



Third Session
Thirty-seventh Parliament, 2004

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Agriculture and Forestry

Chair:
The Honourable DONALD H. OLIVER

Tuesday, April 20, 2004
Thursday, April 22, 2004

Issue No. 7

Second and third meetings on:
The development and marketing of value-added
agricultural, agri-food and forest products

WITNESSES:
(See back cover)

Troisième session de la
trente-septième législature, 2004

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

Agriculture et des forêts

Président:
L'honorable DONALD H. OLIVER

Le mardi 20 avril 2004
Le jeudi 22 avril 2004

Fascicule n° 7

Deuxième et troisième réunions concernant:
Le développement et la commercialisation de 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 Joyce Fairbairn, P.C., *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

| | |
|--|---|
| * Austin, P.C., (or Rompkey, P.C.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson | * Lynch-Staunton (or Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, P.C. Sparrow Tkachuk |
|--|---|

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Donald H. Oliver

Vice-présidente: L'honorable Joyce Fairbairn, c.p.

et

Les honorables sénateurs:

| | |
|---|---|
| * Austin, c.p. (ou Rompkey, c.p.) Callbeck Gustafson Hubley LaPierre Lawson | * Lynch-Staunton (ou Kinsella) Mercer Ringuette St. Germain, c.p. Sparrow Tkachuk |
|---|---|

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, April 20, 2004
(10)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 6:45 p.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Deputy Chair, the Honourable Joyce Fairbairn, P.C., presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Hubbley, Lawson, Mercer, Ringuette, Sparrow, St. Germain, P.C., and Tkachuk (10).

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. (*For a complete text of the order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESSES:

From the Atlantic Beef Producers Co-operative:

Dean Baglole, Chairman;

Bryan Inglis, Member of the Board of Directors.

The Deputy Chair made an opening statement.

Mr. Baglole and Mr. Inglis made a presentation and answered questions.

The Deputy Chair made a closing statement.

At 7:50 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, April 22, 2004
(11)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met at 8:35 a.m., this day, in room 705, Victoria Building, the Deputy Chair, the Honourable Joyce Fairbairn, P.C., presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Fairbairn, P.C., Gustafson, Lawson and St. Germain, P.C. (5).

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

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 20 avril 2004
(10)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 18 h 45, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joyce Fairbairn, c.p. (*vice-présidente*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Hubbley, Lawson, Mercer, Ringuette, Sparrow, St. Germain, c.p. et Tkachuk (10).

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

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité entreprend son examen des questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés nationaux et internationaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi se trouve dans le fascicule n° 5 des Délibérations du comité.*)

TÉMOINS:

De l'Atlantic Beef Producers Co-operative:

Dean Baglole, président;

Bryan Inglis, membre du conseil d'administration.

La vice-présidente fait une déclaration.

M. Baglole et M. Inglis font un exposé, puis répondent aux questions.

La vice-présidente conclut.

À 19 h 50, le comité suspend ses travaux qu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le jeudi 22 avril 2004
(11)

[*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 Joyce Fairbairn, c.p. (*vice-présidente*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Callbeck, Fairbairn, c.p., Gustafson, Lawson et St. Germain, c.p. (5).

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

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Monday, February 16, 2004, the committee began to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets. (*For a complete text of the order of Reference see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESSES:

From Canadian Organic Growers:

Janine Gibson, President;

Laura Telford, Executive Director;

Tom Manley, Chair, Ottawa Chapter.

The Deputy Chair made an opening statement.

Ms. Gibson, Ms. Telford and Mr. Manley made a presentation and answered questions.

The Deputy Chair made a closing statement.

At 10:15 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le lundi 16 février 2004, le comité entreprend son examen des questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international. (*L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 5 du comité.*)

TÉMOINS:

De Canadian Organic Growers:

Janine Gibson, présidente;

Laura Telford, directrice administrative;

Tom Manley, président, section d'Ottawa.

La vice-présidente fait une déclaration.

Mme Gibson, Mme Telford et M. Manley font une déclaration et répondent aux questions.

La vice-présidente fait une déclaration.

À 10 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

La greffière du comité,

Keli Hogan

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 20, 2004

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:45 p.m. to examine the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

Senator Joyce Fairbairn (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Deputy Chairman: Honourable senators and our guests, welcome, and welcome to everyone listening to our deliberations this evening over the Internet. I am here on behalf of our chairman, Senator Oliver, who was unable to be here today. This meeting is on the issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products on both domestic and international markets.

This evening, we have invited officials from Atlantic Beef Producers Co-operative to provide us with an overview of the issues their industry is facing in relation to value-added products and opportunities for farmers.

Appearing before us is the chairman, Mr. Dean Baglole, and accompanying him is Mr. Inglis, a member of the board of directors. I should mention, gentlemen, that this is an absolutely perfect time for your appearance. Last week, we put out our special report on BSE. During those hearings, your initiative came up in discussions about how we can create a better system in this country to deal with the kinds of problems we have been facing since last May, when the American borders were closed to our live cattle. We are looking forward to hearing what you have to say.

Mr. Dean Baglole, Chairman, Atlantic Beef Producers Co-operative: Honourable senators, we thank this committee for giving us this opportunity to speak to you tonight. We apologize for not having some information that we could hand out to you. This was prepared on the spur of the moment.

We are not sure how much information or background you have on us. If it pleases you, we will give you a quick rundown of who we are and how we came to be.

The Atlantic Beef Producers Co-operative is composed of 190-plus beef producers in the three Maritime provinces who have partnered with a retailer, that being Co-op Atlantic, in the concept of building a beef plant to facilitate their industry and their needs in the Maritimes. This initiative was undertaken before May 20. We were working on it for a year before that, although BSE has changed the playing field considerably.

We started with a beef brand that was unique to the Maritime provinces. This brand, Atlantic Tender Beef Classic, was brought into play to try to put local product into stores. There was no

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 20 avril 2004.

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 18 h 45 pour examiner les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

Le sénateur Joyce Fairbairn: (*vice-présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La vice-présidente: Je souhaite la bienvenue aux honorables sénateurs, à nos invités et à tous ceux qui suivent nos délibérations ce soir sur Internet. Je remplace notre président, le sénateur Oliver, qui ne pouvait pas être ici aujourd'hui. Cette réunion a pour thème les questions liées au développement et à la commercialisation de produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

Ce soir, nous avons invité des représentants officiels de Atlantic Beef Producers Co-operative pour qu'ils nous donnent un aperçu des questions rencontrées par leur industrie se rapportant aux produits à valeur ajoutée et aux perspectives pour les agriculteurs.

Nous accueillons le président, M. Dean Baglole, accompagné de M. Inglis, membre du conseil d'administration. Je dois dire, messieurs, que le moment de votre venue ne peut pas être mieux choisi. La semaine dernière, nous avons soumis notre rapport spécial sur l'ESB. Au cours de ces délibérations, nous avons parlé de votre initiative sur la façon de créer dans ce pays un meilleur système pour affronter le genre de problèmes que nous connaissons depuis le mois de mai dernier, quand les Américains ont fermé leur frontière à nos bovins. Nous avons hâte de vous entendre.

M. Dean Baglole, président, Atlantic Beef Producers Co-operative: Honorables sénateurs, nous remercions le comité de nous donner l'occasion de parler ce soir. Nous vous prions de nous excuser de ne pas avoir des documents à vous remettre. Cela s'est fait de manière si imprévue.

Nous ne sommes pas sûrs de ce que vous savez vraiment à notre sujet. Si vous me le permettez, nous allons vous donner un bref aperçu de ce que nous représentons et comment notre coopérative a vu le jour.

L'Atlantic Beef Producers Co-operative compte plus de 190 producteurs de bovins dans les trois provinces Maritimes qui se sont associées à un détaillant, Co-op Atlantic, dans un projet de construction d'un abattoir pour faciliter les activités de leur industrie et répondre à leurs besoins dans les Maritimes. Cette initiative a été prise avant le 20 mai. Nous y avons travaillé pendant un an avant cela, bien que l'ESB ait considérablement changé les règles du jeu.

Nous avons commencé avec une marque de boeuf qui était exclusive aux provinces Maritimes. Cette marque, Atlantic Tender Beef Classic, a été introduite afin d'essayer de

local Maritime beef in the grocery stores in Atlantic Canada at the time. We had a processor in Moncton, New Brunswick, where the cattle were being processed. That processor changed direction when it was sold to Maple Leaf Foods and they went out of the beef business. We were left, as producers, with the option of Ontario as the closest place to send cattle. That did not make much sense to us when we already had a brand that we had worked with retailers to put in place. We had consumers who were looking for the product in the Maritimes. We had to transport our livestock to Ontario and then turn around and have the meat brought back.

We initiated the concept of building a beef plant. The Atlantic Beef Producers Co-operative was the producer side of the ownership. They came on board by raising money and were able to put enough in place so that the producers will actually be the primary shareholders in this plant, and our retail partner, Co-op Atlantic, will be a partner in a smaller capacity.

We felt it was necessary for us to establish something in the Maritimes that would give us an opportunity to survive. The beef industry in the Maritimes is a \$100-million farm gate receipt industry. Without a local processor, we thought there would be a severe loss of people in the industry.

One of the things that we liked about the idea of building a plant together with a retailer was that it brought us into the marketplace. Before, as producers, we merely sold a commodity to a packing plant that in turn sold it to someone else down the chain. We felt that it was better for us to be involved in the chain as much as possible. We were able to bring enough producers on board and raise enough money to begin the construction of this plant.

Ours will not be a large plant in comparison with some of the plants in Western Canada and Ontario. We are looking at a plant that will have a capacity of 26,000 cattle a year, approximately 500 cattle a week. Initially, the design plan was for finished cattle — fat cattle, branded cattle — to go through this plant.

BSE, of course, has had a dramatic effect on the industry. It had a very negative effect on the producers in the Maritime provinces. Farmers were only getting 25 or 30 cents on the dollar in value for cattle and had to pay 25 per cent of that to have them trucked to Ontario. There was a real incentive for producers to look at doing something in the Maritimes.

We believe very strongly in the gate-to-plate concept, whereby we will be able to offer product that consumers in the Maritimes and Atlantic Canada know is locally raised. They know the producers who helped to put it there. The stores can also take pride in knowing that it is a locally raised product.

Perhaps Mr. Inglis can speak about the award.

commercialiser un produit local dans les magasins. À cette époque, des épiceries du Canada atlantique ne vendaient pas de viande de boeuf produit localement. Nous avons une usine de transformation à Moncton, au Nouveau-Brunswick où les bovins étaient transformés. Cette installation a changé d'orientation quand elle a été vendue à Maple Leaf Foods qui a abandonné le secteur du boeuf. Il ne restait plus aux producteurs que d'envoyer leurs bovins en Ontario puisque c'est l'endroit le plus proche. Cela ne nous convenait guère puisque nous avons déjà une marque que nous avons prévue de commercialiser avec les détaillants. Dans les provinces Maritimes, les consommateurs cherchaient le produit. Nous avons dû transporter nos bovins sur pied jusqu'en Ontario puis se faire livrer la viande.

Nous avons lancé le projet de construction d'une usine de transformation du boeuf. Au sein du partenariat, l'Atlantic Beef Producers Co-operative était le producteur. Les producteurs sont entrés en jeu en amassant des fonds et ils ont pu en investir suffisamment pour devenir les principaux actionnaires de cette usine et, notre associé détaillant, Co-op Atlantic, sera un plus petit actionnaire.

Nous pensions qu'il était nécessaire de créer quelque chose dans les Maritimes qui nous permettrait de survivre. L'industrie du boeuf dans les Maritimes est une industrie de 100 millions de dollars à la ferme. Sans une usine de transformation locale, nous pensions qu'il y aurait de très grande perte d'emploi dans ce secteur.

L'accès au marché a été l'une des choses qui nous a intéressé dans l'idée de construire une usine avec un détaillant. Auparavant, en tant que producteurs, nous vendions simplement une marchandise à une usine de transformation de la viande qui la revendait à quelqu'un d'autre dans la chaîne. Nous avons estimé qu'il serait de notre intérêt de participer à la chaîne le plus possible. Nous avons réussi à intéresser un nombre suffisant de producteurs et à recueillir suffisamment d'argent pour commencer la construction de cette usine.

Ce ne sera pas une grande usine en comparaison à certaines usines de l'Ouest du Canada et de l'Ontario. Notre usine aura une capacité d'abattage annuelle de 26 000 bovins, environ 500 par semaine. Le plan initial prévoyait l'abattage de bovins finis — bovins gras, boeuf de marque — dans cette usine.

L'ESB a, bien sûr, eu des répercussions tragiques sur l'industrie. L'impact a été très négatif sur les producteurs des provinces maritimes. Les fermiers ne retiraient que 25 ou 30 cents sur le dollar pour les bovins et devaient payer 25 p. 100 de cette valeur pour les transporter par camion en Ontario. Il y avait une forte motivation chez les producteurs pour faire quelque chose dans les Maritimes.

Nous croyons fermement au concept de la ferme à la table qui devrait nous permettre d'offrir un boeuf que les consommateurs des provinces maritimes et du Canada atlantique sauront qu'il est produit localement. Ils connaissent les producteurs qui ont facilité sa commercialisation. Les épiceries peuvent aussi afficher avec fierté qu'elles vendent de la viande de boeuf produit localement.

M. Inglis peut peut-être parler du prix.

Mr. Bryan Inglis, Member of the Board of Directors, Atlantic Beef Producers Co-operative: Two years ago, Co-op Atlantic entered our beef in the national awards program of the Canadian Grocers Association. Co-op Atlantic is quite a small player in the grocery industry. We represent only 12 per cent of the industry in Atlantic Canada.

We entered a piece of meat. Generally, people enter value-added products in this competition. It is a processed product of some type. We were probably the first company to just enter a roast, as it was.

We won the Grand Prix Award for fresh products that year in Banff. It was quite something for us to do that. That got us a lot of attention from the gate-to-plate side of things.

We do feed these cattle a special feed. There is a protocol to follow. There is a program.

Mr. Baglole: As Mr. Inglis said, our feed is specified to meet the program. The producers have signed up and know what the protocol is to make this happen. Co-op Atlantic and we understand that they will not be the only customers of this particular plant. They will probably be the largest customers, but there are other opportunities in this industry that we are actively pursuing and looking forward to.

This is quite a large endeavour for a bunch of beef farmers from the Maritime provinces. With the plant, the waste treatment and everything that goes with it, we are looking at close to a \$20-million endeavour. This has been a big project that has been undertaken mainly on a volunteer basis. The people who did it did so, for the most part, because they believed in the need for this in order to move forward.

We have had much interest throughout North America. We had a number of people up from the United States in February looking at our project. Many producer groups have been looking at ways to take more control of their product and maybe give themselves an opportunity to survive.

We do not tell our producers that the plant can pay more than they are getting now. We will not know what we can pay until we get into this. At least they know that everything will be on the table for them to see. They will have an opportunity to look at those dollars and cents and make the determination as to whether it is a business that is rewarding to them.

We have been lucky, because it is a Maritime initiative and producers from the three different provinces are involved. The plant will be built on Prince Edward Island. We went to the three provincial governments and asked for expressions of interest. Prince Edward Island's government was the one that offered the most incentive to set up shop. At this time, they are playing a major role in helping us get this off the ground.

Our plant was started as one that killed branded, A-quality cattle. As a result of BSE and because there are no other federally graded slaughter facilities in our provinces, there has been a significant amount of concern raised about whether this plant will have the ability to handle some of the spent dairy and beef cows,

M. Brian Inglis, membre du conseil d'administration, Atlantic Beef Producers Co-operative: Il y a deux ans, Co-op Atlantic a inscrit notre boeuf dans le Programme des prix d'excellence de Canadian Grocers Association. Co-op Atlantic n'est qu'un petit protagoniste dans l'industrie de l'alimentation. Nous représentons seulement 12 p. 100 de l'industrie au Canada Atlantique.

Nous avons introduit de la viande. Généralement, les gens introduisent des produits à valeur ajoutée dans ce concours, un produit quelconque transformé. Nous étions probablement la première entreprise qui ait introduit seulement un rôti.

Cette année, à Banff, nous avons remporté le Grand Prix récompensant les produits frais. Grâce à ce prix, le secteur de la ferme à la table s'est beaucoup intéressé à nous.

Nous donnons à ces bovins une alimentation spéciale. Il faut suivre un protocole. Il y a un programme.

M. Baglole: Ainsi que le disait M. Inglis, l'alimentation de nos bovins vise à répondre aux critères du programme. Les producteurs se sont inscrits et ils savent quel protocole il faut suivre pour y arriver. Avec Co-op Atlantic, nous nous sommes accordés à ce qu'ils ne seront pas les seuls clients de cette usine particulière. Ils seront probablement les plus grands clients, mais cette industrie offre d'autres possibilités que nous nous employons à trouver et que nous espérons.

C'est une entreprise assez ambitieuse pour une bande de producteurs de boeuf des Provinces Maritimes. L'usine, le traitement des déchets et tout ce qui s'ensuit va coûter près de 20 millions de dollars. Ça a été un très gros projet entrepris en grande partie bénévolement. Ceux qui s'y sont engagés l'ont principalement fait, car ils en voient la nécessité pour progresser.

Nous avons suscité beaucoup d'intérêt à travers l'Amérique du Nord. En février, quelques personnes sont venues des États-Unis pour voir notre projet. De nombreux groupes de producteurs ont cherché des moyens d'avoir un plus grand contrôle de leurs produits et peut-être survivre.

Nous ne disons pas aux producteurs qu'ils recevront plus d'argent de l'usine qu'ils n'en reçoivent maintenant. Nous ne saurons pas ce que l'on peut payer jusqu'à ce que l'usine démarre. Ils savent, au moins, que tout est transparent. Ils auront l'occasion de voir les chiffres en dollars et en cents et juger si c'est une entreprise qui est rentable pour eux.

Nous avons été chanceux, car c'est une initiative des Maritimes et des producteurs originaires de trois provinces y participent. L'usine sera construite sur l'Île-du-Prince-Édouard. Nous sommes allés voir les trois gouvernements provinciaux et leur avons demandé de manifester leur intérêt. Le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard est celui qui nous a offert le plus d'encouragement pour nous établir. Il joue un rôle important dans le lancement de ce projet.

Notre usine a démarré avec la réputation d'une usine qui abat des boeufs de marque, de première qualité. Suite à l'ESB et étant donné qu'il n'y a pas d'autres abattoirs classés conformément aux normes fédérales dans nos provinces, il y a eu une vive inquiétude savoir si cette usine aura ou non la capacité de traiter certaines des

the cull side. We have not been able to reach a decision on that as yet. It was not in our original business plan, which was prepared pre-BSE.

We have been trying to deal with this. We are looking for funding and trying to determine if there are ways that we can help some of these people and those industries as well.

We feel that we are unique, certainly in Canada. I do not know of many instances in North America where the producers and retailers have a direct connection to the processing side.

In light of BSE and everything that has happened, there has been significant discussion in the marketplace and among the public about traceability. How can we follow the product? What can we do to offer consumers the level of comfort that they are seeking?

We feel that we have a real opportunity in our plant to do that. Our 190-plus producer members are the ones who will be supplying the cattle. We have a direct correlation between the people who are supplying the product and the meat.

We have expressed interest in looking at traceability and things that have been happening around that issue. We have sent letters to the federal Minister of Agriculture, expressing interest. We have been disappointed that we have not yet had a response.

We think that we can be unique, as well as be the guinea pig. We could be the opportunity for the Canadian government, the CFIA and the industry to look at options.

If I am on my soapbox tonight, it is because we would very much like to work with the federal government and with Ag Canada to look at these options. We have not, as yet, had any word on that.

We think there are tremendous opportunities in this industry. We know that it is a tough game. We know that we have to be different from a plant that kills 10,000 cattle a week when we will be killing 500. Economy of scale dictates that we are at a severe disadvantage.

We also believe that local product is important. We believe that we have the opportunity to offer niche products that might be unique in the beef industry. We are quite excited about our opportunities, the potential we see for what we are trying to do and where it might go throughout Canada. People are discussing similar plants in Alberta and Saskatchewan. It is an exciting time for us as producers.

I would be happy to answer any questions. I do not know whether there is anything else I can bring forward right now, but we do appreciate the opportunity to speak to you today.

The Deputy Chairman: Thank you. It is certainly a treat for the committee to hear such an upbeat, optimistic report from you because we have been hearing very interesting but very difficult

vaches laitières de réforme et d'élevage de boucherie (vaches de réforme). Nous n'avons pas encore pris de décision à ce sujet. Cela ne faisait pas partie de notre plan d'affaires original qui avait été préparé avant l'ESB.

Nous essayons de trouver une solution à ce problème. Nous cherchons des fonds et nous essayons de trouver des moyens d'aider certaines de ces personnes et aussi de ces industries.

Nous estimons que nous sommes uniques, en tout cas au Canada. Je ne connais pas beaucoup d'exemples en Amérique du Nord où les producteurs et les détaillants ont un lien direct avec les usines de transformation.

Étant donné l'ESB et tout ce qui s'est passé, la traçabilité a fait l'objet d'importantes discussions dans le marché et auprès du public. Comment pouvons-nous suivre le produit? Que pouvons-nous faire pour offrir aux consommateurs le niveau de confiance qu'ils souhaitent?

Nous estimons que notre usine offre une vraie occasion d'y arriver. Ce sont nos 190 producteurs qui fourniront les bovins. Il existe une corrélation directe entre ceux qui fournissent le produit et ceux qui fournissent la viande.

Nous avons fait part de notre intérêt pour la traçabilité et de tout ce qui s'est fait autour de cette question. Nous avons adressé des lettres au ministre fédéral de l'Agriculture lui faisant part de notre intérêt. Nous avons été déçus de ne pas avoir reçu de réponse à ce jour.

Nous estimons que nous pouvons être uniques mais aussi servir de cobayes. Nous pouvons offrir au gouvernement du Canada, à l'ANAC et à l'industrie la possibilité de chercher des options.

Si j'ai pris la parole ce soir, c'est parce que nous aimerions beaucoup travailler avec le gouvernement fédéral et avec Agriculture Canada pour chercher ces options. Pour l'heure, nous n'avons encore rien entendu à ce sujet.

Nous croyons que cette industrie offre de formidables perspectives. Nous savons que c'est un enjeu difficile. Nous savons que nous devons être différents d'une usine qui abat 10 000 bovins par semaine alors que nous en abattons 500. Selon l'économie d'échelle, nous sommes considérablement désavantagés.

Nous estimons aussi que le produit local est important. Nous croyons que nous avons la possibilité d'offrir un produit-créneau qui pourrait être unique dans l'industrie du boeuf. Nous sommes très enthousiasmés par nos perspectives, le potentiel que nous voyons pour ce que nous envisageons de faire et comment il peut se développer dans tout le Canada. Les gens parlent d'usines similaires en Alberta et en Saskatchewan. C'est une période passionnante pour nous en tant que producteurs.

Je serai heureux de répondre à vos questions. Je ne sais pas s'il y a quelque chose d'autre que je peux ajouter aujourd'hui, mais nous vous remercions de nous avoir donné l'occasion de vous parler aujourd'hui.

La vice-présidente: Merci. C'est certainement un plaisir pour le comité d'entendre un rapport aussi enthousiaste et aussi optimiste que le vôtre, car nous avons entendu de très intéressants mais très

presentations from others who are caught up, particularly in the West, with this problem, which is huge, and they are indeed looking in the direction now, in two cases, anyway, in the province of Alberta, of doing something similar.

Senator Hubley: It is certainly a very positive message you are bringing to us this evening. I am delighted that it is coming from Prince Edward Island and that the plant will be located very close to where Senator Callbeck and I live.

You mentioned the economy of scale, and as we have heard from some witnesses, that can be a very positive thing. I would like to pursue what efforts you might be making in terms of a demand for specialized or customized butchering, niche markets that might be out there. We have heard that in the Asian communities particularly there is opportunity for niche marketing. From your standpoint and from what your investigations have shown, what kind of niche marketing do you see for your plant in P.E.I.?

Mr. Inglis: The plant was built specifically as a branded plant and Co-op Atlantic worked with the producers to set it up, so the first brand the plant will produce is for the local market. That will bring us up to 300 head, we believe, as soon as we open. There is an opportunity because of our size; small is good in our case. We are small, we communicate directly with the producers and so we can change quickly, and one of the things that the plant is looking at is going to natural product, no hormones. That is very easy to do. We are pretty well there now. That will give us a little niche to start with. Traceability would be the huge leap. Again, because we are small enough, we believe we could be one of the first plants ever to offer completely traceable product, and the Japanese would like that. The equipment that we are buying is European, and you need to have European standards to be able to export. It is something that we have looked at. We do want to focus, though, on our original business plan, which was for a branded plant for Atlantic Canada, and then maybe look at niche markets after that. However, we have all the elements to get there.

Senator Hubley: Those are possibilities. You mentioned a specialized feed. That in itself is a plus that a smaller industry can achieve, and given the atmosphere today, it can be a promotional tool for you.

Mr. Inglis: Yes. We are not doing anything special. What we are doing is consistent. In other words, what we are trying to do — and we have been quite successful — is have the 190 producers all feed the same thing. They all feed grain for the last 90 days so the cattle coming to the plant are very consistent, and we can be consistent and keep to the brand. I do not want to mislead you into thinking we have invented some special feed. We have not, but we are consistently buying the same type of cattle and feeding the same feed.

difficiles témoignages faits par d'autres personnes qui sont confrontées, surtout dans l'Ouest, à ce problème qui est considérable et, effectivement, elles envisagent, au moins dans deux cas en Alberta de faire quelque chose de similaire.

Le sénateur Hubley: Vous avez certainement passé un message très positif ce soir. Je suis très heureux qu'il vienne de l'Île-du-Prince-Édouard et que l'usine se situera très près d'où nous habitons le sénateur Callbeck et moi.

Vous avez parlé de l'économie d'échelle, et comme nous l'ont mentionné certains témoins, cela peut être une chose très positive. J'aimerais que vous nous parliez des efforts que vous pourriez faire pour répondre à une demande en boucherie spécialisée ou personnalisée, des marchés à créneaux qui peuvent exister. Nous avons entendu dire que les communautés asiatiques en particulier représentent une possibilité de marché à créneaux. À votre avis et selon les résultats de votre enquête, quelle sorte de marché à créneaux envisagez-vous pour votre usine de l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Inglis: L'usine a été construite spécialement comme une usine dédiée à une marque et Co-op Atlantic a collaboré avec les producteurs pour l'établir, aussi, la première marque produite par l'usine sera destinée au marché local, environ 300 têtes dès que nous ouvrirons. Les possibilités existent grâce à notre taille; dans notre cas, être une petite entreprise est un atout. Notre entreprise est petite, nous communiquons directement avec les producteurs et nous pouvons donc nous adapter vite, par exemple, nous étudions les produits naturels sans hormones pour l'usine. C'est très facile à faire. Nous y sommes presque. Cela nous ouvrira un petit créneau pour commencer. La traçabilité sera un grand bond en avant. Une fois de plus, étant donné que notre entreprise est petite, nous croyons pouvoir être l'une des premières usines à offrir un produit complètement traçable, ce qui plairait aux Japonais. L'équipement que nous achetons est européen et il faut se conformer aux normes européennes pour pouvoir exporter. C'est un domaine que nous avons étudié. Toutefois, nous voulons respecter notre plan d'affaires original qui prévoyait une usine dédiée à une marque pour le Canada atlantique, par la suite nous pourrions chercher des marchés à créneaux. Cependant, nous disposons de tous les éléments pour y arriver.

Le sénateur Hubley: Ce sont des possibilités. Vous avez parlé d'une alimentation spécialisée. C'est un atout qu'une petite industrie peut réaliser et étant donné la situation actuelle, cela peut servir de promotion pour votre entreprise.

M. Inglis: Oui. Nous ne faisons rien de spécial. Nous suivons une logique. En d'autres mots, nous essayons — et nous avons réussi — de voir les 190 producteurs utiliser la même alimentation pour animaux. Ils utilisent tous des céréales fourragères durant les derniers 90 jours afin que les bovins qui arrivent à l'usine soient très uniformes, ainsi nous serons uniformes et nous continuerons la marque. Je ne veux pas vous induire en erreur et vous faire croire que nous avons inventé une alimentation spéciale. Nous ne l'avons pas inventée, mais nous achetons régulièrement le même type de bovins et nous utilisons la même alimentation pour animaux.

Senator Hubley: Is that just in the last 90 days?

Mr. Inglis: In the last 90 days they feed grain. That is the way they finish it.

Senator Hubley: Is your plant aware of what those cattle have been fed prior to that?

Mr. Inglis: We communicate right through the chain, yes.

Senator Callbeck: As Senator Hubley said, this plant is not too far from where we live and I know that everyone is happy about it. Certainly it is perceived as a real impetus to the beef industry in the whole Maritime area, and as you mentioned, it will put the farmer further up the food chain to get a larger percentage of that consumer dollar that is spent on the meat.

We received a document from the Library of Parliament that outlines the shares, and it says every share is \$60 and entitles a producer to put one animal through per year. It said that 18,000 shares are already bought, but there is capacity for 26,000, so there are another 8,000 still outstanding. Could you tell me about the shares, who owns them and so on? What is the split?

Mr. Baglole: The shares you are speaking about, Senator Callbeck, are in the cooperative, the Atlantic Beef Producers Co-operative. That is the company or the cooperative that the producers formed in order to have ownership in the plant, and the way we structured it was that we sold what we effectively called a "hook," although it is not a very good term to take to the public. Every space in the plant a producer wanted to buy cost \$60. We had 26,000 spaces, based on 500 cattle a year. That would raise the \$1.56 million that the producers had to put forward to make this plant a reality.

When we did our initial share sale we actually exceeded our expectations. Our minimum expectation or requirement, we felt, was 18,000. If we did not hit that we did not feel there was enough interest among the producers within the industry to move forward. We exceeded that by a fair margin actually, and we are very pleased with the numbers that we have hit. We suspended sales after the initial run to give us an opportunity to sit back and see exactly how many cattle we could put through. As Mr. Inglis mentioned, with Co-op Atlantic as our prime customer, certainly in the early going, we did not want to have more cattle coming into the plant than we could sell. We want to be very careful and do this from a businesslike standpoint. We made sure that we did not sell too many initially, but we have put together a waiting list of people who were looking to buy into it as opportunities arose. We do have a large number of producers on that list who are simply waiting for their opportunity to put their money in and give their cattle a space in this plant. That \$60, that space in the plant, is good for the life of the plant.

Le sénateur Hubley: Est-ce seulement durant les 90 derniers jours?

M. Inglis: Durant les 90 derniers jours, les animaux se nourrissent de céréales fourragères. C'est comme cela que les producteurs font la finition des bovins.

Le sénateur Hubley: Est-ce que votre usine sait ce que ces bovins ont mangé avant cela?

M. Inglis: Nous communiquons d'un bout à l'autre de la chaîne, oui.

Le sénateur Callbeck: Ainsi que l'a mentionné le sénateur Hubley, cette usine n'est pas très loin de l'endroit où nous vivons et je sais que tout le monde en est content. L'usine est certainement perçue comme un vrai essor de l'industrie du boeuf dans toute la région des Maritimes, et comme vous l'avez mentionné, elle permettra aux agriculteurs de se hisser dans la chaîne agroalimentaire et d'augmenter leur part du prix à la consommation des aliments.

Nous avons reçu un document de la Bibliothèque du Parlement qui décrit les actions; chaque action coûte 60 \$ et donne droit au producteur de livrer à l'usine un animal par an. Le document annonce que 18 000 actions ont déjà été achetées, mais qu'il y a une capacité de 26 000, il reste donc encore 8 000 en circulation. Pourriez-vous nous parler des actions, qui les détiennent, comment sont-elles réparties, et cetera?

M. Baglole: Les actions dont vous parlez, sénateur Callbeck sont celles de la coopérative Atlantic Beef producers Co-operative. C'est la compagnie ou la coopérative que les producteurs ont fondée afin d'être les propriétaires de l'usine. Nous l'avons structurée en vendant ce que nous avons appelé un «hook», même si ce n'est pas un très joli terme. Chaque espace dans l'usine pouvant être acheté par les producteurs coûte 60 \$. Nous avons 26 000 espaces en se basant sur 500 bovins par an. Cela permettrait d'arriver au 1,56 million de dollars que les producteurs ont avancé pour réaliser le projet de cette usine.

Les prévisions que nous avons pour notre première vente ont été dépassées. Nous avons fixé à 18 000 le nombre requis minimal d'actions devant être achetées. Ne pas atteindre ce chiffre aurait signifié qu'il n'y avait pas suffisamment d'intérêt chez les producteurs de l'industrie pour aller de l'avant. En fait, nous l'avons dépassé de beaucoup, et nous sommes très satisfaits des chiffres que nous avons atteints. Nous avons suspendu les ventes après la première vente afin de pouvoir réfléchir et calculer exactement le nombre de bovins que nous pourrions abattre. Comme l'a mentionné M. Inglis, avec Co-op Atlantic notre principal client, en tout cas au début, nous ne voulions pas recevoir un plus grand nombre de bovins que nous pourrions vendre. Nous voulons être très prudents et faire cela du point de vue commercial. Nous nous sommes assurés de ne pas en vendre trop au début, mais nous avons établi une liste d'attente de personnes prêtes à en acheter dès que l'occasion se présente. Il y a un grand nombre de producteurs sur cette liste qui attendent tout simplement de pouvoir acheter un espace dans cette usine pour leurs bovins. Ces 60 \$, cet espace dans l'usine, sont valides tant

It is a one-time investment by producers. For someone who has 100 cattle, it is \$6,000 and they are in for life, which is very appealing.

Right now, we pay in excess of \$80 an animal to have them shipped to Ontario, and so to pay \$60 to actually own part of a plant was a no-brainer for many producers. They felt it was the right thing to do.

Senator Callbeck: There would be no problem then with the 26,000 shares?

Mr. Baglole: No. One of the other reasons we have not pushed the remainder of the shares is we wanted to sit back and look realistically at this cull cow problem we have in Atlantic Canada. As you can imagine, it is a long haul to truck healthy, strong cattle, young cattle, from the Maritimes to Ontario. Try doing it with an animal that has been in the dairy barn for X number of years. It makes it more difficult. Again, we did not want to eliminate that opportunity for those producers, if there is one. Our plant has been built with expansion in mind. Everything is designed so that we can easily expand our kill if the opportunity arises.

I do not necessarily like talking about expansion before we get the doors open, but that is the reality. We have tried to be careful. We have tried to look at all options, but as for selling the other shares, it is not a problem. We will have no problem filling those requirements from the plant's perspective.

Senator Callbeck: I believe you said the producers have the majority of those outstanding shares.

Mr. Baglole: Yes.

Senator Callbeck: What percentage does Co-op Atlantic have?

Mr. Inglis: They have 20 per cent, and Co-op Atlantic believes that for this to be successful, the producers have to have the controlling share. This is a producer initiative, and we also realize that Co-op Atlantic will not be the sole retail partner, so we did not feel it was necessary for them to have more than 20 per cent.

Senator Callbeck: You do not intend to buy cattle from any non-members?

Mr. Baglole: That is correct. The plant will be self-sufficient with its own producers. That has been our intention from day one. There were some beef producers in the Maritimes who for one reason or another did not buy in at the time. It was a difficult time because of BSE, and the amount of money that they would have to come up with was prohibitive for some. For whatever reason — the type of cattle they fed or whatever — they felt they were better off without us. The vast majority have signed on or have expressed interest, so the numbers are certainly there to make this plant run.

que l'usine existera. C'est un investissement unique. Pour un producteur qui a 100 bovins, cela coûtera 6 000 \$ et c'est valable pour la vie, ce qui est très attrayant.

Aujourd'hui, nous payons plus de 80 \$ pour transporter un animal en Ontario, par conséquent, ne payer que 60 \$ pour devenir le propriétaire d'une part d'une usine allait de soi pour de nombreux producteurs. Ils estimaient que c'était la bonne chose à faire.

Le sénateur Callbeck: Il n'y aura donc pas de problème avec les 26 000 actions?

M. Baglole: Non. Il y a une autre raison pour laquelle nous n'avons pas vendu le reste des actions, nous voulions réfléchir et examiner de façon réaliste le problème des vaches de réforme que nous avons dans le Canada atlantique. Ainsi que vous pouvez l'imaginer, le transport de bovins en bonne santé, vigoureux et jeunes des Maritimes à l'Ontario est très long. C'est encore plus difficile quand il s'agit d'un animal qui a passé plusieurs années dans une étable à vaches laitières. Encore une fois, nous ne voulions pas éliminer cette perspective pour ces producteurs, s'il y en a une. Nous avons construit notre usine dans l'espoir de l'agrandir. Tout a été conçu de façon à pouvoir augmenter facilement nos capacités d'abattage le cas échéant.

L'expansion n'est pas quelque chose dont j'aime particulièrement parler avant l'ouverture de notre usine, mais c'est vrai. Nous avons essayé d'examiner toutes les options, mais pour ce qui est de vendre les autres actions, ce n'est pas un problème. Nous n'aurons aucun problème à répondre à ces exigences.

Le sénateur Callbeck: Je crois que vous avez dit que les producteurs détiennent la majorité de ces actions en circulation.

M. Baglole: Oui.

Le sénateur Callbeck: Quel est le pourcentage détenu par Co-op Atlantic?

M. Inglis: Ils ont 20 p. 100; Co-op Atlantic estime que pour cette usine prospère, les producteurs doivent être les actionnaires prédominants. C'est une initiative des producteurs, nous avons aussi réalisé que Co-op Atlantic ne sera pas le seul associé détaillant, aussi nous avons estimé qu'il n'était pas nécessaire que Co-op Atlantic détienne plus de 20 p. 100.

Le sénateur Callbeck: Vous n'avez pas l'intention d'acheter des bovins à des non-membres?

M. Baglole: C'est exact. L'usine sera autonome avec ses propres producteurs. C'est ce que nous avons voulu dès le début. À l'époque, quelques producteurs de boeuf dans les Maritimes n'ont pas acheté pour une raison ou une autre. La situation était difficile à cause de l'ESB et les sommes demandées étaient trop élevées pour certains producteurs. Pour une raison ou une autre — le type de bovins qu'ils nourrissaient ou pour une autre raison — ils estimaient qu'ils se porteraient mieux sans nous. La grande majorité nous a rejoint et a manifesté son intérêt, par conséquent, les chiffres existent certainement pour cette usine tourne.

Mr. Inglis: What makes this unique as well is that because it is a closed loop, it is like a new generation cooperative. The 190 members are the ones supplying the cattle. They will not be supplying cattle just when they want to. There is a cattle coordinator who will work with them and they will be obligated to deliver their cattle on a certain date. It is a delivery right; therefore, not all the cattlemen can just show up on the first week in October. They have to deliver their 100 cattle and then someone else delivers the next hundred, so there is a steady supply. That is what is unique about this as opposed to many of the other cattle processing plants that buy on the open market. The hook allows them a delivery right, and then they are expected to actually deliver.

Mr. Baglole: There are penalties if you do not deliver. We have been quite strict with our producers and made it clear from the outset that this plant is no good to anyone if it cannot succeed. To succeed, it has to run at capacity. I am a beef producer from P.E.I. It is their business, and that has been difficult for some producers to adjust to. They are shareholders, they have bought into it, but spent their lives raising cattle and thinking of the plant as sort of the enemy. They have got to look at "them" now as being "us." That is going to take a little work, but we have been trying to be upfront. We have made it very clear. Nothing has been painted as rosier than it actually is. We have tried to lay everything out before them.

Senator Callbeck: In laying it out that way, you have the potential or possibility of getting into the major retail outlets.

Mr. Baglole: That is right, yes. There have been expressions of interest from other retailers, and we have an agreement with Co-op Atlantic that they will not be our exclusive retail partners. They are a partner in the plant, but their brand is the only thing that is exclusive to them. Atlantic Tender Beef Classic is theirs, and we will be their sole processor. However, we envision producing brands for any number of other retailers, the food service industry and other opportunities that exist.

Senator Tkachuk: We have been talking about value-added for years, yet somehow in Canada we have not succeeded as well as we would have liked. We grow all that grain in the Prairies and do not produce any cereal. I will be asking for some information about how you did it.

I just want to make sure this is correct. I think you said initially that Co-op Atlantic did not sell Atlantic beef. Where did you get your beef?

Mr. Inglis: Co-op Atlantic has been around for 77 years, and we have been told forever and ever that Western beef is the only beef; it is the best beef; Alberta does a great job. Co-op Atlantic sold Western beef.

We have an agricultural division and a grocery division, and the agricultural people were at a grocery meeting where the producers were complaining about the quality of beef for some

M. Inglis: Ce qui rend aussi ce projet unique, c'est que c'est un circuit fermé, c'est comme une coopérative de la dernière génération. Ce sont les 190 membres qui fournissent les bovins. Ils ne livreront pas des bovins quand bon leur semblera. Ils collaboreront avec un coordinateur et ils seront obligés de livrer leurs bovins à une certaine date. C'est droit de livraison; par conséquent, les éleveurs de bétail ne peuvent pas se présenter tous en même temps durant la première semaine d'octobre par exemple. Ils doivent livrer leurs 100 bovins, puis quelqu'un d'autre livre la centaine qui suit, ainsi l'approvisionnement sera régulier. C'est cela qui fait l'unicité de ce projet en comparaison à beaucoup d'autres usines de transformation de bovin qui achètent dans le marché libre. Ils ont un droit de livraison, puis on s'attend à ce qu'ils livrent effectivement.

M. Baglole: Il y a des pénalités en cas de non-livraisons. Nous avons été assez stricts avec nos producteurs et nous avons fait comprendre dès le début que personne ne bénéficiera de cette usine si elle ne réussit pas. Pour réussir, il faut qu'elle fonctionne à plein régime. Je suis un producteur de boeuf de l'Île-du-Prince-Édouard. C'est leur entreprise et il a été difficile à certains producteurs de s'y adapter. Ce sont eux les actionnaires, ils ont acheté des actions, mais ils ont passé leur vie à élever du bétail et à considérer l'usine comme une sorte d'ennemi. Ils doivent aujourd'hui considérer «them» comme étant «us». Cela va demander quelques efforts, mais nous avons essayé d'être francs. Nous avons été très clairs. Nous n'avons pas enjolivé la situation. Nous avons essayé de tout étaler sous leurs yeux.

Le sénateur Callbeck: En agissant de cette façon, vous avez la possibilité ou la perspective de pénétrer les principaux points de vente au détail.

M. Baglole: C'est exact, oui. D'autres détaillants ont manifesté leur intérêt et l'entente conclue avec Co-op Atlantic indique qu'ils ne seront pas nos seuls associés détaillants. Ils sont associés à l'usine, mais leur marque est la seule chose qui leur est exclusive. Ils sont propriétaires de Atlantic Tender Beef Classic et nous serons leur seul transformateur. Cependant, nous envisageons de produire des marques pour un certain nombre d'autres détaillants, le secteur des services d'alimentation et d'autres perspectives qui existent.

Le sénateur Tkachuk: Il y a des années que nous parlons de la valeur ajoutée, pourtant, quelque part au Canada, nous n'avons pas réussi aussi bien que nous l'aurions voulu. Nous cultivons tout ce grain dans les Prairies et nous ne produisons pas de céréales. Je vous demanderai quelques renseignements sur la façon dont vous vous y êtes pris.

Je veux juste confirmer quelque chose. Je crois que vous avez dit que Co-op Atlantic ne vendait pas de boeuf de l'Atlantic. Où avez-vous obtenu vos boeufs?

M. Inglis: Co-op Atlantic existe depuis 77 ans, on nous a depuis toujours dit que le boeuf de l'Ouest était le seul boeuf; c'est le meilleur boeuf; l'Alberta fait un travail excellent. Co-op Atlantic vendait du boeuf de l'Ouest.

Nous avons un service de l'agriculture et un service des épiceries. Le personnel du service de l'agriculture assistait à une réunion des épiciers au cours de laquelle les producteurs se

reason. We were having trouble with it, and there was an argument between the farmers and the grocery people about whether Western beef or Eastern beef was better.

We started exploring Eastern beef and doing some taste testing. Then we started doing focus groups and realized the consumer in Eastern Canada would rather buy Eastern beef, if it was available and was as good as Western beef. Then when we started looking into it further, we realized it was as good as Western beef. It was just a perception that had existed.

That is when this idea of trying to start a program to promote and brand Eastern beef began. We have been at this since 1997.

Senator Tkachuk: During this time, where did the Maritime beef producers sell their beef?

Mr. Inglis: They sold it to a small kill plant in the Maritimes, and the culled dairy cows went there as well. They brought cattle in from Quebec and Maine, slaughtered it, and exported to Cuba and all over the place.

Senator Tkachuk: Where was this kill plant in the Maritimes located?

Mr. Inglis: It was located in Moncton, New Brunswick. It was Hub Meat Packers.

Senator Tkachuk: Did they go broke?

Mr. Inglis: No, Maple Leaf Foods bought them, and they cut down the kill line for cattle because they are a pork company, and that was the only beef kill line they had in Canada. That is when they shut it down.

We were already into our branded program at that point and we were at risk of losing it. Therefore, we made a deal with Better Beef in Ontario. Every week, we ship all the cattle to Ontario and have them slaughtered through Better Beef. Then we buy it back, truck all the parts back, and put it through the retail chain to try to keep our brand together while working with the beef producers to rebuild the plant.

Senator Tkachuk: You mentioned the Prince Edward Island government supported the building of the plant. I would guess you had the option of building it in any one of the Maritime provinces. Are they giving you cash?

Mr. Baglolle: No.

Senator Tkachuk: What kind of support are you talking about?

Mr. Baglolle: The P.E.I. government offered us a piece of property at a good price. We are paying for the property, but at a good price.

Senator Tkachuk: Is it a discounted price in terms of the marketplace, or did you just think it was a reasonable price?

plaignaient de la qualité du boeuf pour une raison quelconque. Cela nous a créé des problèmes, et il y a eu une querelle entre les agriculteurs et le service de l'épicerie au sujet de la qualité supérieure du boeuf de l'Ouest sur le boeuf de l'Est ou vice-versa.

Nous avons commencé à étudier le boeuf de l'Est et fait quelques tests de dégustation. Nous avons, ensuite, eu des groupes de discussion et nous nous sommes rendu compte que le consommateur de l'est du Canada préférerait acheter du boeuf de l'Est, si celui-ci était disponible et aussi bon que le boeuf de l'Ouest. Puis, nous avons approfondi notre étude et nous nous sommes rendu compte qu'il était aussi bon que le boeuf de l'Ouest. C'était simplement une idée reçue.

C'est ainsi que cette idée de programme de promotion et de faire une marque de boeuf de l'Est est arrivée. Nous y travaillons depuis 1997.

Le sénateur Tkachuk: À qui les producteurs de boeuf des Maritimes vendaient leurs bovins à cette époque?

M. Inglis: Ils le vendaient à un petit abattoir situé dans les Maritimes et les vaches de réforme y étaient livrées aussi. Ils livraient des bovins provenant du Québec et du Maine, les abattaient et les exportaient vers Cuba et partout ailleurs.

Le sénateur Tkachuk: Où se situait exactement cet abattoir dans les Maritimes?

M. Inglis: Il se trouvait à Moncton, au Nouveau-Brunswick. C'était Hub Meat Packers.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que cette entreprise a fait faillite?

M. Inglis: Non, Maple Leaf Foods l'a achetée et a mis fin à l'abattage des bovins parce que c'est une entreprise de viande de porc et que c'était le seul abattoir de boeuf qu'elle avait au Canada. C'est pour cela qu'elle a fermé.

Nous étions déjà engagés dans notre programme de marque à cette époque et nous risquions de le perdre. Nous avons donc conclu un accord avec Better Beef de l'Ontario. Chaque semaine, nous expédions tous les bovins vers l'Ontario et Better Beef les abat. Puis nous les rachetons, nous ramenons par camion toutes les coupes et nous les livrons à la chaîne de magasins de détail afin de garder notre marque tout en travaillant avec les producteurs de boeuf pour reconstruire l'usine.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez dit que le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard a apporté son soutien à la construction de l'usine. J'imagine que vous auriez pu la construire dans n'importe quelle province maritime. Vous verse-il de l'argent?

M. Baglolle: Non.

Le sénateur Tkachuk: De quel genre de soutien parlez-vous?

M. Baglolle: Le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard nous a offert un terrain à un bon prix. Nous payons le terrain, mais à un bon prix.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que le prix est réduit par rapport à celui du marché ou pensez-vous simplement que c'était un prix raisonnable?

Mr. Baglole: Well, the Prince Edward Island government was looking to start a food park, an opportunity to bring agri-business into P.E.I. They looked at the beef plant as potentially the centre of the food park, and what they put on the table for us, frankly, was a waste treatment facility. They offered to build the waste treatment plant to enable this beef plant to be constructed. Waste treatment plants are expensive. We will have to pay usage fees for it, but it was the difference between us moving forward with the project or not. As I said before, when we add the price of the plant to waste treatment and our initial start-up, we have a \$20-million operation, but the math is not there with respect to spending \$20 million to kill 500 head a week.

They will be shareholders, in a way, to help us begin, but they are looking at opportunities to move that, perhaps to the producers. The potential is for the beef producers to eventually own 80 per cent of the plant. They will begin with 50.

Senator Tkachuk: Help me through this, then. The waste plant was in the original design, or it was part of the original. Is the provincial government financing the waste plant? Are you its biggest customer or its sole customer?

Mr. Baglole: We will be its sole customers initially, but again, I cannot speak for the P.E.I. government.

Mr. Inglis: When we went out to the three provinces, one of the locations that was very attractive to us was Moncton, New Brunswick.

The reason Moncton was attractive was because they had primary waste treatment and we could tap right into their sewer, so we would not have to build a waste treatment plant if we went there. At that point, the P.E.I. government realized that if they wanted to attract more businesses to P.E.I., they needed to compete with Moncton. They realized that we needed to be able to supply waste treatment to our clients. That was sort of the catalyst that worked for both of us.

Senator Tkachuk: Does Moncton have a waste treatment plant or do they just pour raw sewage?

Mr. Inglis: They pour raw sewage and they have a treatment plant, and they are attracting a lot of business to their industrial parks because of that.

Senator Tkachuk: When you say that the P.E.I. government will be helpful in making producers 80 per cent owners of the plant, were they providing loans or anything like that? You said they were going to be helpful in other ways. Is there another incentive I am not aware of?

M. Baglole: Eh bien, le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard envisageait de commencer à construire une zone alimentaire, qui attirerait le secteur agroalimentaire dans l'Île-du-Prince-Édouard. Ils ont considéré que l'usine de boeuf pourrait être le centre de la zone alimentaire et ce qu'ils nous ont proposé, franchement, était une installation de traitement des déchets. Ils ont offert de construire l'usine de traitement de déchets pour pouvoir construire cette usine de boeuf. Les usines de traitement des déchets coûtent cher. Nous allons devoir payer des frais d'utilisation, mais c'était soit continuer soit abandonner le projet. Comme je l'ai dit tout à l'heure, si nous ajoutons le prix de l'usine au traitement des déchets et à nos coûts de lancement, nous avons une opération de 20 millions de dollars, mais les calculs ne justifient pas une dépense de 20 millions de dollars pour abattre 500 têtes par semaine.

Ils deviendront des actionnaires, d'une certaine façon, pour nous aider à commencer, mais ils étudient des possibilités pour passer cela, peut-être aux producteurs. La possibilité est que les producteurs de boeuf détiennent éventuellement 80 p. 100 des actions de l'usine. Ils commenceront avec 50.

Le sénateur Tkachuk: Expliquez-moi, est-ce que l'usine de traitement était dans le projet original ou faisait-elle partie de l'original? Est-ce que le gouvernement provincial finance l'usine de traitement des déchets? Êtes-vous son plus grand client ou son seul client?

M. Baglole: Pour commencer nous serons son seul client, mais une fois de plus, je ne peux pas parler pour le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard.

M. Inglis: Lorsque nous nous sommes déplacés dans les trois provinces, l'un des endroits que nous avons trouvés très intéressants était Moncton, au Nouveau-Brunswick.

Moncton a suscité notre intérêt pour la bonne raison qu'il y avait déjà une usine de traitement des déchets et que nous aurions pu utiliser ses égouts, nous n'aurions donc pas eu besoin de construire une usine de traitement des déchets si nous étions allés là-bas. À ce stade, le gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard a réalisé qu'il voulait attirer un plus grand nombre d'entreprises à l'Île-du-Prince-Édouard, il devrait livrer concurrence à Moncton. Ils ont réalisé que nous devions offrir un traitement des déchets à nos clients. C'est une sorte de catalyseur qui a fonctionné pour les deux parties.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce qu'il y a une usine de traitement des eaux usées à Moncton, ou bien la ville rejette-t-elle simplement ses eaux d'égout brutes?

M. Inglis: Elle rejette des eaux d'égouts brutes et elle possède une usine de traitement, et elle attire d'ailleurs beaucoup d'entreprises dans ses parcs industriels à cause de cela.

Le sénateur Tkachuk: Quand vous dites que le gouvernement de l'IPSE se rendra utile en faisant en sorte que les producteurs deviennent propriétaires à 80 p. 100 de l'usine, est-ce qu'il offre des prêts ou quelque chose du genre? Vous avez dit qu'il se rendrait utile d'autres manières. Y a-t-il un autre incitatif dont je ne suis pas au courant?

Mr. Inglis: One of the other things we realized as we went through the process, having talked to many people, is that debt will kill a processing plant. This is a penny business and we looked at designing the plant like a 3Ps school, where you have a partnership, a lease buyback. A developer will build the plant for you and you sign a 20-year agreement. Then you pay rent. We did that as well, so we do not actually have the plant on our books. We have a partner who built the plant on our behalf and the government worked with him. We did not have to borrow almost \$11 million to build the plant. A developer has done that for us.

Senator Tkachuk: A developer is in partnership with the provincial government?

Mr. Inglis: We signed a 20-year agreement with this person. At the end of it, we own the plant. The government has worked with him so that if we are not successful, he will not be out his money.

Senator Tkachuk: So they guaranteed the money. Is this to get around any possible problems with the free trade agreement?

Mr. Inglis: This is more of a debt-equity thing, strictly a business structure.

Senator Tkachuk: Will your plant be unionized?

Mr. Inglis: The general manager we hired has worked in both union and non-union plants. He actually had three plants: two are non-unionized and one was unionized. We are not there yet. The unions have approached us. Co-op Atlantic deals with unions. They have processing plants that have unions, so we will wait to see.

Senator Mercer: Again, welcome. As a Nova Scotia senator I am very excited to see some capacity being built in Atlantic Canada. I would prefer it to be in Nova Scotia, but P.E.I. is close enough.

The Chair mentioned an Alberta example and a gate-to-plate program. I do not know if you have heard of the Sunterra program. They appeared before us a couple of months ago to talk about it, but there is much more detail here. While it is smaller, I think it is successful because it is serving a market that was really suffering in Atlantic Canada, where we had to send our cattle to Toronto.

With the advent of the opening of the plant, are producers now building more capacity? Are they increasing the size of their herds in anticipation?

Mr. Baglole: They are, to a point. The only thing that is keeping them from expanding even more is the BSE crisis and the uncertainty as to when that border will open. One thing we have tried to be very upfront with our producers about is that we feel this plant will be a tremendous boost to the Maritime beef

M. Inglis: Nous nous sommes rendu compte, après avoir parlé à bien des gens, que la dette est mortelle pour une usine de transformation. Dans ce secteur, les profits sont minces, et nous avons voulu concevoir l'usine comme une école dite 3P, c'est-à-dire dans le cadre d'un partenariat public-privé, avec un contrat de crédit-bail. Un promoteur construit l'usine et l'on signe une entente de 20 ans avec ce dernier. Ensuite, on paye un loyer. C'est ce que nous avons fait, de sorte que l'usine n'est pas inscrite comme valeur dans nos livres. Nous avons un partenaire qui a construit l'usine en notre nom et le gouvernement a travaillé avec ce dernier. Nous n'avons pas eu besoin d'emprunter presque 11 millions de dollars pour construire l'usine. Un promoteur l'a fait à notre place.

Le sénateur Tkachuk: Un promoteur a conclu un partenariat avec le gouvernement provincial?

M. Inglis: Nous avons signé une entente de 20 ans avec cette personne. À la fin de la période, nous possédons l'usine. Le gouvernement a travaillé avec lui pour garantir qu'il ne perdra pas d'argent si nous échouons.

Le sénateur Tkachuk: Ils ont donc garanti l'argent. Est-ce pour contourner d'éventuels problèmes causés par l'Accord de libre-échange?

M. Inglis: C'est plutôt un échange de créance contre actif, strictement un arrangement d'affaires.

Le sénateur Tkachuk: Votre usine sera-t-elle syndiquée?

M. Inglis: Le directeur général que nous avons embauché a déjà travaillé dans des usines syndiquées et d'autres non syndiquées. En fait, il a eu trois usines: deux ne sont pas syndiquées et l'autre est syndiquée. Nous n'en sommes pas encore là. Les syndicats ont communiqué avec nous. Co-op Atlantic traite avec les syndicats. Ils ont des usines de transformation qui sont syndiquées, et il faudra donc attendre de voir ce qui va se passer.

Le sénateur Mercer: Je vous souhaite la bienvenue. À titre de sénateur de Nouvelle-Écosse, je trouve très excitant d'entendre dire que l'on va établir une certaine capacité dans le Canada atlantique. Je préférerais que ce soit en Nouvelle-Écosse, mais l'Île-du-Prince-Édouard n'est pas loin.

La présidente a donné un exemple en Alberta et a parlé d'un programme de la ferme au consommateur. J'ignore si vous avez entendu parler du programme Sunterra. Ils ont témoigné devant nous il y a quelques mois, mais c'est beaucoup plus détaillé ici. C'est une entreprise plus petite, mais je pense qu'elle a été couronnée de succès parce qu'elle sert un marché qui était vraiment déficient dans l'Atlantique, puisque nous devons envoyer notre bétail à Toronto.

Avec l'ouverture de cette usine, les producteurs vont-ils maintenant augmenter la capacité? Augmentent-ils la taille de leur troupeau en prévision de ce changement?

M. Baglole: Oui, dans une certaine mesure. La seule chose qui les empêche d'augmenter encore plus leurs troupeaux, c'est la crise de l'ESB et l'incertitude quant à l'ouverture de la frontière. Nous avons essayé de dire très franchement à nos producteurs que cette usine, même si elle va donner un coup de pouce

industry, but it cannot solve North America's problems if BSE hangs over our heads for any period of time. They realize that. It is the only thing that is stopping some producers from really moving forward. There has been a lot of interest, but if anything is holding them back at this stage, it is BSE.

Senator Mercer: It must be difficult to compete in terms of prices to consumers when you are shipping cattle at \$80 a head to Ontario to be slaughtered and brought back, to be competitive with Sobeys and Loblaws, who both operate in Atlantic Canada. Do you anticipate this will have a direct effect on the retail price? Do you think that you are cutting out the middleman, and the profit margin for the producer will be higher?

Mr. Inglis: You will not see a change in the retail pricing, just as we have not seen a change in retail pricing through BSE or the hog crisis. What you will see is the producers now participating in the chain, so if the plant is profitable, as shareholders they will actually see their profitability increase.

Senator Mercer: Continuing with the gate-to-plate argument, you said that one of the consistencies is that all the cattle will be fed the same product, and in the last 90 days will be fed grain. Where does the feed come from? Is it generated in Atlantic Canada?

Mr. Inglis: Yes.

Senator Mercer: We have one industry feeding another?

Mr. Inglis: As you are aware, in P.E.I. they grow a lot of grain through rotation. It is important to mention that 80 per cent of the finished cattle come from Prince Edward Island, which is where they are being fed the grain, and the grain is being produced as part of a potato rotation, so it comes full circle. The more we stimulate it, the more it comes. Also, on the question of growing the herds, by having everyone focused on the same program and working with producers more directly, individual farmers will produce more of the cattle that actually make the program. If we can raise the number of cattle making the program from, say, 70 per cent to 90 per cent, we will get internal growth through that communication and working more closely with the producers.

Senator Mercer: How do you agree on the price of cattle you buy from the farmer? You called it "delivery right." As a farmer, I have a right to deliver X number of cattle and you set a schedule as to when I deliver them. You cannot tell in advance what the market will be at the time, so how do you determine the price you will pay me for my cattle?

extraordinaire au secteur du boeuf dans les Maritimes, ne va pas résoudre les problèmes de l'Amérique du Nord si l'ESB continue de constituer une menace pendant une période prolongée. Ils s'en rendent compte. C'est la seule chose qui empêche certains producteurs d'aller vraiment de l'avant. Ils ont manifesté beaucoup d'intérêt, mais s'il y a un obstacle qui leur nuit à l'heure actuelle, c'est l'ESB.

Le sénateur Mercer: Ce doit être difficile d'être compétitif en termes de prix offerts aux consommateurs quand vous expédiez du bétail à 80 \$ par tête dans les abattoirs de l'Ontario avant de ramener la viande ici, d'être compétitif par rapport à Sobeys et Loblaws, qui sont tous les deux présents dans le Canada atlantique. Prévoyez-vous que cela influera directement sur le prix de détail? Pensez-vous que vous supprimez l'intermédiaire et que la marge bénéficiaire du producteur sera plus élevée?

M. Inglis: Il n'y aura pas de changement du prix de détail, tout comme il n'y en a pas eu pendant la crise de l'ESB ou celle du porc. Par contre, les producteurs vont désormais participer à la chaîne et, si l'usine est rentable, en tant qu'actionnaires, ils verront augmenter leur rentabilité.

Le sénateur Mercer: J'en reviens à l'argument de la ferme jusqu'à l'assiette. Vous avez dit que ce sera plus cohérent parce qu'on utilisera le même produit pour nourrir toutes les têtes de bétail, et qu'on leur donnera du grain pendant les 90 derniers jours. D'où provient cette nourriture pour le bétail? Du Canada atlantique?

M. Inglis: Oui.

Le sénateur Mercer: Nous avons donc un secteur qui en nourrit un autre?

M. Inglis: Comme vous le savez, à l'Île-du-Prince-Édouard, on cultive beaucoup de céréales par rotation. C'est important de préciser que 80 p. 100 des bovins gras viennent de l'Île-du-Prince-Édouard, province dans laquelle on les nourrit au grain, lequel grain est produit dans le cadre de l'alternance des cultures, avec la pomme de terre, de sorte que la boucle est bouclée. Plus nous stimulons le secteur, plus il y a de clients. De plus, au sujet de l'augmentation des troupeaux, étant donné que les cultivateurs s'intéressent tous au même programme et travaillent plus directement avec les producteurs, ils produiront eux-mêmes un plus grand nombre de têtes de bétail qui constituent le programme. Si nous pouvons augmenter le nombre de têtes de bétail constituant le programme, passant de 70 p. 100 à 90 p. 100, par exemple, nous obtiendrons une croissance interne grâce à cette communication et en travaillant plus étroitement avec les producteurs.

Le sénateur Mercer: Comment vous mettez-vous d'accord sur le prix du bétail que vous achetez de l'agriculteur? Vous appelez cela les droits de livraison. En tant qu'agriculteur, j'ai le droit de livrer un certain nombre de têtes de bétail et vous fixez le calendrier de livraison. Vous ne pouvez pas savoir à l'avance quel sera le marché à une certaine date, alors comment déterminez-vous le prix que vous me paierez pour mon bétail?

Mr. Baglole: Originally, we actually set up a price-grid committee, which had a representative from the retail side and producers and sat down to look at it and try to come up with a plan or formula that they felt would work for Atlantic Canada, and that would make the plant efficient but give the producers the return they needed. They put a formula forward that will be adopted by the plant that the producers are very happy with, that will not have an adverse effect on the retail side, and that we feel will serve the purpose. We mentioned earlier that it is a new game for us. We have to get into this and run for a while to see exactly what we can do. When you talk about trying to raise value or getting more money for our product, those opportunities are out there. We feel they are. In some of those niche markets — Mr. Inglis alluded to the possibility of a natural product — there are things we can do, and do quickly because we are small, that might give us an edge. If there is a market somewhere that wants to pay X dollars for a specific product, we want to talk to them. If there is an opportunity for us to get our producers to do that, and it is beneficial for them, we will certainly be doing it.

Senator Mercer: You talked about your capacity being 500 cattle per week or 26,000 cattle per year, but you also hinted that there is room for expansion and you have sort of built that into your plan.

Let us say everything goes wonderfully for you. What would your maximum capacity be if you expanded?

Mr. Inglis: We could start tomorrow by putting on a second shift, so we could double our shift and work weekends and there is another 20 per cent.

Senator Mercer: Which leads to the other question: How many people will you be employing here and, if we can do the math, you double it and add 20 per cent?

Mr. Baglole: The initial start-up will be from 60 to 70 employees at the plant.

Senator Mercer: That makes it a big employer in Prince Edward Island.

Mr. Baglole: Yes, it is a big deal for P.E.I., and P.E.I. liked it because they look at agriculture from an integrated standpoint. The beef industry is important in helping the potato industry, because as Mr. Inglis said, the grain is being produced, the hay is there and one feeds off the other. There is manure to go back on the land. It is a very good fit.

There was great concern, when the plant shut down in Moncton, that we would lose a large percentage of our industry.

Senator Mercer: The Moncton plant is only processing hogs now.

Mr. Inglis: It does not even do hogs now. All the hogs go to Nova Scotia to Larsen's.

M. Baglole: À l'origine, nous avons créé un comité chargé d'établir un barème de prix, formé d'un représentant du secteur du détail et de producteurs, qui examinait la question et s'efforçait de trouver un plan ou une formule qui serait satisfaisante pour le Canada atlantique, qui rendrait l'usine efficiente tout en donnant aux producteurs le rendement dont ils avaient besoin. Ils ont proposé une formule qui sera adoptée par l'usine et dont les producteurs sont très contents, qui n'aura aucune incidence négative sur le secteur du détail et qui, à notre avis, fera l'affaire. Nous avons dit tout à l'heure que tout cela est nouveau pour nous. Il nous faudra exploiter cette affaire pendant un certain temps pour voir exactement ce que nous pouvons faire. Vous parlez d'augmenter la valeur ou d'obtenir plus d'argent pour notre produit, et ces possibilités existent. Nous en avons la conviction. Dans certains marchés particuliers — M. Inglis a fait allusion à la possibilité d'un produit naturel — nous pouvons nous positionner rapidement parce que nous sommes une petite entreprise, ce qui nous donne un avantage. S'il y a quelque part un marché qui veut payer un certain montant pour un produit particulier, nous sommes prêts à discuter. S'il y a une possibilité pour nous d'amener nos producteurs à se lancer dans ce marché et si c'est à leur avantage, nous n'allons pas manquer de le faire.

Le sénateur Mercer: Vous avez dit que votre capacité serait de 500 têtes de bétail par semaine ou de 26 000 par année, mais vous avez également mentionné qu'il y avait place pour un agrandissement et que vous avez en quelque sorte prévu cela dans le plan de votre usine.

Disons que tout va pour le mieux pour vous. Quelle serait votre capacité maximale en cas d'agrandissement?

M. Inglis: Nous pourrions commencer dès demain en créant un deuxième quart de travail, ce qui doublerait notre capacité, et puis le travail en fin de semaine pourrait ajouter encore 20 p. 100.

Le sénateur Mercer: Ce qui m'amène à mon autre question: Combien de travailleurs emploieriez-vous au départ et par la suite, si vous doublez la production et ajoutez encore 20 p. 100?

M. Baglole: Au début, il y aura de 60 à 70 employés à l'usine.

Le sénateur Mercer: Cela en fera un employeur important à l'Île-du-Prince-Édouard.

M. Baglole: Oui, c'est une grosse affaire pour l'Île-du-Prince-Édouard, et la province aime beaucoup le projet parce qu'elle considère l'agriculture d'une manière intégrée. Le secteur du boeuf est important pour aider le secteur de la pomme de terre, car comme M. Inglis l'a dit, on cultive du grain, on cultive du foin et un secteur alimente l'autre. Il y a aussi du fumier pour engraisser le sol. Tout est complémentaire.

Quand l'usine a fermé à Moncton, il y avait beaucoup d'inquiétude et l'on craignait de perdre un pourcentage important de notre industrie.

Le sénateur Mercer: L'usine de Moncton transforme maintenant du porc seulement.

M. Inglis: On n'y fait même plus de porc. Tous les porcs s'en vont en Nouvelle-Écosse, chez Larsen's.

Senator St. Germain: Are you processing the cull cows from the present herds of these shareholders?

Mr. Baglole: We are not processing anything yet. We will not be processing until September.

Senator St. Germain: Say I have a herd of beef cattle and I buy 150 units at \$60 a unit. Is that fat cattle?

Mr. Baglole: Fat cattle only.

Senator St. Germain: Fat cattle only.

Mr. Baglole: That is right.

Senator St. Germain: What do I do with my cull cattle?

Mr. Baglole: Currently, they are going to Ontario or Quebec.

Senator St. Germain: That is the first time you mentioned Quebec.

Mr. Baglole: It is my understanding that that is where the cow plant is.

Senator St. Germain: You kept saying you had ship to Ontario. Why would you not ship to Quebec, which is closer?

Mr. Baglole: There is no fat finished cattle processing in Quebec.

Senator St. Germain: None?

Mr. Baglole: None that was interested in our product. Putting a cow line in would add dramatically to the cost. We did not call for that in our original business plan.

That is a good question. Is it an opportunity that we could turn back to you? How can we access dollars to bring a cow line to this plant to facilitate that in the Maritime provinces? Are there ideas here?

Senator St. Germain: Why can you not bring in a cow line if you bring in another shift?

Mr. Baglole: You cannot do it on the same line. Everything has changed because of BSE and the concern about under 30-month and over 30-month cattle. You have to use separate saws and knives. They have to be segregated within the coolers.

Even CFIA is not sure whether we need a separate processing line to handle those. Those are costs that we cannot bear yet, but we are looking for solutions.

Senator St. Germain: Your biggest challenge will be competition. Do you not think that the big players will come in and eat you up to get that share of the market, or are you not that significant in the marketplace?

Le sénateur St. Germain: Transformez-vous les vaches de réforme des troupeaux actuels de ces actionnaires?

M. Baglole: Nous ne transformons rien du tout pour l'instant. Nous ne transformerons rien avant septembre.

Le sénateur St. Germain: Disons que j'ai un troupeau de boeufs et que j'achète 150 unités à 60 \$ l'unité. S'agit-il de bovins gras?

M. Baglole: Des bovins gras seulement.

Le sénateur St. Germain: Des bovins gras seulement.

M. Baglole: C'est bien cela.

Le sénateur St. Germain: Qu'est-ce que je fais de mes bêtes de réforme?

M. Baglole: Actuellement, on les envoie en Ontario ou au Québec.

Le sénateur St. Germain: C'est la première fois que vous mentionnez le Québec.

M. Baglole: Je crois savoir que c'est là que se trouve l'usine pour les vaches.

Le sénateur St. Germain: Vous n'avez cessé de dire qu'il fallait expédier les bêtes en Ontario. Pourquoi ne les envoyez-vous pas au Québec, qui est plus près?

M. Baglole: Il n'y a au Québec aucune usine de transformation des bovins gras.

Le sénateur St. Germain: Aucune?

M. Baglole: Aucune qui était intéressée à notre produit. L'ajout d'une chaîne d'abattage des vaches augmenterait considérablement le coût. Nous n'avons pas prévu cela dans notre plan d'affaires original.

C'est une bonne question. C'est une possibilité et nous pourrions vous renvoyer la question. Comment pourrions-nous trouver de l'argent pour ajouter une chaîne d'abattage des vaches dans cette usine pour faciliter cela dans les provinces maritimes? Avez-vous des idées là-dessus?

Le sénateur St. Germain: Pourquoi ne pouvez-vous pas ajouter une chaîne d'abattage des vaches si vous ajoutez un deuxième quart de travail?

M. Baglole: Cela ne peut pas se faire sur la même chaîne. Tout a changé à cause de l'ESB et des inquiétudes au sujet des bêtes de moins de 30 mois ou de plus de 30 mois. Il faut utiliser des scies et des couteaux différents. Il faut que les produits soient séparés dans les réfrigérateurs.

Même l'ACIA ne sait pas avec certitude s'il nous faut une chaîne de transformation séparée pour traiter ces bêtes. Ce sont des coûts que nous ne pouvons pas encore assumer, mais nous cherchons des solutions.

Le sénateur St. Germain: Votre plus grand défi, ce sera la concurrence. Ne croyez-vous pas que les grandes entreprises vont vous avaler purement et simplement pour s'emparer de cette part du marché, ou bien n'avez-vous pas assez d'importance dans ce marché?

Mr. Inglis: We are not that significant, but the other thing is Co-op Atlantic is the retailer. We have been taking these cattle for four years — for the past two years we have been trucking them to Ontario — and we are committed to it.

Senator St. Germain: What percentage of the retail beef market in Atlantic Canada do you have?

Mr. Inglis: We have 12 per cent of the total retail market, as far as the grocery business is concerned.

Senator St. Germain: Grocery retail, okay.

Mr. Baglole: You saw a significant increase in your beef sales with ATBC.

Mr. Inglis: During our first year, beef tonnage increased by 14 per cent.

Senator St. Germain: That happened when you went to the branded method?

Mr. Inglis: Yes. In the second year, it increased by 7 per cent, and in the third year, it increased by 9 per cent.

Mr. Baglole: Those are tremendous numbers.

Senator Tkachuk: Great numbers.

Senator St. Germain: To a degree, you have set up a voluntary marketing board.

Mr. Baglole: Not at all.

Mr. Inglis: No.

Senator St. Germain: You are setting production and price. I used to be the chairman of the B.C. Chicken Marketing Board. Every time I say that, Senator Gustafson gets excited.

Senator Tkachuk: That does not mean no one else can sell beef in their marketplace.

Mr. Inglis: We are only selling to ourselves. It is a closed loop. You are exactly right. Other people can sell in our market. We are not dictating supply.

We believe we can provide something unique. Atlantic Canadians demand local product. They will go into Sobeys and Loblaws and ask why there is no local product. They will not change their tastes in meat, but they will come in looking for a piece of local meat.

Mr. Baglole: We will be there to sell it to them.

Senator St. Germain: If I understand correctly, the majority of the product goes back to Co-op Atlantic. If your plant produces in excess of Co-op Atlantic's needs, you can sell to Sobeys or Loblaws.

Mr. Inglis: That is right.

Senator St. Germain: You are really no different from the marketing board. That is the way we did it.

M. Inglis: Nous n'avons pas tellement d'importance, mais par ailleurs, c'est Co-op Atlantic qui est le détaillant. Nous prenons ce bétail depuis quatre ans; depuis deux ans, nous l'expédions en Ontario par camion, et nous sommes déterminés à continuer.

Le sénateur St. Germain: Quel pourcentage du marché de détail du boeuf représentez-vous dans le Canada de l'Atlantique?

M. Inglis: Nous avons 12 p. 100 du marché de détail total, au niveau des magasins d'alimentation.

Le sénateur St. Germain: L'alimentation de détail, d'accord.

M. Baglole: Vous avez constaté une hausse sensible de vos ventes de boeuf avec le programme ATBC.

M. Inglis: Pendant notre première année, le tonnage du boeuf a augmenté de 14 p. 100.

Le sénateur St. Germain: C'est arrivé quand vous avez adopté la méthode du produit de marque?

M. Inglis: Oui. La deuxième année, l'augmentation a été de 7 p. 100, et de 9 p. 100 la troisième année.

M. Baglole: Ce sont des chiffres extraordinaires.

Le sénateur Tkachuk: Des chiffres impressionnants.

Le sénateur St. Germain: Jusqu'à un certain point, vous avez créé un office de commercialisation volontaire.

M. Baglole: Pas du tout.

M. Inglis: Non.

Le sénateur St. Germain: Vous fixez la production et le prix. J'ai déjà été président de l'Office de commercialisation du poulet de la Colombie-Britannique. Chaque fois que je dis cela, le sénateur Gustafson s'énerve.

Le sénateur Tkachuk: Cela ne veut pas dire que personne d'autre ne peut vendre du boeuf dans leur marché.

M. Inglis: Nous vendons seulement à nous-mêmes. C'est une boucle fermée. Vous avez absolument raison. D'autres intervenants peuvent vendre dans notre marché. Nous ne dictons pas l'offre.

Nous croyons avoir quelque chose d'unique à offrir. Les Canadiens de l'atlantique exigent un produit local. Ils vont chez Sobeys et Loblaws et demandent pourquoi il n'y a pas de produit local. Ils ne vont pas changer leur goût en matière de viande, mais ils cherchent des coupes de viande locales.

M. Baglole: Nous serons là pour leur en vendre.

Le sénateur St. Germain: Et si je comprends bien, la majorité des produits retournent à Co-op Atlantic. Si votre usine produit plus que les besoins de Co-op Atlantic, vous pouvez vendre à Sobeys ou Loblaws.

M. Inglis: C'est exact.

Le sénateur St. Germain: En fait, vous n'êtes pas différent de l'Office de commercialisation. C'est comme cela que nous fonctionnions.

Mr. Baglole: The difference is that we only deal with the shareholders involved in our company. We do not dictate the price of anybody else's product.

Senator St. Germain: I do not wish to be argumentative, but in a marketing board arrangement, you buy shares or you buy quota.

Senator Tkachuk: They do not fix prices like you did with chicken.

Senator St. Germain: We did. I apologize. Will you forgive me?

Senator Tkachuk: As well as eggs and cheese.

Senator Gustafson: I just wish to welcome you here. You have an exciting program. Senator St. Germain missed out on one count. The difference between the marketing boards and you is that you can still sell beef into the U.S. if you want.

Mr. Baglole: We can sell wherever we want.

Senator Gustafson: That is quite a difference. It changes the entire program.

The cattle business is quite a free enterprise business. It is probably the most free enterprise business there is.

I fed cattle for years. When the Alberta government was subsidizing fed steer at \$70 a head, it was impossible to feed steer in Saskatchewan and come out ahead. You could not do it. You had to go to Alberta. Alberta is a great free enterprise supporter, but they were subsidizing their beef.

You know how the beef industry works: A buyer will come in. He may be with the Iowa Beef Producers. He has deep pockets. He says, "I will give you \$1.20 for those 600-pound calves." How will your farmers react when you cannot meet the price of that buyer?

Mr. Baglole: They will look at it long and hard. There is no question about that.

Our closest competitor will be in Ontario. They process 10,000 cattle a week. We are at 500. Are they really worried about us taking any market share away from them? Would they come down and offer us more money than they are paying their customers in Ontario?

We know that there will be some competition. I think that they have more to lose by trying to outbid us in their home market, which is Ontario, than we do with them being in our yard, so to speak.

Senator Gustafson: You make a good point. An example of this was the millers in Manitoba. Independent, small millers were doing very well. They figured that as long as they did not get too big, the big players would not come in and knock them off. If they got too big, they would be out of business.

M. Baglole: La différence, c'est que nous traitons seulement avec les actionnaires de notre compagnie. Nous ne dictons pas le prix des produits de tout autre intervenant.

Le sénateur St. Germain: Je ne veux pas m'obstiner, mais dans un arrangement d'office de commercialisation, on achète des actions ou l'on achète des quotas.

Le sénateur Tkachuk: Ils ne fixent pas les prix comme vous le faisiez pour les poulets.

Le sénateur St. Germain: Nous le faisons. Je m'excuse. Allez-vous me pardonner?

Le sénateur Tkachuk: Et aussi pour les oeufs et le fromage.

Le sénateur Gustafson: Je veux seulement vous souhaiter la bienvenue. Vous avez un programme fascinant. Le sénateur St. Germain a oublié un élément. La différence entre les offices de commercialisation et vous, c'est que vous pouvez encore vendre du boeuf aux États-Unis si vous le voulez.

M. Baglole: Nous pouvons vendre n'importe où.

Le sénateur Gustafson: C'est toute une différence. Cela change tout le programme.

Le secteur du bétail, c'est vraiment de la libre entreprise. C'est probablement le secteur le plus fortement axé sur la libre entreprise.

J'ai engraisé du bétail pendant des années. Quand le gouvernement de l'Alberta subventionnait le bouvillon gras à hauteur de 70 \$ par tête, c'était impossible d'engraisser des bouvillons en Saskatchewan de manière rentable. Il n'y avait pas moyen. Il fallait aller en Alberta. L'Alberta est un grand champion de la libre entreprise, mais la province subventionnait son boeuf.

Vous savez comment fonctionne l'industrie du boeuf: un acheteur se présente. Il représente peut-être les producteurs de boeuf de l'Iowa. Il a beaucoup d'argent. Il dit: «Je vais vous donner 1,20 \$ pour ces veaux de 600 livres». Comment vos producteurs réagiront-ils quand vous ne pourrez pas évaluer le prix offert par cet acheteur?

M. Baglole: Ils vont y réfléchir sérieusement. Il n'y a pas de doute là-dessus.

Notre plus proche concurrent sera l'Ontario. On y transforme 10 000 têtes de bétail par semaine. Nous en faisons 500. Est-ce qu'ils s'inquiètent vraiment de nous voir leur prendre une part du marché? Est-ce qu'ils viendraient nous offrir plus cher que ce qu'ils payent à leurs clients en Ontario.

Nous savons qu'il y aura de la concurrence. Je pense qu'ils ont plus à perdre en essayant d'offrir plus cher que nous dans leur marché local, c'est-à-dire l'Ontario, que nous en les ayant dans notre cour, pour ainsi dire.

Le sénateur Gustafson: C'est un bon argument. Les minotiers du Manitoba en sont un bon exemple. Les petits minotiers indépendants se débrouillaient très bien. Ils se disaient que tant et aussi longtemps qu'ils ne prendraient pas trop d'importance, les grandes entreprises ne viendraient pas leur faire de la misère. S'ils devenaient trop gros, ils seraient balayés.

They were selling shares in this milling plant. They built about three of them. They were wondering if they should get any bigger. Would that attract Robin Hood?

Mr. Baglole: The Maritimes is deficient in beef. We will have to import beef. We will have to import beef with this new plant. As Mr. Inglis said, we will not come close to filling the demand for beef in Atlantic Canada.

We want to do a good job with what we have. We will work with our partners. We think we can be successful in our area. We are not looking to be the Cargills of Atlantic Canada. We want only to service our area.

Senator Gustafson: I wish you well.

Senator Tkachuk: For information purposes, what percentage of the market do you have in the Maritimes?

Mr. Inglis: Twelve per cent.

Senator Lawson: It is refreshing to hear about a positive program. Maybe you should rename it the Prince Edward Island Beef Boutique. It would have a certain caché.

Mr. Baglole: If it would make more money for us, we would probably try it.

Senator Lawson: I spend a lot of time in California, as I mentioned before, and in the last six months I have been witnessing the grocery wars there. There has been a five-month strike amongst the major supermarkets. It was not because of a conflict or labour-management relations, it was because of fear of Wal-Mart, who came in with their superstores, their low prices, low wages and very few benefits. The supermarkets decided they had to get costs down by at least 14 per cent, whether it was by reducing pensions, welfare contributions or salaries. They had a good relationship with their employees and were terrified of this monster coming in. Wal-Mart has a million employees throughout the world so they have some buying power. That is behind them now, but it did cause a great adjustment in the industry. That is the Wal-Mart plan, to try to drive everyone down. Then they have a policy whereby at the end of each year, their suppliers must automatically reduce prices by 5 per cent if they want to supply for the next year. This out-sourcing and going offshore is the in thing, particularly in the United States, and all over the world. They buy a lot of their products from India, China and elsewhere.

They are now talking in the U.S. about shipping offshore to India, that they expect to lose 6 million jobs in the next decade. Everyone says it is wonderful. It is wonderful except when you start talking about infrastructure, taxes and so on. Who will be earning enough money to pay these taxes?

I like your program and what you have laid out. You seem to have a good grip on what you are doing. I wish you success. I think you are doing it very well.

On vendait des actions dans une minoterie. On en a construit deux ou trois. Les gens là-bas se demandaient s'ils devraient prendre encore plus d'importance. Est-ce que cela attirerait Robin Hood?

M. Baglole: Les Maritimes manquent de boeuf. Nous devons importer du boeuf. Il nous faudra importer du boeuf avec cette nouvelle usine. Comme M. Inglis l'a dit, nous serons loin de répondre à la demande de boeuf dans le Canada atlantique.

Nous voulons faire du bon travail avec ce que nous avons. Nous allons travailler avec nos partenaires. Nous pensons pouvoir réussir dans notre région. Nous ne cherchons pas à devenir la Cargills du Canada atlantique. Nous voulons seulement servir notre région.

Le sénateur Gustafson: Je vous souhaite le meilleur succès.

Le sénateur Tkachuk: À titre d'information, quel pourcentage du marché avez-vous dans les Maritimes?

M. Inglis: Douze pour cent.

Le sénateur Lawson: Cela fait du bien d'entendre parler d'un programme positif. Peut-être devriez-vous le rebaptiser la boutique de boeuf de l'Île-du-Prince-Édouard. Cela aurait un certain cachet.

M. Baglole: Si cela nous permettait de faire plus d'argent, nous le ferions probablement.

Le sénateur Lawson: Je passe beaucoup de temps en Californie, comme je l'ai déjà dit, et depuis six mois, j'observe la guerre des magasins d'alimentation là-bas. Il y a eu une grève de cinq mois dans les grands supermarchés. Ce n'était pas à cause d'un conflit patronal syndical, mais parce qu'on avait peur de Wal-Mart, qui est arrivé avec ses supermarchés, ses bas prix, ses bas salaires et ses services réduits au minimum. Les supermarchés ont décidé qu'il leur fallait réduire leurs coûts d'au moins 14 p. 100, que ce soit en réduisant les pensions, les cotisations de bien-être ou les salaires. Ils avaient de bonnes relations avec leurs employés et étaient terrorisés par l'arrivée de ce monstre. Wal-Mart compte un million d'employés dans le monde entier et a donc un énorme pouvoir d'achat. C'est maintenant chose du passé, mais cela a causé tout un bouleversement dans le secteur. C'est le plan de Wal-Mart, d'essayer d'obliger tout le monde à baisser ses prix. Ils ont aussi une politique en vertu de laquelle à la fin de chaque année, les fournisseurs doivent automatiquement réduire les prix de 5 p. 100 s'ils veulent continuer de fournir leurs produits l'année suivante. Cet approvisionnement à l'extérieur, à l'étranger est à la mode, en particulier aux États-Unis et partout dans le monde. Ils achètent beaucoup de leurs produits en Inde, en Chine et ailleurs.

Aux États-Unis, il est maintenant question d'aller s'installer à l'étranger, en Inde, et l'on s'attend à perdre six millions d'emplois d'ici 10 ans. Tout le monde dit que c'est magnifique. C'est magnifique, sauf lorsqu'on commence à réfléchir à l'infrastructure, aux impôts, et cetera. Qui gagnera assez d'argent pour payer des impôts?

J'aime votre programme et ce que vous nous avez présenté. Vous semblez savoir où vous vous en allez. Je vous souhaite le meilleur succès. Je pense que vous vous y prenez très bien.

Mr. Inglis: I would like to comment on that, though. The reason Co-op Atlantic is in the beef business, and that was the one we started with, is we recognize exactly what you were saying. We are trying to say what differentiates us, because we have 12 per cent, 15 per cent, of the market. What differentiates us is how will we survive even against Loblaws, let alone Wal-Mart — because Loblaws is getting ready for Wal-Mart. One of the things we identified, and we did a lot of focus groups, was that in Atlantic Canada they will support local product. They will not pay extra for it, but when products are side by side, they will buy local. We started with the beef, and it has resonated. We do that now with eggs. We work with the egg producers. Loblaws brings in eggs from Ontario and Quebec. We do not. We only sell eggs from Atlantic Canada.

We are buying our cereals now, as much as possible, in Atlantic Canada. We looked at kitty litter. That is a simple thing, but we now do all our own kitty litter packaging in Atlantic Canada. We employ four more people. If we can tell that story, and do more and more of that, then we are starting to re-energize these rural areas. It really does work, because Canadians will support Canadians if they know the story. They will not pay a premium, though. We are somewhat excited because we think there is also an opportunity in the pork business in Atlantic Canada.

Senator Lawson: The whole world is recognizing Canada in many areas. If you have been following the story of the diamonds in the Northwest Territories, first DeBeers said there were none there. Not only are there diamonds, but when people are talking about them there are other things at play. The environmentalists and so on are saying, “Wait a minute, DeBeers brought some diamonds into the United States and they turned out to be blood diamonds.” Then some of them were having their cutting done offshore and the quality was not as good as it should be. Then they said, “Hold it, here is Canada, where there are quality traders, honest traders and quality craftsmanship. By the way, it is not a conflict zone, they are not shooting each other.” Now, in many cases, Canadian diamonds, with the little polar bear logo, sell at a premium. I think you are doing it exactly right. You are exploiting what you have there, the best thing you have going for you, which is your local product.

Mr. Inglis: We are educating the consumer that it is available and is as good as, or better than, everything else coming in, so at equal pricing they will buy it every time.

Senator Lawson: We have to stop apologizing for being Canadian and let the world know that we are as good as anyone else.

M. Inglis: Je voudrais faire un commentaire là-dessus. La raison pour laquelle Co-op Atlantic est dans le secteur du boeuf, et c'était d'ailleurs notre point de départ, c'est que nous sommes conscients précisément de ce que vous dites. Nous essayons de marquer notre différence, puisque nous avons 12 p. 100, et peut-être 15 p. 100 du marché. Ce qui nous différencie, c'est ce qui nous permettra de survivre face à Loblaws, sans même parler de Wal-Mart, parce que Loblaws se prépare à subir l'assaut de Wal-Mart. Nous avons fait beaucoup de réunions de groupes témoins et nous avons notamment déterminé que les gens vont appuyer un produit local dans le Canada atlantique. Ils ne sont pas prêts à payer plus cher, mais quand deux produits sont côte à côte, ils achètent le produit local. Nous avons commencé par le boeuf et cela a bien marché. Nous le faisons maintenant pour les oeufs. Nous travaillons avec les producteurs d'oeufs. Loblaws importe tous ses oeufs de l'Ontario et du Québec. Pas nous. Nous vendons seulement des oeufs du Canada atlantique.

Nous achetons maintenant nos céréales, dans la mesure du possible, dans le Canada atlantique. Nous faisons aussi de la litière pour chats. Ce n'est pas grand-chose, mais nous emballons maintenant notre propre litière pour chats dans l'Atlantique. Nous employons quatre personnes de plus. Si nous pouvons nous faire connaître et être présents dans un nombre croissant de créneaux, alors nous allons commencer à revitaliser les régions rurales. Cela fonctionne vraiment, parce que les Canadiens n'hésitent pas à appuyer des Canadiens quand ils sont au courant de la situation. Ils refusent toutefois de payer plus cher. Nous sommes assez excités parce que nous croyons aussi qu'il y a des possibilités dans le secteur du porc dans le Canada atlantique.

Le sénateur Lawson: Le monde entier reconnaît l'excellence du Canada dans de nombreux domaines. Si vous avez suivi le dossier des diamants dans les Territoires du Nord-Ouest, vous savez qu'au début, la compagnie DeBeers a dit qu'il n'y en avait pas là-bas. Non seulement il y a des diamants, mais leur présence soulève aussi d'autres questions qui sont en jeu. Les environnementalistes, entre autres, disent: «Un instant! DeBeers a importé aux États-Unis des diamants qui se sont révélés être des diamants de la guerre». Et puis il y en avait qui étaient taillés à l'étranger et la qualité n'était pas ce qu'elle aurait dû être. Alors, ils ont dit: «Attendez voir, il y a le Canada, où l'on trouve des marchands honnêtes et respectables et des artisans habiles. En plus, ce n'est pas une zone de conflit, ils ne se tirent pas dessus dans ce pays». Aujourd'hui, bien souvent, les diamants canadiens, identifiés par le petit logo en forme d'ours polaire, se vendent à des prix alléchants. Je pense que vous vous y prenez exactement de la bonne façon. Vous exploitez les atouts que vous avez là-bas, c'est-à-dire votre produit local.

M. Inglis: Nous faisons l'éducation du consommateur en lui disant que le produit est disponible et qu'il est aussi bon sinon meilleur que les produits qui viennent d'ailleurs; donc, à prix égal, les gens n'hésitent pas à l'acheter.

Le sénateur Lawson: Nous devons cesser de nous excuser d'être Canadiens et faire savoir au monde entier que nous sommes aussi bons que n'importe qui d'autre.

Senator Callbeck: You have made a great presentation here tonight. I agree with you that this is a great fit for Prince Edward Island, with our crop rotation and all the re-grown potatoes and so on. I just want to again thank you for coming. I certainly wish you well.

Senator Mercer: You talked about the 135 Co-op Atlantic outlets through which you will be selling product to other retailers. Have you identified who those retailers are now?

Mr. Inglis: No.

Senator Mercer: Since I live in the city I do not have access to Co-op Atlantic. I would like to be part of the program, so I would have to drive to Windsor to buy my beef?

Mr. Inglis: That is right. It will come. As we get closer to our launch date, we have put together our executive management team on which we have a marketing person. He is working on that. One of our biggest opportunities will be a ground beef program. That will be unique to Atlantic Canada. There is no ground beef being processed in Atlantic Canada now. I will be surprised if we do not have a high grade, local ground beef program for Sobeys, Loblaws and ourselves. They have to bring it in and the shelf life is very short. You will probably be able to buy local ground beef in the city, hopefully within 12 months.

Senator Mercer: You have your own brand, which is Atlantic Tender Beef Classic. Have you identified what other products will be called?

Mr. Baglolle: That will be up to a partnership between the plant and the customer. If it is Sobeys or whoever, really the sky is the limit as to what another retailer might request and what we can do to accommodate them. Those will be decided down the road.

Senator Mercer: When I am at the cottage in Pictou County, I will look into it.

The Deputy Chairman: In the last several weeks, have you by chance heard from any of these people in Alberta who are thinking along the same lines, but obviously in a different context?

Mr. Baglolle: We have not had direct contact. We did have quite a number from the U.S. and from the West. There were some Western people who spent a couple of days with Co-op Atlantic, spent a day with us looking at it from a plant perspective, looking at ways to bring co-operation to the agricultural industry. We are expecting to hear back from a lot of those people. We have not yet heard from those Alberta people specifically.

Le sénateur Callbeck: Vous nous avez fait un excellent exposé ce soir. Je reconnais que ce projet convient à merveille à l'île-du-Prince-Édouard, étant donné notre rotation des cultures et la repousse des pommes de terre et tout le reste. Je veux seulement vous remercier une fois encore d'être venu. Je vous souhaite assurément le meilleur succès.

Le sénateur Mercer: Vous avez parlé des 135 magasins de Co-op Atlantic par l'entremise desquels vous allez vendre votre produit à d'autres détaillants. Avez-vous déterminé quels seront ces détaillants?

M. Inglis: Non.

Le sénateur Mercer: Comme j'habite en ville, je n'ai pas accès à un magasin de Co-op Atlantic. J'aimerais participer au programme et il me faudrait donc aller en voiture jusqu'à Windsor pour acheter mon boeuf?

M. Inglis: C'est bien cela. Cela s'en vient. À mesure que nous nous rapprochons de notre date de lancement, nous avons mis sur pied notre équipe de cadres de direction qui comprend un spécialiste du marketing. Il travaille à ce dossier. Le boeuf haché est l'un des secteurs les plus prometteurs. Ce sera unique dans le Canada atlantique. Actuellement, personne ne fabrique du boeuf haché dans l'atlantique. Cela m'étonnerait que nous n'ayons pas un programme pour écouler du boeuf haché local et de grande qualité dans les magasins Sobeys, Loblaws et ailleurs. Ils doivent l'importer et c'est un produit qui a une durée de conservation très courte. Vous pourrez probablement acheter du boeuf haché local en ville, d'ici un an, nous l'espérons.

Le sénateur Mercer: Vous avez votre propre marque, qui s'appelle Atlantic Tender Beef Classic. Avez-vous décidé quelle sera l'appellation des autres produits?

M. Baglolle: Ce sera décidé en partenariat entre l'usine et le client. Dans le cas de Sobeys, par exemple, les possibilités sont illimitées quant à ce qu'un détaillant pourrait demander et ce que nous pourrions faire pour être son fournisseur. Tout cela sera décidé à l'avenir.

Le sénateur Mercer: Quand je séjournerai au chalet, dans le comté de Pictou, j'essayerai d'acheter vos produits.

La vice-présidente: Ces dernières semaines, avez-vous par hasard entendu des interventions de la part d'Albertains qui envisagent un programme semblable, mais évidemment dans un contexte différent?

M. Baglolle: Nous n'avons pas eu de contact direct avec eux. Nous avons communiqué avec beaucoup de gens des États-Unis et de l'Ouest. Il y a des gens venus de l'Ouest qui ont passé quelques jours chez Co-op Atlantic, et qui ont passé une journée à discuter avec nous pour examiner l'affaire sous l'angle de l'usine, cherchant des moyens d'instaurer la coopération dans le secteur agricole. Nous comptons que beaucoup de ces gens-là vont reprendre contact avec nous. Nous n'avons pas encore eu de contact direct avec les gens de l'Alberta en particulier.

The Deputy Chairman: Thank you very much. You have given us a very good presentation tonight. There are many things to be learned from you by other parts of the country. We wish you the greatest success.

The committee adjourned.

OTTAWA, Thursday, April 22, 2004

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 marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products, on the domestic and international markets.

Senator Joyce Fairbairn (*Deputy Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Deputy Chairman: This committee, as you know, has been dealing with issues related to the development and marketing of value-added agricultural, agri-food and forest products both on the domestic and international markets. This morning we have invited officials from Canadian Organic Growers to provide us with an overview of the issues their industry is facing in relation to value-added product opportunities for our farmers. The Canadian Organic Growers is a national organization representing farmers, gardeners and consumers. Its mission is to be a leading information and networking resource on organic production in Canada, promoting the methods and techniques of organic growing along with the associated environmental, health and social benefits.

Appearing before us today and very welcome, are its president, Ms. Janine Gibson, Ms. Laura Telford, the executive director and Mr. Tom Manley, board member and chair of the Ottawa chapter. Each will make a presentation.

Ms. Janine Gibson, President, Canadian Organic Growers: Good morning. It is a pleasure to be here with you. I feel I have arrived in spring because in Manitoba and the Prairies the crocuses are just barely peeking their way out of the ground. As mentioned, Canadian Organic Growers is a national organization. We have a membership of over 1600 growers, gardeners and farmers from across the country. I am most familiar with those in the Prairies. As an organic inspector, I have visited over 700 farms across Western Canada and into Southern Ontario. We are committed to organic production methods and have formed 14 chapters across the country, which support each other in learning more about organic production. Although this is a traditional form of agriculture, in more recent times we have had to learn a lot of techniques from one another to reduce chemical dependency.

La vice-présidente: Merci beaucoup. Vous nous avez fait ce soir une très bonne présentation. Dans les autres régions du pays, on aurait beaucoup de choses à apprendre de vous. Nous vous souhaitons le meilleur succès.

La séance est levée.

OTTAWA, le jeudi 22 avril 2004

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 35 pour examiner les questions liées au développement et à la commercialisation des produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international.

Le sénateur Joyce Fairbairn (*vice-présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La vice-présidente: Ce comité, comme vous le savez, traite depuis quelque temps des questions liées au développement et à la commercialisation des produits agricoles, agroalimentaires et forestiers à valeur ajoutée sur les marchés national et international. Ce matin, nous avons invité des représentants de Canadian Organic Growers, pour qu'ils nous donnent un aperçu des enjeux auxquels est confrontée leur industrie en ce qui concerne les possibilités de produits à valeur ajoutée pour nos agriculteurs. Canadian Organic Growers est une organisation nationale qui représente les agriculteurs, les jardiniers et les consommateurs. Sa mission est d'être une ressource de pointe d'information et de réseautage sur la production biologique au Canada, qui fait la promotion des méthodes et techniques de cultures biologiques, ainsi que des avantages sociaux, environnementaux et pour la santé qu'elle représente.

Nous accueillons avec grand plaisir, aujourd'hui, la présidente de l'organisation, Mme Janine Gibson, sa directrice exécutive, Mme Laura Telford et M. Tom Manley, membre du conseil d'administration et président de la section régionale d'Ottawa. Chacun doit faire une présentation.

Mme Janine Gibson, présidente, Canadian Organic Growers: Bonjour. C'est un plaisir que d'être ici, avec vous. J'ai vraiment l'impression d'être entrée dans le printemps, parce qu'au Manitoba et dans les Prairies, les crocus commencent à peine à apparaître timidement sur nos terrains. Comme l'a dit madame la présidente, Canadian Organic Growers est une organisation nationale. Nous avons un effectif de plus de 1 600 cultivateurs, jardiniers et agriculteurs de tout le pays. Je connais surtout ceux des Prairies. En ma qualité d'inspecteur biologique, j'ai visité plus de 700 fermes de l'Ouest du Canada et du Sud de l'Ontario. Nous nous consacrons aux méthodes de production biologique est avons formé 14 sections régionales dans tout le pays, qui s'entraident pour en apprendre plus sur la production biologique. Bien que ce soit une forme traditionnelle d'agriculture, depuis quelques années, nous avons dû apprendre beaucoup de techniques les uns des autres pour réduire notre dépendance sur les produits chimiques.

I will begin by giving a definition of what organic agriculture is. It is a holistic system of production designed to both optimize productivity and encourage diversity in the communities within the agro ecosystem including soil organisms, plants and people; diversity at all levels below the soil and above the soil. The principal goal is to develop productive enterprises that are sustainable and yet harmonious with the environment. This definition is taken from the draft of our organic standard that is currently being updated. This was part of the original 1999 Canadian organic standard and we continue to work with this definition.

I would like to point out that there are two streams of organic food distribution. Not too long ago, organics was primarily a niche market and people adopting it were considered to be opting out of mainstream agriculture. This image is changing. Organics is now a \$23-billion global market. In Canada, although the percentage of the total market is still small, between 1 to 2 per cent, organics is growing at a rate faster than any other sector of agriculture, at around 20 per cent a year. Large multinational corporations have gotten on the bandwagon and now many of the large players in the food industry such as the Campbell Soup Company, Heinz and Cargill are developing significant organic operations.

Not so long ago organic products were only available in markets and health food stores but today Loblaws carries dozens of organic products and the majority are sold through mainstream supermarkets. Not everyone embraces this move to mainstream. Many think it is a mistake to adopt the conventional food distribution system with all its pitfalls, specifically that it does not make sense to grow large quantities of food that have to travel great distances which reduces freshness and in many cases nutritional value. Vertically integrated corporations, with their large power, exert downward pressure on prices and do not necessarily support local farmers or local communities. Much of the organic product distributed through mainstream stores does little for the Canadian economy. For this reason Canada and many parts of the world are developing a vibrant parallel food distribution system that emphasizes local production for local consumption. This increases greater community and environmental health with a greater share of the proceeds actually going to the farm families and the communities that support them.

Alternative distribution methods that embrace bioregional production and consumption, such as farmers markets and community-supported agriculture farms, are springing up across the country. This is a different breed of farmer. Many are young urbanites while others are middle-aged career changers. Both lack

Je vais commencer par donner une définition de ce qu'est l'agriculture biologique. C'est un système intégral de production conçu à la fois pour optimiser la productivité et encourager la diversité dans les communautés de l'agro-écosystème, y compris la faune des sols, les plantes et les humains; la diversité à tous les niveaux en dessous et au-dessus du sol. Notre organisation a pour objectif principal de favoriser l'épanouissement d'entreprises productives qui sont viables tout en vivant en harmonie dans l'environnement. Cette définition est tirée de l'ébauche de notre norme biologique, que nous sommes en train de mettre à jour. Elle faisait partie déjà de la norme originale de 1999, et nous continuons de travailler avec cette définition.

J'aimerais souligner qu'il y a deux circuits de distribution des aliments biologiques. Il n'y a pas si longtemps, les produits biologiques étaient surtout un créneau du marché, et les gens qui l'adoptaient étaient considérés comme abandonnant l'agriculture conventionnelle. Cette image est en train de changer. Les produits biologiques représentent maintenant un chiffre de 23 milliards de dollars sur le marché mondial. Au Canada, bien qu'ils n'aient encore qu'un petit pourcentage du marché global, soit entre 1 et 2 p. 100, les produits biologiques affichent une croissance beaucoup plus rapide que tout autre secteur de l'agriculture, à environ 20 p. 100 par année. De grandes multinationales sont entrées dans le mouvement et, maintenant, de nombreux grands intervenants de l'industrie alimentaire, comme les compagnies Campbell Soup, Heinz et Cargill sont en train de mettre sur pied de vastes cultures biologiques.

Il n'y a pas si longtemps, les produits biologiques n'étaient accessibles qu'au marché et dans les boutiques d'aliments naturels, mais aujourd'hui, Loblaws offre des douzaines de produits biologiques, et la majorité de ce genre de produits sont vendus dans les supermarchés ordinaires. Toutefois, ce n'est pas tout le monde qui entre dans le mouvement. Nombreux sont ceux qui pensent que c'est une erreur que d'adopter le réseau conventionnel de distribution des aliments, avec tous ses pièges, surtout qu'il ne semble pas sensé de cultiver de vastes quantités d'aliments qui doivent parcourir de vastes distances, ce qui réduit leur fraîcheur et, bien souvent, leur valeur nutritive. Les sociétés verticalement intégrées, avec leurs vastes pouvoirs, exercent des pressions à la baisse sur les prix et n'appuient pas forcément les cultivateurs locaux ou les communautés locales. Une grande partie des produits biologiques distribués par l'entremise des magasins ordinaires ont peu de valeur pour l'économie canadienne. C'est pourquoi le Canada, et de nombreux autres pays, sont en train de créer un réseau parallèle de distribution des aliments qui met l'accent sur la production locale, pour la consommation locale. Cela stimule la santé communautaire et environnementale, et une plus grande part des profits revient aux familles d'agriculteurs et aux communautés qui les appuient.

Des modes différents de distribution, qui embrassent la production biologique et la consommation régionale, comme les marchés en plein air et les fermes agricoles soutenues par les communautés, sont en train de surgir partout au pays. C'est une race différente de cultivateurs. Bon nombre d'entre eux sont des

traditional farm backgrounds. These young people are ignoring the conventional distribution system and establishing direct relationships with consumers of their products.

The farm family in this situation gets a larger share of the revenue and the consumer is happy because she can trust her food supply and directly support the person who grows it. As a bonus she gets a higher quality product that often tastes better. We all remember how good food tasted from our grandparents' garden, yet so few people have the time today to have their own gardens. This brings us to the issue of organic certification.

I am often asked how you know if something is truly organic. I say the best way is to grow it yourself, the next is to know the farmer, and the last is ensure it is certified organic. For mainstream organics, where the consumer generally does not have a trust relationship with the farm family, a significant issue is organic certification.

Canada has had a voluntary standard in place since 1999, as I mentioned earlier, but recent external pressures are forcing us to move towards a mandatory standard enshrined in regulation. Recently the Canadian Food Inspection Agency has developed a regulatory framework proposal to put to the government for approval. This process could take at least a year to complete. We in the sector have been working toward a clear, effective regulation that is practical and affordable to implement. We must have a regulation in place as soon as possible in time to negotiate organic equivalents with the other countries with which we engage in trade.

We hope to see no interruption to current organic trade that is in place, and we hope to see improved opportunities to capture emerging markets in organic consumption for our farm families in Canada. Regulation is needed to authorize the specific duties of the federal and provincial authorities and the developing organic supervisory body. This regulation must set out procedures for cooperation between the governments and the organic supervisory body and to ensure regular accountability.

Due to a lack of resources and over-reliance on volunteerism, factions have crippled the development of the organic sector, especially in creating a national organic supervisory body. Outside of Quebec and British Columbia, no provincial associations exist with effective communication strategies. Leadership is key, and the organic supervisory body needs dedicated support in federal and provincial ministries. There must

citadins, et d'autres des gens d'âge moyen qui prennent un virage dans leur carrière. Les uns comme les autres manquent de connaissances traditionnelles en matière de culture. Ces jeunes gens laissent de côté le système conventionnel de distribution et établissent des rapports directs avec les consommateurs de leurs produits.

La famille agricole dans cette situation garde une plus grande part des recettes, et le consommateur est satisfait parce qu'il peut avoir confiance dans son réseau d'approvisionnement et il appuie directement la personne qui cultive ses produits. En prime, il obtient un produit de meilleure qualité qui, souvent, a meilleur goût. Nous nous souvenons tous du goût des aliments qui venaient du jardin de nos grands-parents, et pourtant, tellement peu de gens ont, de nos jours, le temps d'entretenir un potager. Cela nous amène à la question de la certification biologique.

On me demande souvent comment je peux savoir que quelque chose est véritablement biologique. Je dis que la meilleure manière de le savoir est de le cultiver soi-même, et en deuxième lieu de connaître le cultivateur, et la dernière chose est de vérifier que c'est véritablement biologique. Pour les produits biologiques ordinaires, lorsque le consommateur n'entretient pas de rapports de confiance avec la famille agricole, a certification biologique revêt une grande importance.

Le Canada a, depuis 1999, une norme volontaire, dont je parlais tout à l'heure, mais des pressions externes subies récemment nous forcent à nous orienter dans le sens d'une norme obligatoire prescrite par un règlement. Récemment, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a formulé une proposition de cadre de réglementation à présenter au gouvernement aux fins d'approbation. Ce processus pourrait prendre au moins un an à aboutir. Nous, dans le secteur, avons travaillé dans le sens d'un règlement clair et efficace, qui soit pratique et abordable à mettre en oeuvre. Nous devons avoir un règlement dès que possible pour pouvoir négocier des équivalents biologiques avec les autres pays avec lesquels nous faisons des échanges commerciaux.

Nous espérons qu'il n'y aura pas d'interruption dans le commerce de produits biologiques actuel, et nous espérons avoir des occasions de capturer les nouveaux marchés de la consommation biologique pour nos familles de cultivateurs du Canada. Il faut un règlement pour autoriser les fonctions particulières des autorités fédérale et provinciales et le nouvel organe de supervision biologique qui est en voie de création. Ce règlement doit prévoir des procédures relativement à la coopération entre les gouvernements et l'organe de supervision biologique, et exiger une reddition des comptes régulière.

Étant donné le manque de ressource et la dépendance excessive sur le bénévolat, des factions ont freiné les progrès du secteur biologique, particulièrement dans la création d'un organe national de supervision biologique. Hors du Québec et de la Colombie-Britannique, il n'existe pas d'associations professionnelles, avec des stratégies efficaces de communication. Le leadership est essentiel, et l'organe de supervision biologique a

be ongoing support and a staff person coordinating regular national and regional communications through in-person and teleconference meetings.

Ms. Laura Telford, Executive Director, Canadian Organic Growers: I will take you through something that is called "Backgrounder No. 4" in your pile of papers. This will give you a bit of a snapshot of where our industry is right now.

I point out that data in our sector is very hard to come by. Until very recently, there have been very few concerted efforts to get data about production or about the retail value of the sector. Just recently, Agriculture and Agri-food Canada has contracted a past president of Canadian Organic Growers to try to get the data, and the contract just ended March 31. I thank them very much for allowing me to present this preliminary data to you. It has not been formally released.

What you see in front of you is from a report that was developed for Agriculture Canada. I will go through that. Some of the data are definitely not there yet. The report points out the need for further data collection, and we are hoping that, in the future, Statistics Canada will try to collect as detailed statistics as they do for conventional agriculture. It would really help our industry.

We are collecting data now because we are about to get a national regulation. These data will serve as a baseline. We are hoping that, by having a regulation, we will see increases in development in the sector. This will allow us to measure progress. This is the first real attempt to get solid data. Canadian Organic Growers has been keeping producer statistics since 1992, but we definitely have not been collecting the detail that is in this report.

The first graph shows the breakdown of small, medium and large farms across the country. You see a total of 3,100 certified organic farms. I am talking now about only those producers who have received organic certification. It takes three years to go through that process, and then you have to go through a rigorous tracking process to get certification. We believe that at least 10 times that number of farmers are practising organic techniques throughout the country, and around 250 of them are now in that three-year transition process. In all of these data I present, I am not talking about those people; I am only talking about the people who have already completed the three-year process and have the certification. There are 3,100 of them across the country.

The key places where we have certified organic farms are Saskatchewan, Ontario, Quebec and British Columbia. You can see that from the chart. There has been steady growth in the number of organic farms since collection of data started in 1992.

besoin d'appuis concrets des ministères fédéral et provinciaux. Il faut un soutien continu et une personne-ressource pour coordonner des communications nationales et régionales régulières au moyen de réunions en personne et par téléconférence.

Mme Laura Telford, directrice administrative, Canadian Organic Growers: Je veux vous expliquer le document qu'on a intitulé «Note d'information numéro 4», dans votre liasse de documents. Cela vous donnera une espèce d'instantané de la situation actuelle de notre industrie.

Je voudrais souligner que les données, dans notre secteur, sont très difficiles à obtenir. Jusqu'à très récemment, il n'y avait que très peu d'efforts concertés pour obtenir des données sur la production, ou sur la valeur au détail du secteur. Tout récemment, Agriculture et Agroalimentaire Canada a retenu les services d'un ex-président de Canadian Organic Growers pour essayer d'obtenir les données, et le contrat vient d'arriver à échéance, le 31 mars. Je leur suis très reconnaissante de me permettre de vous présenter ces données préliminaires. Elles n'ont pas encore été publiées officiellement.

Ce que vous avez devant vous est extrait d'un rapport préparé à l'intention d'Agriculture Canada. Je vais vous l'expliquer. Certaines données manquent encore. Le rapport insiste sur la nécessité de recueillir d'autres données, et nous espérons que, à l'avenir, Statistique Canada essaiera de recueillir des statistiques aussi détaillées que pour l'agriculture conventionnelle. Cela serait vraiment très utile à notre industrie.

Nous recueillons actuellement des données parce que nous sommes sur le point d'avoir un règlement national. Ces données serviront de référence. Nous espérons qu'avec un règlement, nous pourrions observer une accélération du développement du secteur. Cela nous permettra de mesurer les progrès. C'est une première tentative pour essayer d'obtenir des données concrètes. Canadian Organic Growers tient des statistiques sur les producteurs depuis 1992, mais il est certain que nous n'avons jamais recueilli les données détaillées du genre de celles que contient ce rapport.

Le premier graphique montre la ventilation des petites, moyennes et grandes exploitations de tout le pays. Vous voyez un total de 3 100 exploitations «certifiées bio». Je ne parle ici que des producteurs dont les méthodes de culture ont été attestées comme étant biologiques. Ce processus prend trois ans et il reste encore, après cela, à passer par un processus rigoureux de suivi pour obtenir la certification. Nous pensons qu'il y a au moins dix fois plus de cultivateurs qui pratiquent les techniques de culture biologique dans le pays, et environ 250 d'entre eux sont actuellement en train de passer par ce processus de transition de trois ans. Dans toutes ces données que je vais présenter, je ne parle pas de ces gens-là; je ne parle que de ceux qui ont déjà achevé le processus qui dure trois ans et qui ont obtenu cette certification. Il y en a 3 100 dans tout le pays.

Les principaux endroits où nous avons des exploitations bio sont la Saskatchewan, l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique. Vous pouvez le voir sur le graphique. On a observé une croissance régulière du nombre d'exploitations bio depuis le

That is the second figure on the first page. You can see that we are now levelling off. For a while, the growth curve was fairly steep. We are now at 3,100, but last year we were 3,120. We are not sure if this levelling is a result of some faulty data we received from Ontario or whether many farmers are opting out of certification. We do not think people are stopping the use of organic techniques, but they may be opting out of certification because they do not see the market benefits. Take that for what it is worth.

In terms of acreage and production value, which is on the next page, the first chart at the top, close to 1 million acres of land are under organic certification. Another 295,000 acres are considered organic, including rangeland, Crown land, natural and wild areas, many of the maple syrup plantations, and land used for wild crafting.

The value of the farm production is incredibly difficult to estimate, but we think, using the best data available, that it is in the ballpark of \$170 million.

Our largest export organic crop is the same as conventional agriculture; it is wheat. The graph on the second to last page shows the increase in wheat production since 1992. This is organic wheat production. We have seen a five-fold increase. It is now worth about \$18 million a year, and the industry right now believes that this export market is in jeopardy because of the potential introduction of genetically modified wheat in this country. We have lots of evidence to suggest that these numbers will crash if the government licences Monsanto's Roundup Ready wheat. The second most valuable commodity in organics is flax.

There were very few data to draw conclusions on imports here. Not many of the respondents actually filled out the forms, so the data are tentative. We do know that imports are about \$82 million worth of organic grocery products, around \$74 million in fresh produce and \$7 million in organic coffee. Much of this produce comes from the U.S.

Canadian market share in our industry is very variable depending on the commodity. In the dairy sector, for example, Canadians have 90 per cent market share, but when you look at organic groceries and organic produce, this decreases to 10 per cent and 22 per cent of market share. Most of this is being filled by U.S. imports.

You can see from this picture that the number of our farms is decreasing and consumer demand for organic food is increasing. We think that consumer demand is increasing by about 20 per cent per year. That is what the industry is telling us. A huge gap is developing, and that gap is being met by foreign imports. That does very little for the

début de la cueillette des données, en 1992. C'est le deuxième chiffre, à la deuxième page. Vous pouvez voir que nous atteignons un palier. Pendant un certain temps, la courbe de croissance était assez abrupte. Nous avons atteint la chiffre de 3 100 exploitations, mais l'année dernière, nous étions 3 120. Nous ne sommes pas sûrs que ce plafonnement soit attribuable à des données erronées que nous avons reçues de l'Ontario, ou si de nombreuses exploitations décident de renoncer à la certification. Nous ne pensons pas que les gens renoncent à la culture biologique, mais peut-être choisissent-ils de renoncer à la certification parce qu'ils n'en voient pas les avantages commerciaux. Interprétez cela comme vous le voulez.

Pour ce qui est de la superficie et de la valeur de production, à la page suivante, le premier graphique au haut de la page indique que près d'un million d'acres de terre ont la certification de culture biologique. En plus de cela, 295 000 acres sont considérées biologiques, qui englobent les grands pâturages libres, les terres de la Couronne, les zones naturelles et sauvages, un grand nombre d'érablières et des terres servant aux cultures sauvages.

La valeur de la production agricole est terriblement difficile à estimer, mais nous pensons, d'après les meilleures données dont nous disposons, que c'est de l'ordre de 170 millions de dollars.

Notre principale culture biologique destinée à l'exportation est la même qu'en agriculture conventionnelle; c'est le blé. Le graphique de l'avant dernière page illustre la hausse de la production de blé depuis 1992. C'est la production de blé bio. Elle a quintuplé. Elle vaut maintenant 18 millions de dollars par année, et l'industrie, actuellement, pense que ce marché de l'exportation est menacé par l'introduction potentielle de blé génétiquement modifié au pays. Beaucoup de données donnent à craindre un effondrement de ces chiffres si le gouvernement accorde un permis au blé Roundup Ready de Monsanto. Le deuxième produit le plus précieux, en culture biologique, est le lin.

On a trouvé très peu de données permettant de tirer des conclusions sur les importations ici. Très peu de répondants ont rempli les formules, donc, les données sont provisoires. Nous savons toutefois que les importations sont de l'ordre de 82 millions de dollars en produits biologiques d'épicerie, d'environ 74 millions de dollars en produits frais et 7 millions en café biologique. Ces produits proviennent en bonne partie des États-Unis.

La part du marché canadien dans notre industrie est très variable, selon le produit. Dans le secteur laitier, par exemple, les Canadiens ont 90 p. 100 du marché, mais si on regarde les produits biologiques d'épicerie et du potager, c'est 10 p. 100 et 22 p. 100, respectivement, de la part du marché. Le reste de ces produits vient, pour la plupart, des États-Unis.

Vous pouvez voir, d'après ces graphiques, que le nombre de nos exploitations est en baisse, et la demande des consommateurs pour des aliments biologiques est en hausse. Nous pensons que la demande des consommateurs augmente d'environ 20 p. 100 par année. C'est ce que nous dit l'industrie. Un énorme écart est en train de se créer, lequel est comblé par les importations de

Canadian economy. We are hoping that we can increase the number of Canadian producers who are farming under organic systems.

Mr. Tom Manley, Chair of the Ottawa Chapter, Canadian Organic Growers: I am from just south of Ottawa, Eastern Ontario. I grew up on a farm converted to organic production in 1988 by my parents. I am now owner of an organic farm service and supply business here in eastern Ontario, serving organic farmers throughout the eastern part of central Ontario and western Quebec.

I wish to carry on with a sentence that Ms. Telford concluded with, that organic production in Canada seems to be at a standstill while imports are increasing. Why is that?

You would think that if farmers will believe the value to farmers, consumers and the demand for organic food, why are they not converting to organic production much more readily? There are reasons they are not. These reasons are summarized in the two pages you have beside you.

The statistics as well as my personal anecdotal observations in addition to the anecdotal evidence from other people in the sector confirms that organic production has reached a plateau.

Any new farmers coming into the sector are replacing farmers who are retiring or who have left certified organic production. Any actual increase in acreage is the result of current organic farmers completing the transition of their last acres or growing their operation with purchases or rentals of further acres.

Why are they not converting more quickly? I make presentations regularly to conventional farmers giving them the story and the reasons are consistent. There is the question of perception. Conventional farmers largely perceive that organic farming is still a niche and still very marginal. This perception is confirmed by a systematic avoidance of the word "organic" by academia, institutions and government at all levels. There is a systematic avoidance of the word "organic" in policies, budgets, staffing, declarations or communications. When a minister of agriculture talks about agriculture, they rarely if ever use the word "organic." Thus, farmers conclude that if our leaders are not using the word it does not exist, for all intents and purposes.

Farmers perceive that organic cannot succeed, that weeds will overtake the fields, that animals will get sick and die and that yields will drop significantly. This perception persists because governments, institutions, academia and extension services are not out there giving the story. They are not out there using success cases and presenting those success cases to the farmers. The

l'étranger. C'est très peu rentable pour l'économie canadienne. Nous espérons pouvoir augmenter le nombre de producteurs canadiens qui emploient des techniques de culture biologique.

M. Tom Manley, président de la section régionale d'Ottawa, Canadian Organic Growers: Je viens du sud d'Ottawa, à l'est de l'Ontario. J'ai grandi sur une ferme convertie à la production biologique en 1988 par mes parents. Je suis maintenant propriétaire d'un service d'exploitation et d'approvisionnement en produits biologiques ici, dans l'est de l'Ontario, qui dessert des exploitations de toutes les régions de l'Est et du Centre de l'Ontario et de l'Ouest du Québec.

J'aimerais poursuivre sur une phrase de la conclusion de Mme Telford, soit que la production biologique au Canada semble s'être immobilisée alors que les importations sont en hausse. Pourquoi cela?

On pourrait penser que, si ces agriculteurs peuvent croire dans la valeur, pour les agriculteurs, les consommateurs et la demande, des aliments biologiques, pourquoi ne se convertissent-ils pas à la production biologique beaucoup plus rapidement? Il y a des raisons à cela. Ces raisons sont résumées dans les deux pages que vous avez près de vous.

Les statistiques, et mes propres observations, outre les données non scientifiques obtenues d'autres personnes du secteur, confirment que la production biologique a atteint un palier.

Tout nouvel agriculteur qui arrive dans le secteur remplace ceux qui s'en sont retirés, ou qui ont renoncé à la production de produits biologiques certifiés. Toute augmentation réelle de la superficie est le résultat de l'aboutissement de la transition de leurs dernières acres de terrain par les agriculteurs biologiques actuels, ou qui augmentent leurs exploitations en achetant ou en louant d'autres terres.

Pourquoi la conversion ne se fait-elle pas plus rapidement? Je présente des allocutions régulièrement devant des agriculteurs conventionnels et je leur dis toujours la même histoire et les raisons sont toujours les mêmes. Il y a la question de la perception. Les agriculteurs conventionnels ont largement l'impression que la culture biologique est encore un créneau, encore une culture très marginale. Cette perception est confirmée par l'évitement systématique du terme «biologique» par les universités, les institutions et les gouvernements, à tous les niveaux. On évite systématiquement d'employer le terme «biologique» dans les politiques, les budgets, la dotation, les déclarations et les communications. Lorsqu'un ministre de l'Agriculture parle d'agriculture, il emploie rarement, sinon jamais, ce terme de «biologique». Ainsi, les agriculteurs concluent que si nos dirigeants n'emploient pas ce mot, il n'existe pas, à toutes fins pratiques.

Les agriculteurs ont l'impression que la culture biologique ne peut pas réussir, que les mauvaises herbes vont envahir les cultures, que les animaux deviendront malades et mourront et que les récoltes seront amplement diminuées. Cette perception persiste parce que les gouvernements, les institutions, les universités et les Services de vulgarisation ne sortent pas de leurs bureaux pour

farmers are not getting — other than from biased people like ourselves — the story that organics will succeed. There is no one out there giving validity to the claims being made.

Organic yields are lower than conventional yields, only confirming the perception. However, we must understand that organic yields are largely low because of our transition situation. While it takes three years to certify that a farmer is organic, it takes many years for a farm to master methods. During that interim period, yields will be lower either from animal or crop production. Until the farmer masters those organic techniques and rebalances the soil and minerals and gets a good biological system working, those yields will take years to recover. That transition period confirms to conventional farmers that yields are low.

Farmers must understand that it requires a combination of lower yields, higher sales prices and reduced input costs to deliver a better bottom line.

Farmers do not have confidence in the sustainability of organic premium prices. Currently, at the farm gate, prices range from 50 to 100 per cent premium over conventional equivalency. The farmers believe that if there is a large movement to organic production, supply will overlap demand and prices will drop. That is a fair statement and a valid concern. Stories out of Europe have confirmed this. Farmers must understand that there is more to organic farming than a premium price.

Some studies I have read suggested that organic farms would remain more profitable even if they were selling their products at conventional prices. The point is that conventional farmers, by reducing input costs and maintaining their yields through proven organic practices and selling at conventional prices can still improve their bottom line.

Organic farming is knowledge and management-intensive. Anyone can hire a local service company and spray the field, but it takes a real farmer to understand crop rotations, life cycles of pests, weed avoidance and so on. Farmers are busy people. Many farmers, as we know in Canada's current farm environment, are working off-farm to supplement their income. Intensive management, the learning curve and the labour involved are just out of reach for all those farms. They are avoiding organic because they do not have time for it; I hear that regularly.

remettre les pendules à l'heure. Ils ne font pas d'effort pour souligner les histoires de réussite et les présenter aux agriculteurs. Les agriculteurs n'entendent pas — à part de gens partiels comme nous-mêmes — de confirmation que la culture biologique peut réussir. Il n'y a personne pour valider les déclarations qui sont faites.

Les récoltes biologiques sont inférieures aux récoltes conventionnelles, ce qui ne fait que confirmer les perceptions. Cependant, nous devons comprendre que si elles sont inférieures, c'est largement attribuable à la situation de transition. Alors qu'il faut trois ans pour certifier qu'un agriculteur a des cultures biologiques, il faut de nombreuses années pour qu'une exploitation maîtrise les méthodes. Pendant cette période transitoire, les récoltes sont inférieures, que ce soit pour la production d'animaux ou de cultures. Tant que l'exploitant n'aura pas maîtrisé ces techniques biologiques, rééquilibré les sols et minéraux et créé un bon système biologique qui fonctionne bien, ces récoltes mettront des années à se rétablir. Cette période de transition confirme aux agriculteurs conventionnels que le rendement est plus faible.

Les agriculteurs doivent comprendre qu'il faut une combinaison de rendement inférieur et de prix de vente supérieur, avec des coûts réduits des facteurs de production pour obtenir, en bout de ligne, un résultat supérieur.

Les agriculteurs ne croient pas dans la durabilité des prix supérieurs des produits biologiques. Actuellement, les prix à la production sont supérieurs de 50 à 100 p. 100 à l'équivalent conventionnel. Les agriculteurs sont convaincus que s'il y a vaste mouvement vers la production biologique, l'approvisionnement dépassera la demande, et les prix tomberont. C'est une préoccupation justifiée. Des situations survenues en Europe peuvent le confirmer. Les agriculteurs doivent comprendre que la culture biologique, c'est plus que seulement le coût de production.

J'ai lu certaines études qui laissent entendre que les exploitations biologiques seraient plus rentables même si elles vendaient leurs produits aux prix conventionnels. Le fait est que les agriculteurs conventionnels, en réduisant les coûts de production et en maintenant le rendement avec des pratiques de culture biologique éprouvées et en vendant aux prix conventionnels, peuvent encore améliorer leur bilan net.

La culture biologique est axée sur le savoir et la gestion. N'importe qui peut embaucher une compagnie locale de services et pulvériser les champs, mais il faut un véritable agriculteur pour comprendre la rotation des cultures, les cycles de vie des parasites, l'évitement des mauvaises herbes, et cetera. Les cultivateurs sont des gens très occupés. De nombreux agriculteurs, nous le savons dans le contexte actuel des fermes au Canada, doivent travailler hors de la ferme pour faire l'appoint de leurs revenus. Une gestion intensive, la courbe d'apprentissage et le travail qui sont nécessaires sont carrément hors de portée de tous ces gens. Ils évitent la culture biologique parce qu'ils n'ont pas le temps de s'y attarder; j'entends cela régulièrement.

No one is marketing or supporting organic farmers. Sector associations, such as Canadian Organic Growers rely largely on volunteers are stretched to the limit. We do not have the capability to reach out to farmers, to market organics and to support them in their transition and in their very steep learning curve. With governments pulling out of extension services, governments are leaving it to the private sector to fill in the gap to provide education and support to farmers in general. When the private sector provides support to a farmer, it comes with a product to sell: a fertilizer, a pesticide, a genetically-modified seed or a production contract. That is how they are providing their extension services. The price is free, but the product costs a premium.

In organic agriculture, the very definition means low input. If the organic farmer does not buy a product, how will someone provide them with information and support? Organic farmers are not buying enough stuff to be able to finance the education support that is required in a steep learning curve.

The current commodity system in Canada is structurally designed against the core values of organic farming. Canada's production management is largely designed around commodity silos. Each commodity association, the corn growers, the soybean growers, the cattleman's association all drive for increased production of their commodity at the expense of every other commodity. There are a limited number of acres. If I am going to produce corn, I cannot produce soybeans and so forth.

Each commodity with wild mono-crop comes with its own line of inputs, supply management system, integrated markets, and policies and extension efforts on silos. On the contrary, organic agriculture requires integrated long-term crop rotations, integrated crops and livestock systems, diverse and direct marketing systems, seasonal production, volume-adapted production, occasional production and so on. Organic agriculture cannot fit into the commodity-managed structures in the current silos. There is a disconnect.

Supply management, as it is currently structured, although I am personally in favour of its intentions, hinders the arrival of new organic farmers.

There are two ways to increase organic farming. First, convert current farms to organic production, but they are hindered, as I have just explained. Second, welcome the new generation of farmers. These are the sons and daughters of current farmers and also people adopting farming as a new career as a young person or as a career shift at mid-life. These people are growing farms from small to larger scales. Fifty-four per cent of farms in Canada earn less than \$50,000 gross annual sales. These small farms cannot afford to get into supply-managed systems because

Personne ne commercialise ni n'appuie les agriculteurs biologiques. Les associations du secteur, comme Canadian Organic Growers, dépendent largement de bénévoles et sont grevées jusqu'à la limite. Nous n'avons pas les moyens d'approcher les agriculteurs, de mettre en marché les produits biologiques et de les appuyer dans la transition et leur courbe d'apprentissage très abrupte. Alors que les gouvernements se retirent des services de vulgarisation, ils comptent sur le secteur privé pour combler le manque et fournir soutien et éducation aux agriculteurs en général. Lorsque le secteur privé offre un soutien à un agriculteur, c'est parce qu'il a un produit à vendre: un engrais, un produit antiparasitaire, une semence génétiquement modifiée ou un contrat de production. C'est pour cela qu'ils fournissent des services de vulgarisation. C'est gratuit, mais le produit a un prix.

En agriculture biologique, la définition même du produit signifie peu de facteurs de production. Si le cultivateur biologique n'achète pas un produit, comment peut-on lui fournir de l'information et du soutien? Les agriculteurs biologiques n'achètent pas assez de produits pour pouvoir financer le soutien à l'éducation qui est nécessaire lorsque la courbe d'apprentissage est abrupte.

Le système agricole actuel du Canada est, de par sa structure, conçu pour aller à l'encontre des valeurs fondamentales de la culture biologique. La gestion de la production, au Canada, est largement conçue autour de silos de produits agricoles. Toute association agricole, les cultivateurs de maïs, les cultivateurs de soja, l'Association des éleveurs bovins, sont tous en faveur d'une production accrue de leurs produits, aux dépens de tout autre produit. La superficie disponible est limitée. Si je dois produire du maïs, je ne peux pas produire du soja, et toutes sortes d'autres choses.

Chaque produit, avec la monoculture spontanée, vient avec sa propre série de facteurs de production, son système de gestion de l'approvisionnement, ses marchés intégrés, et ses politiques et efforts de vulgarisation sur les silos. Tout au contraire, la culture biologique exige la rotation intégrée des cultures à long terme, des systèmes intégrés de culture et de d'élevage, des systèmes diversifiés et de marketing direct, une production saisonnière, une production adaptée au volume, une production occasionnelle, et cetera. L'agriculture biologique ne peut pas s'insérer dans les structures de gestion des produits et les silos actuels. Il y a déconnexion.

La gestion de l'approvisionnement, telle qu'elle est actuellement structurée, bien que j'appuie personnellement ses intentions, fait obstacle à l'arrivée de nouveaux agriculteurs biologiques.

Il y a deux façons d'augmenter la culture biologique. Tout d'abord, il faut convertir les exploitations actuelles à la production biologique, mais il y a des obstacles, comme je viens de l'expliquer. Deuxièmement, il faut accueillir la nouvelle génération d'agriculteurs. Ce sont les fils et les filles d'agriculteurs actuels, et aussi des gens qui adoptent l'agriculture comme nouvelle carrière, que ce soit des jeunes personnes ou des gens d'âge moyen qui veulent changer d'orientation. Ces gens-là créent des petites et des grandes

of the cost of quota and the first steppingstone to get into quotas requires such large herds and flocks that they cannot afford the capital required.

Supply management is maintaining the status quo with consolidation and keeping organic and all new farmers out of the system of eggs, milk, chicken and turkey. There is a severe lack of adapted and appropriately sized distribution and processing systems in Canada for small and organic farms. Even large organic farms are widely diversified. They have multiple products and small quantities. However, through consolidation in agri-business in Canada over the last decades, this has caused the closure of many small, community-based slaughterhouses, cheese factories and vegetable packing plants.

Organic farmers, being small or at least diversified, do not have the outlets necessary other than their own farm stores, which are few and far between, to sell their volume that is seasonally adapted, species- or variety-adapted and is seasonal in some cases.

Our system of agriculture in Canada today is against organic farming and, in fact, small farms in general. For that reason, it is difficult to get conventional farmers to switch and even more difficult to invite new farmers into the stream.

The Deputy Chairman: Thank you very much. We will begin with questions.

Senator Gustafson is from Saskatchewan and I am from Alberta. We have been on this committee since we were children, it seems, and we have travelled a lot across the country on a variety of farm issues. We have very often heard presentations on organic farming, presentations filled with pride and eagerness, as well as the frustration that we hear from you today.

On the federal side, I gather that there are two or three areas of major concern to you. One is the national regulations, and you mentioned they might take a year to implement. Is that an unreasonable time?

The second concern is with regard to communicating what you are doing and why it is beneficial to Canadians. Are you seeking assistance from the federal government on that issue?

exploitations. Cinquante-quatre pour cent des exploitations, au Canada, rapportent moins de 50 000 \$ de ventes brutes. Ces petites exploitations ne peuvent pas se permettre d'accéder aux systèmes de gestion des approvisionnements à cause des coûts des quotas et la première étape, pour accéder aux quotas, exige des troupeaux de telle ampleur qu'ils ne peuvent pas obtenir le capital nécessaire.

La gestion de l'approvisionnement préserve la situation actuelle en regroupant et en tenant à l'écart les agriculteurs biologiques et tous les nouveaux producteurs hors du réseau de production d'oeufs, de lait, de poulets et de dindes. On constate un grave manque de mécanismes adaptés et d'envergure appropriée de traitement et de distribution, au Canada, pour les petites exploitations et les exploitations biologiques. Même les grandes exploitations biologiques sont largement diversifiées. Elles ont de multiples produits, et des petites quantités. Cependant, les regroupements, dans le secteur agricole, au Canada, depuis quelques dizaines d'années, ont entraîné la clôture de nombreux abattoirs, fromageries et usines d'emballage de légumes communautaires, de modeste envergure.

Les agriculteurs biologiques, étant modestes, ou du moins diversifiés, n'ont pas les points de vente nécessaires, à part leurs propres boutiques de ferme, qui sont rares et éloignées les unes des autres, pour vendre un volume de production qui soit adapté aux saisons, aux espèces ou à la variété, et qui est saisonnier dans certains cas.

Notre système agricole, au Canada, de nos jours, est contre la culture biologique et, de fait, contre les petites exploitations agricoles en général. Pour cette raison, il est difficile d'amener les agriculteurs conventionnels à changer de domaine, et encore plus difficile d'inviter de nouveaux agriculteurs à entrer dans le mouvement.

La vice-présidente: Merci beaucoup, nous allons commencer avec les questions.

Le sénateur Gustafson vient de la Saskatchewan, et je viens de l'Alberta. Nous siégeons à ce comité depuis notre enfance, nous semble-t-il, et nous avons beaucoup sillonné le pays, pour étudier diverses questions touchant les exploitations agricoles. Nous avons très souvent entendu des présentations sur la culture biologique, des présentations remplies d'orgueil et d'enthousiasme, mais aussi de la frustration que nous entendons dans votre voix aujourd'hui.

Du côté fédéral, à ce que je comprends, il y a deux ou trois grands éléments de préoccupation pour vous. L'un est celui du règlement national, et vous avez dit qu'il pourrait prendre un an à entrer en vigueur. Est-ce un délai déraisonnable?

Le deuxième élément concerne la communication de ce que vous faites, et des raisons qui font que c'est avantageux pour les Canadiens. Est-ce que vous souhaitez obtenir l'aide du gouvernement fédéral pour cela?

The dip we see on the chart to which you directed us is not that large, but then the industry is not that large. Do you see that dip as a significant indicator of people not coming into organic farming, for the variety of reasons you have given, or others dropping out, or is it just a bit of a slowdown in organization?

Ms. Gibson: With regard to the timeline for regulation, we have been pleased to work in cooperation with the Canadian Food Inspection Agency and Agriculture and Agri-food Canada in developing this regulatory process assessment and getting feedback quite broadly from across the country in a series of hearings that have been held.

We think that once we have support in principle from the president of CFIA and the Minister of Agriculture, a timeline of one year to implement the regulation is quite appropriate. Under the Canada Agricultural Products Act we already have legislation under which it would fall. We would only need to specify a regulation under that act, and I have been assured that a year would be realistic, which would fit in with our need to meet some of the timelines of our international trading partners, like the European Union, who want a national system because they want to deal directly with governments rather than with specific independent certification bodies, over 25 of which function in Canada. They want a national system.

The Deputy Chairman: Have you had an opportunity to talk to the Minister of Agriculture directly?

Ms. Gibson: I believe our presentation is being put to him on April 29.

With regard to your next point about federal support for communication, in my presentation I said that it is important that we receive federal support, especially for an organic supervisory body. Factions have developed across the country and there are difficulties in having solid provincial communication. Only two provinces have provincial associations that communicate effectively with all their organic farmers. We desperately need communication support primarily. Because we have been relying on volunteerism, the degree of effectiveness and, to be frank, professionalism in communication is not the best. Many of the volunteers are dedicated farm families that have been involved in this for the last 10 years, but their skills are primarily in production, not necessarily in communication. That has been a distinct drawback. We need staffing to coordinate communication within regions and nationally so that we can all work together to develop and present a unified position, not only to our federal government but also to our international trading partners.

La chute que nous voyons sur le graphique que vous nous avez présenté n'est pas si abrupte, mais encore, l'industrie n'est pas si grande non plus. Voyez-vous dans cette chute un indicateur révélateur du fait que les gens n'adoptent pas la culture biologique, pour les diverses raisons que vous avez exposées, ou que d'autres l'abandonnent, ou n'est-ce tout simplement qu'un ralentissement dans l'organisation?

Mme Gibson: En ce qui concerne l'entrée en vigueur du règlement, nous avons eu le bonheur collaborer avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments et Agriculture et Agroalimentaire Canada à la conception de cette méthode d'évaluation du processus réglementaire et pour obtenir une rétroaction assez vaste dans tout le pays, dans le cadre d'une série d'audiences qui ont eu lieu.

Nous pensons qu'une fois que nous aurons obtenu le soutien de principe du président de l'ACIA et du ministre de l'Agriculture, un délai d'un an pour l'entrée en vigueur du règlement est tout à fait raisonnable. Avec la Loi sur les produits agricoles au Canada, il existe déjà une loi à laquelle il serait intégré. Nous n'aurions besoin que de préciser un règlement d'application de cette loi, et on m'a assuré qu'une année serait réaliste, ce qui correspondrait à nos besoins pour satisfaire certaines échéances de nos partenaires commerciaux et internationaux. L'Union européenne, par exemple, veut un système national parce qu'elle veut traiter directement avec les gouvernements plutôt qu'avec des organes indépendants spécifiques de certification, dont plus de 25 existent au Canada. Ils veulent un réseau national.

La vice-présidente: Avez-vous eu l'occasion de vous entretenir directement avec le ministre de l'Agriculture?

Mme Gibson: Je pense que nous devons lui faire une présentation le 29 avril.

En ce qui concerne le deuxième élément dont vous avez parlé, sur le soutien fédéral des communications, dans ma présentation, j'ai dit qu'il est important que nous ayons un soutien fédéral, particulièrement en ce qui concerne un organe de supervision de la production biologique. Des sections locales ont été créées dans tout le pays, et on éprouve des difficultés à avoir une solide communication entre provinces. Seulement deux provinces ont des associations provinciales qui communiquent efficacement avec tous leurs agriculteurs biologiques. Nous avons désespérément besoin d'un soutien de la communication, en premier lieu. Comme nous avons été tributaires du bénévolat, le degré d'efficacité et, pour être franche, de professionnalisme dans la communication n'est pas des meilleurs. Bon nombre de bénévoles sont des familles dévouées d'agriculteurs qui participent à tout cela depuis au moins 10 ans, mais leurs compétences sont surtout en matière de production, pas nécessairement de communication. Cela s'est avéré un gros handicap. Il nous faut du personnel pour coordonner les communications dans les régions et à l'échelle nationale, pour pouvoir travailler de concert à définir et afficher une position unifiée, non pas seulement devant notre gouvernement fédéral, mais aussi devant nos partenaires commerciaux internationaux.

With regard to whether the dip is significant, I believe it reflects intense frustration with the certification process, which can be very time consuming. Skilled and dedicated organic farm families have told me that filling out their certification forms has taken them between nine and 12 hours. That paperwork is very important because it gives consumers the gate-to-plate audit trail they are asking for. They want to know where their food has been and what it has been in contact with, which requires a great deal of record keeping by the farm families, and that is a skill that many of them are challenged by.

Organizations such as ours are looking for ways to help these farm families develop the skills of record keeping and application making, and of streamlining the applications so that they are not so onerous.

Those farmers are still practising organic methods, but they are not necessarily going through the certification process because of the difficulties they have with the bureaucracy.

Mr. Manley: With regard to the plateauing of the growth of production, I have been in business serving organic farmers for seven years. In the first few years, I saw new people in my store weekly asking questions about organic farming. They wanted to know how to get certificated, how to convert and where the markets are. However, in the last two years, there has been only a trickle of new faces, and of the people I saw in the previous years, not a large number actually converted. There are not a lot of new candidates at the gate waiting to certify.

Senator Gustafson: I am quite familiar with organic farming. A neighbour who farms right beside my land farms organically. He sent me a letter this spring stating what land was going to be organically farmed. That is fair ball and is part of the certification program, I understand. There are two other organic farmers not far from my land.

In Saskatchewan, many farmers who have been small grain producers or cattle producers find it very easy to get into the organic program because they have not used a great amount of fertilizer, if any. They have not used a lot of sprays because they were in summer fallow and so on.

I believe that the positive side of organic farming is environmental. Organic farmers have a lot to offer Canadians in that regard. On the other side, you are up against some very difficult situations. You mentioned the supply management problem. I do not know how you will overcome that difficulty. You did not mention the Canadian Wheat Board. Monsanto and the big fertilizer companies of the world will not support you. How will you overcome these challenges?

Mr. Manley: We are overcoming them. Despite us, who is doing it, the consumer. Only 2 per cent of the population are farmers. The other 98 per cent are buying food. Statistics and

Pour ce qui est de dire si la chute est vraiment grande, je pense qu'elle reflète l'intense frustration que suscite le processus de certification, qui peut être très chronophage. Des familles d'agriculteurs tout à fait compétentes qui se consacrent exclusivement à la culture biologique m'ont dit qu'il leur avait fallu de 9 à 12 heures pour remplir leurs formules de certification. Ces documents sont très importants, parce qu'ils constituent pour les consommateurs la piste de vérification de la ferme à l'assiette qu'ils exigent. Ils veulent savoir d'où viennent leurs aliments et ce avec quoi ils ont été en contact, ce qui exige la tenue de bien des registres pour les familles d'agriculteurs, et c'est une exigence qui pose des problèmes pour beaucoup.

Les organisations comme la nôtre cherchent des moyens d'aider ces familles d'agriculteurs à acquérir les compétences nécessaires à la tenue de registres et à la présentation de demandes, et aussi de simplifier les demandes pour qu'elles ne soient pas si exigeantes.

Ces agriculteurs pratiquent encore les méthodes biologiques, mais ils ne passent pas nécessairement par le processus de certification à cause de la difficulté que leur pose la bureaucratie.

M. Manley: En ce qui concerne le plafonnement de la croissance de la production, j'oeuvre dans les services aux agriculteurs biologiques depuis sept ans. Les premières années, j'ai vu des gens nouveaux toutes les semaines venir à ma boutique, poser des questions sur la culture biologique. Ils voulaient savoir comment on peut être certifié, comment on peut se convertir, et où sont les marchés. Cependant, depuis deux ans, je n'ai vu que quelques nouveaux visages, et de ceux que j'avais vus dans les années antérieures, quelques-uns seulement ont fait la conversion. Les candidats à la certification ne se bousculent pas aux portes.

Le sénateur Gustafson: Je connais très bien la culture biologique. J'ai un voisin, à côté de ma terre, qui pratique la culture biologique. Il m'a envoyé une lettre, ce printemps, pour dire qu'il allait convertir sa terre à la culture biologique. C'est de jeu et, à ce que je comprends, cela fait partie du programme de certification. Il y a deux autres agriculteurs biologiques pas loin de chez moi.

En Saskatchewan, de nombreux agriculteurs qui ont été des modestes producteurs de grain ou de bétail trouvent très facile d'adopter le programme biologique, parce qu'ils n'ont pas employé beaucoup d'engrais, si jamais ils en ont utilisé. Ils n'ont pas beaucoup pulvérisé de produits parce que leurs terres étaient en jachères, et cetera.

Je pense que l'aspect positif de la culture biologique, c'est l'environnement. Les agriculteurs biologiques ont beaucoup à offrir aux Canadiens à cet égard. De l'autre côté, vous vous butez à des situations très difficiles. Vous avez parlé du problème de gestion de l'approvisionnement. Je ne sais pas comment vous allez pouvoir surmonter cette difficulté. Vous n'avez pas parlé de la Commission canadienne du blé. Monsanto et les grandes compagnies d'engrais du monde ne vous appuieront pas. Comment allez-vous surmonter ces défis?

M. Manley: Nous les surmontons. Il n'y a pas que nous pour le faire, il y a aussi les consommateurs. Il n'y a que 2 p. 100 d'agriculteurs dans la population. Les 98 p. 100 restants achètent

surveys have consistently and repeatedly demonstrated that they want environmentally friendly food, farmer-friendly food, energy-friendly food and organic food. Farmers only have to make the decision to deliver it or not. Now, farmers are not necessarily delivering in the quantities we want because of the reasons I have explained. Despite Monsanto and our lack of resources, it is happening. It takes a little longer, that is all.

Senator Gustafson: It seems that government direction has been for larger farms. We see it in the chicken business in the valley, the large farms half of which Senator St. Germain is responsible for. That has been the trend: get bigger, buy more land, expand and then go broke.

Now we are hearing voices to the opposite, but they are not strong yet. I was reading some in the *National Post* yesterday from Ontario farmers who are saying certain things that are quite striking. These forces are saying, if we went completely to organic farming the world would starve. What do you say to that?

Ms. Gibson: I am pleased to say no, definitely not. I think people who have been privileged enough to have access to a wide range of information see that our hunger problems are primarily distribution problems, not production problems. As Mr. Manley mentioned earlier, once a farm is fully in organic production often the diversity of life in the soil stabilizes yields so that during droughts, and one of the reasons I believe that the Saskatchewan numbers have stayed high, organic farming will out-yield conventional farming because there is more organic matter in the soil holding on to that precious moisture. There is more diversity of life.

I use the analogy in many of my classes and in talking with the farm families that I have the privilege to visit that when we are under stress, we need the support of our communities and our families and a range of supports. When the plants are under stress, when crops are under stress, if there is a range of micro-organisms in the soil and a diversity of crops in the rotation, that diversity supports their life and health. Under adverse conditions, organic farming regularly out-yields conventional farming. Given global warming and the bizarre weather events around the world, I think organic farming will increasingly prove that it is a more stable form of agriculture. It is the form of agriculture that fed us up until 60 years ago. I think if we go back to not pushing nature, to just push mono-crops — nowhere in nature do we see mono-crops; we see integrated diverse communities — that is what organic farm families are striving to create. That is why they have a diversity of crops: livestock, grain crops, pulses and vegetables. That diversity brings strength and stability.

des aliments. Les statistiques et les sondages ont toujours, et à maintes reprises, conclu qu'ils veulent des aliments respectueux de l'environnement, de l'agriculteur, de l'énergie, des aliments biologiques. Les agriculteurs n'ont à décider de les produire ou non. Maintenant, les agriculteurs ne les produisent pas nécessairement dans les quantités que nous voulons, pour les raisons que j'ai expliquées. En dépit de Monsanto et de l'absence de ressources, c'est cela, la situation. Cela prend un peu plus de temps, c'est tout.

Le sénateur Gustafson: Il semble que le gouvernement s'oriente vers les exploitations de plus grande envergure. Nous le constatons dans le domaine de la volaille, dans la vallée, les grandes fermes dont la moitié sont le fruit des travaux du sénateur St. Germain. C'est cela, la tendance. Achetez plus gros, achetez plus de terres, grandissez, et faite faillite.

Maintenant, nous entendons des voix plaidant le contraire, mais elles ne sont pas encore très fortes. Je lisais, hier, dans le *National Post*, un article sur les agriculteurs de l'Ontario qui disent certaines choses qui sont tout à fait saisissantes. Ces forces disent, si nous ne faisons que de la culture biologique, le monde mourrait de faim. Qu'avez-vous à répondre à cela?

Mme Gibson: Je suis heureuse de pouvoir dire que non, absolument pas. Je pense que les gens qui ont été assez privilégiés pour avoir accès à un large éventail d'informations savent que nos problèmes de famine sont principalement attribuables à des problèmes de distribution, et non pas de production. Comme le disait M. Manley tout à l'heure, une fois qu'une exploitation agricole est pleinement biologique, souvent, la diversité des organismes dans le sol stabilise le rendement, ce qui fait que, pendant les sécheresses, et c'est l'une des raisons pour lesquelles je pense que les chiffres de la Saskatchewan sont restés assez élevés, les cultures biologiques auront un rendement supérieur aux cultures conventionnelles, parce qu'il y a plus de matières biologiques dans le sol pour préserver cette précieuse humidité. Il y a une plus grande diversité d'organismes.

J'emploie souvent une analogie dans mes cours, et lorsque je parle aux familles d'agriculteurs à qui j'ai le privilège de rendre visite. Lorsque nous sommes stressés, nous avons besoin du soutien de nos communautés et de nos familles, et d'une gamme de mesures d'appui. Lorsque les plantes sont stressées, quand les cultures sont stressées, s'il y a une diversité de micro-organismes dans le sol et une diversité de cultures dans la rotation, cette diversité soutient la vie et la santé. Dans un contexte d'adversité, la culture biologique a régulièrement un rendement supérieur à la culture conventionnelle. Étant donné le réchauffement de la planète et les événements climatiques bizarres qui surviennent dans le monde, je pense que la culture organique démontrera de plus en plus que c'est une forme plus stable d'agriculture. C'est la forme d'agriculture qui nous a nourris jusqu'à il y a une soixantaine d'années. Je pense que si nous revenons et cessons de pousser la nature, si nous cessons de pousser la monoculture — nulle part, dans la nature, nous ne voyons de monoculture; nous voyons des communautés diversifiées et intégrées — c'est ce que les familles d'agriculteurs biologiques s'efforcent de créer. C'est pourquoi ils ont une

The consumers are more and more — Mr. Manley's point was well made — asking for that stability. We want food security. Many are living in a very insecure world in many ways. If they know the farm families from which their food is coming and they know it is local production for local consumption that speaks to us at a very deep level.

Ms. Telford: In the conventional system, during the green revolution, we saw yields go up exponentially over the last 30 years. Now, they are dropping off. We think this might be because the soil is becoming depleted in many parts of the world. Some land is now out of production whereas in organic systems, as Mr. Manley said, we are seeing increasing yields as people learn how to farm organically. We are on the steep part of the curve and they are levelling out. The question is, will we ever make up those yields and I think the point made by Ms. Gibson is probably correct. It does not matter in that the problem is more about poverty and food distribution than lack of food in the world.

Senator Gustafson: I had the opportunity of chairing a committee that studied the drought situation in Western Canada. What you say is absolutely true. We have seen it again this year with dry crops in Saskatchewan. The soil has a way of protecting itself. In these dry years, in fact, it produced what we call kochia weed, which only grows in drought, but the farmers fed their cattle on that. That was the experience of my youngest son this year. He got 200 to 300 bales of this weed and fed the cattle all winter and nothing else grew. I agree with that.

The Deputy Chairman: Senator Gustafson mentioned the kochia weed. About two summers ago in the drought in Alberta, even that was dying on the hills of the cattle farms.

Mr. Manley, your spirit of hope and enthusiasm I know is reflected in some of the outlets here in Ottawa even. I know one that I go to, Herb and Spice, has dramatically increased the variety it has to offer and it is certainly being purchased. Hope is there.

Senator Callbeck: I have a couple of questions. One is on your organization and the other one pertains to my own province of Prince Edward Island and an article that appeared in the local press recently.

You mention you have 1,600 members and 14 chapters. How is your association funded? Is there a chapter in every province?

diversité de cultures: l'élevage du bétail, des céréales, des légumineuses et des légumes. Cette diversité est source de force et de stabilité.

Les consommateurs, de plus en plus — M. Manley le disait bien — exigent cette stabilité. Nous voulons la sécurité alimentaire. Il y en a beaucoup qui vivent dans un monde très peu sûr, à bien des égards. S'ils connaissent les familles d'agriculteurs qui produisent leurs aliments et s'ils savent qu'il s'agit de production locale, pour une consommation locale, cela devient très important pour nous.

Mme Telford: Dans le système conventionnel, pendant la révolution verte, nous avons vu les récoltes augmenter de manière exponentielle depuis une trentaine d'années. Maintenant, elles baissent. Nous pensons que cela pourrait être attribuable à l'appauvrissement du sol, dans bien des régions du monde. Certaines terres ne peuvent maintenant plus produire, alors qu'avec le système biologique, comme le disait M. Manley, nous constatons une hausse du rendement, au fur et à mesure que les gens apprennent la culture biologique. Nous sommes encore dans la partie abrupte de la courbe d'apprentissage, et le rendement atteint un palier. La question qui se pose, c'est est-ce que nous parviendrons jamais à ce type de rendement, et je pense que Mme Gibson avait probablement raison. Cela importe peu, puisque le problème est plus celui de la pauvreté et de la distribution des aliments plutôt qu'un manque d'aliments dans le monde.

Le sénateur Gustafson: J'ai eu l'occasion de présider un comité qui étudiait la situation de la sécheresse dans l'Ouest canadien. Ce que vous dites est absolument vrai. Nous l'avons constaté encore cette année, avec les cultures sèches en Saskatchewan. Le sol trouve le moyen de se protéger. Dans ces années de sécheresse, de fait, la province a produit ce que nous appelons le kochia à balai, qui ne pousse qu'en temps de sécheresse, mais les agriculteurs en ont nourri leur bétail. C'est l'expérience qu'a connue mon fils cadet, cette année. Il a reçu 200 à 300 ballots de cette herbe, et en a nourri le bétail pendant tout l'hiver, alors que rien d'autre ne poussait. Je suis d'accord avec cela.

La vice-présidente: Le sénateur Gustafson a parlé du kochia. Il y a environ deux étés, pendant la sécheresse qui a sévi en Alberta, même cette herbe mourrait sur les collines des fermes à bétail.

Monsieur Manley, votre message d'espoir et d'enthousiasme, je le sais, est transmis même dans les exploitations d'ici, à Ottawa. Je sais que l'une d'elles où je vais, Herb and Spice, a largement amplifié la variété de ses produits, et cela s'achète. Il y a de l'espoir.

Le sénateur Callbeck: J'ai deux questions, l'une à propos de votre organisme, et l'autre de ma province, l'Île-du-Prince-Édouard, et d'un article récemment paru dans un journal local.

Vous avez dit que vous aviez 1 600 membres et 14 chapitres. Comment votre association est-elle financée? Y a-t-il un chapitre dans chaque province?

Ms. Gibson: Yes, we even have chapters in the Yukon and up north and as global warming makes the north more able to do agriculture more farm families are joining us there. We have excellent distribution of our chapters across the country. We have a majority of chapters in Ontario and British Columbia. I do not believe we have one in Newfoundland and Labrador but generally we have them across the country. We are member-based and the organization is supported from our membership, which fluctuates. We have had 1,700 to 1,800 members and down to 1,500. We are trying to grow that all the time. We think it is too small. We think a higher percentage of the organic growers across the country should be members but it is our members who primarily support our organization. We go to foundations — we have received more encouraging support lately through foundations — but primarily it has been membership-funded.

Senator Callbeck: My other question concerns an article that I saw in my local press recently. An organic grower of potatoes on Prince Edward Island was interviewed.

As you know, Prince Edward Island is a potato-growing province. Last year, I believe, we grew 106,000 acres and less than 200 acres were organic potatoes. There was a symposium in Charlottetown where 150 people attended and the heading of the article is, “Growing interest.” There is a statement in the article, which I want to read to you and I would like you to comment on it.

The statement is, “there is no proof that an organic potato is any healthier than a conventional potato.”

Ms. Gibson: We were pleased to participate at that symposium by the Atlantic Canadian Organic Regional Network. I have seen studies both from Rutgers University in the United States and from the University of Austria — unfortunately, there is nothing from Canadian research, which needs to happen — about the benefits of organic product in terms of nutrition.

Yes, I am familiar with a range of research that indicates organic produce not only has less chemical pesticide residue on it but is healthier and has a greater range of vitamins, minerals, and salicylic acids that decrease tumour formation in people. In Austria, you have to legitimate why you are charging more, which is why their university has done more testing and found quite a range of higher levels of nutrients in their organic produce. There, the producers have had to put that information forward to justify why they are charging higher prices. The research is all too scant here in North America, although Rutgers University has done some specifically on the benefit of organic potatoes and how a healthier potato minimizes pesticide residue from organic production. This area needs more research in Canada and in North America in general.

Mme Gibson: Oui, nous avons même des chapitres au Yukon et dans le Nord, et à mesure que le réchauffement planétaire y rend l'agriculture possible, nous avons plus de familles agricoles qui se joignent à nous là-bas. Nos chapitres sont très bien répartis dans le pays. La majorité d'entre eux se trouvent en Ontario et en Colombie-Britannique. Je ne pense pas que nous en ayons à Terre-Neuve-et-Labrador, mais en général, ils sont répartis partout au pays. Notre organisme est centré sur ses membres et il est soutenu par les droits d'adhésion, qui fluctuent. Le nombre de membres va de 1 500 à 1 700 ou 1 800. Nous déployons des efforts de recrutement constants. Nous pensons que ce nombre est trop faible. Nous croyons qu'un taux plus élevé d'agriculteurs biologiques du pays devraient être membres, mais ce sont principalement nos membres qui soutiennent l'organisme. Nous nous adressons à des fondations — nous avons récemment reçu un soutien plus encourageant de la part de fondations — mais notre organisme est principalement financé par ses membres.

Le sénateur Callbeck: Mon autre question porte sur le compte rendu, publié récemment dans un journal de ma région, d'une entrevue avec un producteur de pommes de terre biologiques de l'Île-du-Prince-Édouard.

Comme vous le savez, l'Île-du-Prince-Édouard produit des pommes de terre. L'an dernier, je crois que nous avons cultivé 106 000 acres et que moins de 200 acres étaient consacrées à la culture biologique de la pomme de terre. À Charlottetown, il y a eu un symposium auquel ont participé 150 personnes, et l'article traitait de l'intérêt croissant pour la culture biologique. Il contenait un énoncé que j'aimerais vous lire et que je vous invite à commenter.

L'énoncé est celui-ci: «Rien ne prouve qu'une pomme de terre biologique est plus saine qu'une pomme de terre ordinaire».

Mme Gibson: Nous avons eu le plaisir de participer à ce symposium organisé par le Atlantic Canadian Organic Regional Network. J'ai vu des études produites par l'Université Rutgers, aux États-Unis, et par l'Université d'Autriche — malheureusement, il n'y a pas de recherche au Canada, et il en faudrait — à propos des bienfaits nutritionnels des produits biologiques.

Oui, je suis au courant de divers travaux de recherche qui démontrent que non seulement les fruits et légumes biologiques contiennent moins de résidus de produits antiparasitaires, mais qu'ils sont plus sains et contiennent un plus large éventail de vitamines, de minéraux et d'acides salicyliques, qui réduisent la formation de tumeurs chez les gens. En Autriche, il faut justifier les prix plus élevés, et c'est pourquoi l'université y a fait davantage de tests et constaté que les produits biologiques présentaient une plus forte teneur en éléments nutritifs. Là-bas, les agriculteurs ont dû diffuser cette information pour justifier leurs prix plus élevés. En Amérique du Nord, la recherche est très insuffisante, bien que l'Université Rutgers ait effectué des travaux précis sur les avantages de la pomme de terre biologique et sur le fait qu'une pomme de terre biologique est plus saine et contient moins de résidus de produits antiparasitaires. Il doit y avoir plus de recherche dans ce domaine au Canada et en Amérique du Nord.

Mr. Manley: When I hear the statement that there is no proof that the food is better or the yields are higher or whatever, I think it is largely because the person is not willing to go out and seek that information. The information is out there and readily available. One has to invest some amount of effort to find it.

The next part is the definition of the word “proof.” If the person is searching for, or expecting, absolute, 100 per cent occurrence of that statement, then of course it will not happen. Proof is found in probability and tendency. It is possible to certify an acre of gravel and try to produce food on it. You will not get good quality out of it, and therefore the contrary will be true. Generally speaking, the strong tendency and the strong probability is that through diverse soil conditions, organic food is of superior quality, shelf life, taste, and texture, and is lower in contaminants.

In my retail enterprise, on a regular basis, I receive new clients who come in on specific recommendations from their doctor. They are suffering from disorders of various types — celiac disease, lactose intolerance, attention disorders, allergies, cancer and so on, and a professional is recommending they go on an organic diet.

Senator Callbeck: Mr. Manley, you mentioned farmers who have returned to conventional production. Are there many people who go back to conventional production?

Mr. Manley: It does happen, but not very often — not often in numbers nor in size of farm. When it does happen, the typical reason is, “I just do not have time for it.” I know a few cases close to home, my brother being one of them.

I mentioned that organic growing is knowledge- and management-intensive, hence labour- and time-intensive. Those farmers, especially if they are small, have to supplement their farm with off-farm income. When they should be in the field on a good day doing tine harrowing of their soybean crop, they are working off-farm, and by the time they get home it is raining and it is too late. They run into difficulty in consistency, quality and timeliness. They decide they just cannot handle both, and they make the decision in favour of their job versus the farm and go back to conventional production.

Senator Lawson: I am one of the senators here who grew up on a farm. I can recall during the Second World War period when we had rationing of butter and sugar and so on, and then margarine appeared on the scene. By the time we had all been educated on that, it was an act of treason to use it. We had to have real cream that came from the cow et cetera, and we grew up in that environment.

When we started to hear about organic farming, we thought, well, that was a bunch of elitists who, for whatever purpose, were doing this, until someone discovered it had some impact on the environment. Farmers, as a natural thing, protect the environment, so you grow from that. I have watched it grow. In the supermarkets, particularly in California, you have sections larger than this room dedicated to organics.

M. Manley: Quand j’entends des gens dire que rien ne prouve que ces aliments sont meilleurs ou que le rendement est meilleur, je me dis que c’est parce qu’ils ne se donnent pas la peine de chercher l’information. Cette information existe et elle est facilement accessible. Il faut se donner la peine de la trouver.

Puis, il y a la définition du mot «preuve». Si l’on cherche ou si l’on s’attend de trouver une preuve absolue, sûre à 100 p. 100, alors bien sûr, on ne trouvera rien. Les preuves se présentent sous forme de probabilités et de tendances. Il est possible de certifier une acre de gravier et d’essayer d’y produire des aliments. Il sera impossible d’en tirer une bonne qualité, et le contraire est évidemment vrai. En général, selon les tendances et probabilités dominantes, un sol possédant des caractéristiques diverses permet de produire des aliments biologiques de qualité supérieure, du point de vue de leur durée de conservation, de leur goût, de leur texture, et de leur faible teneur en contaminants.

Dans mon commerce au détail, régulièrement, j’accueille de nouveaux clients qui viennent avec des recommandations précises de leur médecin. Ils souffrent de diverses affections — maladie cœliaque, intolérance au lactose, troubles de l’attention, allergies, cancer, et cetera — et un expert leur recommande d’adopter un régime biologique.

Le sénateur Callbeck: Monsieur Manley, vous avez parlé de fermiers qui retournent à la culture traditionnelle. Y en a-t-il beaucoup?

M. Manley: Il y en a, mais pas tellement, du point de vue du nombre ou de la taille des fermes. En général, ils invoquent le manque de temps. J’ai eu personnellement connaissance de quelques cas, celui de mon frère notamment.

J’ai dit que la culture biologique exige beaucoup de connaissances et de gestion, donc beaucoup de travail et de temps. Les fermiers qui en font, surtout si leur ferme est petite, doivent avoir des revenus d’appoint en dehors de la ferme. Quand il fait beau et qu’ils devraient être en train de sarcler leur champ de soya, ils sont au travail, et quand ils reviennent à la maison, il pleut et il est trop tard. Ils ont des difficultés du point de vue de la régularité, de la qualité et de la coordination. Ils se rendent compte qu’ils ne peuvent pas faire les deux; ils choisissent leur emploi plutôt que le travail à la ferme, et ils retournent à la culture traditionnelle.

Le sénateur Lawson: Je fais partie des sénateurs qui ont grandi sur une ferme. Je me souviens de la période de la Deuxième Guerre mondiale, quand le beurre et le sucre étaient rationnés et que la margarine est apparue. Quand nous avons tous été habitués à en manger, c’était devenu un acte de trahison de le faire. Il fallait que nous mangions de la vraie crème qui venait de notre vache, par exemple, et nous avons grandi dans cet environnement.

Quand nous avons commencé à entendre parler de l’agriculture biologique, nous avons pensé que c’était un groupe d’élitistes qui en faisaient dans un but quelconque, jusqu’à ce que quelqu’un découvre qu’il y avait des effets sur l’environnement. Naturellement, les fermiers protègent leur environnement, et c’est une motivation. J’ai assisté à cette évolution. Dans les supermarchés, surtout en Californie, il y a des rayons plus grands que cette salle qui sont réservés aux produits biologiques.

In my backyard, in Surrey, we grew some blueberries ourselves, and they were very good. We were wondering what all the fuss was about this particular farmer growing blueberries. We met him and found out he is an organic grower, and you do not get any blueberries from him unless you order in advance of the crop. He sells it all at a premium because it is an outstanding product and better than what we have.

You mentioned some levelling off. I have never used the Atkins diet, but I admired Dr. Atkins because he seemed to deal with my biases. I recall him being interviewed when they brought out Cool Whip, and he was asked if they should use it and feed it to their children. He said, "I do not want to be negative about this, but with all the chemicals in there, I would not shave with it." That sounds to me like a negative comment, but he made his case, and I agreed with that.

The irony is that Dr. Atkins died in that accident a few years ago, and now there has been an explosion. Where Senator St. Germain and I come from, British Columbia, there is a low-carb store in North Vancouver. We checked it out, and it is doing very well. You can get a loaf of bread for \$10 and all these great cereals for all these high prices and so on. The lady who put it together on her own initiative just announced before the first year was over that she would be franchising these stores. There is an explosion everywhere on these low carbs. You now even have low carb beer, so it has now gone mainstream. Has that affected this levelling off you are talking about with organics, or have you fallen by the wayside because it is kind of a cult thing and low carb now seems to be mainstream?

Ms. Gibson: No, I would think not. I think that is a reflection of people paying attention to their diet. We see an increase in organic sales. My concern is the demand for quality food products. Whether it is an explosion in low carb or an increase in organic consumption, people are very conscious of their diet. They are conscious of the consequences that we are what we eat, I think more so than we have been for some time. It is another reflection of the increase in consumer demands. My concern is that that demand is being met by farmers from outside Canada.

I grew up on a family farm, and I think that a family farm is a wonderful place to live and a wonderful place from which our food should come. It has not received the support it needs. It breaks my heart to see our farm families lose the opportunities to be sustainable. I have been privileged as an organic inspector and producer, but primarily inspector, to visit farm families and see how healthy the organic farms are in comparison with their neighbours, and also to see how many younger farmers are choosing to farm organically. There is a growth in that.

Dans ma cour, à Surrey, nous cultivions nos propres bleuets et ils étaient très bons. Nous nous demandions ce qu'il y avait de si particulier à propos de ce fermier qui cultivait des bleuets. Nous l'avons rencontré et nous avons appris qu'il faisait de la culture biologique; il est impossible de lui acheter des bleuets à moins de les commander avant la récolte. Il vend tout à prix fort parce que c'est un produit exceptionnel, meilleur que ce que nous avons.

Vous avez parlé de plafonnement. Je n'ai jamais suivi le régime Atkins, mais j'admire le Dr Atkins parce qu'il a fait taire mes préjugés. Je me rappelle qu'il avait été interviewé quand le «Cool Whip» est arrivé sur le marché, et on lui a demandé si les gens devraient en manger et en donner à leurs enfants. Il a répondu: «Je ne veux pas être négatif, mais compte tenu des produits chimiques qui s'y trouvent, je ne m'en servais même pas pour me raser». Ça m'a tout l'air d'un commentaire négatif, mais il a donné son avis et j'étais d'accord.

Ce qui est ironique, c'est que le Dr Atkins est mort des suites d'un accident il y a quelques années, et maintenant, son régime est très populaire. Là où le sénateur St. Germain et moi habitons, en Colombie-Britannique, il y a une boutique de produits à faible teneur en glucides, dans Vancouver Nord. Nous y sommes allés, et le commerce est prospère. On peut y acheter une miche de pain pour 10 \$ et une variété d'excellentes céréales pour un prix très élevé. La dame qui a décidé d'ouvrir ce commerce a annoncé, avant la fin de la première année d'exploitation, qu'elle allait se lancer dans le franchisage. Les produits à faible teneur en glucides sont très en vogue. Il y a même de la bière à faible teneur en glucides; c'est chose courante. Est-ce que cela a contribué au plafonnement des produits biologiques dont vous avez parlé, ou vous êtes-vous retrouvé en marge parce c'est une mode et que la mode actuelle privilégie les aliments à faible teneur en glucides?

Mme Gibson: Non, je ne pense pas. Je pense que cela prouve que les gens font attention à leur alimentation. Il y a une hausse des ventes de produits biologiques. Ce qui m'intéresse, c'est la demande de produits alimentaires de bonne qualité. Qu'il s'agisse d'une forte hausse des produits à faible teneur en glucides ou d'une augmentation de la consommation de produits biologiques, les gens sont très conscients de leur alimentation. Ils se soucient des effets de ce qu'ils mangent, davantage maintenant qu'au cours des dernières années. Cela témoigne aussi de ce que les consommateurs sont plus exigeants. Je me demande si leurs exigences sont satisfaites par les agriculteurs de l'étranger.

J'ai grandi sur une ferme familiale, et je pense que c'est un endroit merveilleux où vivre, et un endroit merveilleux où se procurer des aliments. Les familles agricoles ne reçoivent pas le soutien dont elles ont besoin. Je me désole de les voir rater des occasions d'assurer leur prospérité. J'ai eu le privilège, en tant qu'inspectrice biologique et qu'agricultrice, mais surtout à titre d'inspectrice, de visiter des familles agricoles et de constater jusqu'à quel point les fermes biologiques sont saines comparativement à leurs voisines, et aussi de voir combien de jeunes fermiers choisissent la culture biologique. Il y a une croissance dans ce domaine.

I think the levelling off comes from the new initiators. In any group in society, there are always the new initiators, the ones who do not mind being the pioneers. All of those have stepped forward, and now we need to give support to those who need to re-educate their aesthetic. Many farmers have been taught that a good-looking field is all one crop. This idea of intercropping two or three different crops in the same field does not look quite right to them, or weeds in the field do not look quite right, even though that diversity may mean a healthier crop and healthier yields and a much healthier bottom line. There is a whole aesthetic, training and support for a change in approach that needs to happen with the farm families.

Consumers are saying, "We want whatever will make us healthy," whether it is low carb or organic. If that woman is making money at \$10 for a loaf of bread, that says the premiums are not a problem. People want quality. I want to ensure that our farm families have the support to deliver that quality and that market is not being lost to the U.S. entrepreneurial spirit, which seems to have received much more support from their government than our farm families have received from ours.

Senator Lawson: Is there any way that you can have low-carb organic products? Is there some way you can hook onto this comet out there that seems to be taking a large portion of the market?

I talked to a farmer in California. I asked him how he was doing. He said that because of the craze for arugula, the purple cabbage to cover up the salads, he put 400 acres into that and he says he makes more from that than all the other crops. Some of these things are faddish, cultish or so on, but there appears to be a niche and lucrative market for people to get involved in.

Ms. Gibson: Our current organic farm families are early adapters. They do look at a diversity of crops and take on new crops. They have the resources to retool and to learn how to take advantage of that type of thing. That is happening. The stagnation is the need to help those who require more supports to be adapters and to adapt their operation.

Senator Lawson: I wish you success.

Senator St. Germain: As Senator Gustafson said, you have quite a cross-section of senators here this morning. Senator Gustafson is a huge grain farmer and I have been in the chicken and beef industries.

I was farming in Martha Sturdy's area. You may have heard of her. She is an organic farmer in Pemberton. We used to grow nuclear stock seed potatoes there. There are not huge productions. We had one of the bigger farms and we only had 500 acres, which was peanuts, when you compare to these guys with 10,000 acres.

Je pense que le plafonnement se trouve du côté des nouveaux participants. Dans tout groupe de la société, il y a toujours des gens qui n'ont pas peur d'être des pionniers. Ils se sont tous déjà manifestés et maintenant, nous devons donner notre soutien à ceux qui doivent revoir leurs normes d'esthétique. Beaucoup de fermiers ont appris que pour avoir fière allure, un champ doit ne contenir qu'une culture. L'idée de mélanger deux ou trois cultures différentes dans le même champ leur semble bizarre, ou la présence de mauvaises herbes les dérange, même si la diversité peut être synonyme d'une récolte plus saine, d'un meilleur rendement et d'un revenu beaucoup plus intéressant. Il y a toute cette question d'esthétique, de formation et de soutien au changement qui doit être acceptée par les familles agricoles.

Les consommateurs réclament des produits qui protègent leur santé, que ce soient des produits biologiques ou à faible teneur en glucides. Si cette commerçante reçoit 10 \$ pour une miche de pain, cela signifie que le prix ne pose pas de problème. Les gens veulent de la qualité. Je veux veiller à ce que nos familles agricoles reçoivent le soutien nécessaire pour produire cette qualité, et que notre marché ne soit pas submergé par l'esprit d'entreprise de nos voisins américains, qui semblent avoir reçu beaucoup plus de soutien de leur gouvernement que nos familles agricoles en ont reçu du nôtre.

Le sénateur Lawson: Y a-t-il moyen de produire des aliments biologiques à faible teneur en glucides? Y a-t-il moyen de vous arrimer à cette tendance qui semble envahir le marché?

J'ai parlé à un fermier californien. Je lui ai demandé comment ses affaires allaient. Il m'a répondu qu'à cause de l'engouement pour la roquette, le chou rouge qu'on met dans les salades, il y a consacré 400 acres et qu'il en retire plus d'argent que de toutes les autres récoltes. C'est parfois une question de mode ou d'engouement, mais il semble y avoir une niche et un marché lucratif dont les gens peuvent tirer partie.

Mme Gibson: À l'heure actuelle, les familles agricoles qui font de la culture biologique sont celles qui se sont adaptées tôt. Elles recherchent la diversité des récoltes et entreprennent de nouvelles cultures. Elles ont les ressources pour se rééquiper et apprendre comment profiter de la situation actuelle. C'est ce qui se passe maintenant. Ce qui fait défaut, c'est l'aide à donner à ceux qui ont besoin de plus de soutien pour s'adapter, eux et leur exploitation.

Le sénateur Lawson: Je vous souhaite du succès.

Le sénateur St. Germain: Comme l'a dit le sénateur Gustafson, vous avez un échantillon représentatif de sénateurs ici ce matin. Le sénateur Gustafson est un important producteur de céréales et pour ma part, j'ai travaillé dans l'industrie de la volaille et des bovins.

J'ai fait de l'agriculture dans la région de Martha Sturdy. Vous avez peut-être entendu parler d'elle. Elle fait de l'agriculture biologique à Pemberton. Nous y avons déjà cultivé des plants de base de pommes de terre de semence. La production n'était pas énorme. Nous avions une des plus grandes fermes, et nous n'avions que 500 acres, ce qui n'était rien, comparativement aux fermes de 10 000 acres.

My concern is that in a place like Pemberton, if you get an insect infestation in one of these valleys, herbicides, insecticides and what have you have always controlled them. I have seen infestations that have been quite dramatic on the production. What I am saying to you is that my observations are that you could have a total disaster and you would not be able to control it if you did not have the backup of the insecticide or the chemical industry or what have you. What is your reaction?

Mr. Manley: There are two reactions. First, I have read reports indicating that from before the chemical farming area to now, the percentage of crops lost to pests has actually increased. What have our chemicals achieved? We have only increased our losses, proportionally speaking.

Senator St. Germain: If I may, in the same breath, if they start spraying copper for whatever reason to control an insect outbreak, it can be controlled. We have evolved to this stage. Maybe the evolutionary process that has evolved has contributed to an increased number of insects or what have you, I do not know. All I am saying is that if you do the right things you can control it. I have seen an outbreak in the south end of the valley. We in the north end have taken quick action and we have been able to maintain our crop. I am not trying to discredit anything; I am just asking questions as to how you see the world.

Mr. Manley: The way we see it is that this discussion exemplifies the structural, intellectual and cultural difference between conventional and organic farming. One is attempting to control the environment; the other is attempting to manage the environment. One is attempting to control an outbreak; the other is attempting to avoid an outbreak.

Controlling an outbreak is not part of the consideration for an organic farmer. The consideration is to avoid. Avoidance is accomplished in two ways: first, through genetic diversity and horizontal resistance, that is, being able to have plants, animals and people who have the genetic make-up, exposure and immune systems necessary to resist pests and to cohabitate with pests. Pests are ubiquitous. Knowing that, we avoid, suppress and resist, we do not control.

If the animals, crops, plants and humans have increased genetic diversity and improved immune systems, that pest will make minor impact and progress and we will not have to control it as a last resort.

The second way is dispersion. Why do you have to kill 19 million chickens in a valley? That is because there are 19 million chickens in a valley. Organic farmers wish to disperse that in small pockets across broad geographic areas where natural barriers contain outbreaks. Dangers are ubiquitous. The risk of outbreaks, disease, or whatever, will never be zero. Knowing that ahead of time, organic farmers will disperse, just like a capable military commander will disperse his resources to minimize the impact of one hit. By small flocks, small

Ce qui m'inquiète, c'est que dans un endroit comme Pemberton, s'il survient une infestation d'insectes dans l'une des vallées, les herbicides, les insecticides — et que sais-je encore — ont toujours permis d'en venir à bout. J'ai été témoin d'infestations qui ont eu des effets dévastateurs sur la production. Ce que je vous dis, c'est que d'après mon expérience, un désastre total pourrait se produire et vous ne pourriez rien faire sans l'aide de l'industrie des insecticides ou des produits chimiques, par exemple. Qu'en pensez-vous?

M. Manley: Deux choses. Premièrement, j'ai lu des rapports qui indiquent qu'entre l'époque antérieure à l'agriculture chimique et maintenant, le taux de pertes attribuables aux parasites a augmenté. Qu'avons-nous obtenu avec les produits chimiques? Nous n'avons fait qu'augmenter nos pertes, toutes proportions gardées.

Le sénateur St. Germain: Si je puis me permettre, à cet égard... Si on commence à épandre des produits à base de cuivre pour enrayer une infestation d'insectes, on peut l'enrayer. C'est là que nous en sommes. Peut-être l'évolution a-t-elle contribué à l'augmentation du nombre d'insectes, je l'ignore. Ce que je dis, c'est qu'en prenant les bonnes mesures, on peut enrayer les infestations. J'ai été témoin d'une infestation dans la partie sud de la vallée. Dans la partie nord, nous avons agi rapidement et nous avons pu protéger nos récoltes. Je n'essaie pas de discréditer quoi que ce soit; je pose simplement des questions pour voir comment vous envisagez la situation.

M. Manley: La façon dont nous l'envisageons, c'est que cette discussion illustre les écarts structurels, intellectuels et culturels qui existent entre l'agriculture traditionnelle et biologique. L'une essaie de maîtriser l'environnement tandis que l'autre tente de le gérer. L'une tente d'enrayer une infestation, l'autre tente de la prévenir.

Pour l'agriculteur biologique, il n'est pas question d'enrayer une infestation. Il faut la prévenir. La prévention se fait par deux moyens: premièrement, par la diversité génétique et la résistance horizontale, c'est-à-dire la capacité d'avoir des végétaux, des animaux et des gens dont la composition génétique, la résistance et le système immunitaire suffisent à résister aux parasites et à cohabiter avec eux. Les parasites sont partout. Sachant cela, nous les évitons, nous les éliminons et nous y résistons, nous ne les enrayerons pas.

Si les animaux, les récoltes, les végétaux et les humains présentent une diversité génétique accrue et un système immunitaire plus vigoureux, les effets et la prolifération des parasites seront négligeables et il ne sera pas nécessaire de les enrayer.

Le second moyen est la dispersion. Pourquoi faut-il tuer 19 millions de poulets dans une vallée? C'est parce qu'il y a 19 millions de poulets dans cette vallée. Les agriculteurs biologiques souhaitent disperser les élevages en petits îlots disséminés dans de vastes régions géographiques où des obstacles naturels circonscrivent les épidémies. Les dangers sont omniprésents. Les risques d'épidémies et de maladies ne seront jamais nuls. Sachant cela, les fermiers qui font de l'agriculture biologique disperseront leurs élevages, tout comme un bon

herds and diversity of herds, flocks and crops on farms, if there is a hit somewhere, and it will happen, guaranteed, the impact is small and will be mitigated by the dispersion and diversity of livestock and by improved immune systems.

Senator St. Germain: I hear what you are saying. I know the chicken industry really well. I happened to be the chairman of the board. Supply management has its weaknesses. One of the greatest weaknesses is the inability to supervise.

My trade union friend here, Senator Lawson, and I agree on most things and we are the best of friends, but on some of these things there is abuse, such as there is with labour unions or vice versa on the part of management. In the case of these chicken farms, it is the management of these units that is the problem.

I have actually been part-and-parcel of revoking a licence from a grower because of poor farming practices. I believe that if Georgia can grow \$4 billion worth of chickens, the Lower Mainland can grow \$1 billion worth. It is up to the supply management groups. If they have the right to control supply and have certain powers over price controls, they have a greater responsibility as far as the management and the supervision of the units. That is another situation, which I am concerned about because the force-feeding of poultry is a really scary situation in the way that they have genetically improved the breeds as well, but the medication that goes into these flocks is scary.

If we did not produce at that level, a vast majority of farming nowadays is virtually not viable economically. You can say that people should work more, but the thing is that if we are to have a standard of living, there is no reason why farmers should have a lower standard of living than a clerk or someone who works here in Ottawa.

If you compare the salaries of some of the people who work in Ottawa and what you pay to these poor devils working on farms — and you are worth every cent, by the way — the fact is that it does not relate. How do you rationalize this situation?

You ask someone to work on my cattle operation that I am setting up in B.C. Now, I cannot pay them \$60,000 a year. How do you rationalize that situation?

Mr. Manley: The current state of agriculture is one of deficit. Net farm incomes over the last 40 years have continued to decline while gross farm incomes have continually risen.

In 2003, as demonstrated by results from Statistics Canada, including supply-managed sectors, which are price-controlled, including organic which is premium-paid, overall agriculture in Canada ran a deficit in net farm incomes, and that is before paying the farm labour. Net farm incomes were negative last year, and this is with conventionally managed agriculture with the

stratégie militaire disperse ses armées pour minimiser les répercussions d'une attaque de l'ennemi. En ayant de petits troupeaux, ainsi que des troupeaux et des cultures diversifiés, s'il y a une épidémie à quelque part — et il est certain qu'il y en aura — les répercussions seront minimales et atténuées par la dispersion et la diversité du troupeau, et par la vigueur accrue des systèmes immunitaires.

Le sénateur St. Germain: Je comprends ce que vous dites. Je connais très bien l'industrie du poulet. Je suis le président de l'organisation. La gestion de l'offre a ses faiblesses. L'une des pires est l'incapacité de superviser.

Mon collègue syndicaliste, le sénateur Lacson, et moi-même sommes d'accord la plupart du temps et nous sommes les meilleurs amis du monde, mais dans certains de ces domaines, il y a des abus, tout comme il y en a dans les syndicats ou du côté de la gestion. Dans le cas de ces élevages de poulets, c'est la gestion de ces entités qui pose un problème.

J'ai joué un rôle actif dans l'annulation du permis d'un éleveur parce que ses méthodes étaient médiocres. Je crois que si la Georgie peut produire pour quatre milliards de dollars de poulets, la vallée du Bas-Fraser peut en produire pour un milliard de dollars. Cela dépend des organismes de gestion de l'offre. S'ils ont le droit de gérer l'offre et qu'ils détiennent certains pouvoirs pour déterminer les prix, ils ont une responsabilité encore plus grande en matière de gestion et de supervision des élevages. Cela aussi me préoccupe, parce que le gavage de la volaille est vraiment inquiétant, car on a amélioré les races sur le plan génétique, mais il est inquiétant de voir les médicaments qu'on leur administre.

Si nous ne produisons pas à ce niveau, l'agriculture en général ne serait virtuellement pas viable économiquement parlant de nos jours. On peut dire que les gens devraient travailler plus, mais le fait est que si on veut parvenir à un certain niveau de vie, rien ne justifie que les agriculteurs aient un niveau de vie inférieur à celui d'un commis ou de quelqu'un qui travaille à Ottawa.

Si vous comparez les salaires de certaines personnes qui travaillent à Ottawa et ce que vous payez à ces pauvres gens qui travaillent dans les fermes — et, soit dit en passant, vous méritez tout ce que vous gagnez — vous vous rendez compte que c'est impossible. Comment justifier pareille situation?

Si je demandais à quelqu'un de travailler dans mon exploitation de bovins que je vais avoir en Colombie-Britannique, je ne pourrais pas le payer 60 000 \$ par année. Comment justifiez-vous pareille situation?

M. Manley: Actuellement, l'agriculture est en déficit. Ces 40 dernières années, les revenus agricoles nets ont continué de baisser, tandis que les revenus agricoles bruts n'ont cessé d'augmenter.

En 2003, si l'on s'en tient aux résultats de Statistique Canada, l'agriculture canadienne a affiché un déficit des revenus agricoles nets, sans compter le coût de la main-d'oeuvre agricole, cela comprenant les secteurs soumis à la gestion de l'offre, qui font l'objet d'une réglementation des prix, ainsi que l'agriculture biologique, qui bénéficie de prix avantageux. L'année dernière, les

consolidation we have seen, which is chemical reliance and vertical distribution chains. That is the situation we are trying to address. That is what exists today. We are saying that organic agriculture will deliver not potential solutions but real solutions in three ways: first, reducing the input costs of farming while maintaining acceptable or superior yields; second, improving the sale price at the farm gate; and third, improving the farmer portion of the consumer food dollar by improving the linkages and reducing the distances between farmers and consumers through direct and farm-gate marketing.

Ms. Gibson: If I may, I mentioned earlier that as an organic inspector I have done over 1,000 inspections that have put me on over 700 farms. Time and time again, I have seen a crop in one field being decimated by aphids or diamondback moths, and right adjacent, across a little farm track, a multigenerational organic farm that has never seen chemical or has just been organic for the last 15 years, but with a healthy soil, and not a bug on it, or only on the weeds. I have seen that over and over again. What the soil is healthy and the crop is healthy, the insects are not as interested in it.

Not only have I seen this, but research from the Lethbridge Research Station has verified that when barley was intercropped with canola, the diamondback moth reads the field as a barley crop and leaves the canola alone. Unfortunately, I have not seen any more organic canola crops because of the introduction of genetically modified canola, so our farmers have not only lost that market, which they desperately needed, but they lost that broadleaf crop in the rotation to ensure the diversity. I have seen over and over again that when operations are diversified and a range of products is grown, they are not hit by the kind of pest problems their neighbours have. I will go into an area where wireworm is causing problems, and I will ask how they are managing that. Over and over again, the organic farmers say, "I have not really had a problem. I had a bit of damage on the edge of the field, but it is like the immune system of the crop is healthier."

Go back to the devastation that happened in the valleys of Eastern Europe after Chernobyl, when all those radioactive isotopes went through. Research was done through the University of Austria. The government had people out there. People were moved, and they were destroying crops. A series of farm families were directly hit, and the government kept bringing in different forms of equipment because they thought there must be an equipment problem. The crops and soil were not registering as being radioactive. That soil was so alive through biologically balanced composting that neither the crop nor the soil had

revenus agricoles nets étaient négatifs, en ce qui concerne l'agriculture conventionnelle et ce, malgré la consolidation effectuée, soit le recours aux produits chimiques et les canaux de distribution verticale. C'est le problème que nous essayons de régler, mais c'est la réalité actuelle. Ce que nous disons, c'est que l'agriculture biologique va offrir des solutions non seulement possibles mais réelles et ce, de trois façons: premièrement, en diminuant les coûts des facteurs de production agricole, tout en maintenant des productions acceptables ou supérieures; deuxièmement, en améliorant le prix de vente à la production; troisièmement, en augmentant la part du revenu de l'agriculteur découlant de la consommation alimentaire grâce à l'amélioration des liens et à la diminution des distances entre agriculteurs et consommateurs par le biais d'une commercialisation directe et à la ferme.

Mme Gibson: Si vous permettez, j'ai indiqué un peu plus tôt qu'en tant qu'inspectrice de produits biologiques, j'ai fait plus de 1 000 inspections qui m'ont amenée dans plus de 700 fermes. Il m'est arrivé à plusieurs reprises de voir une récolte décimée par les pucerons ou les fausses-teignes des crucifères et sur le terrain adjacent, de l'autre côté du petit chemin, une ferme qui est biologique depuis plusieurs générations et où l'on n'a jamais utilisé de produits chimiques ou qui s'est convertie au biologique ces 15 dernières années, mais dont le sol est sain, sans aucun insecte, si ce n'est sur les mauvaises herbes. J'ai pu le constater à plusieurs reprises. Lorsque le sol et la culture sont sains, les insectes ne s'y intéressent pas.

Non seulement ai-je pu le constater, mais les recherches effectuées à la station de Lethbridge ont permis de vérifier que lorsque l'orge est cultivée avec le canola, la fausse-teigne des crucifères considère qu'il s'agit d'un champ d'orge et laisse le canola tranquille. Malheureusement, je ne vois plus de cultures de canola biologique à cause de l'introduction de canola transgénique, si bien que nos agriculteurs ont non seulement perdu ce marché, dont ils avaient grand besoin, mais ont également perdu cette culture à grandes feuilles nécessaire pour la rotation et la diversité des cultures. Je ne cesse de m'apercevoir que lorsque les cultures sont diversifiées et que toute une gamme de produits est cultivée, on ne retrouve pas le genre de problèmes d'organismes nuisibles qui se manifestent chez les voisins. Si je suis dans une région où le taupin cause des problèmes, je demande aux agriculteurs biologiques comment ils l'évitent. Ils ne manquent jamais de répondre: «Je n'ai pas vraiment de problème, il y a eu un peu de dégâts au bord du champ, mais c'est comme si le système immunitaire de la culture était supérieur».

Souvenez-vous de la dévastation qui a frappé les vallées de l'Europe de l'Est après Tchernobyl, lorsque tous les isotopes radioactifs ont plongé dans le sol. Des travaux de recherche ont été effectués par l'entremise de l'Université de l'Autriche. Le gouvernement y avait envoyé des représentants. Des gens ont dû déménager et il a fallu détruire des cultures. Plusieurs familles d'agriculteurs ont été directement touchées et le gouvernement ne cessait d'amener du nouveau matériel, croyant que le problème se situait à ce niveau-là; en effet, les cultures et le sol n'apparaissent pas radioactifs. Ce sol était en parfaite santé

absorbed any of the radioactive isotopes. It was as if they were full. It was full of the healthy nutrition, and the crop was not radioactive. Other crops in that area, I believe because they were chemically produced, absorbed the radioactivity and had to be destroyed.

That is an example of a healthy, integrated organic system, and organic soil boosting the immune system. The three of us could be exposed to germs, and whoever has the healthiest immune system would be able to repel. I have seen that happen over and over again on farms. Much more research needs to be done here, but the incidents with the non-radioactive market-garden crops in that village after Chernobyl is fundamental and should have received more press and research than it did. That series of farm families that did the composting and had the healthy soil fed that whole region because their crops were not radioactive and they were able to continue to produce. Their soil did not become radioactive, while that of their neighbours did. This is research available through the University of Austria, and it backs up what I have seen anecdotally. I have seen organic crops resisting attacks, not only being healthier through bizarre weather conditions but actually resisting grasshopper infestations, resisting diamondback moth and resisting aphids. I have seen that anecdotally.

Senator St. Germain: Is there any scientific research being done on this at the present time?

Ms. Gibson: Dr. Jill Clapperton at the Lethbridge Research Station has been doing a series of research on how to protect crops through intercropping.

Senator St. Germain: More definitively, you are saying that organic soil is more resistant. Is any actual definitive study being done on that?

Ms. Gibson: Yes, sir. I have just returned from Michigan State. There was a world congress on organic food safety. Scientists from all over the world were present, and I was representing Canada. A series of papers were presented. I believe their Web site is Organic World Congress through Michigan State. They were publishing papers that showed that with organic production, the crops actually resisted pathogen growth on the crops. They were a healthier product. They tried to inoculate them with pathogens, and the organic crops had a higher resistance. There is more and more mainstream science. I was surprised. I thought there would be more critical studies on organic and that perhaps there would be bit of an attack, but much to my pleasure, almost across the board the research that was presented was that organic production seems to boost the resistance of crops to pathogens both in the growing stage and in the end product. It was very impressive. I was very pleased to be part of that.

Senator St. Germain: What kind of government support do you think you need to grow an industry?

grâce à un compostage biologiquement équilibré si bien que ni les cultures ni le sol n'avaient absorbé d'isotopes radioactifs. C'était comme si on y retrouvait tous les nutriments voulus si bien que les cultures n'étaient pas radioactives. D'autres cultures dans ce secteur, qui je crois, étaient produites chimiquement, avaient absorbé la radioactivité et elles ont dû être détruites.

C'est l'exemple d'un système organique intégré sain et d'un sol organique stimulant le système immunitaire. Nous pourrions tous les trois être exposés à des microbes et celui d'entre nous qui aurait le meilleur système immunitaire pourrait les repousser. C'est ce dont je suis constamment témoin dans les fermes. Beaucoup plus de recherches s'imposent, mais le fait que les cultures maraîchères aient été non radioactives dans ce village après Tchernobyl est fondamental et aurait dû faire l'objet de plus de recherches et être beaucoup plus médiatisé qu'il ne l'a été. Ces familles d'agriculteurs qui faisaient du compostage et qui avaient des sols sains ont pu nourrir toute cette région, puisque leurs cultures n'étaient pas radioactives et qu'elles ont été en mesure de continuer à produire. Leur sol n'est pas devenu radioactif, contrairement à celui de leurs voisins. Ces travaux de recherche ont été effectués par l'entremise de l'Université de l'Autriche et appuient ce que j'ai pu empiriquement constater. J'ai vu des cultures biologiques résister à des attaques, être non seulement plus saines malgré d'étranges conditions météorologiques, mais effectivement résister à des infestations de sauterelles, de fausses-teignes des crucifères et de pucerons. C'est ce que j'ai pu observer.

Le sénateur St. Germain: Y a-t-il de la recherche scientifique effectuée sur ce point à l'heure actuelle?

Mme Gibson: Mme Jill Clapperton, de la Station de recherches de Lethbridge, a fait une série de travaux sur la façon de protéger les cultures grâce aux cultures intercalaires.

Le sénateur St. Germain: Vous dites sans contredit que le sol biologique est plus résistant. Y a-t-il une étude faite à cet égard?

Mme Gibson: Oui, monsieur. Je viens juste de rentrer du Michigan, où s'est déroulé un congrès mondial sur l'innocuité des aliments biologiques. Des scientifiques du monde entier y ont participé et je représentais le Canada. Plusieurs articles ont été présentés et je pense que vous pouvez consulter le site Internet de l'État du Michigan sous Organic World Congress. Selon les études publiées, les cultures biologiques résistent en fait à la croissance microbienne. Ce sont des produits plus sains. Si l'on injecte des microbes dans les cultures, on se rend compte que les cultures biologiques y résistent mieux. De plus en plus de travaux scientifiques se font dans ce domaine. J'ai été étonnée, car je croyais qu'il y aurait davantage d'études critiques à l'égard de l'agriculture biologique, peut-être même des attaques, mais à ma grande satisfaction, selon pratiquement tous les chercheurs, la production biologique semble stimuler la résistance des cultures aux microbes au moment de la croissance ainsi qu'au niveau du produit final. C'était fort impressionnant et j'ai été très heureuse de participer à ce congrès.

Le sénateur St. Germain: De quel genre de soutien gouvernemental pensez-vous avoir besoin pour assurer la croissance de cette industrie?

Ms. Gibson: I have a list of five recommendations that we think are necessary for the health of the Canadian organic sector. The first, very clearly, is that we need a federal organic regulation that will apply to all products that carry the label organic. The credibility with the consumer is key. We need to protect the organic label. After the United States enacted their national organic program regulation, there was a great increase both in organic consumption and in organic production. Our consumers, producers and processors need to be assured of the organic integrity of products in Canada bearing the organic label, so we definitely need a federal regulation.

The second recommendation is that we need to enact a moratorium on the introduction of any new genetically modified crops for human or animal consumption. We have seen the introduction of GM canola destroy our organic canola market. We cannot have that happen with the organic wheat market. It is our largest seller. A huge percentage of our buyers are saying that if we even introduce genetically modified wheat, they will find another market for their chemical wheat. They do not want to risk genetically modified wheat contamination. We need to protect our organic wheat. It is the backbone of our organic producers across Western Canada. Prince Edward Island is looking at it. It could have a niche market, because it is an island, for growing genetically pure and non-contaminated. They are looking at a moratorium on all genetically modified seeds. We need to look at a moratorium on the introduction of new GM products.

We also need to enact a law requiring labelling of genetically modified foods. Many other countries have passed such a law. The consumer's union is not happy with our proposed voluntary labelling of genetically modified foods. Consumers in Canada want to have the choice and know whether or not they are eating genetically modified food, so we need a law requiring the labelling of GM food.

We need to develop federal programs to encourage farmers to transition to organic agriculture. We have received only minimal support from our government in terms of developing organics. All of the countries in the world that have a strong, vibrant organic agriculture system have received a lot of support from the government. In terms of educating consumers, when we look at Austria where over a third of daycare centres and senior centres, targets of our population that we know have weakened immune systems, the food they are served is all organic. We know that people at risk in terms of health do better with organic food. We need federal programs that encourage. I am delighted that this evening the Governor General will join us at our organic gala, hosted by Mr. Manley and the Ottawa chapter, and that she serves organic food in her home and has turned her grounds to organic production. I would love to see leadership from Ottawa, not just production of food, but also management of play spaces

Mme Gibson: J'ai ici une liste de cinq recommandations que nous considérons nécessaires pour la santé du secteur biologique au Canada. Tout d'abord, il est très clair que nous avons besoin d'un règlement fédéral pour le secteur biologique qui s'appliquerait à tous les produits qui portent l'étiquette biologique. La crédibilité du consommateur est essentielle. Il faut protéger l'étiquetage biologique. Lorsque les États-Unis ont adopté leur règlement national en matière de cultures biologiques, on a assisté à une augmentation marquée à la fois de la consommation et de la production de produits biologiques. Nos consommateurs, nos producteurs et nos transformateurs doivent être convaincus de l'intégrité biologique des produits qui, au Canada, portent l'étiquette biologique; nous avons donc absolument besoin d'un règlement fédéral à cet effet.

Nous recommandons en deuxième lieu d'appliquer un moratoire sur l'introduction de toute nouvelle culture transgénique destinée à la consommation humaine ou animale. Nous avons vu le canola transgénique détruire notre marché de canola biologique. Nous ne pouvons nous permettre pareille situation sur le marché du blé biologique; en effet, le blé biologique est notre meilleur vendeur. Un énorme pourcentage de nos acheteurs nous disent que si nous introduisons du blé transgénique, ils chercheront un autre marché. Ils ne veulent pas prendre le risque d'une contamination par le blé transgénique. Nous devons protéger notre blé biologique, puisque c'est le pilier de nos producteurs biologiques de l'Ouest canadien. L'Île-du-Prince-Édouard envisage cette culture. Elle pourrait avoir ce créneau, puisque c'est une île, et cultiverait ainsi du blé génétiquement pur et non contaminé. Elle envisage un moratoire sur toutes les semences transgéniques. Nous devons prévoir un moratoire sur l'introduction de nouveaux produits transgéniques.

Il faut également adopter une loi exigeant l'étiquetage des aliments transgéniques. Beaucoup d'autres pays ont adopté une telle loi. L'Association des consommateurs n'est pas satisfaite de l'étiquetage volontaire des aliments transgéniques qui est proposé. Les consommateurs canadiens veulent avoir le choix et savoir si oui ou non ils consomment des aliments génétiquement modifiés; nous avons donc besoin d'une loi exigeant l'étiquetage des aliments transgéniques.

Il faut prévoir des programmes fédéraux pour encourager les agriculteurs à faire la transition à l'agriculture biologique. Nous n'avons bénéficié que d'un appui minime de la part de notre gouvernement en matière de cultures biologiques. Tous les pays du monde qui ont un système agricole biologique fort et dynamique ont bénéficié de beaucoup d'appui de leur gouvernement. Pour ce qui est de la sensibilisation du public, prenons l'exemple de l'Autriche où tous les aliments servis aux enfants et aux personnes âgées de plus d'un tiers des centres qui les hébergent sont biologiques, puisqu'il s'agit des membres de la société dont le système immunitaire est le plus fragile. Nous savons que les gens qui courent le plus de risque en matière de santé s'en sortent mieux s'ils consomment des aliments biologiques. Nous avons besoin de programmes fédéraux pour encourager notre industrie. Je suis ravie que la Gouverneure générale vienne ce soir à notre gala biologique, organisé par

so the children are safe in playing on the lawns; federal programs to encourage use of organic methods both in agriculture and management of our environments.

Finally, and most importantly, we need to create alternative marketing boards for organic systems. Buy-back systems through the Canadian Wheat Board have been a great challenge to many organic grain producers. We need to continually modify that system so that the benefits that some farm families have enjoyed through the wheat board are not compromised but those marketing independently and marketing a unique crop like organic are not penalized. We need to look at the whole marketing board system and see how to develop a way to encourage organic production while addressing some of the concerns of the marketing boards but building on the strengths they offer to our farm families. I was ready for that question.

Senator St. Germain: Are you sure?

Mr. Manley: I want to emphasize a thread through Ms. Gibson's presentation and recommendations; a very important zero-cost help that is required is simple recognition and legitimacy. As long as everyone from the ministers to the departments and other agencies avoid the word organic it tells farmers it does not exist and it is not legitimate and viable. I am not saying, get out there and over the top of the building say, organic is the best thing in the world, even though it is. At least give recognition that this is a viable, appreciated way of doing business and farming, consumers want it, and the government will support it. When that message is clear in the ears of farmers, they start taking their own initiatives, considering their own alternatives and making their own plans before costly government programs come into place. Simple recognition would be a mile ahead of everything else.

Senator Gustafson: First, Canada has become an urban society. Our farm population amounts to about 2.5 per cent of the Canadian population. An article appeared in the *National Post* yesterday right on the front page about what is happening in Ontario in terms of farmers. We are in a very serious problem as farmers. You cannot blame the governments for trying to get the votes out of the urban centres. We have no political power. There is no political power left in agriculture. This is a very serious thing, yet the production of the country that stimulates the economy — fish, forestry, gas and oil, mining, and agriculture — all these things come from rural Canada, but nothing goes back in. This article in the *National Post* had the audacity to say that Agriculture Canada is no longer viable, that rural Canada is no longer viable. It is nonsense. However, at the same time, if you

M. Manley et la section d'Ottawa, et de savoir qu'elle sert des aliments organiques chez elle et qu'elle a adopté la culture biologique à la résidence officielle. J'aimerais tant qu'Ottawa donne l'exemple, non pas seulement au niveau de la production des aliments, mais aussi de la gestion d'aires de jeux afin que les enfants puissent jouer en toute sécurité sur les pelouses; j'aimerais aussi des programmes fédéraux encourageant le recours à des méthodes biologiques tant dans l'agriculture que dans la gestion de nos environnements.

Enfin et plus important, nous devons créer de nouveaux offices de commercialisation pour les produits biologiques. Les systèmes de rachat par l'entremise de la Commission canadienne du blé posent un gros problème à de nombreux producteurs de céréales biologiques. Il faut constamment modifier ce système pour que les avantages recueillis par certaines familles d'agriculteurs grâce à la Commission du blé ne soient pas compromis, mais aussi pour que les agriculteurs indépendants qui commercialisent une culture unique en son genre comme une culture biologique ne soient pas pénalisés. Il faut examiner tout le système des offices de commercialisation pour voir comment trouver un moyen d'encourager la production biologique tout en atténuant certaines préoccupations des offices de commercialisation et en misant sur les avantages qu'ils offrent à nos familles d'agriculteurs. Je m'attendais à cette question.

Le sénateur St. Germain: Vraiment?

M. Manley: J'aimerais souligner un point qui revient dans l'exposé et les recommandations de Mme Gibson: la reconnaissance et la légitimité représentent une aide fort importante qui ne coûte rien. Tant que tous les intervenants, qu'il s'agisse des ministres, des ministères ou d'autres organismes, évitent le mot biologique, les agriculteurs en déduisent que c'est une réalité qui n'existe pas, qui n'est pas légitime, ni viable. Je ne vous demande pas d'aller poser une affiche en haut de l'édifice indiquant que le biologique est ce qu'il y a de mieux au monde, même si c'est le cas. Reconnaissez au moins que c'est une solution viable, une façon appréciée de faire de l'agriculture, que les consommateurs y sont favorables et que le gouvernement va l'appuyer. Une fois que ce sera clair pour les agriculteurs, ils commenceront à prendre des initiatives, à envisager d'autres solutions et à faire des plans avant que de coûteux programmes gouvernementaux ne se mettent en place. Une simple reconnaissance est ce qui s'impose avant tout.

Le sénateur Gustafson: Il ne faut pas oublier que le Canada est devenu une société urbaine. Nos agriculteurs représentent 2,5 p. 100 environ de la population canadienne. On a pu voir hier dans le *National Post* un article en première page au sujet de ce qui arrive aux agriculteurs de l'Ontario. Ils connaissent de très graves problèmes. Vous ne pouvez pas en vouloir au gouvernement qui essaye d'obtenir des voix dans les centres urbains. Nous n'avons aucun pouvoir politique. C'est un problème très grave, pourtant, ce qui dans notre pays stimule l'économie — les pêches, les forêts, le gaz et le pétrole, l'exploitation minière et l'agriculture — tout cela provient du Canada rural, lequel ne reçoit rien en retour. Dans cet article, le journaliste du *National Post* a l'audace de dire qu'Agriculture Canada n'est plus viable,

look at what Europe is doing — and I want your comment on Europe and the United States — they have moved to put together environment, rural development and agriculture under one caption. They say simply that the farmers cannot be responsible for all of the environmental problems and pay for them alone. It has to be a responsibility of all society.

This presents a pretty blue picture, black picture, of the whole industry. What I want to know is, how does Canada compare with the rest of the world under the organic system; the United States and European countries?

Ms. Gibson: I was pleased last August to tour with 10 Canadian trade commissioners from seven different European countries as we crossed Canada to brief our sellers of organic produce and grains on where we are in terms of our national standard and our regulation development so their markets to the European Union would not be cut off because, just as we have said, the share of organics in Canada hovers around 3 per cent, actually 1 per cent to 2 per cent. It is much higher in Europe. The European consumers demand more organic product; it varies between 10 and 15 per cent of their agriculture. Without exception, all these Canadian trade commissioners from European countries and the buyers they brought with them said that Europe is hungry for more organic product than they can produce. They want to have Canadian products. Canadian farm families are losing markets. As the European Union welcomes more countries into the European Union, they are producing the organic food for their markets and we are losing our place in the queue. This is why it is so key that we finalize our national standard and put it into a regulation so we can be on an even playing field with the European countries because in the European Union it is a regulation.

In the United States where organic is about 5 per cent of the agriculture, again higher than ours, and has received much more government support including a recently announced initiative of many millions of dollars toward increased research, the United States has really prioritized funding organic research and production techniques because they know it makes money for their farm families. Because my mother is American I also do inspections in North Dakota, South Dakota and Montana. I cross the border and see the same farms of the same size, even though the Americans do not call them farm subsidies, receive much more government support. They have programs to ensure that their bins are up to specifications. They all have aeration systems and they all have concrete floors. The same size farms in Canada I see struggling with old wooden bins lined with plastic. They do not have initiatives to ensure they capture that quality because the whole organic market is about quality.

que le Canada rural n'est plus viable. C'est absurde. Toutefois, il suffit en même temps d'examiner ce qui se passe en Europe — et j'aimerais savoir ce que vous pensez de l'Europe et des États-Unis à ce sujet — pour s'apercevoir qu'il a été décidé là-bas de regrouper l'environnement, le développement rural et l'agriculture. On dit simplement là-bas que les agriculteurs ne peuvent pas être tenus responsables de tous les problèmes environnementaux et qu'ils ne doivent pas être les seuls à en faire les frais. C'est une responsabilité que doit partager la société dans son ensemble.

C'est un tableau assez sombre de l'industrie dans son ensemble. Ce que je veux savoir, c'est comment se compare le Canada avec le reste du monde dans le domaine biologique; je veux parler des États-Unis et des pays d'Europe.

Mme Gibson: J'ai eu le plaisir en août dernier de parcourir le Canada en compagnie de 10 délégués commerciaux du Canada en poste dans sept pays européens, dans le but d'informer nos vendeurs de produits et de céréales biologiques de la situation en matière de norme nationale et de la réglementation prévue pour que leurs marchés dans l'Union européenne ne disparaissent pas, puisque, comme nous venons de le dire, la part du biologique au Canada tourne autour de 3 p. 100, il s'agit en fait de un ou 2 p. 100. Ce pourcentage est beaucoup plus élevé en Europe. Les consommateurs européens exigent plus de produits biologiques, qui représentent entre 10 et 15 p. 100 de leur agriculture. Sans exception, tous ces délégués commerciaux et les acheteurs qu'ils ont amenés avec eux ont déclaré que l'Europe a besoin de plus de produits biologiques qu'elle ne peut en produire. Ces pays veulent des produits canadiens. Les familles canadiennes d'agriculteurs perdent des marchés. Alors que l'Union européenne s'apprête à accueillir de nouveaux pays, il faut savoir que ces derniers produisent les aliments biologiques pour leurs marchés et que nous perdons notre place. C'est la raison pour laquelle il est si crucial de mettre au point notre norme nationale et de prendre un règlement pour avoir des chances égales avec les pays d'Europe, étant donné que l'Union européenne a déjà un règlement à cet effet.

Aux États-Unis où le bio représente près de 5 p. 100 de l'agriculture — encore une fois un pourcentage plus élevé que le nôtre — et a reçu beaucoup plus d'appui du gouvernement, y compris une initiative récemment annoncée de plusieurs millions de dollars pour la recherche, c'est le financement de la recherche et des techniques de production biologique qui a la priorité, car on sait bien que c'est ce qui permet de faire vivre les familles d'agriculteurs. Comme ma mère est américaine, je fais également des inspections dans le Dakota du Nord et du Sud, ainsi qu'au Montana. Je traverse la frontière et je m'aperçois que des fermes de même taille reçoivent beaucoup plus d'aides gouvernementales, même si les Américains ne les qualifient pas de subventions agricoles. Les agriculteurs bénéficient de programmes qui leur permettent de répondre aux normes en matière de casiers. Ils ont tous des dispositifs d'aération et des sols en ciment. Au Canada, les fermes de même importance ont toujours les vieux casiers de bois tapissés de plastique. Au Canada, les agriculteurs ne

I have been asked many times what kind of value-added do we need on the Canadian Prairies — I am a Prairie girl, that is what I know, Prairie agriculture — I say before we get into value-added we need value preservation. I see farm families that do not have the equipment that is of a quality to get that product into the bin. They do not have the bins and aeration to maintain the quality of the product. Across the border in the south they have the supports needed. I see much more support for organic agriculture both in Europe and also in the United States than I have seen and experienced on the farms I have visited in Canada. There is a disparity there. The Europeans do not call them subsidies. They say we are paying our farmers for this environmental product. Here we have a watershed region; we want to protect the water quality because all of these people are being watered from this watershed. We will pay these farms to be organic as a preventive measure to reduce the likelihood of ground-water and surface-water contamination. We are paying these farmers to convert, not as a subsidy, for the product of reduced contamination in the environment. I think in Canada we need to look at it that way; that we value these environmental products in our quality of life and we are willing to pay a certain number of farm families for contributing to this higher level of environmental state.

Senator Gustafson: Labelling and genetically modifying: it is my contention that we have lost the battle in canola. I have grown acres of canola on my farm and I have never seeded genetically modified canola until this year. I had no choice. We were absolutely forced into it. I did not want to seed it. To survive, you have no choice. If you seed Roundup Ready canola, the field is clean and there is no question that it does yield more. If you do not have the ability to do that, you cannot compete.

I would say we are ten years away from labelling in Canada. While I agree with many of the things that you say, experimentally, I have to tell you it is a big battle. It is a big, big battle. You compare our farmers with the Americans, where they put in an additional \$93 billion into subsidies in just the last two years, which will be a 10-year program. What really bothers me is that our bureaucrats in Canada keep saying, “We will get the Americans out of subsidies. We will get the Europeans out of subsidies.” It will never happen. We have bought that lie for 25 years. The values of our farms are going downhill and no one does anything about it. It is almost to the point of desperation.

Mr. Manley: I appreciate and recognize the anecdotal evidence that on your farm the Roundup Ready canola delivered more yield. Here in eastern Ontario, I approached a large soybean vendor to obtain conventionally produced untreated soybeans for organic farmers, as I was running out of organic seed. He said,

disposent pas de programmes leur permettant d'accéder à cette qualité, car en effet, tout le marché biologique repose sur le concept de qualité.

On me demande souvent de quel genre de valeur ajoutée nous avons besoin dans la région canadienne des Prairies — je suis originaire des Prairies et ce que je connais, c'est l'agriculture des Prairies — et je réponds qu'avant de penser à la valeur ajoutée, il faut préserver la valeur dont nous disposons. Des agriculteurs et leurs familles n'ont pas l'équipement de qualité voulue pour remplir leurs casiers. Ils n'ont pas les casiers, ni les dispositifs d'aération qui leur permettraient de maintenir la qualité du produit. De l'autre côté de la frontière, aux États-Unis, les agriculteurs ont tous les appuis dont ils ont besoin. L'agriculture biologique bénéficie de beaucoup plus de soutien en Europe et aux États-Unis également qu'au Canada, d'après ce que j'ai pu observer dans les fermes de notre pays. Il y a donc une disparité. En Europe, on ne parle pas de subventions, on dit plutôt que les agriculteurs sont payés pour ce produit environnemental. Nous avons ici une région hydrographique et voulons protéger la qualité de l'eau, puisque tous ces gens en dépendent. Nous allons payer ces agriculteurs pour qu'ils fassent de la culture biologique par mesure de prévention pour diminuer la probabilité de contamination des eaux souterraines et de surface. Nous payons ces agriculteurs pour qu'ils se convertissent — et il ne s'agit pas de subventions — pour diminuer le risque de contamination de l'environnement. Je pense qu'il faut voir les choses sous cet angle au Canada: nous considérons que ces produits environnementaux jouent un rôle en ce qui concerne notre qualité de vie et nous sommes prêts à payer un certain nombre de familles d'agriculteurs qui contribuent à un environnement de meilleure qualité.

Le sénateur Gustafson: Étiquetage et modification génétique: à mon avis, nous avons perdu la bataille du canola. J'ai cultivé du canola sur de grandes surfaces chez moi et je n'avais jamais vu de canola transgénique avant cette année. Je n'ai pas eu le choix, on a été obligé d'en planter même si on ne le voulait pas; c'est une question de survie. Avec le canola Roundup Ready, le champ est propre et il ne fait aucun doute que le rendement est plus élevé. Si vous n'en avez pas la capacité, vous ne pouvez pas soutenir la concurrence.

À mon avis, il va falloir encore 10 ans avant que l'étiquetage ne soit adopté au Canada. Tout en étant d'accord avec la plupart de vos propos, je dois vous dire que c'est une grande bataille. Vous comparez nos agriculteurs aux Américains alors que dans ce pays, 93 milliards de dollars de subventions de plus ont été versés ces deux dernières années, dans le cadre d'un programme de 10 ans. Ce qui m'inquiète véritablement, c'est que nos bureaucrates canadiens ne cessent de dire: «Nous allons convaincre les Américains de ne plus verser de subventions, tout comme les Européens». Cela n'arrivera jamais. Nous avalons ce mensonge depuis 25 ans. La valeur de nos fermes périclité et personne ne fait rien; la situation est pratiquement désespérée.

M. Manley: Je vous remercie de votre intervention et reconnais qu'effectivement le rendement du canola Roundup Ready est plus élevé. Dans l'est de l'Ontario, j'ai demandé à un important vendeur de soja du soja non traité pour les agriculteurs biologiques et il m'a répondu: «Je suis désolé, il n'y en a plus».

“I am sorry, there is none left.” I said, “What do you mean, there is none left? It is a popular variety.” Of course, it is a big variety. The problem is that my genetically modified Roundup Ready soybean seed sales are down this year because farmers have found they have problems with yields, weed resistance and markets, and a number of them have switched back to conventionally produced soybean seed, which is his anecdotal evidence.

My point is that we lack independent government-sponsored public-interest research into questions like that. Who will we believe out there in the marketplace about the value of genetically modified crops and their yields? The only ones giving us any kind of reports are the companies selling the product. We do not have government-sponsored public interest independent research confirming or denying anything that is said out there. I criticize the way government, in order to reduce its budget, has gone to private-public partnerships in agriculture research. Of course, all that research will be geared to purely a corporate agenda and not a public interest one. If the results are negative, they do not get published. If the results could be negative, it is not attempted. If it will be in the interests of the public sector as public domain, there is no corporate funding because it is not private. Therefore, we have a severe lack of public interest research in areas like that or in seed development, in livestock genetics, in agricultural practices, et cetera.

The Deputy Chairman: Your comments, Mr. Manley, lead into a question I want to ask. About three weeks ago Pulse Canada was here. They suggested to the committee that Canada needs to bring together all of its commodity groups to develop a comprehensive agricultural research framework that would look not only at value-added processing but also at production systems that would be needed to feed that processing in the future.

Do you believe that idea is useful to present to government? Would your industry be in a position to be one of those groups that would come together to discuss these issues?

Mr. Manley: Yes. I support, and I believe Canadian Organic Growers in general supports, an integrated approach to agriculture in areas of research, market management, production, et cetera. Managing things by silos is getting us into terrible predicaments, with commodity silos fighting for government funds, crop acreage and marketing products. If you say, “Eat more eggs,” you do not eat something else, obviously. It hampers everyone else.

Agriculture overall is a non-elastic system. It is a non-elastic consumption product. People do not eat more food just because it is advertised. They will choose foods. You will have commodity groups competing for the consumer food dollar. We do not think that is an appropriate way to address it.

J’ai dit: «Que voulez-vous dire? C’est une variété populaire». Bien sûr, c’est une variété très populaire. Le problème, c’est que mes ventes de soja transgénique Roundup Ready ont baissé cette année, car les agriculteurs ont réalisé qu’ils avaient des problèmes de rendement, de résistance aux mauvaises herbes et de marchés et plusieurs sont revenus au soja conventionnel.

Ce que je veux dire, c’est que la recherche indépendante liée à l’intérêt public et parrainée par le gouvernement au sujet de questions comme celles-ci fait défaut. Qui allons-nous croire sur le marché en ce qui concerne la valeur des cultures transgéniques et leur rendement? Seules les sociétés qui vendent le produit nous communiquent quelques rapports. Nous n’avons pas de recherche indépendante liée à l’intérêt public et parrainée par le gouvernement confirmant ou réfutant ce qui se dit. Je critique le fait que le gouvernement, qui veut réduire son budget, soit passé à des partenariats privés-publics dans le domaine de la recherche agricole. Bien sûr, la recherche va se faire en fonction du programme des entreprises et non dans l’intérêt public. Si les résultats sont négatifs, ils ne seront pas publiés. Si les résultats risquent d’être négatifs, rien n’est tenté. Si c’est dans l’intérêt du secteur public, il n’y aura pas de financement d’entreprise, car ce ne sera pas privé. Par conséquent, la recherche liée à l’intérêt public fait cruellement défaut dans des domaines comme celui-ci comme dans le développement des semences, la génétique animale, les pratiques agricoles, et cetera.

La vice-présidente: Vos observations, monsieur Manley, m’amènent à vous poser une question. Nous avons reçu ici les représentants de Pulse Canada il y a environ trois semaines. Ils ont dit au comité que le Canada devrait rassembler tous ses groupes de denrées afin de mettre au point un cadre global de recherche agricole qui examinerait non seulement la transformation à valeur ajoutée, mais aussi les systèmes de production nécessaires pour soutenir cette transformation à l’avenir.

Pensez-vous qu’il soit utile de présenter cette idée au gouvernement? Votre industrie pourrait-elle participer à ce regroupement en vue de débattre de ces questions?

M. Manley: Oui. J’appuie et je crois que les Canadian Organic Growers appuient en règle générale une approche intégrée à l’agriculture dans les domaines de la recherche, de la gestion des marchés, de la production, et cetera. La gestion de l’agriculture en fonction des silos nous crée de graves problèmes, les silos se disputant pour obtenir des fonds du gouvernement, des surfaces cultivées et des produits. Si on vous dit «mangez davantage d’œufs», vous mangez autre chose, bien sûr. C’est un handicap pour tous.

L’agriculture n’est en général pas élastique et n’est pas un produit de consommation élastique. Les gens ne mangent pas plus d’aliments uniquement parce qu’on en fait la publicité. Ils choisissent les aliments qu’ils souhaitent. Les groupes de denrées se font concurrence. Nous ne pensons pas que ce soit une façon appropriée d’aborder la question.

Marketing, right back to research, should be done in an integrated fashion for the interests of agriculture and farmers.

Farmers must practice crop rotations. You do not practice that when the corn board and the soybean board are competing for acres and check-off fees accordingly. When check-off fees are driven by production, all the soybean board and corn board do is compete for more acres to get more check-off fees. It has to be done in an integrated fashion.

Will we participate? We would love to. Can we participate? We are maxed out on a volunteer basis. We need core staff to undertake those initiatives. To get four core staff we need funding. One possible idea is through an integrated check-off fee. Other ideas include private donations, foundation donations or government subsidization of the organization, at least to get a core staff in order to represent those issues.

The Deputy Chairman: Arising from the discussion today, I want to ask you a second question. Do you believe that the Canadian Wheat Board should be marketing organic grain? If so, would you be making any recommendations to us as to changes in the way they do it now?

Ms. Gibson: Yes. The marketing of organic product is a different skill set that many organic producers are challenged by. I have recently been doing a number of interviews of organic farm families specifically on their marketing. Some have excellent marketing skills, while others do not. I think that the skills of the wheat board in marketing Canadian grain have served a majority of farm families. However, their current buyback system is not appropriate for the organic sector. That really needs revision. I hear over and over again that farm families feel that they have lost markets and that it has cost them money to go through the wheat board system.

I believe that they have made some efforts at revision to accommodate organic marketing. That needs to be encouraged and needs to happen with much more in-depth consultation, and taking the actual marketing experience of the farm families that are marketing organic.

Yes, there is a role for them to play, because not all farm families have the marketing skills. I see that. However, there are those who do and they need to be accommodated. The buyback system needs substantial revision.

Senator St. Germain: Is there anything from the government that you know of that supports these people?

La commercialisation, à partir de la recherche, devrait se faire de manière intégrée dans l'intérêt de l'agriculture et des agriculteurs.

Les agriculteurs doivent faire la rotation des cultures. Or, ce n'est pas possible lorsque l'office du maïs et l'office du soja se disputent les surfaces et les prélèvements à la source. Lorsque ces prélèvements dépendent de la production, l'office du soja et l'office du maïs se font concurrence en matière de surfaces cultivées afin d'obtenir plus de prélèvements à la source. Il faudrait procéder de manière intégrée.

Allons-nous participer? Nous le souhaiterions fortement. Pouvons-nous participer? Nous sommes à la limite de nos capacités de bénévoles. Nous avons besoin d'un personnel de base pour nous lancer dans de telles initiatives. Pour obtenir quatre employés de base, nous avons besoin de financement. On pourrait envisager peut-être un prélèvement intégré à la source. Sinon, on pourrait penser à des dons privés, des dons de fondations ou des subventions du gouvernement, et à ce moment-là prévoir au moins un employé de base.

La vice-présidente: Par suite à la discussion d'aujourd'hui, j'aimerais vous poser une deuxième question. Pensez-vous que la Commission canadienne du blé devrait commercialiser les céréales biologiques? Si oui, pourriez-vous nous faire des recommandations quant aux changements à apporter dans la façon dont elle fonctionne actuellement?

Mme Gibson: Oui. La commercialisation d'un produit biologique exige des compétences différentes que doivent acquérir beaucoup de producteurs biologiques. Je me suis récemment rendue dans plusieurs fermes biologiques pour poser des questions aux agriculteurs sur leur façon de commercialiser leurs produits. Certains ont d'excellentes compétences en la matière, contrairement à d'autres. Je crois que la commercialisation des céréales canadiennes par la Commission du blé a été positive pour la majorité des familles d'agriculteurs. Toutefois, le système actuel de rachat ne convient pas au secteur biologique et il faudrait véritablement le revoir. Les familles d'agriculteurs ne cessent de me dire qu'elles ont l'impression d'avoir perdu des marchés et que passer par la Commission du blé leur coûte cher.

Je crois que la Commission s'est efforcée de répondre aux besoins particuliers de la commercialisation des produits biologiques, ce qu'il faut encourager parallèlement à une consultation beaucoup plus approfondie tout en tenant compte de l'expérience des agriculteurs bio en matière de commercialisation.

Effectivement, la Commission a un rôle à jouer, car ce ne sont pas toutes les familles d'agriculteurs qui disposent des compétences voulues dans ce domaine. C'est ce que je constate; toutefois, certains agriculteurs ont ces compétences et il faut les prendre en compte. Le système de rachat doit être révisé en profondeur.

Le sénateur St. Germain: Savez-vous si le gouvernement offre des appuis à gens?

The Deputy Chairman: To my knowledge, there is not. There may be.

Ms. Gibson: I did not hear the question.

Senator St. Germain: I was asking the deputy chairman, as part of the government, as to whether the government at this moment has anything that supports you people.

Ms. Gibson: Agriculture and Agri-Food Canada through their horticulture and special markets division has been supporting the development of our national organic standard through the Canadian General Standards Board. We have been revising the standard on the books since 1999 to have one that meets the current European standard and the new national organic program regulation code of federal regulation 7 from the United States. They have put some resources toward that.

The Canadian Food Inspection Agency has allocated, I believe, seven staff right now, working on developing our organic regulation. However, this has really been minimal. In 2002, I was asked to represent Canada at the Organization for Economic Cooperation and Development meetings. That was the first one held outside of the European Union, and was held in Washington. It was an organic workshop. Canada did not have a presentation. If Canadian Organic Growers had been asked, we would have put one together. I was asked to attend as a volunteer, and I did, but I was very embarrassed. Countries like Greece and Romania had a government presentation. There were ministers of agriculture there. Our Minister of Agriculture still never acknowledges organic in any of the speeches. As Mr. Manley said earlier, organic is almost invisible in Canada. We have had to represent Canada internationally. I have done a fair amount of that as a volunteer of a national organization supporting organics in Canada, because of how little government support we have had.

Special markets through horticulture have been supporting the development of our standard; we are very appreciative of that. The Canadian Food Inspection Agency is looking at this regulation and we appreciate that, but we need more. There needs to be more staffing and more support for an organic supervisory body because of the diversity of organic production in this country. We have different kinds of agriculture. From Prince Edward Island, all the way across the Prairies to British Columbia, we have such different perspectives on agricultural production. We see ourselves as part of agriculture across Canada, but we need support at the federal level for an organic supervisory body so we can step up and participate on these national endeavours.

The Deputy Chairman: On behalf of the committee, thank you all. You have been very vigorous, skilled, passionate advocates for your cause. We appreciate that because this is the kind of thing that the committee wants to hear. I think we can guarantee — certainly myself as an individual and the rest of us as a group — that we will do everything we can to facilitate a

La vice-présidente: À ma connaissance, non. Peut-être.

Mme Gibson: Je n'ai pas entendu la question.

Le sénateur St. Germain: Je demandais à la vice-présidente, qui fait partie du gouvernement, si le gouvernement offre actuellement de l'aide à ces gens-là.

Mme Gibson: Agriculture et Agro-alimentaire Canada par l'entremise de la direction générale de l'horticulture et des marchés spéciaux appuie la mise au point de notre norme biologique nationale par le biais de l'Office des normes générales du Canada. Depuis 1999, nous révisons cette norme pour qu'elle corresponde à la norme européenne actuelle ainsi qu'au nouveau code national de réglementation du programme biologique du règlement fédéral 7 des États-Unis. Des ressources y sont affectées.

Si je ne me trompe, l'Agence canadienne d'inspection des aliments a affecté sept employés qui travaillent sur la mise au point de notre règlement biologique. C'est toutefois très minime. En 2002, on m'a demandé de représenter le Canada aux séances de l'Organisation de coopération et de développement économiques. Il s'agissait de la première rencontre organisée en dehors de l'Union européenne, à Washington. C'était un atelier biologique. Le Canada ne faisait pas d'exposé. Si les Canadian Organic Growers avaient été invités, nous nous en serions chargés. On m'a demandé de participer en tant que bénévole, ce que j'ai fait, mais j'étais très gênée. Des pays comme la Grèce et la Roumanie présentaient un exposé officiel; des ministres de l'Agriculture étaient présents. Notre ministre de l'Agriculture ne parle jamais du biologique dans ses allocutions. Comme l'a dit M. Manley plus tôt, le biologique est pratiquement invisible au Canada. Nous avons dû représenter le Canada sur la scène internationale. En raison du peu de soutien gouvernemental dont nous disposons, je dois travailler comme bénévole au sein d'une organisation nationale qui appuie le biologique au Canada.

La direction des marchés spéciaux appuie la mise au point de notre norme, ce dont nous sommes fort reconnaissants. L'Agence canadienne d'inspection des aliments examine ce règlement, ce dont nous la remercions, mais il faut en faire davantage. Il faut plus d'employés et favoriser davantage la création d'un organe de contrôle biologique en raison de la diversité de la production biologique dans notre pays. L'agriculture revêt diverses formes d'un bout à l'autre du Canada, de l'Île-du-Prince-Édouard jusqu'à la Colombie-Britannique en passant par les Prairies; les perspectives en matière de production agricole sont fort différentes. Nous nous considérons comme un élément de l'agriculture à l'échelle du Canada, mais nous avons besoin d'un appui fédéral pour la création d'un organe de contrôle biologique de manière à accélérer ces efforts nationaux et à y participer.

La vice-présidente: Je vous remercie au nom du comité. Vous avez défendu votre cause de façon très énergique, habile et passionnée. Nous vous en remercions, car c'est le genre d'intervention que notre comité souhaite entendre. Je crois que nous pouvons garantir — certainement moi-même à titre de particulier ainsi que le reste des sénateurs en tant que groupe —

response. Hopefully there will be a coming together of you, on behalf of your industry, and the Minister of Agriculture and his people. We wish you all the very best.

Senator Gustafson: How do we find a solution to this problem of agriculture? One group of farmers says this; another group says that. The government says, "Because you guys do not know what you want, we will have to do what we think is right." That is a problem. There is no question about it. That has been a problem down through the years. This committee did a great deal of work on environment, global warming, et cetera. My theory is: If we are to captivate the urban-centre mind — and we have to do that before things will change — then it will be done through the environment. Farmers cannot have good environmental programs if they do not have something to work with. They cannot do it otherwise; it is impossible. The solution is to somehow convince the urban centres that there is a responsibility of all Canadians to the environment and to the land.

Ms. Gibson: We agree. We see an increasing number of consumers who want to buy organic. They prefer to buy locally produced organic if it is available. There is a bottleneck. We do not have the infrastructure. We do not have the supports. We have the farm families who want to grow organic goods and who want to stay on the farms. We need to find ways to support local production for local consumption. We need to reward the increasing awareness of the environmental impacts of their choices by saying, "Here, urbanites, is what you can do: Buy local organic food and this is what we have made available to you."

The Deputy Chairman: With that commercial comment, we will end our hearings. We are very pleased that you came. It has been an enlightening discussion. We will follow up at our end and we wish you the very best.

The committee adjourned.

que nous ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour faciliter une réponse. Nous espérons que vous arriverez à vous regrouper, votre industrie, ainsi que le ministre de l'Agriculture et ses fonctionnaires. Nous vous adressons nos meilleurs vœux.

Le sénateur Gustafson: Comment trouver une solution à ce problème agricole? Un groupe d'agriculteurs dit une chose, un autre en dit une autre. Le gouvernement dit: «Puisque vous ne savez pas ce que vous voulez, nous allons décider ce qui nous semble juste». C'est un problème, cela ne fait aucun doute, et c'est un problème qui dure depuis des années. Notre comité a fait beaucoup de travail sur l'environnement, le réchauffement de la planète, et cetera. Ma théorie est la suivante: si nous arrivons à susciter l'intérêt des centres urbains — et c'est ce qui s'impose si l'on veut du changement — il va falloir le faire en parlant de l'environnement. Les agriculteurs ne peuvent pas avoir de bons programmes environnementaux s'ils partent de rien; c'est impossible. La solution consisterait en quelque sorte à convaincre les centres urbains que tous les Canadiens ont une responsabilité envers l'environnement et la terre.

Mme Gibson: Nous sommes d'accord. De plus en plus de consommateurs souhaitent acheter des produits biologiques; ils préfèrent acheter des produits biologiques locaux s'il y en a. Nous arrivons maintenant à un goulot d'étranglement, nous n'avons pas l'infrastructure voulue, ni les appuis. Des familles d'agriculteurs veulent cultiver des produits biologiques et veulent rester dans le domaine. Il faut trouver des façons d'appuyer la production locale pour la consommation locale. Nous devons répondre à la prise de conscience des impacts environnementaux en disant: «Citadins, voilà ce que nous pouvons faire: achetez des produits biologiques locaux et vous verrez ce que nous pouvons vous offrir».

La vice-présidente: Nous allons terminer notre séance sur cette observation de nature commerciale. Nous sommes très heureux que vous soyez venus, la discussion a été instructive et nous allons faire ce qu'il nous revient de faire tout en vous souhaitant de réussir.

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, April 20, 2004

From the Atlantic Beef Producers Co-operative:

Dean Baglole, Chairman;
Bryan Inglis, Member of the Board of Directors.

Thursday, April 22, 2004

From Canadian Organic Growers:

Janine Gibson, President;
Laura Telford, Executive Director;
Tom Manley, Chair, Ottawa Chapter.

TÉMOINS

Le mardi 20 avril 2004:

De l'Atlantic Beef Producers Co-operative:

Dean Baglole, président;
Bryan Inglis, membre du conseil d'administration.

Le jeudi 22 avril 2004:

De Canadian Organic Growers:

Janine Gibson, présidente;
Laura Telford, directrice administrative;
Tom Manley, président, section d'Ottawa.