The Unico label is packed by Dakota Growers. They co-pack for different companies in the food industry and food services.

Mr. Bridgen: They do a lot of work with the institutional industry.

Senator Ringuette: That is a huge market.

Have you discussed with Dakota them retaining that portion of the dry pasta for the institutional market, and you venturing into identifying more trendy pasta?

Mr. Bridgen: The first step in our association with Dakota Growers is to deliver Canadian durum. They will do the processing, the packaging, the marketing and everything. Hopefully, with expansion, the next step would be to maybe have something to bring back north of the 49th.

The first step is to create value-added on the durum from Western Canada for the producers. That is what we are working to accomplish.

Mr. Bridgen: It will cost in excess of \$100 million to build a 5-million-bushel pasta plant and will take five years. When you make the decision to build a pasta plant you order the equipment from Italy, because theirs is the best, and it shows up four years later. This does not happen overnight, as Senator Wiebe said. I was invited to the first meeting about a pasta plant south of the 49th parallel 10 years ago.

Senator Ringuette: I understand that. You are still in the early stages of the project. I agree with my colleagues that it is promising and I would like to see you return to the committee so that we may help in any way that we can.

Mr. MacKenzie: Thank you, senator.

The Chairman: I have one brief question. The organic grain market is considered to be in the early stages of development. Sales are small but opportunities are emerging and there is excellent growth potential. Is Prairie Pasta Producers involved in this organic grain industry?

Mr. MacKenzie: We are pleased to be able to say that our strategic partner has a certified organic plant and our co-op is open to organic producers. There is a need for organic durum at our alliance partner's plant.

The Chairman: Do you have any organic durum growers in your co-op?

Mr. MacKenzie: No, not that I am aware of.

M. MacKenzie: Des pâtes alimentaires séchées.

Le sénateur Ringuette: Est-ce qu'ils les livrent aux grossistes pour une transformation ultérieure?

M. MacKenzie: Ils font le conditionnement à forfait pour plusieurs compagnies. L'une d'elles, dont vous connaissez peut-être le nom, se trouve ici au Canada, c'est Unico. La marque Unico est conditionnée par Dakota Growers. Ils font le conditionnement à forfait pour plusieurs entreprises de l'industrie alimentaire et des services d'alimentation.

M. Bridgen: Elles travaillent beaucoup avec l'industrie institutionnelle.

Le sénateur Ringuette: Ce marché est énorme.

Avez-vous parlé avec l'entreprise du Dakota de cette portion de pâtes alimentaires séchées qu'elle garde pour le marché institutionnel et de vos efforts pour mettre sur le marché des pâtes répondant mieux à la tendance actuelle?

M. Bridgen: La première étape de notre association avec Dakota Growers est de livrer du blé dur canadien. La transformation, le conditionnement, la commercialisation et le reste sont la responsabilité de Dakota Growers. Nous espérons que la croissance permettra de rapporter peut-être quelque chose au nord du 49^e parallèle.

La première étape vise à assurer aux producteurs de l'Ouest canadien une valeur ajoutée au blé dur. Voilà ce à quoi nous nous employons.

M. Bridgen: Une usine de pâtes alimentaires d'une capacité de 5 millions de boisseaux coûterait plus de 100 millions de dollars et prendrait cinq ans à construire. Lorsque vous décidez de construire une usine de pâtes alimentaires, vous devez commander l'équipement d'Italie parce que c'est le meilleur et on le constate quatre ans plus tard. Comme le disait le sénateur Wiebe, cela ne se fait pas du jour au lendemain. Il y a 10 ans, j'étais invité à la première réunion sur une usine de pâtes alimentaires au sud du 49^e parallèle.

Le sénateur Ringuette: Je comprends. Vous en êtes encore aux premiers stades du projet. Je suis d'accord avec mes collègues, c'est prometteur et j'aimerais que vous reveniez voir le comité afin que nous puissions vous aider du mieux que nous le pourrons.

M. MacKenzie: Merci, sénateur.

Le président: J'ai une petite question. On considère que le marché des grains biologiques en est à ses débuts. Les ventes sont modestes, mais il y a de nouveaux débouchés et un excellent potentiel de croissance. Les Prairie Pasta Producers participent-ils à l'industrie des grains biologiques?

M. MacKenzie: Nous sommes heureux d'annoncer que notre partenaire stratégique a une usine biologique homologuée et que notre coopérative est ouverte aux producteurs biologiques. Il y a une demande de blé dur biologique à l'usine de notre partenaire.

Le président: Est-ce que votre coopérative compte des producteurs de blé biologique?

M. MacKenzie: Non, pas à ma connaissance.

The Chairman: Why?

Mr. MacKenzie: Perhaps they have been marketing their durum elsewhere. They may not have been aware of our processing relationship. We do plan to make the facility better known to the organic industry as soon as we are able to move grains. Recently, our alliance partner's plant was certified by the Canadian organic system so that they can process Canadian organic grain. They have gone to the trouble of obtaining Canadian certification for their plant.

The Chairman: Mr. Brigden, you and your sons have been in the grain business for 43 years. Why have you not considered organic grain farming?

Mr. Brigden: Organic farming is a niche market. When you run 12,000 acres, chemicals and fertilizers are used so that you can seed 600 acres per day. It is a different operation from that of the organic farmer, who has a half section and may have his finger on the organic pulse such that some of his family are out there pulling the weeds. They get upset when we spray 1,400 acres in a day. It is a totally different operation. It was not my way of working in agriculture. Organic farmers around me have been using my seed plant. Now, they have reached the point where they will have to use organic seed. You could say that I am not in the organic farming business, but I do have an organic grower contracted and I will have 9,000 bushels of certified organic pedigree seed to process and sell to them for the first time next spring.

The Chairman: We were talking earlier about cash flow and return on investment. Is the return on investment for organic farming not better than for traditional farming? Would that not be an incentive to consider it more carefully?

Mr. Brigden: I always wondered about those numbers. You hear about \$18 per bushel for their flax and \$12 per bushel for their wheat. I do not want to denigrate the organic producers, because some are very good and are making a living. I read last week that 20 years ago, a farm had to gross \$150,000 to make a reasonable living, or else the children would leave to get a job in the oil field or in the city. Today, 20 years later, a one-farmer operation has to gross \$300,000 to make a reasonable living. We have never looked at organic production because of the way we have always run our farm. Some of them are doing quite well, but they have to work hard at it, just as we do.

You talked about low commodity prices. This is happening in the grain industry in Western Canada. We have producers who took the spring cash advance for crop input and the payback occurs when they deliver to the Wheat Board in the fall. When a producer delivers a load of wheat to the CWB, the price paid by the board at the farm gate is equal to the payback on the spring cash advance loan. He does not take a cheque home with him. That is how tight things are.

Le président: Pourquoi?

M. MacKenzie: Peut-être qu'ils commercialisent leur blé dur ailleurs. Ils ne sont peut-être pas au courant de nos alliances avec l'industrie de transformation. Nous projetons de mieux faire connaître l'installation à l'industrie biologique dès que nous pourrions transporter le grain. L'usine de notre partenaire a récemment été homologuée par le système biologique canadien afin de pouvoir y transformer le grain biologique canadien. Ils ont pris la peine de faire toutes les démarches pour obtenir la certification canadienne pour leur usine.

Le président: Monsieur Brigden, vous et vos enfants êtes dans l'industrie céréalière depuis 43 ans. Pourquoi n'avez-vous pas songé à cultiver des céréales biologiques?

M. Brigden: L'agriculture biologique est un créneau. Lorsque vous avez 12 000 acres, vous utilisez des produits et des engrais chimiques afin de pouvoir ensemencer 600 acres par jour. Ce n'est pas le même type d'exploitation que chez un cultivateur biologique qui a une demi-section et qui peut prendre le pouls des produits biologiques pendant que sa famille arrache les mauvaises herbes. Ils sont mécontents quand nous pulvérisons 1 400 acres par jour. C'est une opération totalement différente. Ce n'est pas ma conception de l'agriculture. Les cultivateurs biologiques installés autour de ma ferme avaient utilisé mes semences. Aujourd'hui, ils sont au point où ils doivent utiliser des semences biologiques. Je ne dirige pas une entreprise agricole biologique, mais j'ai un contrat avec un producteur biologique et, pour la première fois, il faudra que je transforme 9 000 boisseaux de souche biologique certifiée pour les lui vendre au printemps prochain.

Le président: Tout à l'heure, nous avons parlé de rentrée d'argent et de profit sur l'investissement. L'agriculture biologique n'est-elle pas plus rentable que l'agriculture classique? N'est-ce pas là un incitatif à considérer sérieusement?

M. Brigden: Je me suis toujours posé des questions sur ces chiffres. On entend dire 18 \$ le boisseau de leur lin et 12 \$ le boisseau de leur blé. Je ne veux pas critiquer les producteurs biologiques parce que certains sont très bons et qu'ils gagnent leur vie. La semaine dernière, j'ai lu qu'il y a 20 ans, le revenu d'un cultivateur devait être de 150 000 \$ pour avoir des conditions de vie raisonnables, autrement les enfants iraient travailler dans un champ de pétrole ou en ville. Aujourd'hui, 20 ans plus tard, une exploitation agricole gérée par un seul cultivateur doit avoir un chiffre d'affaires de 300 000 \$ pour des conditions de vie raisonnables. Nous ne nous sommes jamais intéressés à la production biologique en raison du type de gestion de notre ferme. Certains d'entre eux s'en tirent assez bien, mais comme nous ils doivent travailler fort.

Vous avez parlé de prix de denrée peu élevés. C'est le cas de l'industrie céréalière de l'Ouest canadien. Des producteurs ont pris des avances de fonds pour leur récolte et ils seront remboursés à la livraison à la Commission du blé en automne. Quand un producteur livre un chargement de blé à la CCB, le prix payé par la Commission à la ferme est égal au remboursement de l'avance de fonds. Le producteur n'a plus rien quand il rentre chez lui. Voilà à quel point les choses sont difficiles.

Then we had BSE and the cows went down in price. They are having trouble marketing their cattle. Western Canada is in trouble.

Senator Wiebe: It depends on the grade of the grain. Some may still owe after they haul their load of wheat to the CWB.

Mr. Brigden: I was giving them benefit of the doubt. In 2003, we harvested one of the highest quality crops that I have seen in my career. The red spring wheat is all No 1 — 14 per cent protein and higher. The durum is No.1 — 14 per cent to 14.5 per cent protein. This is a concern to the pasta industry because the protein percentage is considered too high. The barley is also high protein, but the maltsters do not want high protein.

If you had a 3 per cent or a 4 per cent durum, you would not be paying back what you should be paying per bushel. Yet our counterparts south of the border receive their money in a different manner. It is receive up front and the amount paid is higher than here. We wait to see what we will get.

The Chairman: On behalf of the committee, I thank you for a most excellent presentation. I think you can tell by the quality of the questions that this committee is very interested in this issue. You have added value to our value-added study with the comments you have made today.

It is always good to hear from farmers — people who are involved at ground level.

The committee adjourned.

Puis, nous avons eu l'ESB et le prix des vaches a diminué. Il leur est difficile de commercialiser leurs bovins. L'Ouest canadien est en difficulté.

Le sénateur Wiebe: Cela dépend de la qualité du grain. Certains peuvent encore avoir des dettes après avoir livré leur chargement de blé à la CCB.

M. Brigden: Je leur donnais le bénéfice du doute. En 2003, nous avons récolté l'une des meilleures productions du point de vue de la qualité que j'ai jamais vue dans ma carrière. Le blé rouge du printemps est n° 1 — 14 p. 100 et plus en protéines. Le blé dur est n° 1 — 14 à 14,5 p. 100 en protéines. Cela pose un problème pour l'industrie des pâtes alimentaires car le pourcentage de protéines est jugé trop élevé. L'orge a également une haute teneur en protéines mais les malteurs n'en veulent pas.

Si vous avez un blé dur de 3 ou 4 p. 100, vous ne rembourserez pas ce que vous devrez payer par boisseau. Pourtant, nos homologues américains sont payés différemment. Ils sont payés à l'avance et plus que nous. Nous attendons de voir ce que nous recevrons.

Le président: Au nom du comité, je vous remercie de votre un excellent témoignage. Je crois que la qualité des questions posées par le comité témoigne du vif intérêt que nous avons sur ce sujet. Les commentaires que vous avez faits aujourd'hui ajoutent de la valeur à notre étude sur la valeur ajoutée.

Il nous fait toujours plaisir d'avoir des nouvelles des cultivateurs — de gens qui travaillent à la base.

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, November 4, 2003

From the Canada Beef Export Federation:

Ted Haney, President.

Thursday, November 6, 2003

From the Prairie Pasta Producers:

Perry MacKenzie, Chairman;
Allan Brigden, Vice-Chairman.

TÉMOINS

Le mardi 4 novembre 2003

De la Fédération canadienne pour l'exportation du boeuf:

Ted Haney, président.

Le jeudi 6 novembre 2003

De Prairie Pasta Producers:

Perry MacKenzie, président;
Allan Brigden, vice-président.