



First Session
Thirty-ninth Parliament, 2006-07

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Transport and Communications

Chair:

The Honourable LISE BACON

Wednesday, February 14, 2007
Tuesday, February 20, 2007
Wednesday, February 21, 2007
Tuesday, February 27, 2007

Issue No. 8

Eleventh and twelfth meetings on:

The containerized freight traffic handled
by Canada's ports

First and second meetings on:

The objectives, operation and governance
of the Canadian Television Fund

APPEARING:

The Honourable Angus MacIsaac, M.L.A.,
Deputy Premier and Minister of Transportation
and Public Works, Province of Nova Scotia

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
trente-neuvième législature, 2006-2007

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Transports et des communications

Présidente :

L'honorable LISE BACON

Le mercredi 14 février 2007
Le mardi 20 février 2007
Le mercredi 21 février 2007
Le mardi 27 février 2007

Fascicule n° 8

Onzième et douzième réunions concernant :

Le trafic du fret conteneurisé manutentionné
par les ports du Canada

Première et deuxième réunions concernant :

Les objectifs, le fonctionnement et le mode de gouvernance
du Fonds canadien de télévision

COMPARAÎT :

L'honorable Angus MacIsaac, député provincial,
vice-premier ministre et ministre des Transports et des
Travaux publics, province de la Nouvelle-Écosse

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
TRANSPORT AND COMMUNICATIONS

The Honourable Lise Bacon, *Chair*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Adams	* LeBreton, P.C.
Champagne, P.C.	(or Comeau)
Dawson	Mercer
Eyton	Merchant
* Hervieux-Payette, P.C.	Munson
(or Tardif)	Phalen
Johnson	Zimmer

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Chaput substituted for that of the Honourable Senator Zimmer (*February 14, 2007*).

The name of the Honourable Senator Zimmer substituted for that of the Honourable Senator Chaput (*February 15, 2007*).

The name of the Honourable Senator Fox, P.C. substituted for that of the Honourable Senator Adams (*February 20, 2007*).

The name of the Honourable Senator Adams substituted for that of the Honourable Senator Fox, P.C. (*February 20, 2007*).

The name of the Honourable Senator Fox, P.C. substituted for that of the Honourable Senator Phalen (*February 26, 2007*).

The name of the Honourable Senator Phalen substituted for that of the Honourable Senator Fox, P.C. (*February 27, 2007*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
TRANSPORTS ET DES COMMUNICATIONS

Présidente : L'honorable Lise Bacon

Vice-président : L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs :

Adams	* LeBreton, C.P.
Champagne, C.P.	(ou Comeau)
Dawson	Mercer
Eyton	Merchant
* Hervieux-Payette, C.P.	Munson
(ou Tardif)	Phalen
Johnson	Zimmer

*Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

Le nom de l'honorable sénateur Chaput est substitué à celui de l'honorable sénateur Zimmer (*le 14 février 2007*).

Le nom de l'honorable sénateur Zimmer est substitué à celui de l'honorable sénateur Chaput (*le 15 février 2007*).

Le nom de l'honorable sénateur Fox, C.P., est substitué à celui de l'honorable sénateur Adams (*le 20 février 2007*).

Le nom de l'honorable sénateur Adams est substitué à celui de l'honorable sénateur Fox, C.P. (*le 20 février 2007*).

Le nom de l'honorable sénateur Fox, C.P., est substitué à celui de l'honorable sénateur Phalen (*le 26 février 2007*).

Le nom de l'honorable sénateur Phalen est substitué à celui de l'honorable sénateur Fox, C.P. (*le 27 février 2007*).

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate* of Thursday, February 8, 2007:

Resuming debate on the motion of the Honourable Senator Bacon, seconded by the Honourable Senator Milne:

That the Standing Senate Committee on Transport and Communications be authorized to examine and report on the objectives, operation and governance of the Canadian Television Fund, and

That the Committee submit its final report no later than June 30, 2007.

The question being put on the motion, it was adopted.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 8 février 2007 :

Reprise du débat sur la motion de l'honorable sénateur Bacon, appuyée par l'honorable sénateur Milne,

Que le Comité sénatorial permanent des transports et des communications soit autorisé à examiner, pour en faire rapport, les objectifs, le fonctionnement et le mode de gouvernance du Fonds canadien de télévision;

Que le Comité soumette son rapport final au plus tard le 30 juin 2007.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul C. Bélisle

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, February 14, 2007
(25)

[English]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 6:18 p.m., in room 256-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Lise Bacon, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bacon, Chaput, Dawson, Johnson and Mercer (5).

Other senator present: The Honourable Senator Spivak (1).

In attendance: From the Library of Parliament: Allison Padova and Terrence Thomas, Analysts.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, May 11, 2006, the committee continued its consideration of containerized freight traffic handled by Canada's ports (*For complete text of Order of Reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

WITNESSES:

Pulse Canada:

Lloyd Affleck, Chair;

Gordon Bacon, Chief Executive Officer;

Greg Cherewyk, Director of Market Development.

Mr. Affleck and Mr. Cherewyk each made opening statements and, together with Mr. Bacon, answered questions.

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

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, February 20, 2007
(26)

[English]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 9:32 a.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Lise Bacon, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bacon, Champagne, P.C., Dawson, Eyton, Fox, P.C., Johnson, Merchant, Munson, Phalen, Tkachuk and Zimmer (11).

In attendance: From the Library of Parliament: Terrence Thomas, Analyst.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 14 février 2007
(25)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 18 h 18, dans la salle 256-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Lise Bacon (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Bacon, Chaput, Dawson, Johnson et Mercer (5).

Autre sénateur présent : L'honorable sénateur Spivak (1).

Également présents : De la Bibliothèque du Parlement : Allison Padova et Terrence Thomas, analystes.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 11 mai 2006, le comité poursuit l'étude relative au trafic de fret conteneurisé manutentionné par les ports du Canada. (*Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Pulse Canada :

Lloyd Affleck, président;

Gordon Bacon, directeur général;

Greg Cherewyk, directeur du développement du marché.

MM. Affleck et Cherewyk font tous les deux une déclaration et, avec l'aide de M. Bacon, répondent aux questions.

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

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mardi 20 février 2007
(26)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 9 h 32, dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Lise Bacon (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Bacon, Champagne, C.P., Dawson, Eyton, Fox, C.P., Johnson, Merchant, Munson, Phalen, Tkachuk et Zimmer (11).

Également présent : De la Bibliothèque du Parlement : Terrence Thomas, analyste.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, February 8, 2007, the committee began its consideration of the objectives, operation and governance of the Canadian Television Fund.

WITNESSES:

Canadian Television Fund:

Douglas Barrett, Chairman of the Board;
 Valerie Creighton, President;
 Stéphane Cardin, Vice-President, Strategic Planning and Stakeholder Relations;
 Michel Carter, Member of the Board of Directors;
 Robin Mirsky, Member of the Board of Directors;
 Kathy Corcoran, Director of Research.

The witnesses made an opening statement and, together, answered questions.

At 11:18 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, February 21, 2007
 (27)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 6:18 p.m., in room 9, Victoria Building, the Chair, the Honourable Lise Bacon, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bacon, Champagne, P.C., Merchant, Munson, Phalen and Zimmer (6).

In attendance: From the Library of Parliament: Allison Padova and Terrence Thomas, Analysts.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, May 11, 2006, the committee continued its consideration of containerized freight traffic handled by Canada's ports (*For complete text of Order of Reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

APPEARING:

The Honourable Angus MacIsaac, M.L.A., Deputy Premier and Minister of Transportation and Public Works, Province of Nova Scotia.

WITNESS:

Department of Transportation and Public Works, Nova Scotia:

David Oxner, Director, Gateway Initiative.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 8 février 2007, le comité entreprend l'examen des objectifs, du fonctionnement et du mode de gouvernance du Fonds canadien de télévision.

TÉMOINS :

Fonds canadien de télévision :

Douglas Barrett, président du conseil d'administration;
 Valerie Creighton, présidente;
 Stéphane Cardin, vice-président, Politique stratégique et relations avec l'industrie;
 Michel Carter, membre du conseil d'administration;
 Robin Mirsky, membre du conseil d'administration;
 Kathy Corcoran, directrice de la recherche.

Les témoins font une déclaration et répondent tous aux questions.

À 11 h 18, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 21 février 2007
 (27)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 18 h 18 dans la salle 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Lise Bacon (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Bacon, Champagne, C.P., Merchant, Munson, Phalen et Zimmer (6).

Également présents : De la Bibliothèque du Parlement : Allison Padova et Terrence Thomas, analystes.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 11 mai 2006, le comité poursuit l'étude relative au trafic du fret conteneurisé manutentionné par les ports du Canada. (*Voir le texte complet de l'ordre de renvoi dans le fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

COMPARAÎT :

L'honorable Angus MacIsaac, député provincial, vice-premier ministre et ministre des Transports et des Travaux publics, province de la Nouvelle-Écosse.

TÉMOIN :

Ministère des Transports et des Travaux publics de la Nouvelle-Écosse :

David Oxner, directeur, Initiative de la porte d'entrée.

Mr. MacIsaac made an opening statement and, together with Mr. Oxner, answered questions.

At 7:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, February 27, 2007
(28)

[English]

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day, at 9:36 a.m., in room 257, East Block, the Deputy Chair, the Honourable David Tkachuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Adams, Champagne, P.C., Fox, P.C., Mercer, Munson, Tkachuk and Zimmer (7).

In attendance: From the Library of Parliament: Terrence Thomas, Analyst.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, February 8, 2007, the committee continued its consideration of the objectives, operation and governance of the Canadian Television Fund.

WITNESSES:

Télé-Québec:

Michèle Fortin, President and CEO.

Association des producteurs de films et de télévision du Québec:

Vincent Leduc, Chair, Board of Directors;

Jacques Blain, Vice-Chair, Board of Directors.

Canadian Film and Television Production Association:

Scott Garvie, Member, Board of Directors;

Mario Mota, Senior Director, Broadcasting Relations and Research.

Ms. Fortin made an opening statement and answered questions.

The other witnesses made opening statements and answered questions.

At 11:12 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

M. MacIsaac fait une déclaration et, avec l'aide de M. Oxner, répond aux questions.

À 19 h 45, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mardi 27 février 2007
(28)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des Transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 9 h 36, dans la salle 257, de l'édifice de l'Est, sous la présidence de l'honorable David Tkachuk (*vice-président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Adams, Champagne, C.P., Fox, C.P., Mercer, Munson, Tkachuk et Zimmer (7).

Également présent : De la Bibliothèque du Parlement : Terrence Thomas, analyste.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 8 février 2007, le comité poursuit l'étude des objectifs, du fonctionnement et du mode de gouvernance du Fonds canadien de télévision.

TÉMOINS :

Télé-Québec :

Michèle Fortin, présidente-directrice générale.

Association des producteurs de films et de télévision du Québec :

Vincent Leduc, président du conseil d'administration;

Jacques Blain, vice-président du conseil d'administration.

Association canadienne de production de films et de télévision :

Scott Garvie, membre du conseil d'administration;

Mario Mota, directeur principal, Relations avec les diffuseurs et recherche.

Mme Fortin fait une déclaration et répond aux questions.

Les autres témoins font une déclaration et répondent aux questions.

À 11 h 12, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Adam Thompson

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, February 14, 2007

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 6:18 p.m. to examine and report on current and potential future containerized freight traffic handled at, and major inbound and outbound markets served by, Canada's Pacific Gateway container ports, east coast container ports and central container ports and current and appropriate future policies relating thereto.

Senator Lise Bacon (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

The Chairman: Today, we continue our study of containerized freight traffic. We are pleased to welcome as our witnesses from Pulse Canada: Mr. Lloyd Affleck, Chair; Mr. Gordon Bacon, CEO; and Mr. Greg Cherewyk, Director of Market Development. Welcome to our meeting and to our committee.

Lloyd Affleck, Chair, Pulse Canada: We are happy to present to you. We in the pulse industry and the trade association, Canadian Special Crops Association, rely heavily on transport. It is our major source of getting to port, both east and west. Today, we would like to explain some of our issues, our problems. Without carrying it much further, I will let Greg Cherewyk, our transportation committee director, take over. Before I do that, our executive director, Gordon Bacon, is with us also. With the three of us, we hope to be able to present to you the story that we feel needs to be considered. Thank you.

Greg Cherewyk, Director of Market Development, Pulse Canada: I appreciate the opportunity to be here today to talk to you. It being Valentine's Day, I am not sure my wife appreciates this opportunity as much as I do. I thank you, because we have rescheduled for Friday, so that buys me two days to make it up to her.

Senator Dawson: We will send her the transcript.

Mr. Cherewyk: Let us talk about the Canadian pulse industry. There is a package of presentation slides in front of you. I thought I would be able to put them up electronically, but that is okay. We will work with what we have here.

You will notice in a few cases, the map I have electronically did not print out on the handout. I apologize for that. I should be able to describe it fully as we go through the slides.

First, I will explain who we are as an industry and the crops that we represent. I will then get into, as per your request, the countries we market to, the ports we market through, as well as the mode of transport in terms of getting our product to those markets.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 14 février 2007

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 18 h 18, pour étudier et faire rapport sur le trafic de fret conteneurisé actuel et éventuel manutentionné par les ports à conteneurs de la porte d'entrée du Pacifique, les ports à conteneurs de la côte est et les ports à conteneurs du Centre du Canada, sur les principaux marchés importateurs et exportateurs desservis par ces ports et sur les politiques actuelles et futures à cet égard.

Le sénateur Lise Bacon (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Aujourd'hui, nous poursuivons l'étude du trafic de fret conteneurisé. Nous sommes heureux d'accueillir nos témoins représentant Pulse Canada : M. Lloyd Affleck, président; M. Gordon Bacon, directeur général; et M. Greg Cherewyk, directeur du développement du marché. Nous vous souhaitons la bienvenue.

Lloyd Affleck, président, Pulse Canada : Nous sommes ravis de comparaître devant le comité. L'industrie des légumineuses et l'Association canadienne des cultures spéciales dépendent largement du transport, qui constitue l'unique moyen d'expédier la marchandise d'un bout à l'autre du pays. Aujourd'hui, nous vous expliquerons quelques-uns de nos problèmes. Sans poursuivre plus longuement, je vais céder la parole à M. Greg Cherewyk, notre directeur du comité des transports, mais d'abord, je tiens également à souligner la présence de notre directeur général, M. Gordon Bacon. À nous trois, nous espérons pouvoir vous expliquer la question qui, selon nous, doit être étudiée. Merci.

Greg Cherewyk, directeur du développement du marché, Pulse Canada : Je vous suis reconnaissant de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui. Puisque c'est la Saint-Valentin, je doute que mon épouse soit de mon avis. Je vous remercie d'avoir reporté la prochaine séance à vendredi car cela me laisse deux jours pour me racheter auprès d'elle.

Le sénateur Dawson : Nous lui enverrons un exemplaire de la transcription.

M. Cherewyk : Parlons maintenant de l'industrie canadienne des légumineuses. Vous avez devant vous les diapositives de l'exposé. Je croyais pouvoir les convertir en format électronique, mais ce n'est pas plus grave. Nous nous débrouillerons avec ce que nous avons.

Vous remarquerez que parfois, la carte électronique n'a pas imprimé sur le document. Veuillez m'en excuser. Je devrais pouvoir vous la décrire en entier au fur et à mesure.

Tout d'abord, je vais vous expliquer l'industrie et ses cultures. À votre demande, je vous présenterai les pays où nous exportons, les ports par lesquels nous transitons nos marchandises et le moyen de transport que nous utilisons pour expédier nos produits dans ces marchés.

Then I will explain some of the challenges faced by the industry and what we are doing as an industry and industry association to address those challenges and opportunities; including the roles we see for government in addressing those challenges and opportunities as well.

We are a non-profit national industry association that represents approximately 35,000 growers of pulses from the provinces of Alberta, Saskatchewan, Manitoba and Ontario. We also represent the trade and the processors and exporters of those products — located everywhere from Vancouver through to Quebec — who are members of the Canadian Special Crops Association. We also consider the Government of Canada, particularly Agriculture and Agri-Food Canada, a major stakeholder in our organization as we receive considerable support from them to run some of our programs, which I will be talking about today.

Slide 2 on page 1 shows pulses are, by definition, the dried seeds of an edible legume plant, including peas, lentils, chickpeas and beans.

If you refer to slide 3, you will see that pulse production in Canada has dramatically increased since the early 1990s. The only blip you see in 2002-03 is related to a drought we experienced over the course of two years, which had a major impact on seeded acreage as well as overall production. The trend line is a steady increase to the point we are at today, in 2006. This increase has led us to become the largest producer and exporter of peas and lentils in the world and a leader in the production of chickpeas and beans.

I will explain the details of our industry that are relevant to our discussion today. We are talking about four crops — peas, beans, lentils, and chickpeas — but within each crop there are a number of different types of product. That is relevant because when we are talking about containerized freight, it means this industry relies heavily on the ability to ship small lots to various countries around the world.

On slide 4 you will see there are ten different types of beans grown in this country. Beans are grown primarily in Manitoba and Ontario and a small amount are grown under irrigation in Alberta. These beans are destined for various markets around the world and make their home in some 100 different countries.

Turning to slide 5, you will see this is also the case for peas. There are five different types of peas grown in Canada, all with different markets and end uses that include both human food as well as animal feed.

Slide 6 shows there are six different types of lentils grown in this country. There are very distinct markets and buyers in different areas of the world for each type of lentil.

In slide 7, you will see there are two different types of chickpeas. The same goes for chickpeas with different customers and markets.

J'expliquerai ensuite quelques-uns des défis auxquels est confrontée l'industrie et les mesures que nous prenons, en tant qu'industrie et association, pour relever ces défis et saisir les occasions qui s'offrent à nous, et ce, tout en tenant compte des rôles que doit assumer, selon nous, le gouvernement à cet égard.

Nous sommes une association industrielle nationale à but non lucratif qui représente environ 35 000 producteurs de légumineuses en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario. Nous représentons aussi les fournisseurs, les entreprises de transformation et les exportateurs membres de l'Association canadienne des cultures spéciales de partout au Canada. Nous estimons également que le gouvernement du Canada, plus particulièrement Agriculture et Agroalimentaire Canada, joue un rôle clé dans notre organisation puisqu'il nous offre un énorme soutien pour gérer certains de nos programmes, dont je vous parlerai aujourd'hui.

La deuxième diapositive de la page 1 révèle que les légumineuses, par définition, sont des graines séchées de plants de légumineuses comestibles comme des pois, des lentilles, des pois chiches et des haricots.

Si vous regardez la troisième diapositive, vous constaterez que la production des légumineuses au Canada a considérablement augmenté depuis le début des années 1990. En 2002-2003, nous avons enregistré une baisse passagère en raison d'une sécheresse qui a duré deux ans, ce qui a eu une incidence considérable sur la superficie ensemencée et la production totale. Depuis 2006, le pays connaît une hausse constante de sa production, ce qui a contribué à faire du Canada le plus grand producteur et exportateur de pois et de lentilles au monde et un chef de file dans la production de haricots et de pois chiches.

J'expliquerai les aspects de notre industrie qui présentent un intérêt pour notre discussion. Nous traitons de quatre cultures — pois, haricots, lentilles et pois chiches — qui engendrent chacune différentes variétés de produits. Cet élément est important puisqu'en matière de fret conteneurisé, l'industrie dépend largement de la capacité d'expédier des petits chargements vers divers pays du monde.

La diapositive 4 révèle que le Canada produit dix variétés de haricots, cultivées en grande partie au Manitoba et en Ontario et en plus petites quantités en condition d'irrigation en Alberta. Ces haricots sont exportés dans une centaine de pays dans le monde.

La diapositive 5 présente la situation des pois. Le Canada produit cinq variétés de pois, qui sont toutes exportées vers des marchés différents et utilisées à des fins diverses, y compris la consommation humaine ou animale.

Comme le montre la diapositive 6, le pays cultive six variétés de lentilles. Chaque variété est destinée à des marchés très distincts et vendue à des acheteurs de différentes régions dans le monde.

Dans la diapositive 7, vous constaterez que le Canada cultive deux variétés de pois chiches, qui n'ont ni les mêmes clients ni les mêmes marchés.

I will get into the different markets we service, some of the unique characteristics of those markets, how much we export to them, what the mode of transport is and which port is utilized in most cases.

Asia is primarily a market for peas and beans. It also holds enormous potential for feed products, particularly feed peas. The growing livestock industry, particularly in China, holds great potential for our industry. The livestock sectors in South Korea, Japan and Taiwan are also very significant. The other important characteristic to this market is it is home to one of our major competitors. China also produces beans and lentils. They are producing better quality beans at a lower price, more each year, and they are competing with us in some of our traditional markets in Europe.

Referring to slide 9 — I apologize you do not see the map. The point here is that Asia, including China, Japan, South Korea and Taiwan, represents nearly 10 per cent of our export market.

In slide 10, we are basically talking about peas and beans. Yellow peas are moved by container through the Port of Vancouver for the northeast of China. There are approximately 250,000 tonnes a year moved by container. That figure is projected to grow to anywhere between 300,000 tonnes and 400,000 tonnes.

In the case of beans, the market is primarily Japan. It is a specialty type of bean. It is a small bean grown primarily in Ontario used for paste inside various pastries. Japan is our fourth-largest market in the world in terms of dollar value for export of beans. Again, this is a containerized product through the Port of Vancouver.

Turning to slide 11, Southeast Asia is not an enormous market for the pulse industry, but is an important market for us. Quality and price have made Canada a major supplier, the dominant supplier of a snap pea to this market. This is what we would call, in the industry, a niche market for pulses. The opportunities to increase market share in this region are primarily in the areas of peas for starch, the same market that we service in China, as well as an emerging feed market in countries such as Vietnam.

Looking at slide 12, you will see that less than 1 per cent of our overall tonnage is exported to this region. I stress that it is a unique product of which we are the dominant supplier. It is a product that obtains great premiums in the marketplace as well.

Referring to slide 13, the Indian subcontinent is, without question, Canada's largest market. It is characterized by highly price-sensitive buyers of peas, lentils and chickpeas. Our main competitors in this market are France, Australia, Turkey, Myanmar and Nepal.

Je parlerai maintenant des différents marchés que nous desservons, de certaines caractéristiques propres à ces marchés, des quantités exportées, du moyen de transport utilisé et du port par lequel les marchandises transitent.

L'Asie est avant tout un marché pour les pois et les haricots. Le continent offre également d'énormes possibilités pour la culture fourragère, plus particulièrement pour les pois fourragers. La croissance que connaît l'industrie du bétail, surtout en Chine, représente un grand potentiel pour notre industrie. Les secteurs de l'élevage en Corée du Sud, au Japon et à Taïwan sont aussi très importants. L'autre grande caractéristique de ce marché est qu'il accueille l'un de nos plus grands concurrents. La Chine cultive aussi des haricots et des lentilles. Elle produit des haricots de meilleure qualité à un prix moindre, en plus grande quantité chaque année, et fait concurrence au Canada dans certains de ses marchés traditionnels en Europe.

Je m'excuse si la carte n'apparaît pas à la diapositive 9. Ce qu'il faut mentionner ici c'est que l'Asie, y compris la Chine, le Japon, la Corée du Sud et Taïwan, constitue près de 10 p. 100 de notre marché d'exportation.

À la diapositive 10, nous faisons essentiellement référence aux pois et aux haricots. Les pois jaunes sont expédiés dans des conteneurs par le port de Vancouver en vue d'être livrés au nord-est de la Chine. Environ 250 000 tonnes sont expédiées par conteneurs chaque année. Ce chiffre devrait augmenter pour s'établir entre 300 000 et 400 000 tonnes.

Le Canada exporte ses haricots principalement au Japon. Il s'agit d'une variété spécialisée. C'est un petit haricot cultivé surtout en Ontario et utilisé comme épaississant dans diverses pâtisseries. Le Japon est notre quatrième plus grand marché dans le monde sur le plan financier pour l'exportation des haricots. Il s'agit ici aussi d'un produit expédié par conteneurs via le port de Vancouver.

Si vous prenez la diapositive 11, l'Asie du Sud-Est n'est pas un énorme marché pour l'industrie des légumineuses mais est un important marché pour le Canada. La qualité et le prix de ses produits ont fait du Canada un fournisseur qui occupe une place dominante dans le marché des pois mange-tout. C'est ce que nous appelons, dans l'industrie, un créneau pour les légumineuses. Les possibilités d'accroître sa part du marché dans cette région sont surtout dans l'utilisation des pois dans la fabrication de fécule, le même marché que nous desservons en Chine, de même que dans la culture fourragère dans des pays tels que le Vietnam.

Si vous prenez la diapositive 12, vous constaterez que moins de 1 p. 100 de notre tonnage total est exporté vers cette région. Je tiens à souligner que c'est un produit unique pour lequel nous sommes le fournisseur dominant. C'est aussi un produit vendu à prix élevé sur le marché.

Si vous prenez la diapositive 13, le sous-continent indien est sans conteste le plus important marché du Canada. Il se compose d'acheteurs de pois, de lentilles et de pois chiches qui sont très sensibles aux prix. Nos principaux concurrents dans ce marché sont la France, l'Australie, la Turquie, Myanmar et le Népal.

Slide 14 shows, in terms of tonnage, that this region represents 35 per cent of Canadian exports of pulses. Last year, up until the end of November, we exported over a million tonnes of these products to the Indian subcontinent.

Referring to slide 15, you will see that 45 per cent of our total pea exports ends up in this region. The unique part of this country is that this is one of our major bulk markets, so bulk peas through the Port of Vancouver to India make up the overwhelming majority of the pea exports. In terms of lentils and chick peas, however, these are containerized shipments that also move through the Port of Vancouver.

Slide 16 shows that the Middle East-North Africa region is a key market primarily for Canadian lentils. It is highly competitive and price conscious, and it represents a great potential for a growing part of our industry. Canada is the dominant world player in green lentils, but we have an emerging industry in red lentils. We are just an emerging player, not dominant in the area of red lentils as yet, but the Middle East-North Africa region holds great potential for this product.

Slide 17 and slide 18 focus primarily on the Middle East, which is about 7 per cent of our export market in terms of tonnage. It is primarily a market for lentils and chick peas. The major markets there are Turkey and the United Arab Emirates. The product is shipped with an end destination being listed as Dubai, but that product is then transshipped, split and moved into other countries, such as Iraq, Iran, Kuwait and others within the region. Again, these markets are overwhelmingly containerized markets serviced through the Port of Montreal.

Slide 19 refers to North Africa; the major market within this region is Algeria. Depending on the year, Algeria is our number one or number two market for lentils. This region absorbs 15 per cent of our total lentil exports. It is also a fairly significant buyer of chick peas.

In terms of Europe, slide 20, Canada has a well-established market base in this region. Nearly 30 per cent of all Canadian pulse exports are destined for Europe. It is a traditional market. It has demands for high-quality, safe products with increasing demands for traceability. This is a significant point that we will come back to later. One of the unique characteristics about Europe for us is that it is a market for each one of our pulses, including feed peas.

If you refer to slide 21, you will see that between 20 per cent and 40 per cent of pulse exports, depending on the crop type, are destined for Europe. The majority of peas headed to Europe are in the form of feed. Those will be bulk shipments. Some of those move through the Port of Churchill or Thunder Bay. This is destined primarily for Spain and some parts of the northern Europe, where feed peas are recognized as the mainstream feed ingredient.

La diapositive 14 montre que cette région représente, en termes de tonnage, 35 p. 100 des exportations de légumineuses du Canada. À la fin de novembre de l'année dernière, nous avons exporté plus d'un million de tonnes de ces produits au sous-continent indien.

La diapositive 15 illustre que cette région reçoit 45 p. 100 de nos exportations totales de pois. Ce qu'il y a de particulier avec ce pays, c'est qu'il est l'un de nos plus importants marchés de vrac. Les frets de pois en vrac en direction de l'Inde qui transitent par le port de Vancouver constituent la vaste majorité des exportations de pois au pays. Pour ce qui est des lentilles et des pois chiches cependant, ils sont acheminés dans des frets conteneurisés qui transitent par le port de Vancouver.

La diapositive 16 révèle que le Moyen-Orient et l'Afrique du Nord représentent un marché de premier plan pour les lentilles du Canada. Le marché est hautement concurrentiel et sensible au prix, et offre de grandes possibilités pour un secteur croissant de notre industrie. Le Canada domine la scène mondiale sur le marché des lentilles vertes, mais son industrie des lentilles rouges est naissante. Nous sommes une industrie émergente qui ne domine pas dans le secteur des lentilles rouges pour l'instant, mais les régions du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord offrent d'énormes possibilités pour ce produit.

Les diapositives 17 et 18 mettent essentiellement l'accent sur le Moyen-Orient, qui constitue environ 7 p. 100 de notre marché de l'exportation sur le plan du tonnage. C'est surtout un marché pour les lentilles et les pois chiches. Les principaux marchés sont la Turquie et les Émirats arabes unis. Les frets sont expédiés vers Dubaï, où ils sont transbordés et divisés pour ensuite être acheminés dans d'autres pays, tels que l'Iraq, l'Iran, le Koweït et d'autres nations de la région. Ces marchés reposent massivement sur les frets conteneurisés qui transitent par le port de Montréal.

La diapositive 19 renvoie à l'Afrique du Nord. Le principal marché dans cette région est l'Algérie. Selon les années, l'Algérie est notre premier ou deuxième marché en importance pour les lentilles. Cette région absorbe 15 p. 100 de l'ensemble de nos exportations de lentilles et est aussi un acheteur non négligeable de pois chiches.

La diapositive 20 révèle que le Canada a des marchés bien établis en Europe. Près de 30 p. 100 de toutes les exportations canadiennes de légumineuses sont destinées à l'Europe. C'est un marché traditionnel qui exige des produits sûrs de haute qualité et, de plus en plus, la mise en place d'un système de traçabilité. C'est un point important sur lequel nous reviendrons plus tard. L'une des caractéristiques propres au marché européen est que nous y exportons toutes nos variétés de légumineuses, y compris les pois fourragers.

Si vous prenez la diapositive 21, vous constaterez que de 20 à 40 p. 100 des exportations de légumineuses, selon la variété, sont destinées à l'Europe. La majorité des pois exportés vers l'Europe sont des pois fourragers, qui sont acheminés en vrac. Certains de ces frets transitent par le port de Churchill ou de Thunder Bay. Ils sont en grande partie expédiés vers l'Espagne et certaines régions de l'Europe du Nord, où le pois fourrager est reconnu pour être l'ingrédient le plus couramment utilisé dans les fourrages.

Slide 22 refers to South America. Our price-value relationship in Canada has allowed us to establish a majority of the market share. In many cases, in countries such as Ecuador, Colombia, Brazil and Argentina, we are the number one supplier, with almost 100 per cent of the market share. The only real threat to this market share for us is the aggressive pursuit of free trade agreements by the United States.

Slide 23 shows that South America represents about 7 per cent of our overall export tonnages. The only bulk markets in this region are Colombia and Venezuela. Those are serviced through the Port of Vancouver. The rest of the products destined for South America are exported by container through the Port of Vancouver.

Mexico and Central America, in slide 24, is an important region for Canada in terms of pulse and special crops, and the importance is increasing as we look forward to January 1, 2008. The significance of that date is that a NAFTA quota for beans, one of the only quotas remaining under NAFTA for agriculture and food products, will be eliminated entirely. Prior to this point, Canada had a small share of the bean market — it was limited to roughly 3 per cent. The lion's share of the market was given to the United States. On January 1, 2008, that quota will be eliminated, and we will be competing on a level playing field. That means our exports could potentially jump from the neighbourhood of 3,000 tonnes to 4,000 tonnes all the way up to — if we were to assume half market share — 40,000 tonnes after January 1, 2008; or perhaps more, depending on the competitive abilities of our companies.

On slide 25, you will see some of those statistics. There is a relatively stable market for exports of lentils and peas. The potential for growth is in the area of beans. Much of the product shipped from Canada through to Mexico could be bagged and moved by boxcar. Some of it may be moved through export ports and via container into Mexican sea ports as well.

That wraps up my quick overview of markets for our products around the world and the modes of transport.

As you look at slide 26, I need to stress that the containerized freight system for the pulse and special crops industry is, in fact, a need. It is not simply "nice to have"; rather, it is an absolute need for this industry. We are the world's largest supplier of pulses. We move nearly half of our overall export tonnages via container, and this percentage is growing each year. We service thousands of buyers around the world. These buyers do not have the capability to handle bulk vessel shipments, nor do the distribution channels in these countries have the ability to move bulk shipments of product.

These customers also demand more from us each and every day. They demand more in the way of food quality and food safety assurances, as well as food traceability. Everything we see

La diapositive 22 renvoie à l'Amérique. Le rapport qualité-prix qu'offre le Canada lui a permis de s'approprier une majorité de la part du marché. Dans bien des cas, nous sommes le principal fournisseur de pays tels que l'Équateur, la Colombie, le Brésil et l'Argentine, où nous détenons près de la totalité de la part du marché. Les efforts acharnés déployés par les États-Unis pour conclure des accords de libre-échange constituent la seule véritable menace à ce monopole.

La diapositive 23 montre que l'Amérique du Sud compte pour près de 7 p. 100 de la totalité des tonnages exportés. Les seuls marchés de vrac dans cette région sont la Colombie et le Venezuela. Ces pays sont desservis par le port de Vancouver. Le reste des produits exportés vers l'Amérique du Sud sont expédiés par frets conteneurisés transitant par le port de Vancouver.

Le Mexique et l'Amérique centrale, dont il est question à la diapositive 24, sont de grands importateurs de légumineuses et de cultures spéciales canadiennes et les exportations vers ces régions augmenteront à mesure que nous approcherons du 1^{er} janvier 2008. À partir de cette date, le quota sur les haricots fixé par l'ALENA, l'un des seuls quotas encore régis par l'ALENA sur les produits agricoles et alimentaires, sera aboli complètement. Avant cette date, le Canada possédait une part minime du marché des haricots, limitée à environ 3 p. 100. La part du lion était accordée aux États-Unis. À compter du 1^{er} janvier 2008, ce quota sera éliminé et nous permettra de lutter à armes égales. Nos exportations, qui se chiffrent actuellement entre 3 000 et 4 000 tonnes — en supposant que nous décrocherons la moitié du marché — pourraient grimper à 40 000 tonnes après le 1^{er} janvier 2008, ou peut-être même plus selon les capacités concurrentielles de nos entreprises.

La diapositive 25 présente quelques-unes de ces statistiques. Le marché des exportations de lentilles et de pois est relativement stable. Le potentiel de croissance se situe dans le secteur des pois. La grande majorité des produits canadiens expédiés au Mexique pourraient être ensachés et envoyés par wagons couverts. Une certaine quantité de ces produits pourrait transiter par des ports d'exportation et être acheminée dans des conteneurs jusqu'aux ports maritimes du Mexique.

Cela conclut mon bref survol des marchés mondiaux pour l'exportation de nos produits et des moyens de transport utilisés.

Si vous regardez la diapositive 26, je tiens à souligner que le système de frets conteneurisés pour l'industrie des légumineuses et des cultures spéciales est en fait une nécessité. Ce n'est pas simplement bien d'en avoir un en place, c'est absolument nécessaire. Nous sommes le plus important fournisseur de légumineuses au monde. Nous expédions près de la moitié de notre tonnage total d'exportations par conteneurs et cette proportion augmente chaque année. Nous desservons des milliers d'acheteurs dans le monde entier. Ces acheteurs n'ont pas la capacité de recevoir des cargos de marchandises en vrac et les canaux de distribution dans ces pays ne peuvent pas assurer le transport des marchandises en vrac.

Les exigences de ces clients s'intensifient de jour en jour. Ils sont plus exigeants au chapitre de l'assurance de la qualité et de la salubrité des aliments, de même qu'en matière de traçabilité des

points more and more toward identity preservation in this industry. The reality is that if this industry is to remain competitive and sustainable in the long run, we need to lead the world and be the best at offering these assurances. That means we must have an effective and efficient containerized freight system in this country.

My next point is that there is a real need for a convergence of visions between the agriculture industry in this country and the transportation industry. The Government of Canada — through the Department of Agriculture and Agri-Food Canada — and the agriculture industry in this country is driving toward product differentiation and adding value at home. The Canadian pulse industry, partnering with Agriculture and Agri-Food Canada, is investing heavily to increase the functionality of our products, increase and enhance the competitiveness of these products and, as well, look into other functional characteristics — health and nutritional aspects — of our products that will help us out-compete other nations that produce pulses. All of this means we will need to deliver on food quality and food safety, offer traceability and be able to preserve identity in this system. This points not only toward an effective and efficient containerized freight system, but also one that offers us the ability to load and seal our products at point of origin on the prairies. That is the vision of this industry.

The transportation industry in this country is clearly driving in the opposite direction. The transportation industry is offering incentives to move bulk commodities in large unit trains of 50 to 100 cars at a time. The transportation industry provides disincentives to the players in the industry that move smaller shipments. They provide disincentives in the lack of available equipment. When I say that, I mean lack of rail cars and lack of containers available to this industry. They also provide disincentives in the way of the longest transit times from points of origin on the prairies to our ports, as well as the greatest amount of schedule variability. These are facts that have been documented by the government-appointed grain monitor, the Quorum Corporation.

If we do not address this contradiction in the system, we are realistically staring at a threat to sustainability and competitiveness in the long term for the pulse and special crops industry. We at Pulse Canada believe we need to take a systems-based approach to this problem, to addressing the challenges and to identifying the opportunities.

If you refer to the challenges on slide 27, one of the best ways to illustrate this for you is to walk through a very simplified sale of product from a point in Saskatchewan to a buyer in India, indicating the choices that must be made at each step of the way, the challenges we face, the opportunities that exist and what needs to be done to address these aspects.

The first — and this is a recent, emerging challenge for our industry — is the delivery date. When a sale is negotiated, we used to be able to rely on an average shipping time of approximately

aliments. Tout laisse entrevoir une tendance de plus en plus forte vers la préservation de l'identité dans l'industrie. Le fait est que si nous voulons que l'industrie continue d'être concurrentielle et viable à long terme, nous devons être un chef de file sur la scène mondiale et les meilleurs pour offrir ces garanties. Pour ce faire, nous devons nous doter d'un système de frets conteneurisés efficace et efficient.

Mon prochain point porte sur le réel besoin de faire converger les visions du secteur agricole et de l'industrie du transport au pays. Le gouvernement du Canada, par l'entremise d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, et l'industrie agricole misent sur la différenciation des produits et l'ajout de valeur au pays. L'industrie canadienne des légumineuses, en partenariat avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, investit massivement afin d'accroître la fonctionnalité, de rehausser la capacité concurrentielle et d'améliorer d'autres traits fonctionnels (en matière de santé et de nutrition) de nos produits afin de nous aider à damer le pion à nos concurrents. Autrement dit, nous devons réussir à offrir qualité, salubrité et traçabilité des aliments et à préserver l'identité dans ce système. Cela met en lumière non seulement la nécessité d'un système de frets conteneurisés, mais aussi un système qui nous donne la capacité de charger et de sceller nos produits à leur lieu de culture dans les Prairies. Telle est la vision de l'industrie.

L'industrie du transport au pays est clairement à l'opposé. Elle offre des mesures incitatives pour acheminer des marchandises en vrac dans des trains comportant de 50 à 100 wagons à la fois. L'industrie met en place des mesures de dissuasion pour les intervenants de l'industrie qui expédient de petites cargaisons. Ces mesures consistent en l'absence d'équipement disponible, c'est-à-dire de wagons et de conteneurs. L'industrie tente aussi de les décourager en allongeant les temps de transport des lieux de culture dans les Prairies à nos ports et en faisant varier le plus possible les horaires. Ces faits ont été étayés par Quorum Corporation, une société mandatée par le gouvernement pour surveiller la manutention et le transport du grain.

Si nous ne remédions pas à cette contradiction dans le système, la viabilité et la compétitivité à long terme de l'industrie des légumineuses et des cultures spéciales seront vraisemblablement menacées. Pulse Canada estime qu'il faut adopter une approche axée sur les systèmes pour relever les défis et cibler les possibilités.

Si vous vous reportez aux défis présentés à la diapositive 27, l'une des meilleures façons de vous décrire la situation est de parcourir les étapes d'une vente simplifiée d'un produit d'un producteur en Saskatchewan à un acheteur en Inde, en faisant ressortir les choix qui doivent être faits à chaque étape, les défis auxquels nous sommes confrontés, les possibilités qui existent et les mesures à prendre pour relever les défis et saisir les occasions.

Le premier défi, auquel est confrontée l'industrie depuis peu, est la date de livraison. Avant, quand nous négocions une vente, nous pouvions compter sur un temps d'expédition

30 days. The reality now is that 45 to 60 days is the norm, and, in some cases, that is up to three months. Buyers around the world are telling us this is absolutely unacceptable.

Yesterday, I had a call from one of our major shippers, who said that his buyers in the U.K. are now sourcing product out of Pakistan and India, primarily because of delivery dates and inconsistent and unreliable delivery of product. They are sourcing their product from third world developed countries over Canada. That is the first challenge.

The second challenge as a shipper, assuming one has been able to make that sale, is to determine whether or not to load the product at the plant or put it in a rail car and move it to a transloading facility at the port.

There are three factors one must keep in mind when making that decision. The first is the economics. Is it cheaper to load at the plant or in Vancouver? The second factor is the availability of containers. Are there containers, from past experience, available on the Prairies? One reason we are here today is to address the lack of available equipment on the Prairies. It is not so much that there are not enough containers in this country; however, it is definitely the case that there are not enough containers available for use on the Prairies.

The third factor to consider is the demands of the consumer. Do they demand identity preservation? Do they demand that that container is sealed at the plant and unsealed only at their end facility in the market to which it is being shipped?

Assuming that all those factors do not align and it has been determined the product will be transloaded in Vancouver, meaning it will be shipped by railcar to a transloading facility and then put into containers, there are a whole host of other factors to consider. In order to have a time booked at a transloading facility in Vancouver, one must first go through something called terminal authorization. A slot for the product needs to have been booked on a vessel.

Once that has been confirmed, a slot is given at the transloading facility, and only then will the railways determine if we will get our car allocation — the number of cars we will need to move our product to the port stuffing facility. All these decisions must be made based on a wide range of unknowns. There is much uncertainty and variability in that schedule, yet very narrow time frames still must be met in terms of stuffing containers at the port and getting those containers on to a vessel that is waiting.

Assuming we have been able to make that estimate, that we have our vessel slots allocated, our stuffing facility booked and waiting for our product, the next challenge we face is the actual allocation of railcars from the railway.

moyen d'environ 30 jours. À l'heure actuelle, le temps normal d'expédition est de 40 à 60 jours et, dans certains cas, peut aller jusqu'à trois mois. Des acheteurs dans le monde entier nous disent que ce délai est absolument inacceptable.

Hier, l'un de nos principaux expéditeurs m'a téléphoné pour m'informer que ses acheteurs au Royaume-Uni s'approvisionnent désormais au Pakistan et en Inde, principalement en raison de l'irrégularité et du manque de fiabilité de la livraison des produits. Ils préfèrent des pays du tiers monde au Canada pour se procurer leurs produits. Il s'agit là du premier défi à relever.

Le deuxième défi pour l'expéditeur, à supposer que la vente ait été conclue, est de décider de charger le produit à l'usine ou de l'entreposer dans un wagon et de l'acheminer à une installation de transbordement au port.

Il faut tenir compte de trois facteurs pour prendre cette décision. Le premier est d'ordre économique. Est-ce moins coûteux de charger le produit à l'usine ou à Vancouver? Le deuxième facteur à considérer est la disponibilité des conteneurs. Par expérience, des conteneurs sont-ils disponibles dans les Prairies? L'une des raisons de notre présence aujourd'hui est de pallier le manque d'équipement disponible dans les Prairies. Ce n'est pas tant qu'il manque de conteneurs au pays mais plutôt qu'il n'y en a pas suffisamment de disponibles dans les Prairies.

Les exigences des consommateurs constituent le troisième facteur à considérer. Demandent-ils la préservation de l'identité? Exigent-ils que le conteneur soit scellé à l'usine et seulement descellé à sa destination finale?

À supposer que tous ces facteurs n'entrent pas en ligne de compte et qu'il ait été déterminé que le produit sera transbordé à Vancouver, ce qui veut dire qu'il sera expédié dans un wagon à une installation de transbordement pour être ensuite mis dans des conteneurs, il y a toute une série d'autres facteurs à examiner. Pour réserver un créneau à une installation de transbordement à Vancouver, il faut d'abord obtenir une autorisation de la part d'un exploitant de terminal. Un créneau pour le transbordement du produit doit avoir été réservé sur un navire.

Une fois que cela a été confirmé, un créneau est fixé avec l'installation de transbordement. C'est seulement à ce moment-là que les sociétés ferroviaires détermineront l'attribution des wagons — le nombre de wagons nécessaires pour expédier notre produit à l'installation d'emportage du port. Toutes ces décisions doivent être prises en tenant compte d'un vaste ensemble d'impondérables. Ce calendrier est très incertain et très variable bien que les délais d'exécution pour l'emportage des conteneurs au port et le chargement des conteneurs à bord du navire demeurent très serrés.

En admettant que nous avons pu évaluer le délai d'expédition, que nos créneaux ont été assignés, que l'installation de transbordement a été réservée et attend notre produit, le prochain défi à relever est l'attribution de wagons par la société ferroviaire.

Our industry, in the last four to five months, has received 10 per cent to 20 per cent of their requested cars. This is an industry that is trying to service the needs of its buyers around the world and being allocated 10 per cent to 20 per cent of its cars.

The large grain terminals recently reported, through the Western Grain Elevator Association — these are the big, high through-put elevators that move 50 cars to 100 cars at a time — that they were only receiving 75 per cent of allocated cars — not requested, but what the railways decided to allocate. They were only receiving 75 per cent of those. If terminals of that size were only receiving 75 per cent of allocations, you can imagine what has been happening to a small industry, such as the pulse and special crops industry.

Assuming we get some of the cars that we have requested at our plant to load our product en route to Vancouver, the next problem is the condition of those cars when they arrive. This is something that surprised me quite a bit. The reality is that these cars arrive at any given time of the day. The shippers must have extra staff on hand to clean them because they are still coated with the other export product that has been stuck inside. They have doors, hatches, hinges and latches that are broken, which will not allow them to close, yet we are given one day to fill them with the product and get them to the port before we start to incur demurrage or extra fees.

Not only must we have extra staff on hand to clean and service these cars, but also we must do it in a narrow time frame or else incur extra costs.

Let us assume we have been able to pull this off, seal the car, put our product in it in a condition that is acceptable to get it to that transloading facility in Vancouver. We now hit the next problem for this industry, and I mentioned it before: transit time. Quorum Corporation, the grain monitors, noted that the transit time for pulses and special crops was, on average, 16 days. The average for board grains and canola was 11 days and 9 days respectively.

Even more of a concern than this is the variability in that transit time. Shippers will tell us if we give them a consistent transit time, they can work with that and make estimates based on consistency. The key factor is variability. That is, again, the area in which the pulse and special crops industry has the worse record. Sixteen days of average transit time, plus eight days of standard deviation, meaning that our cars could either arrive in Vancouver in eight days or in 24 days. Mind you, we had to have our transloading facility time slot booked as well as our vessel. With that amount of variability, we operate with many unknowns.

Let us assume that those railcars arrive at a transloading stuffing facility in Vancouver. If they do not arrive because of variability in that schedule — say they arrive in the 24 days

Au cours des quatre ou cinq derniers mois, notre industrie a reçu de 10 à 20 p. 100 des wagons qu'elle a demandés. L'industrie tente de répondre aux besoins de ses acheteurs de partout dans le monde tout en n'obtenant que de 10 à 20 p. 100 des wagons.

La Western Grain Elevator Association a déclaré récemment que les grands silos terminaux — d'énormes silos à grande capacité qui remplissent de 50 à 100 wagons à la fois — recevaient seulement les trois quarts des wagons alloués non demandés que la société ferroviaire décidait de leur attribuer. Si des silos terminaux de cette taille recevaient seulement 75 p. 100 des attributions, vous pouvez imaginer ce qui arrive à une petite industrie comme l'industrie des légumineuses et des cultures spéciales.

En supposant qu'une partie des wagons que nous avons demandés arrivent à notre installation, que nous chargeons notre produit pour l'expédier à Vancouver, le problème suivant est l'état de ces wagons à leur arrivée. C'est quelque chose qui m'a beaucoup surpris. En fait, ces wagons peuvent arriver à n'importe quel moment de la journée. Les expéditeurs doivent avoir du personnel supplémentaire à disposition pour nettoyer les wagons car ils contiennent encore des restes des autres produits d'exportation qu'ils ont transportés. Des portes, des trappes de changement, des charnières et des verrous sont cassés, les wagons ne peuvent pas être fermés et pourtant nous ne disposons que d'une journée pour les remplir si nous voulons éviter de payer des frais de surestarie.

Non seulement nous devons avoir du personnel supplémentaire à disposition pour laver et entretenir ces wagons, mais nous devons aussi le faire dans des délais très courts pour ne pas avoir des coûts supplémentaires.

Supposons que nous y arrivions, nous plombons le wagon, nous chargeons notre produit de manière acceptable pour le transporter à l'installation de transbordement à Vancouver. Apparaît ensuite le prochain problème pour cette industrie, je l'ai mentionné tout à l'heure : le temps de transit. Quorum Corporation, le surveillant du grain, a noté que le temps de transit des légumineuses et des cultures spéciales était, en moyenne, d'environ 16 jours. La moyenne pour les grains « Commission » et le canola était de 11 et 9 jours respectivement.

La variabilité de ce temps de transit est encore un plus grand problème. Les expéditeurs nous disent que si nous leur donnons un temps de transit fixe, ils pourront faire des prévisions en utilisant cette donnée. La variabilité est le facteur essentiel. C'est-à-dire, encore une fois, c'est à ce niveau que le bilan de l'industrie des légumineuses et des cultures spéciales est le pire. En considérant un temps de transit moyen de 16 jours, plus huit jours d'écart type, nos wagons pourraient mettre soit 8 jours soit 24 jours pour arriver à Vancouver. En plus, il faut que nous ayons réservé une date et une heure à l'installation de transbordement et aussi un navire. Avec tous ces facteurs de variabilité, nous fonctionnons avec beaucoup d'inconnues.

Supposons que ces wagons arrivent à l'installation d'emportage à Vancouver. S'ils n'arrivent pas dans les délais à cause de la variabilité de cet horaire, disons qu'ils mettent 24 jours pour

instead of the 16 we anticipated — the odds are that our shipment will land on top of many others and we will not have our products stuffed on time.

We get one day to unload that car. It does not matter whose fault it was that it arrived there eight days later than expected. If the stuffer cannot unload it on time, because it did not arrive at our booked time, then we start to incur demurrage.

Assuming that eventually those containers do get stuffed, we now have to contend with the fact that we likely missed the vessel we had booked. We get something called a point nine rollover, meaning we have to wait for the next available vessel. Our container, which has been sitting there loaded late, now sits there and incurs demurrage from the steamship line — yet another fee. We have incurred demurrage potentially at loading, at unloading and while waiting for a steamship line.

What is the net result of all this uncertainty, variability, unreliability and inconsistency? It is the Canadian brand. It is inconsistent and unreliable. There is no question that that is our brand in the international marketplace.

Pulse Canada and Agriculture and Agri-Food Canada have undertaken studies recently called benchmarking studies. These studies aim to determine how our product stacks up against and functions compared to the competition. When we direct research into improving our products, we need to know how we stack up against Australian lentils, for example. How does the seed coat split? What is the moisture compared to it? These are factors we need to consider. We were not asking whether transportation was an issue with these buyers, but they were offering the feedback — which, unfortunately, each one of these benchmarking studies has revealed — that transportation overshadows the performance of our product. That begs the question: Why invest into improving our products? Why invest into differentiating and enhancing the competitiveness of these products by investing in research and development if we cannot deliver the product?

Right now, our brand faces another major threat, and that is something with which you are all familiar: the CN strike. This strike comes on the heels of a disastrous fall and winter shipping season. We had many weather-related delays on the West Coast.

This strike comes only 18 months after a container trucker strike in Vancouver that halted all movements of containers for the summer and backlogged the system well into the fall and winter. With this strike coming on the heels of those two major events, we risk permanently branding ourselves as inconsistent and unreliable. Companies that reported to me in the last week that they had 10 per cent to 20 per cent of the rail cars they needed allocated over the last four months now tell me they are getting zero. This means that farmers have delivered a product they will not get paid for because the product will not move. If the product will not move, the buyers will walk on the contracts, and in the future, the growers will walk on those contracts. These are

arriver au lieu des 16 prévus, il y a beaucoup de chance que notre chargement se fera après beaucoup d'autres et l'empotage ne sera pas fait dans les délais.

Nous avons un jour pour décharger ce wagon. Il importe peu de savoir qui est responsable du retard de 8 jours. Si l'empotage n'est pas fait dans les délais, parce que notre chargement n'est pas arrivé à l'heure prévue, des frais de surestaries nous seront imposés.

Supposons que l'empotage de ces conteneurs est fait, nous devons maintenant envisager la possibilité de rater le navire que nous avons réservé, c'est-à-dire que nous devrions attendre le prochain navire disponible. Notre conteneur qui a été chargé en retard se trouve maintenant dans le port et la compagnie de navigation nous fait payer des surestaries, c'est-à-dire encore des frais supplémentaires. Des frais de surestaries peuvent nous être imposés au chargement, au déchargement et en attendant un navire.

Quel est le résultat net de toute cette incertitude, cette variabilité, cette inconsistance et ce manque de fiabilité? C'est la marque canadienne, inconsistante et non fiable. Voilà incontestablement ce qu'est notre réputation dans le marché international.

Pulse Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada ont récemment fait des études comparatives afin de déterminer la place de notre produit par rapport aux produits concurrentiels. Quand nous faisons des recherches pour améliorer nos produits, nous devons savoir comment ils se comparent aux lentilles australiennes, par exemple. Comment le tégument se dépellicule? Quelle est la différence d'humidité? Il faut tenir compte de ces facteurs. Nous n'avons pas demandé aux acheteurs si le transport était un problème, mais ils ont donné leur avis, qui a été malheureusement confirmé par toutes les études comparatives, à savoir que le transport relègue au second plan la qualité de notre produit. La question se pose donc : pourquoi investir dans l'amélioration de nos produits? Pourquoi investir dans la différenciation et dans l'amélioration des produits en investissant dans la R-D si nous ne pouvons pas livrer le produit?

À ce moment même, notre produit est confronté à une autre menace majeure, quelque chose dont vous êtes tous au courant : la grève de CN. Cette grève arrive juste après une saison automne-hiver catastrophique pour les expéditions et qui nous a coûté beaucoup de jours de retard à cause des conditions météorologiques sur la côte Ouest.

Cette grève arrive seulement 18 mois après la grève du transport des conteneurs à Vancouver qui a paralysé tous les mouvements de conteneurs en été et a créé un arriéré dans le système jusqu'en automne et en hiver. Avec cette grève juste après ces deux événements importants, notre inconsistance et notre manque de fiabilité risquent d'entacher notre réputation à jamais. Des compagnies m'ont dit la semaine dernière avoir obtenu 10 à 20 p. 100 des wagons qu'elles avaient demandés au cours des quatre derniers mois, elles me disent aujourd'hui n'en obtenir aucun. Cela veut dire que si des agriculteurs ont livré un produit, ils ne seront pas payés parce que le produit n'a pas bougé. Si le produit n'est pas transporté, les acheteurs dénonceront les

major issues for this industry. Those that try to get around it and try to establish some cash flow are actually trucking their product to Vancouver.

I heard from an exporter last week who was moving 1,500 tonnes of lentils by truck. That takes 37 trucks. This is not a sustainable alternative; it is very costly. Some of them are considering part of their long-term risk management strategy. What kind of impact will moving the product by truck have not only on the environment, but also on our provincial roads? Thirty-seven trucks as opposed to 16 rail cars. The biggest pulse industry in the world tells us that they will start to shut down their doors and lay off staff because of the transportation system. That is quite a statement.

What can we do? I will begin with what the pulse and special crops industry is proposing to do on slide 28. We need to be seen as solution providers. We will not gripe from the sidelines, demand better service and simply lobby and advocate for improvements. We are taking a proactive approach to be seen and act as solution providers for these problems.

One of the first courses of action will be to address the need for market intelligence for our industry. That means assessing worldwide-transportation trends to identify where trade flows may present opportunity for us and where we may be actually working against a current trade flow. That could mean, for example, looking at opportunities to move the product in 40-foot containers as opposed to 20-foot containers, or to identify clearly where we do not work in the system. We also need to stay on top of anything that either can cause or may lead to congestion. Whether that is a labour shortage or a weather-related delay, this office needs to keep on top of that for this industry, so that the decision makers can make decisions based on best available information. We also need data. We need to know seasonally where our products move, how much of it moves and by what mode of transport. This is information that is being demanded by the shipping lines and the railways, and it is information that this industry needs to gather.

I am happy to say that, as of a couple of days ago, we have a commitment from Statistics Canada, in the International Trade Division, to gather those statistics. They are not readily available today, but we will make our best possible effort to make them available.

We also need an action plan for ancillary charges. You heard me mention demurrage a number of times; it is a major problem for our industry. Incurring demurrage at load and unload and then waiting for vessels is adding undue cost to our industry. We need an action plan to address this problem.

contrats, et à l'avenir les agriculteurs agiront de même. Ce sont des problèmes majeurs pour l'industrie. Ceux qui essaient de contourner ce problème et avoir des rentrées de fonds expédient leurs produits par camion à Vancouver.

Un exportateur m'a dit la semaine dernière qu'il transportait par camion 1 500 tonnes de lentilles. Il faut 37 camions pour cela. Ce n'est pas une alternative durable; elle est très coûteuse. Certains d'entre eux envisagent une partie de leur stratégie de gestion du risque à long terme. Quel effet aura le transport des produits par camion non seulement sur l'environnement, mais aussi sur l'état des routes provinciales? Trente-sept camions au lieu de 16 wagons. Des sociétés de la plus grande industrie de légumineuses au monde nous annoncent qu'elles commenceront à fermer leurs portes et à licencier du personnel à cause du système de transport. C'est une déclaration très sérieuse.

Que pouvons-nous faire? Je commencerai par ce que l'industrie des légumineuses et des cultures spéciales propose de faire à la diapositive 28. Il faut que nous soyons perçus comme étant des fournisseurs de solutions. Nous n'allons pas rester les bras croisés, demander un meilleur service et simplement exercer des pressions et proposer des améliorations. Nous allons adopter une approche proactive afin d'être perçus comme des fournisseurs de solutions et agir en tant que tels pour résoudre ces problèmes.

L'une des premières mesures devrait être de répondre à la demande de renseignements commerciaux dont a besoin notre industrie. Cela veut dire évaluer les tendances du transport à l'échelle mondiale afin d'identifier le flux des échanges commerciaux qui pourraient nous offrir des opportunités et aussi savoir si nous allons actuellement à contre-courant d'un flux commercial. Cela voudrait dire, par exemple, étudier les opportunités de transporter des produits dans des conteneurs de 40 pieds au lieu de 20 pieds ou d'identifier clairement les faiblesses de notre système. Nous devons aussi suivre la situation de très près pour savoir ce qui pourrait paralyser notre industrie, que ce soit une pénurie de main-d'œuvre ou un retard dû aux conditions météorologiques, le bureau doit suivre les événements pour cette industrie, afin que les décideurs puissent prendre des décisions se fondant sur les meilleurs renseignements disponibles. Nous avons aussi besoin de données. Nous devons savoir où sont envoyés nos produits, nous devons connaître le volume des exportations et les modes de transport. Ces renseignements sont demandés par les compagnies de navigation et les compagnies ferroviaires, ce sont des renseignements que l'industrie doit recueillir.

J'ai le plaisir d'annoncer, qu'il y a quelques jours, la Division du commerce international de Statistique Canada a pris l'engagement de collecter ces statistiques. Elles ne sont pas encore disponibles, mais nous faisons notre possible pour qu'elles le soient.

Nous devons aussi élaborer un plan d'action pour les frais accessoires. Vous m'avez entendu mentionner plusieurs fois les surestaries; c'est un problème majeur pour notre industrie. Les frais de surestarie au chargement, au déchargement et en attendant les navires sont des dépenses inutiles et supplémentaires pour notre industrie. Nous devons établir un plan d'action pour résoudre ce problème.

We need to forecast demand better. We are seen as a feast and famine industry — that is, one where the service providers know what we need in the harvest time in the fall, but, apparently, do not know well enough what we need throughout the rest of the year. As an industry, we will try to coordinate ourselves and accurately forecast demand on a frequent basis, so we can address this challenge.

We will put all efforts into tracing rail cars, even if it is, at first, on a pilot-project basis, so that we know exactly where transit times are an issue, why they are an issue there and where the greatest amounts of variability are located. We need to know with absolute certainty, so that when we are searching for solutions, we know where to begin.

We need to develop an advocacy strategy. We need to know where our problems and challenges are and what solutions exist, and we need to take them to the federal government, to provincial governments, to the steamship lines, to the railways and to the freight forwarders. We need to get our challenges and opportunities in the face of these people who have the ability to effect change.

We need to conduct an infrastructure needs assessment, so that when Asia-Pacific Gateway initiative funding is made available and they consult with the industry on the best place to spend it, we have a good idea where the best place to spend it would be for the pulse industry.

We need to create a transportation committee that looks at daily problems for our industry; for example, documentation, electronic billing, tracing containers and all of the aspects that are seen as day-to-day inefficiencies. We need a forum for discussion, and we will create that committee from freight forwarders and steamship line representatives, as well as the railways. We need to organize meetings after all of this has made some headway. We need to organize meetings between key decision makers, so we can start to look for the solutions we have talked about.

Finally, for those who say that some of us in this industry — from the small-to-medium-sized export perspective — are unsophisticated, we need to address that challenge and say that we are prepared to provide training programs for our small-to-medium-size exporters to help them address challenges, capture opportunities and contribute to overall system-wide efficiencies.

On the last page of our presentation, slide 29, we address what the can government do. I believe government needs to continue to consult with industry with respect to infrastructure investment requirements. We have been consulted on the Asia-Pacific Gateway initiative funding. We know a lot of funding is being put toward the ports, but it is important to recognize it is a system-wide issue. There are inefficiencies

Nous devons faire de meilleures prévisions. Notre industrie est perçue comme ayant des hauts et des bas, c'est-à-dire, premièrement que les fournisseurs de services savent ce dont nous avons besoin à l'époque de la récolte en automne, mais, apparemment, ils ne savent pas très bien ce dont nous avons besoin durant le reste de l'année. Nous essaierons d'assurer une meilleure coordination au sein de notre industrie et de prévoir précisément et fréquemment la demande afin de relever ce défi.

Nous déploierons tous nos efforts pour tracer les wagons, même s'il faut commencer par un projet pilote, afin que nous puissions situer exactement où les temps de transit posent problème, pour quelle raison et où leur variabilité est la plus grande. Nous devons absolument avoir ces renseignements afin de savoir où nous devons commencer à chercher des solutions.

Nous devons élaborer une stratégie de défense. Nous devons savoir où se trouvent nos problèmes et nos défis et quelles sont les solutions possibles, et nous devons les présenter au gouvernement fédéral, aux gouvernements provinciaux, aux compagnies de navigation, aux compagnies ferroviaires et aux groupeurs de marchandises. Nous devons présenter nos défis et nos opportunités à ceux qui peuvent changer les choses.

Nous devons évaluer les besoins en infrastructure, afin que lorsque le financement de l'initiative de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique est disponible et que des consultations sont faites avec l'industrie pour savoir où cet argent servira le mieux, nous saurons où il servira le mieux en ce qui concerne l'industrie des légumineuses.

Nous devons créer un comité des transports qui étudiera les problèmes qui se posent quotidiennement à notre industrie; par exemple, la documentation, la facturation électronique, la traçabilité des conteneurs et tous les aspects qui constituent des inefficacités quotidiennes. Nous devons avoir un forum, et nous créerons ce comité avec des représentants, des groupeurs de marchandises et des compagnies de navigation, et aussi avec les compagnies ferroviaires. Une fois que tout cela aura été lancé, nous devons tenir des réunions. Nous devons réunir les décideurs clés afin de trouver les solutions que nous avons mentionnées.

Finalement, pour répondre à ceux qui disent que certains d'entre nous dans l'industrie, notamment les petites et moyennes entreprises d'exportation, n'ont pas d'expérience, nous devons relever ce défi et dire que nous sommes prêts à offrir des programmes de formation à nos petites et moyennes entreprises d'exportation pour les aider à relever des défis, à saisir des opportunités et à contribuer à l'efficacité globale de tout le système.

À la dernière page de notre exposé, diapositive 29, nous énonçons ce que le gouvernement peut faire. Je crois que le gouvernement doit continuer à consulter notre industrie au sujet des besoins d'investissements dans l'infrastructure. Nous avons été consultés pour ce qui est du financement de l'initiative de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique. Nous savons que beaucoup de fonds sont alloués aux ports, mais il est important de reconnaître

throughout this system that extend right into the centre of this country. If there are investments to be made to create efficiencies, they could be made beyond Vancouver.

We need government to address regulatory barriers. We need a regulatory environment that fosters competition and growth in this country. In terms of the Canada Transportation Act, we had unparalleled cooperation amongst the shipping community in this country. The forestry shippers, the mining sector, the chemical producers, the grain producers and the pulse and special crops producers all came together at the request of Transport Canada to recommend amendments to the Canada Transportation Act that would address some of the inefficiencies. We did that and we negotiated with the government in good faith back in May of 2006 and proposed a number of amendments. Some of them were slashed, some of them were modified and some were revised. There was an agreement in May 2006 to introduce amendments to the Canada Transportation Act, which would address some of the challenges the industry faces. Our fear today is that those amendments will not be made in the next rail freight bill. Our fear is that the railways have effectively lobbied for changes that will not amount to anything significant for the shippers in this country.

In terms of cabotage regulations, I understand you have heard from experts in this area, whether it be from Mr. Prentice from the University of Manitoba Transport Institute or others. For example, the grain monitor and corn corporation have pointed to archaic laws that exist under cabotage regulations, which limit the movement of containers in this country to 30 days, whereas in the United States, containers can move freely for 365 days. Apparently, these laws simply need political will. We simply need to consider harmonizing with the U.S. in the environment where there is a lack of available equipment and where we need to foster growth and innovation in this industry. We need to do everything we can to ensure that steamship lines can leave their containers on the Prairies.

Finally, we need to conduct a level of service review. I believe we all agree that small changes to a few regulations here and there are steps in the right direction, but they will not overcome the major challenges that I talked about today. We are being compared to a developing country with respect to our transportation system, and, because of it, we are losing customers. If that does not warrant a level of service review, I do not know what will.

Finally, we need to address immediate threats such as the CN strike. That will have an enormous impact on the reputation of the agriculture and food industry, our industry in particular. We need to understand that impact and ensure that these situations do not continue to limit our ability to service our

que c'est une question qui touche tout le système. Le système comporte, à tous les niveaux, des inefficacités qui s'étendent jusqu'au centre du pays. Les investissements qui doivent être faits pour créer des efficacités ne doivent pas se limiter à la région de Vancouver.

Le gouvernement doit examiner les obstacles réglementaires. Nous avons besoin d'un milieu de la réglementation qui favorise la concurrence et la croissance du pays. En ce qui concerne la Loi sur les transports au Canada, la coopération au sein du secteur de l'expédition au pays était inégale. Les expéditeurs forestiers, le secteur minier, les fabricants de produits chimiques, les producteurs de grains et les producteurs de légumineuses et de cultures spéciales se sont tous réunis à la demande de Transports Canada pour proposer des amendements à la Loi sur les transports au Canada afin de résoudre un certain nombre d'inefficacités. Nous avons fait cela et avons négocié avec le gouvernement de bonne foi en mai 2006 et proposé un certain nombre d'amendements. Certains ont été éliminés, certains modifiés et d'autres ont été révisés. Une entente a été conclue en mai 2006 pour apporter les modifications à la Loi sur les transports au Canada, des modifications qui résoudraient certains des problèmes qui se posent à l'industrie. Nous craignons aujourd'hui que ces amendements ne soient pas apportés au prochain projet de loi sur le transport ferroviaire. Nous craignons que les compagnies ferroviaires aient réussi à exercer des pressions afin que les modifications n'aient pas d'effet important sur les expéditeurs du Canada.

Je crois comprendre que vous avez entendu les témoignages de spécialistes des règlements sur le cabotage, comme celui de M. Prentice, du Transport Institute de l'Université du Manitoba, ou celui d'autres experts. Par exemple, la corporation de surveillance du maïs-grain a mis en évidence les lois archaïques qui existent dans les règlements sur le cabotage et qui limitent à une trentaine de jours le trafic des conteneurs dans notre pays alors qu'aux États-Unis, les conteneurs peuvent circuler librement pendant 365 jours. Ces lois exigent une volonté politique. Nous devons tout simplement considérer l'harmonisation de l'environnement avec les États-Unis là où l'équipement fait défaut et où le besoin de croissance et d'innovation se font ressentir dans cette industrie. Nous devons faire notre possible pour assurer que les compagnies de navigation puissent laisser leurs conteneurs dans les Prairies.

Finalement, nous devons réexaminer le niveau de service. Je crois que nous convenons tous que de petits changements apportés ici et là à quelques règlements seront un pas dans la bonne direction mais ne résoudront pas les problèmes majeurs que j'ai mentionnés aujourd'hui. Au niveau de notre système de transport, nous sommes comparés à un pays en voie de développement et ce système nous fait perdre des clients. Si cela n'est pas une raison suffisante pour réexaminer le niveau de service, je ne sais pas ce qu'il faudrait.

Finalement, nous devons faire face aux menaces immédiates telles que la grève de CN qui entachera considérablement la réputation du secteur agricole et de l'industrie alimentaire, la nôtre en particulier. Nous devons en mesurer les conséquences et s'assurer que ces situations ne continuent pas à limiter notre

customers and uphold our reputation. We need to look to the future, to contracts that will expire in the spring and to a container trucker agreement that expires this summer, to ensure that we have proactive strategies in terms of potential labour disruptions, because two more labour disruptions on the heels of the last two will kill us.

I have given you an overview of the potential future for containerized freight traffic handled at major inbound and outbound markets served by Canada's Pacific Gateway container ports, East container ports and Central container ports. I have given you a picture that tells a story about an industry that requires an effective and efficient containerized system, one that is not simply based on the movement of containers, but relies on a number of different stakeholders that impact the movement of containers.

I thank you for your time and welcome any questions.

The Chairman: Thank you very much for the information you have provided. I found on your website, in the research section, the following statement:

The Canadian pulse industry has developed a national research strategy that will support the industry to adapt to rapid changes and be proactive in leading research. The first task is expansion of research programs to provide the needed support for the Canadian pulse industry to maintain the position of leading global exporter. Further activities will involve developing and implementing a plan that proactively outlines the research needed to strengthen the industry.

What are your research initiatives on the issue of container traffic, and what is the level of consultation between the pulse industry and various stakeholders, such as provinces, railways and port authorities? Were you involved in past consultations led by Transport Canada on container traffic?

Mr. Cherewyk: Yes, we were involved in the latest consultation on containerized freight. Pulse Canada was handed the responsibility of the transportation file in the fall of 2006. Since then, the trade requested that one full-time staff person be put in charge of the transportation file, and that person is me. The first step in addressing these challenges was to determine the priority issues. There are dozens of them, but we need to get at the ones on which we can actually effect change.

In order to do that, we assembled an industry advisory group. We brought in eight of the largest shippers of pulses and special crops and a grower representative from each province. These growers and traders created a list of the priority issues with respect to transportation. We categorized them as issues simply of interest to the industry, aspects that we recognized we could not change, but that needed to be monitored and reported on;

capacité à servir le client et à sauvegarder notre réputation. Nous devons envisager l'avenir, les contrats qui vont expirer et l'entente sur les camions porte-conteneurs qui se termine cet été, pour assurer la mise en place de stratégies proactives en cas d'éventuelles interruptions de travail, parce que deux interruptions de travail de plus juste après les deux dernières anéantiront notre industrie.

Je vous ai donné un aperçu de l'avenir possible du trafic du fret conteneurisé manutentionné par les port à conteneurs de la porte d'entrée du Pacifique sur les principaux marchés importateurs et exportateurs desservis par les port à conteneurs de la côte Est et les ports à conteneurs du centre du Canada. Je vous ai décrit une industrie qui a besoin d'un système de transport par conteneurs efficace et efficient, d'un système qui ne repose pas seulement sur le trafic des conteneurs, mais sur un certain nombre de différents intervenants qui ont un effet sur ce trafic.

Je vous remercie de votre attention et je répondrai avec plaisir à vos questions.

La présidente : Merci beaucoup pour les renseignements que vous nous avez fournis. J'ai trouvé à la section de recherche de votre site Internet la déclaration suivante :

L'industrie canadienne des légumineuses a élaboré une stratégie nationale de recherche pour s'adapter aux changements rapides et être proactive dans la recherche. La priorité est accordée à l'élargissement des programmes de recherche visant à assurer le soutien dont a besoin l'industrie canadienne des légumineuses pour garder sa place de premier exportateur à l'échelle internationale. L'élaboration et la mise en œuvre d'un plan qui mettra en évidence proactivement la recherche nécessaire pour renforcer l'industrie entrent dans le cadre d'activités supplémentaires.

Quelles sont vos initiatives au niveau de la recherche sur le trafic par conteneurs et quel est le niveau de consultations entre l'industrie des légumineuses et les divers intervenants, tels que les provinces, les compagnies ferroviaires et les autorités portuaires? Avez-vous participé aux dernières consultations de Transports Canada sur le trafic par conteneurs?

M. Cherewyk : Oui, nous avons participé à la dernière consultation sur le fret conteneurisé. Pulse Canada a été chargée du dossier sur les transports à l'automne 2006. Depuis, les échanges commerciaux ont exigé une personne à temps plein pour s'occuper du dossier sur les transports, je suis cette personne. La première étape, pour aborder ces problèmes, était l'ordre de priorité des questions. Il y en a des douzaines, mais nous devons nous pencher sur celles qui peuvent changer la situation.

À cette fin, notre industrie a formé un groupe consultatif composé de huit représentants des plus grands expéditeurs de légumineuses et de cultures spéciales et d'un représentant des agriculteurs pour chaque province. Ces agriculteurs et ces négociants ont établi une liste des questions prioritaires au plan de transport et qui touchent des aspects de notre industrie. Des aspects que nous ne pourrions pas changer, cela nous le savons,

issues that we felt we had the ability to influence, either on our own or in cooperation with other stakeholders; and issues over which we felt we had the ability to exercise control.

Having done that, we needed to develop our end objective, that is: What do we want? We want a brand. We wanted to be considered the world leader in a reliable and consistent supply of pulses and special crops. That is our brand promise.

From there, we had to determine what we needed to do in order to achieve that. I listed some of the courses of action we need to take. We need to gather effective market intelligence, forecast demand and trace and monitor the shipments of our product, in addition to other objectives on the list I spoke about.

This all requires involvement of the other stakeholders, as you mentioned. What did we do to consult them? We have created the outline, the basis for our strategy. The demand on our staff has always been to introduce this skeleton or outline to the broadest range of stakeholders possible. This month and next, I will travel to meet with representatives of railways, steamship lines, freight forwarders, port authorities and transloading authorities. We will go over this list of objectives and determine whether I have accurately described the issues, whether I prioritized them properly, whether the action plan I have identified for achieving the targets that will lead to that brand promise is accurate, whether we can do it and whether I have missed anything. That consultation process has already begun, and it will continue at least until the end of March.

The Chairman: Container traffic in Canada is concentrated in three principle ports — Vancouver, Montreal and Halifax. Since most agri-food products transit through the Port of Vancouver, what is the anticipated impact of the Pacific Gateway Initiative with regard to the Canadian pulse industry? What is the importance of ports in Montreal and Halifax for pulse products? What share of agri-food production, and pulse production in particular, do Montreal and Halifax have?

Mr. Cherewyk: Pulse product movements through the Port of Vancouver account for almost 60 per cent of our total exports. The remaining 40 per cent of exports move out through eastern ports. Much of that leaves through the Port of Montreal. To my knowledge, very little, if anything, would leave through the Port of Halifax at this point. Halifax is located a little too far from our growing regions. The inland freight cost makes it non-competitive.

Having said that, with the projected congestion in Vancouver, moving product through the East may become an alternative in the future. We know there is available equipment there, and we know that moving product to as far as India and Southeast Asia through the Suez Canal is becoming an option. I cannot say,

mais qu'il faut surveiller et rapporter. Des questions sur lesquelles nous pensons pouvoir user de notre influence, seuls ou avec d'autres intervenants, et des questions à propos desquelles nous pensons pouvoir exercer un certain contrôle.

Ayant fait cela, nous devons fixer notre objectif ultime, c'est-à-dire : que voulons-nous? Nous voulons une image de marque. Nous voulons être considérés comme le leader mondial au niveau de la livraison fiable et constante de légumineuses et de cultures spéciales. Voilà notre objectif.

À partir de là, nous devons déterminer ce qu'il fallait faire pour atteindre cet objectif. J'ai établi une liste de mesures que nous devons prendre. Nous devons collecter des renseignements efficaces sur le marché, prévoir la demande et suivre et surveiller les expéditions de notre produit, en plus des autres objectifs de la liste dont j'ai parlé.

Cela exige la participation des autres intervenants, comme vous l'avez dit. Qu'avons-nous fait pour les consulter? Nous avons fait une ébauche, le fondement de notre stratégie. La présentation de ce cadre ou l'exposé général au plus grand nombre possible d'intervenants a toujours été une demande faite à notre personnel. Ce mois-ci ou le mois suivant, je me déplacerai pour rencontrer des représentants des compagnies ferroviaires, des compagnies de navigation, des groupeurs de marchandises, des autorités portuaires et des responsables du transbordement. Nous étudierons la liste des objectifs et déterminerons si j'ai bien décrit les problèmes, si je les ai mis dans le bon ordre, si le plan d'action que j'ai identifié pour atteindre les objectifs qui nous permettront d'avoir cette marque est le bon, si nous pouvons le mettre en œuvre et si j'ai oublié quelque chose. Le processus de consultation a déjà commencé et continuera au moins jusqu'à la fin du mois de mars.

La présidente : Le trafic par conteneurs au Canada est concentré dans trois ports principaux : Vancouver, Montréal et Halifax. Étant donné que la majorité des produits agroalimentaires transitent par le port de Vancouver, quel sera l'effet de l'initiative de la porte d'entrée du Pacifique sur l'industrie canadienne des légumineuses? Jusqu'à quel point les ports de Montréal et de Halifax sont-ils importants pour les légumineuses? Quelle part de la production agroalimentaire et de la production de légumineuses en particulier transite par Montréal et Halifax?

M. Cherewyk : Le transit des légumineuses par le port de Vancouver compte pour près de 60 p. 100 de la totalité de nos exportations. Les autres 40 p. 100 transitent par les ports de la côte est, la plus grande partie de ce pourcentage transite par le port de Montréal. À ma connaissance, pour le moment, il reste très peu, sinon rien, pour le port de Halifax qui est un peu trop éloigné de nos régions de culture. Les coûts de transport terrestre rendent le port de Halifax non compétitif.

Cela dit, avec l'engorgement prévu à Vancouver, le transit des produits par la côte peut être une alternative à l'avenir. Nous savons que les ports de la côte est disposent de l'équipement et aussi que le transport des produits aussi loin qu'en Inde et en Asie du Sud-Est par le canal de Suez devient une possibilité. Je ne peux

today, whether that will present a long-term option for our industry, but there is talk about product going backwards out the East Coast because it cannot move through Vancouver.

The Chairman: What is the modal share of rail, truck and water respectively for Canadian pulse products?

Mr. Cherewyk: I do not have that data.

The Chairman: Could you furnish it to us?

Mr. Bacon: For clarification, are you looking for movement to port or movement out of the country by those different modes of transport?

The Chairman: Out of the country.

Mr. Cherewyk: As I mentioned earlier, we have been discussing this with Statistics Canada. The data is not gathered that way. It is gathered by Harmonized System, HS, code. It shows us that peas were exported to India, for example. We need to go to the various port authorities to determine how many peas went through the Port of Montreal. Some of them gather that data by container and by bulk vessel, but it is not comprehensive; we have to piece it together ourselves. There are a number of different agencies and institutions that gather data. The Canadian Food Inspection Agency issues phytosanitary certificates on all product that leaves the country. From those certificates we know whether it went by bulk vessel or container. The Canadian Grain Commission grades all product that moves in bulk out of the country, so they know how much moves in bulk.

We are trying, in cooperation with Statistics Canada, to see if we can aggregate that data, so that we will know how much moves to which country month to month and by what mode. That is what the steamship lines and railways are asking of us.

Senator Mercer: I have an advantage over my colleagues in that I also sit on the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, so I am familiar with the activities of the pulse industry from that side. I believe this is a very good news story from the agriculture side. It is when we come to the transportation side that it is not such a good news item. I look at it as the good, the bad and the ugly here. The good news is we are great producers of pulse products. The bad news is the industry is treated badly by the transportation industry, and the ugly is the fact that Canada's reputation is being damaged.

I would suggest though that, in all those slides that show Pakistan, India, Bangladesh, Latin America, South America, et cetera, if you were to ship your product to Halifax, there are containers sitting there. You may spend extra transportation time on the land, but when you got there the product would be loaded into containers, put on ships and out of there in record time. To help me prove that, how much money

pas vous dire, aujourd'hui, si c'est une option à long terme pour notre industrie, mais il est question d'expédier les produits par la côte est parce qu'ils ne peuvent pas transiter par Vancouver.

La présidente : Comment se répartit en pourcentage l'utilisation des moyens de transport, rail, camion et voie maritime pour transporter les légumineuses canadiennes?

M. Cherewyk : Je ne dispose pas de ces données.

La présidente : Pourriez-vous nous les communiquer?

M. Bacon : Voulez-vous des données sur le transport aux ports ou le transport à l'extérieur du pays par ces différents moyens de transport?

La présidente : À l'extérieur du pays.

M. Cherewyk : Comme je l'ai dit tout à l'heure, nous en avons parlé avec Statistique Canada. Les données ne sont pas collectées de cette façon. Elles le sont par le Système harmonisé, SH, qui indique que des pois ont été exportés en Inde, par exemple. Pour connaître la quantité de pois qui a transité par le port de Montréal, nous devons communiquer avec les diverses autorités portuaires. Certaines recueillent ce type de renseignement par conteneurs et par expéditions en vrac par bateau, mais ces données ne sont pas exhaustives; nous devons les rassembler nous-mêmes. Un certain nombre d'organismes et d'institutions collectent les données. L'Agence canadienne de l'inspection des aliments délivre des certificats phytosanitaires pour tous les produits exportés. Ce certificat nous permet de savoir si les exportations sont faites par conteneurs ou en vrac par bateau. La commission canadienne des grains classe tous les produits expédiés en vrac à l'extérieur du pays et sait donc ce qui a été expédié en vrac.

Nous essayons, en collaboration avec Statistique Canada, de voir si nous pouvons rassembler ces données afin de connaître les quantités expédiées mensuellement, dans quel pays et par quel moyen de transport. C'est ce que nous demandent les compagnies de navigation et les compagnies ferroviaires.

Le sénateur Mercer : Le fait que je sois aussi membre du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts me donne un avantage sur mes collègues. Je suis donc au courant des activités de l'industrie des légumineuses. Je pense que c'est une très bonne nouvelle du point de vue de l'agriculture. C'est du point de vue du transport que la nouvelle n'est pas aussi bonne. Pour moi, il y a du bon, du mauvais et du méchant là-dedans. Le bon, c'est que nous sommes de grands producteurs de légumineuses. Le mauvais, c'est le mauvais traitement infligé à ce secteur par l'industrie du transport et le méchant, c'est le fait que la réputation du Canada est entachée.

Je recommanderais quand même, dans toutes ces diapositives qui montrent le Pakistan, l'Inde, le Bangladesh, l'Amérique latine, l'Amérique du Sud, et cetera, que si vous deviez expédier vos marchandises par Halifax, il y a des conteneurs dans ce port. Le transport par voie terrestre sera plus long, mais une fois à Halifax, les marchandises seront chargées dans les conteneurs, embarquées dans les bateaux et quitteront le port en un temps record. Pour

do you lose per whatever unit you measure by, as it sits waiting for that container in the Port of Vancouver?

Mr. Cherewyk: I do not have the daily demurrage rates. I could furnish you with that. It was one of the first questions I raised when I was put on this file. I attended a conference where an expert in transportation, John Vickerman, who works with TranSystems Corporation, spoke in Vancouver about the congestion on western North American ports. He spoke of how, with projected product movement into the country, the capacity of the ports could not keep up with the traffic. In that presentation, he said it has to flow out of the East, out of Halifax. The Asia-Pacific Gateway initiative should not just be about Vancouver, it should be about the impact on all ports in Canada. That is a question I asked: Will this present an opportunity for pulses? The quick answer from our industry was the inland rail freight cost to get the product to Halifax was too much and uncompetitive.

Senator Mercer: I would suggest your cost accountants have another look at that option. There is a line called China Lines, which is now calling on Halifax, that carries freight destined for Canadian Tire. Wal-Mart Canada will be coming through Halifax as well. These ships arrive with containers, and there is lots of room on the ships on their outbound journey through the Suez Canal, so I would suggest you do that.

You have said that maybe after January 1, 2008, under the new trade arrangements, that perhaps 50 per cent of the market is not out of the realm. Can you meet the demand to go to 50 per cent of the market in Mexico and Central America if the transportation problems were solved? Can you provide the product? Is there enough product being grown in Western Canada and in Ontario?

Mr. Cherewyk: Absolutely. The ultimate objective is to service this market. This holds great potential. It will become the single largest one-country market for beans if we are able to obtain at least half of that market share overnight. Are we capable of producing the quantities that are required? I believe we are.

Senator Mercer: That is in addition to what you are already shipping now. I am not talking about robbing the Asian and South Asian market to support Latin America and South America.

Mr. Cherewyk: Yes, I believe in recent years the acreage in Ontario has declined slightly because of lack of markets and competition from other crops. Manitoba has cut its acreage of edible beans in half and directed some of that into soy beans. These present opportunities for increased production of edible beans that would be destined for Mexico.

vous le prouver, quelle somme d'argent dépensez-vous par unité, telle que vous la mesurez, pendant qu'elle doit attendre dans un conteneur au port de Vancouver?

M. Cherewyk : Je n'ai pas les frais de surestaries quotidiens. Je pourrais vous les communiquer. C'est l'une des premières questions que j'ai soulevées lorsque je m'occupais du dossier. J'ai assisté à une conférence durant laquelle un spécialiste du transport, John Vickerman, qui travaille chez TranSystems Corporation, a parlé à Vancouver de l'engorgement des ports de la côte ouest de l'Amérique du Nord. Il a expliqué comment, en raison du trafic des produits prévu dans le pays, les ports n'avaient pas la capacité voulue pour absorber le trafic. Dans son exposé, il a déclaré que le trafic devait aller à la côte est, transiter par Halifax. L'initiative de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique ne devrait pas se limiter à Vancouver, elle devrait tenir compte de l'effet sur tous les ports du Canada. C'est une question que j'ai posée : Est-ce que cela va offrir une opportunité pour les légumineuses? Notre industrie a répondu rapidement que les coûts de transport ferroviaire des marchandises vers Halifax étaient trop élevés et non compétitifs.

Le sénateur Mercer : Je vous suggère de demander à vos comptables de coûts de revient de réexaminer cette option. China Lines, une compagnie de navigation, dessert aujourd'hui Halifax et apporte du fret pour Canadian Tire. Wal-Mart Canada utilisera aussi le port de Halifax. Ces bateaux arrivent avec des conteneurs et ils ont beaucoup d'espace quand ils repartent pour passer par le canal de Suez, donc je vous suggère de faire cela.

Vous avez dit que peut-être après le 1^{er} janvier 2008, en vertu de nouveaux arrangements commerciaux, la moitié du marché est de l'ordre du possible. Pouvez-vous répondre à la demande de 50 p. 100 du marché au Mexique et en Amérique centrale si les problèmes de transport sont résolus? Pouvez-vous livrer le produit? Cultive-t-on suffisamment de produits dans l'Ouest canadien et en Ontario?

M. Cherewyk : Absolument. L'objectif ultime est de desservir ce marché qui offre des possibilités énormes. Il deviendra le plus important marché pour un seul pays pour les haricots si nous pouvons accaparer au moins la moitié de la part de ce marché du jour au lendemain. Sommes-nous capables de produire les quantités demandées? Je pense que nous en sommes capables.

Le sénateur Mercer : Cela sera en sus de ce que vous exportez déjà aujourd'hui. Il ne s'agit pas de réduire les exportations vers l'Asie et l'Asie du Sud-Est pour répondre à la demande des marchés de l'Amérique latine et de l'Amérique du Sud.

M. Cherewyk : Oui, je crois que ces dernières années la superficie des récoltes en Ontario a légèrement diminué en raison du manque de marchés et de la concurrence des autres cultures. Le Manitoba a réduit la superficie consacrée à la culture des haricots pour la consommation humaine pour y cultiver du soja. Cette situation nous donne l'occasion d'accroître la production des haricots pour la consommation humaine à des fins d'exportation au Mexique.

Senator Mercer: I also believe that helps Montreal and Halifax on short sea shipping to Mexico and the east coast of South America as well. I believe you would want to keep that in mind.

I find it amazing that we have a many empty containers floating around in this country. We know there are thousands and thousands. You mentioned some numbers in relation to the number of cars you asked for and the number of cars you need. Whatever the number, it is a significant problem. In my discussions with some of the exporters, they have admitted that they lie to get what they want. They say they need 25 containers in Vancouver on a certain date, knowing full well they may get 10 and 10 may be around what they need. We have created an issue here. Is that accurate? I do not want you to say that your members lie, but one of your members has told me this. Is he or she the only one doing this?

Mr. Cherewyk: We call that risk management.

Senator Mercer: That is pretty good.

Mr. Cherewyk: It is the reality. It has magnified a problem that exists. If we are consistently under-allocated, there is some padding to the estimates. We do this in order to just get maybe 75 per cent of what we need. The reality is, when we do that, of course, there is a reaction on the part of the service providers. They know that perhaps we have overestimated what we need, so they will over book a vessel. When we actually do show up with our product they have assumed we did not need as much as we had.

Senator Mercer: I understand when that happens, when you arrive and a vessel is over booked, that it is the pulse products that get bumped because pulse products — most times — need to be repacked at the Port of Vancouver. The problem you mentioned with containers being that if you cannot close the door, the peas are going to run out no matter whether you have a good line or not. Is that true?

Mr. Cherewyk: Yes. I mean these are problems, if a vessel is overbooked and we are bumped to the next one we still incur the demurrage.

Senator Mercer: You also lose money every day that your product sits on the dock in Vancouver.

Mr. Cherewyk: Absolutely. Every day that it sits there, we are not only incurring demurrage, but we are getting further and further away from our contracted delivery date.

Senator Mercer: I would encourage you to look at the Port of Halifax. At least one of the terminals in Halifax will tell you that the product will arrive, be loaded onto the ship and out of there

Le sénateur Mercer : Je pense que cela aide également Montréal et Halifax pour le transport maritime à courte distance vers le Mexique et la côte est de l'Amérique du Sud également. Je crois que vous voudriez garder cela à l'esprit.

Je trouve étonnant que nous ayons de très nombreux conteneurs vides qui circulent dans le pays. Nous savons qu'il y en a des milliers et des milliers. Vous avez donné certains chiffres concernant le nombre de wagons que vous avez demandés et le nombre de wagons dont vous avez besoin. Quel que soit le chiffre, c'est un problème important. Dans les discussions que j'ai eues avec certains exportateurs, ils ont admis mentir pour obtenir ce dont ils avaient besoin. Ils disent avoir besoin de 25 conteneurs à Vancouver à une date donnée, sachant très bien qu'ils pourraient peut-être en avoir dix, ce qui est approximativement le nombre dont ils ont besoin. Nous avons créé un problème ici. Est-ce exact? Je ne veux pas que vous disiez que vos membres mentent, mais un de vos membres m'a dit cela. Est-ce que cette personne est la seule à le faire?

M. Cherewyk : Nous appelons cela de la gestion du risque.

Le sénateur Mercer : Elle est bien bonne.

M. Cherewyk : C'est la réalité. Cela a amplifié un problème qui existe. S'il nous arrive constamment de recevoir moins de wagons que ce que nous demandons, il y a une certaine surestimation des chiffres. Nous faisons cela uniquement pour obtenir peut-être 75 p. 100 de ce dont nous avons besoin. La réalité, c'est que lorsque nous faisons cela, il y a, évidemment, une réaction de la part des fournisseurs de services. Ils savent que nous avons peut-être surestimé nos besoins, alors ils feront de la surréservation pour un bateau. Lorsque nous nous présentons effectivement avec notre produit, ils ont supposé que nous n'avions pas besoin d'autant de capacité que nous l'avions dit.

Le sénateur Mercer : Je crois comprendre que lorsque cela arrive, lorsque vous arrivez et qu'un vaisseau a fait l'objet d'une surréservation, ce sont les produits de légumineuses à grain qui sont laissés de côté parce que les produits de légumineuses à grain — la plupart du temps — doivent être réemballés dans le port de Vancouver. Le problème que vous avez mentionné au sujet des conteneurs étant que, si vous ne pouvez pas fermer la porte, les pois vont s'échapper peu importe si vous avez une bonne ligne ou non. Est-ce exact?

M. Cherewyk : Oui. Je veux dire que ce sont des problèmes, si un navire a fait l'objet d'une surréservation et que nous sommes laissés de côté jusqu'à l'arrivée du prochain, nous devons tout de même payer les indemnités de surestaries.

Le sénateur Mercer : Vous perdez de l'argent chaque jour que votre produit dort sur un quai à Vancouver.

M. Cherewyk : Absolument. Chaque jour qu'il dort sur le quai, nous devons non seulement payer les indemnités de surestaries, mais également nous nous éloignons de plus en plus de la date de livraison stipulée dans le contrat.

Le sénateur Mercer : Je vous encouragerais à regarder du côté du port de Halifax. Au moins un terminal à Halifax vous dira que le produit arrivera, sera chargé à bord du navire sans toucher le

without touching the ground, which I believe is the way the business is supposed to work. The containers are not supposed to touch the ground; they are supposed to go from railcar to ship.

The Chairman: Of course, Senator Mercer is from Nova Scotia.

Senator Mercer: I believed they figured it out.

Senator Dawson: Now speaking from the Port of Montreal, we have Senator Dawson from Quebec. Half jokingly, because Senator Bacon asked the question, what percentage goes east and what percentage goes west of all your products? Is it a 60 per cent/40 per cent split? Is it mostly Montreal and a little bit Halifax?

Mr. Cherewyk: None of our product goes to Halifax.

Senator Dawson: What is the percentage between your train partners?

Mr. Cherewyk: I could provide that data for you. I do not have it on hand today. I know that CN reported at our last conference. I believe the figures were that we represented 6 per cent of their overall revenue for movement of agriculture products and about 10 per cent for CP. I believe those were the figures, but I will confirm those, as well as provide you with the split for our industry.

Senator Dawson: In the situation where you are being held hostage to the West Coast at 60 per cent versus 40 per cent, having more options, whether Montreal or Halifax, certainly puts you in a better situation vis-à-vis your deliveries. As you mentioned, the Suez Canal can bring you to most places in the West.

That is why we are here. When the committee began its study, one of the first questions asked was about electronic tagging to find the containers. Months ago we mentioned the fact that if we had an electronic tagging system in Canada, rather than know only that containers were out there, we could know exactly where and how many could be brought back to the West for usage. We have heard about it before and it might be part of the solution, as well as how the shippers, CN and CP, will want to share that information. That is one of the objectives we have been trying to put forward.

We are travelling to British Columbia in two weeks to look at the Pacific Gateway situation. Having two options in Canada, one on the East Coast and one on the West Coast, gives you the option of not being held hostage to a strike in either place.

The committee would like to hear your recommendations for the creation of a better and more competitive atmosphere in which you can work. When you ask what the government can do, they should consult the industry because you have recommendations in this regard. We have been told numerous times by officials in the Department of Finance Canada that there

sol, ce qui est, je crois, la manière dont cela est censé fonctionner. Les conteneurs ne sont pas censés toucher le sol; ils sont censés passer du wagon de chemin de fer au navire.

La présidente : Évidemment, le sénateur Mercer vient de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Mercer : Je pense qu'ils ont déduit cela.

Le sénateur Dawson : Parlant maintenant du port de Montréal, nous avons le sénateur Dawson, de Québec. Ce n'est pas tout à fait une plaisanterie parce que le sénateur Bacon a posé la question, quel pourcentage de tous vos produits va vers l'Est et quel pourcentage va vers l'Ouest? S'agit-il d'un partage 60/40? Est-ce principalement Montréal et un peu Halifax?

M. Cherewyk : Aucun de nos produits ne va à Halifax.

Le sénateur Dawson : Quel est le pourcentage entre vos partenaires de chemin de fer?

M. Cherewyk : Je pourrais vous faire parvenir ces données. Je ne les ai pas en main aujourd'hui. Je sais que le CN a fait un rapport à notre dernière conférence. Je crois que les chiffres indiquaient que nous représentions 6 p. 100 de leurs recettes globales pour le transport des produits agricoles et environ 10 p. 100 dans le cas du CP. Je crois que ce sont là les chiffres, mais je vais les confirmer, et je vous fournirai la répartition pour notre industrie.

Le sénateur Dawson : Dans la situation où vous êtes pris en otage sur la côte Ouest dans une proposition de 60/40, le fait d'avoir plus de possibilités, que ce soit Montréal ou Halifax, vous met certainement dans une meilleure situation pour vos livraisons. Comme vous l'avez dit, le canal de Suez peut vous permettre d'aller presque partout dans l'Ouest.

C'est la raison pour laquelle nous sommes ici. Lorsque le comité a débuté son étude, une des premières questions posées portait sur un système de traçabilité électronique pour trouver les conteneurs. Il y a des mois, nous avons mentionné le fait que si nous avions un système de traçabilité électronique au Canada, au lieu de savoir simplement que nous avons des conteneurs en circulation quelque part, nous pourrions savoir exactement où ils se trouvent et combien peuvent être ramenés dans l'Ouest pour utilisation. Nous avons entendu parler de cela auparavant et cela pourrait faire partie des solutions, ainsi que la façon dont les expéditeurs, le CN et le CP, voudront partager cette information. Il s'agit de l'un des objectifs que nous avons essayé de mettre de l'avant.

Nous nous rendons en Colombie-Britannique dans deux semaines pour examiner la situation de la porte d'entrée du Pacifique. Le fait d'avoir deux options au Canada, la côte Est et la côte Ouest, vous donne la possibilité de ne pas être pris en otage au cours d'une grève touchant l'un ou l'autre endroit.

Le comité aimerait entendre vos recommandations pour la création d'un climat plus favorable et plus concurrentiel dans lequel vous puissiez travailler. Lorsque vous demandez ce que le gouvernement peut faire, il devrait consulter l'industrie parce que vous avez des recommandations à cet égard. Des représentants du ministère des Finances nous ont dit à plusieurs reprises qu'il n'y a

is not that much of a problem at cabotage or in getting that kind of support, but you are telling us that it is a big problem. You might be consulted, but they might not be listening to you. You said earlier that you had been consulted on the changes to the legislation, but that you have not seen those changes in the bills. Was that reference to Bill C-11?

Mr. Cherewyk: Part of the reference was to Bill C-11, but it was primarily the rail freight provisions under the old Bill C-44. Consultation began in January 2006 when a group comprised of the Western Grain Elevators Association sat down with Minister Cannon and looked at ways to improve the rail freight bill. The minister at that time said that, historically, one of the problems is that the shipper community cannot get its act together and reach a consensus on what needs to be amended and put into act, so nothing ever happens. The challenge was put to the shipping community: If you can reach a consensus on amendments that will make a difference, we will do our best to introduce them in the next rail freight bill.

The shippers got together in Winnipeg in April 2006 and hammered out a series of proposed amendments for hours. They left only those that they thought were reasonable and had the ability to be introduced. On May 5, 2006, representatives of that rail shipper coalition got together in Ottawa with Transport Canada staff and Minister Cannon's staff to further discuss the needs for proposed amendments. The list provided by the industry was, as I mentioned before, modified, revised and some issues were removed. At the end of the day, there was a clear indication that the minister and his staff would crawl through crushed glass to introduce those amendments.

It was not until the summer that we realized this was not moving forward. Suddenly, the railways appeared with something called the "commercial dispute resolution package," which basically said that the legislation did not have to be changed, but that we needed to reach some kind of commercial dispute resolution agreements. They presented these agreements to industry stakeholders one by one and were rejected outright. These agreements were unacceptable alternatives to legislative change. Yet, we heard time and time again from Transport Canada that the end result would be a combination of amendments to the act and commercial dispute resolution agreements. That basically meant that industry had to arrive at commercial dispute resolution agreements in order for us to introduce amendments, which was never part of the deal when industry sat down and achieved these compromises.

pas de problème si important que cela au niveau du cabotage ou pour obtenir ce genre de soutien, mais vous nous dites que c'est un problème sérieux. Vous pouvez être consultés, mais ils pourraient ne pas vous écouter. Vous avez dit plus tôt que vous avez été consultés concernant les modifications à apporter à la loi, mais que vous n'aviez pas vu ces changements dans les projets de loi. Faisiez-vous allusion au projet de loi C-11?

M. Cherewyk : Nous faisons en partie allusion au projet de loi C-11, mais il s'agissait principalement des dispositions sur le transport ferroviaire des marchandises de l'ancien projet de loi C-44. Les consultations ont commencé en janvier 2006; un groupe constitué du Western Grain Elevators Association a rencontré le ministre Cannon et a examiné des façons d'améliorer le projet de loi sur le transport ferroviaire des marchandises. À ce moment-là, le ministre a dit qu'historiquement, un des problèmes, c'était que la communauté des expéditeurs ne parvenait pas à s'entendre et à établir un consensus sur ce qui a besoin d'être modifié et incorporé dans la loi, alors rien ne se passe jamais. Le défi a été lancé à la communauté des expéditeurs : si vous pouvez parvenir à un consensus sur des modifications qui feront une différence, nous ferons de notre mieux pour les inclure dans notre prochain projet de loi sur le transport ferroviaire des marchandises.

Les expéditeurs se sont réunis à Winnipeg en avril 2006 et ont planché pendant des heures sur une série de modifications proposées. Ils n'ont gardé que celles qu'ils croyaient être raisonnables et qui avaient la capacité d'être incluses dans un projet de loi. Le 5 mai 2006, des représentants de la coalition des expéditeurs par rail se sont réunis à Ottawa avec le personnel de Transports Canada et le personnel du ministre Cannon pour discuter encore davantage des besoins concernant les modifications proposées. La liste fournie par l'industrie a été, comme je l'ai indiqué auparavant, modifiée, révisée et certaines questions ont été éliminées. En fin de compte, il y a eu une indication claire que le ministre et son personnel allaient devoir se traîner à genoux pour présenter ces modifications.

Ce n'est qu'à l'été que nous avons compris que cette question n'allait nulle part. Tout à coup, les chemins de fer sont arrivés avec quelque chose qu'ils appelaient un ensemble de mesures de règlement des différends commerciaux, qui disait, essentiellement, que la loi n'avait pas besoin d'être modifiée, mais que nous avions besoin de parvenir à certaines ententes de règlement des différends commerciaux. Ils ont présenté ces ententes aux intervenants de l'industrie un par un et ils ont essayé un refus immédiat. Ces ententes constituaient des solutions de remplacement inacceptables aux modifications législatives. Et pourtant, à maintes reprises, nous avons entendu Transports Canada dire que le résultat final serait une combinaison de modifications à la loi et d'ententes de règlement des différends commerciaux. Cela signifiait fondamentalement que l'industrie devait en arriver à des ententes de règlement des différends commerciaux pour que nous puissions apporter des modifications, ce qui n'a jamais fait partie de l'entente au moment où l'industrie s'est présentée à la table et qu'elle a accepté ces compromis.

In addition, for government to ask the shipping community to achieve further compromise after being asked on two separate occasions to come to Ottawa with a short list meant that all the cards had been played, and there was no further compromise. Any additional compromise meant amendments that would not effect any change.

We have been told time and again that these amendments will be made and yet it is the middle of February and nothing has been introduced. The process has been effectively scuttled. I can provide all of those amendments to this committee through the clerk of the committee for your review.

Senator Dawson: We will eventually be reporting and if there are recommendations that we can make to the Senate and to the government via the Senate, we will be glad to do so. That could apply pressure to the government if you believe that you have not been given the proper opportunity. You have been heard, but you have not been listened to. We will try to support you.

You are in a competitive market. What do other countries do differently that we should be doing to support your industry? Is there a model of a government with an arbitrage system to determine who should get the containers? Is there a better way that this committee could recommend? Is there another country doing what we should be doing?

Mr. Cherewyk: Part of the strategy that we have developed and the task that I have been given is to try to answer three questions: What can we do better? How can we do it better? Is someone else doing it better? We have some inherent challenges in Canada. Our growing regions are located the furthest away from the ports compared to any of our competitors. From the get-go, we have that challenge to overcome.

Containerized product comes into this country, moves through Vancouver and services the Eastern Seaboard where the big markets are located. The objective of the owners of the containers is to get the containers back as quickly as possible, fill them with high-value commodities and send them back to North America. The challenge for our industry is to figure out how we can utilize some of those containers that move back empty to move our products to their export destination.

Currently, we need to find ways to fit their economic models. It comes down to basic economics for them. If leaving a container in the Prairies means foregoing one more trip back from Asia, it simply does not fit their economic model. We need to find ways to reduce the cycle times — the amount of time that containers wait on the Prairies loaded with pulses and special crops — but factors such as the variability in our schedules complicate that picture. If the industry could act more cohesively and start to attract attention based on a critical mass equation, then perhaps we could attract those containers

De plus, pour que le gouvernement demande à la communauté des expéditeurs de faire d'autres compromis après lui avoir demandé à deux occasions différentes de venir à Ottawa avec une courte liste, cela signifiait que toutes les cartes avaient été jouées et qu'il n'y avait pas d'autres compromis. Tout compromis additionnel signifiait des modifications qui ne produiraient aucun changement.

On nous a dit à maintes reprises que ces modifications seraient apportées et pourtant, nous sommes à la mi-février et rien n'a été présenté. On avait effectivement fait échouer le processus. Je peux remettre pour étude toutes ces modifications au comité, par l'intermédiaire de son greffier.

Le sénateur Dawson : Nous rédigerons un rapport et s'il y a des recommandations que nous pouvons faire au Sénat et au gouvernement, par l'intermédiaire du Sénat, nous serons heureux de le faire. Cela pourrait exercer une pression sur le gouvernement si vous croyez ne pas avoir eu une occasion appropriée de faire valoir votre point de vue. On vous a laissé parler, mais on ne vous a pas écoutés. Nous allons essayer de vous appuyer.

Vous êtes dans un marché compétitif. Que font d'autres pays de manière différente que nous devrions faire ici pour appuyer votre industrie? Existe-t-il un modèle de gouvernement où il y a un système d'arbitrage pour déterminer qui devrait obtenir les conteneurs? Y a-t-il une meilleure façon de faire que le présent comité pourrait recommander? Y a-t-il un autre pays qui fait ce que nous devrions faire?

M. Cherewyk : Une partie de la stratégie que nous avons élaborée et la tâche qui m'a été confiée, c'est d'essayer de répondre à trois questions : que pouvons-nous faire mieux? Comment pouvons-nous faire mieux? Est-ce que quelqu'un fait mieux? Nous avons des défis inhérents au Canada. La distance entre nos régions productrices et nos ports est plus grande ici que chez n'importe quel de nos concurrents. Alors, dès le départ, nous avons ce défi à surmonter.

Les produits en conteneurs arrivent au pays, transitent par Vancouver et desservent la côte est où sont situés les grands marchés. L'objectif des propriétaires de conteneurs, c'est de les ramener aussi rapidement que possible, les remplir de denrées à grande valeur et les retourner en Amérique du Nord. Le défi pour notre industrie est de trouver comment nous pouvons utiliser certains de ces conteneurs qui reviennent vides pour transporter nos produits à leur destination d'exportation.

À l'heure actuelle, nous devons trouver des façons de cadrer dans leurs modèles économiques. Il s'agit pour eux d'une question de principes économiques de base. Si le fait de laisser un conteneur dans les Prairies signifie qu'ils doivent renoncer à un autre voyage de retour de l'Asie, cela ne cadre tout simplement pas avec leur modèle économique. Nous devons trouver des moyens de réduire les temps de cycle — la durée de temps que les conteneurs attendent dans les Prairies chargés de légumineuses à grain ou de cultures spéciales —, mais des facteurs tels que la variabilité dans nos horaires viennent compliquer ce portrait.

and turn them over more quickly. We are addressing those issues through our transportation strategy, which I need to develop over the coming year.

Senator Dawson: We heard from Regina representatives, who came before the committee two weeks ago. They suggested that they should have the inland ports. They would be closer to your product than the coastal ports.

I know you are following the work of the committee, so if along the road you have recommendations for the committee to consider, feel free to pass them along to the clerk.

The Chairman: The minister said that the rail shipper bill is supposed to be tabled in the House of Commons before March.

[Translation]

Senator Chaput: This morning I was in touch with some firms located in Saint-Jean-Baptiste, Manitoba, specifically with Parent Seed Ltd, Sabourin Seed Ltd, which markets on special crops, and Roy Legumex Inc., an exporting company. It was very interesting to hear what you had to say, because it ties in with everything I heard, with the exception of one point.

The exporting firm of Roy Legumex buys from several producers across the country. The company has two plants in Manitoba. It buys peas, lentils and special crops and exports products to Europe, Latin America and elsewhere in the world.

The company leases containers at the point of export. You are correct when you say that often the containers are in poor condition. Often the company exports the products that it buys — products that arrive by train or at the port — generally to Montreal or Vancouver. When it ships products by train to Vancouver, as Mr. Lafond was telling me this morning, it must often deal with congestion problems. When the product sits for a time, quality is adversely affected, and even more so if the container is not in good condition. These are two obstacles that we face in our quest for quality products.

This ties in with what you were saying. Mr. Lafond shared with me one of the concerns he has as an exporter. He has been in the business for a long time. The first person who managed the company is now retired and his has taken over from him. A trend seems to be setting in and pulses are no longer as lucrative as they once were. Growers seem to want to grow crops that produce a higher rate of return, such as crops from which ethanol can be produced. If production is down, so too then are exports. Have you heard anything about this?

[English]

Gordon Bacon, Chief Executive Officer, Pulse Canada: That is one of the issues facing our industry and why we have focused on transportation and other cost centres, to try to ensure we

Si l'industrie pouvait agir avec une plus grande cohésion et commençait à attirer l'attention par une équation de masse critique, alors peut-être pourrions-nous attirer ces conteneurs et faire un roulement plus rapide. Nous traitons de ces questions dans notre stratégie de transport, que je dois élaborer au cours de l'année qui vient.

Le sénateur Dawson : Nous avons entendu des représentants de Regina qui ont comparu devant le comité il y a deux semaines. Ils ont laissé entendre qu'ils devraient avoir les ports intérieurs. Ils seraient plus proches de vos produits que les ports côtiers.

Je sais que vous suivez les travaux du comité, alors si en cours de route vous avez des recommandations que le comité pourrait prendre en considération, sentez-vous bien libre de les communiquer au greffier.

La présidente : Le ministre a dit que le projet de loi sur les expéditeurs ferroviaires est censé être déposé devant la Chambre des communes avant mars.

[Français]

Le sénateur Chaput : J'ai communiqué ce matin avec des entreprises situées à Saint-Jean-Baptiste, au Manitoba : Parent Seed Ltd, Sabourin Seed Ltd, qui font de la culture spéciale, et Roy Legumex inc., qui est exportateur. C'est fort intéressant ce que j'ai entendu de vous, parce que les choses se rejoignent à l'exception d'un point que je vais partager avec vous.

Roy Legumex inc., qui fait de l'exportation, achète de plusieurs producteurs d'un bout à l'autre du Canada. La compagnie a deux usines au Manitoba : elle y achète des pois, des lentilles et des cultures spéciales. Elle exporte en Europe, en Amérique du Sud, un peu partout.

Elle loue les conteneurs à la source. Vous avez raison, les conteneurs sont souvent en mauvaise condition. Elle doit exporter souvent les produits qu'elle achète — qui arrivent par train ou au port — vers, habituellement, Montréal ou Vancouver. Quand elle exporte par train à Vancouver, comme M. Lafond me le disait ce matin, il y a souvent de la congestion. Et évidemment, lorsque le produit attend, la qualité diminue encore plus, et plus encore si le conteneur n'est pas en bonne condition. Ce sont deux choses qui vont à l'encontre de ce qu'on essaie de faire pour obtenir des produits de qualité.

Cela rejoint ce que vous avez dit. M. Lafond m'a fait part d'une des inquiétudes qu'il a comme exportateur — et cela fait longtemps qu'il est dans ce domaine — la première personne est à la retraite et il est maintenant le gérant. Il semble y avoir une tendance où les produits légumineux rapportent de moins en moins. Les producteurs semblent vouloir commencer à produire des cultures qui paieraient beaucoup plus, comme l'éthanol, par exemple. S'il y a moins de production, il y a moins d'exportation. Avez-vous entendu parler de ce fait?

[Traduction]

Gordon Bacon, directeur général, Pulse Canada : C'est un des problèmes auxquels est confrontée notre industrie et c'est pourquoi nous nous concentrons sur le transport et d'autres

retain long-term competitiveness in export markets, but also that we are positioned as a crop that is attractive to growers across the West.

Certainly, the interest in biofuels, both ethanol and biodiesel, that exists in the U.S. has driven commodity prices up for soy, canola and corn. It is good news for farmers because it provides them with a crop that, in turn, provides them with higher return. It will compete with acres with other crops that might be less suited directly.

From a pulse perspective, we have a story that needs to be told. This is a crop that fixes nitrogen. It takes nitrogen from the air, as opposed to requiring applications of commercial nitrogen, which is produced from natural gas. It is an interesting story, perhaps a little off the transportation theme, but it is a point I would like to make, if you will allow me.

Biofuel delivers an environmental benefit for Canadians in that it lowers greenhouse gas emissions by using a renewable source of fuel. It is a good news story for farmers as well. It is a government policy that has created a demand for product.

There are perhaps other government policies that we need to look at, which will also provide environmental benefit for Canadians. It is an area we will be exploring — again, a crop that fixes nitrogen. It is something that, in the long term, will be of value not only to Canadians, but also on a global basis. It is something perhaps a Senate committee on agriculture in the future or other individual senators will want to talk about. It is an area we are launching into.

Mr. Lafond has addressed a concern all of us have, namely, that we must do everything we can to keep our industry competitive globally and keep it competitive with the suite of crops to which farmers have options.

We provide rotational benefits. We will get into the issue of agronomy and other value. Pulse crops have played a major role, as Mr. Cherewyk mentioned in his presentation. The area has grown substantially because they have provided a value to farmers not only in the return from the pulse crop, but also in how it complements the other crops they grow. That is why we are looking at solutions to the problems that challenge our industry, and transportation is clearly one of them.

Senator Johnson: You have a great industry, especially in terms of the lentils, the beans and the other markets everywhere.

centres de coût pour essayer de conserver une compétitivité à long terme dans les marchés d'exportation, mais également pour nous positionner comme une culture qui suscite l'intérêt des producteurs partout dans l'Ouest.

Il est certain que l'intérêt qui existe aux États-Unis pour les biocarburants, tant l'éthanol que le biodiesel, a fait grimper le prix du soya, du canola et du maïs. Il s'agit d'une bonne nouvelle pour les agriculteurs parce que cela leur donne une culture qui leur rapporte davantage. Cela entraînera une concurrence au niveau de la superficie cultivée avec d'autres cultures qui pourraient convenir moins bien directement.

Du point de vue des légumineuses à grain, nous avons une histoire qui doit être racontée. Il s'agit d'une culture qui fixe l'azote. Elle assimile l'azote présent dans l'air, plutôt que d'avoir besoin qu'on lui applique de l'azote commercial, qui est produit à partir du gaz naturel. Il s'agit d'une histoire intéressante, sans doute un peu à côté du thème du transport, mais c'est un point que j'aimerais faire valoir, si vous me le permettez.

Les biocarburants procurent un avantage environnemental aux Canadiens en ce sens qu'ils permettent de réduire les émissions de gaz à effet de serre par l'utilisation d'une source d'énergie renouvelable. C'est une autre bonne nouvelle pour les agriculteurs. C'est une politique gouvernementale qui a créé une demande pour le produit.

Il y a peut-être d'autres politiques du gouvernement que nous devrions examiner, et qui procureront également un avantage environnemental aux Canadiens. C'est un domaine que nous allons explorer — encore une fois, une culture qui fixe l'azote. C'est quelque chose qui, à long terme, aura une valeur non seulement pour les Canadiens, mais pour la planète tout entière. C'est une chose dont un comité sénatorial de l'agriculture ou d'autres sénateurs particuliers voudront peut-être discuter dans l'avenir. C'est un domaine dans lequel nous nous lançons.

M. Lafond a parlé d'une préoccupation que nous partageons tous, à savoir que nous devons faire tout ce que nous pouvons pour nous assurer que notre industrie demeure concurrentielle à l'échelle mondiale et qu'elle soit concurrentielle avec la série de cultures que les agriculteurs ont la possibilité de produire.

Nous procurons un avantage du point de vue de la rotation des cultures. Nous allons aborder la question de l'agronomie et des autres valeurs. Les cultures de légumineuses à grain ont joué un rôle majeur, comme l'a mentionné M. Cherewyk dans son exposé. Le domaine a connu une croissance substantielle parce qu'il assure une valeur aux agriculteurs non seulement en termes de rentabilité de la culture de légumineuses à grain, mais également par la façon que ces cultures deviennent un complément pour les autres cultures qu'ils produisent. C'est la raison pour laquelle nous examinons des solutions aux problèmes auxquels notre industrie est confrontée, et il est clair que le transport en est un.

Le sénateur Johnson : Vous avez une grande industrie, surtout en ce qui concerne les lentilles, les haricots et les autres marchés partout.

Did you say that we are viewed in Canada as the worst transportation crowd in the world? Is that how we are viewed everywhere?

Mr. Cherewyk: I was speaking to the President of the Canadian Special Crops Association, the Vice-Chair of Pulse Canada, Mr. Murad Al-Katib, who is also the President of Saskcan Pulse Trading in Saskatchewan. This company is the largest splitter of lentils in the world, and he would very much like the opportunity to speak to this group, by the way. Unfortunately, he could not because he had to be at a show in Dubai this week; he is travelling throughout Europe as well.

When I spoke to him two days ago, he told me that, without question, all things being equal, we are the least preferred supplier of pulses and special crops because of transportation.

Senator Johnson: Not because of the product.

Mr. Cherewyk: The largest value-added processor in our country and the largest pulse industry in the country are telling us we are the least preferred supplier of this product because of our transportation.

Senator Johnson: How long has that been the case? Do you know? Is it the last 30 years?

Mr. Cherewyk: The situation has gotten progressively worse over the years. This is a relatively young industry. From 1990 through to today, we have expanded to become the world's largest. In the early days, there were many incentives for this industry to develop the intermodal mode of transport in this country. Railways were not charging steamship lines to store their containers on the Prairies. They were not charging to reposition them. They were trying to establish this business. It went hand-in-hand with the pulse and special crops industry.

Now we see the tables turning where they are not fostering the development of that as much as the industry is starting to look for different alternatives.

It is also worth noting this same gentleman's company has had to make a decision to expand and develop its next processing plant in North Dakota. The comment he made to me is that 95 jobs are going to North Dakota instead of Canada because of the transportation system. He gets more reliable transportation in the United States.

There are other factors, such as government domestic support programs that encourage pulse products; there are U.S. aid programs that purchase pulse products. At the end of the day, one of the critical factors was transportation and the availability to move products throughout the U.S. and the Port of Seattle.

Avez-vous dit que nous sommes considérés au Canada comme les pires dans le monde en matière de transport? Est-ce de cette façon que nous sommes vus partout?

M. Cherewyk : Je parlais au président de l'Association canadienne des cultures spéciales, le vice-président de Pulse Canada, M. Murad Al-Katib, qui est également président de Saskcan Pulse Trading en Saskatchewan. Il s'agit de la plus importante entreprise de cassage de lentilles au monde et, en passant, il aimerait beaucoup avoir l'occasion de prendre la parole devant le présent groupe. Malheureusement, il n'a pu le faire parce qu'il devait être présent à une foire à Dubaï cette semaine; il voyage également dans toute l'Europe.

Lorsque je lui ai parlé il y a deux jours, il m'a dit que, sans contredit, toutes choses étant égales par ailleurs, nous sommes le fournisseur de légumineuses à grain et de cultures spéciales le moins prisé à cause du transport.

Le sénateur Johnson : Pas à cause du produit.

M. Cherewyk : Le plus grand transformateur à valeur ajoutée de notre pays et la plus grande industrie des légumineuses à grain du pays nous disent que nous sommes le fournisseur le moins prisé de ce produit à cause de notre transport.

Le sénateur Johnson : Depuis combien de temps est-ce le cas? Le savez-vous? Depuis les 30 dernières années?

M. Cherewyk : La situation s'est détériorée progressivement au cours des années. Il s'agit d'une industrie relativement jeune. De 1990 à aujourd'hui, nous avons pris de l'expansion au point de devenir le plus important producteur au monde. Au début, il y avait de nombreux incitatifs pour que cette industrie développe le transport intermodal dans ce pays. Les compagnies de chemins de fer n'exigeaient pas de frais aux compagnies de transport maritime pour entreposer leurs conteneurs dans les Prairies. Elles ne les faisaient pas payer pour les déplacer. Elles essayaient d'implanter cette industrie. Cela correspondait parfaitement aux besoins de l'industrie des légumineuses à grain et des cultures spéciales.

Nous voyons maintenant la situation changer, les compagnies de chemins de fer n'encouragent plus autant le développement de cette pratique au moment où l'industrie commence à chercher différentes solutions de remplacement.

Il est également important de souligner que l'entreprise de la personne dont je viens tout juste de parler a dû prendre la décision de prendre de l'expansion et de créer sa prochaine usine de transformation dans l'État du Dakota du Nord. Ce qu'il m'a dit, c'est que 95 emplois étaient créés au Dakota du Nord plutôt qu'au Canada à cause de notre système de transport. Il peut compter sur un transport plus fiable aux États-Unis.

Il y a d'autres facteurs, comme les programmes d'appui du gouvernement pour encourager la production de légumineuses à grain; il y a des programmes d'aide américains qui achètent les légumineuses à grain. En bout de ligne, un des facteurs déterminants était le transport et la capacité de déplacer les produits dans l'ensemble des États-Unis et dans le port de Seattle.

Senator Johnson: Having said that, Transport Canada told our committee that it has been working with the Western provinces, railways, port authorities and others to establish priorities in investment, regulatory reform and to plan future growth respecting container traffic.

How involved have you been in these discussions led by Transport Canada with a view to improving the situation?

Mr. Cherewyk: We have been in a good position. We are a relative newcomer to these discussions. We have not had a full-time staff person dedicated to transportation. This is only months old.

In those months, I was able to meet and connect with the Transport Canada team that travelled across the country. They spent five days travelling across Western Canada and finished in Vancouver, and, of those five days, they spent three days with pulse and special crops people. In addition, they spent days at those pulse and special crops plants. There are individuals within Transport Canada who I can pick up the phone and speak to at any time, whether it is about the Canada Transportation Act or about our transportation strategy.

Recently, Mr. Bacon stepped in and presented a transportation presentation to another industry government group called the Special Crops Value Chain Roundtable. This group has finally included some Transport Canada staff and also acknowledges the need to increase capacity amongst Agriculture and Agri-Food Canada staff in the area of transportation. We are getting attention, and we are allowing our voice to be heard with this new interest in the pulse and special crops industry.

Senator Johnson: Was it in September that the government gave you a \$525,000 grant to support the international strategy for Pulse Canada? It is supposed to go to March 2008. Are you developing an international strategy? What part will transportation have in this?

Mr. Cherewyk: The strategy you are referring to is the Canadian Agriculture and Food International Program, CAFI. The monies directed to Pulse Canada are matched funds. The sum of \$562,000 over a two-year period is essentially matched 50/50 by industry dollars.

These programs have to meet specific criteria — market development, market access, and growth and innovation criteria — in international markets. There is no transportation funding within that program.

I had raised the question with Agriculture and Agri-Food Canada: Is there a way we can add a component here that addresses one of the key pillars to sustainability of our industry? We were told it was not a fit. As a staff person with a small budget from our industry, we are looking for additional funding from

Le sénateur Johnson : Cela dit, Transports Canada a dit au comité qu'il travaillait avec les provinces de l'Ouest, les compagnies de chemins de fer, les autorités portuaires et d'autres intervenants pour établir des priorités d'investissement, parler de la réforme de la réglementation et planifier la croissance du trafic par conteneurs.

Dans quelle mesure avez-vous pris part à ces discussions dirigées par Transports Canada visant à améliorer la situation?

M. Cherewyk : Nous étions dans une bonne position. Nous sommes relativement nouveaux dans ces discussions. Nous n'avions pas d'employé à plein temps travaillant exclusivement sur la question du transport. C'est une question qui n'est vieille que de quelques mois.

Au cours de ces mois, j'ai été en mesure de rencontrer et d'établir des contacts avec l'équipe de Transports Canada qui a voyagé partout au pays. Ces gens ont passé cinq jours à voyager dans l'Ouest canadien pour aboutir à Vancouver et, de ces cinq jours, ils en ont passé trois avec les gens du milieu des légumineuses à grain et des cultures spéciales. De plus, ils ont passé des journées dans les usines de légumineuses à grain et de cultures spéciales. Il y a des personnes au sein de Transports Canada que je peux appeler en tout temps, que ce soit à propos de la Loi sur les transports au Canada ou de notre stratégie de transport.

Récemment, M. Bacon est arrivé et a fait un exposé sur le transport à un autre groupe industrie-gouvernement appelé Table ronde sur la chaîne de valeur des cultures spéciales. Ce groupe a fini par inclure du personnel de Transports Canada et il a également reconnu la nécessité d'accroître la capacité en matière de transport au sein du personnel d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Grâce à ce nouvel intérêt pour l'industrie des légumineuses à grain et des cultures spéciales, nous obtenons de l'attention et nous faisons entendre notre voix.

Le sénateur Johnson : Est-ce en septembre que le gouvernement vous a accordé une subvention de 525 000 \$ à l'appui de la stratégie internationale de Pulse Canada? Elle est censée durer jusqu'en mars 2008. Êtes-vous en train d'élaborer une stratégie internationale? Quel rôle jouera le transport dans cette dernière?

M. Cherewyk : La stratégie à laquelle vous fait allusion est le Programme international du Canada pour l'agriculture et l'alimentation, PICAA. Il s'agit d'un fonds de contrepartie qui a été attribué à Pulse Canada. La somme de 562 000 \$ sur une période de deux ans est essentiellement équivalente, dollar pour dollar, aux fonds investis par l'industrie.

Ces programmes doivent respecter des critères précis — des critères en matière de développement de marchés, d'accès aux marchés, de croissance et d'innovation — concernant les marchés internationaux. Il n'y a pas de financement pour le transport dans le cadre de ce programme.

J'avais posé la question suivante aux représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada : y a-t-il une façon que nous puissions ajouter ici une composante qui concerne un des piliers de la durabilité de notre industrie? On nous a répondu que cela ne cadrait pas. En tant qu'employé recevant un petit

other programs. I will be submitting an application by the end of this week under a different funding program to get support to launch this transportation strategy.

Senator Johnson: That is good. It may not be a fit — I do not know what their criteria are — but it certainly is essential.

Mr. Bacon: I believe there are other programs where it is a better fit, so I am quite optimistic. As Mr. Cherewyk mentioned, the government has been a great partner for the pulse and special crop industry.

Senator Johnson: In terms of the intermodal mode of transport you mentioned earlier, what are the advantages to using intermodal containers for shipping pulses domestically and internationally instead of the other modes?

Mr. Cherewyk: As I mentioned, this is an industry that services thousands of buyers. I was told there are probably only seven buyers in the world that could handle a bulk vessel of lentils. It is just not possible. These are thousands of buyers that do not have bulk-handling facilities at ports of entry; and, as I mentioned, distribution channels within these countries do not support bulk product. They support containerized product, bagged product. This is a cornerstone. Containerized movement of product is key to our industry.

Senator Johnson: What is the cost differential of the intermodal containers as opposed to the bulk system of elevators and hopper cars? What percentage of the price received by the growers, for example, does this range of cost represent?

Mr. Affleck: I can make a comment on intermodal containers. That is only internal; it cannot be shipped on water. That is just from our source load, so it must be reloaded into containers. That is the same as taking it by rail by bulk, or boxcar. It is the same situation, and the cost goes up again because we are shipping less intermodally than we are per car.

Mr. Cherewyk: In terms of the difference between shipping bulk versus container, traditionally it has been cheaper to move product bulk than in container. In recent years, within the last two years, that has swung. The difference has been that it is cheaper to move product in container.

The customers, who were at one point taking a bulk product during those years, made a switch and started receiving containerized product. I would say within the last two years, there has been a trend toward containerized product. They have found that it is more well-suited to their business models. At port of entry, they can receive smaller shipments. They are easier to handle, store and split. This is something they got a

budget de notre industrie, nous sommes à la recherche d'un financement additionnel provenant d'autres programmes. D'ici la fin de la semaine, je vais présenter une demande dans le cadre d'un programme de financement différent pour obtenir de l'aide pour lancer cette stratégie sur le transport.

Le sénateur Johnson : C'est bien. Peut-être que cela ne cadre pas — je ne connais pas leurs critères —, mais c'est certainement essentiel.

M. Bacon : Je crois qu'il y a d'autres programmes où cela cadre mieux, alors je suis assez optimiste. Comme l'a dit M. Cherewyk, le gouvernement s'est révélé un excellent partenaire pour l'industrie des légumineuses à grain et des cultures spéciales.

Le sénateur Johnson : En ce qui concerne le transport multimodal dont vous avez parlé plus tôt, quels sont les avantages d'utiliser le conteneur intermodal pour expédier les légumineuses à grain au pays et à l'étranger par rapport à d'autres modes de transport?

M. Cherewyk : Comme je l'ai dit, il s'agit d'une industrie qui dessert des milliers d'acheteurs. On m'a dit qu'il n'y a probablement que sept acheteurs dans le monde qui pouvaient absorber une pleine cargaison en vrac de lentilles. Ce n'est tout simplement pas possible. Il y a des milliers d'acheteurs qui n'ont pas d'installations pour le traitement en vrac dans les ports d'entrée; et, comme je l'ai dit, les canaux de distribution dans ces pays ne permettent pas de manipuler le produit en vrac. Ils permettent de manipuler le produit en conteneur, le produit ensaché. C'est là la pierre angulaire. Le transport du produit en conteneur est la clé pour notre industrie.

Le sénateur Johnson : Quelle est la différence de prix entre les conteneurs intermodaux et les systèmes de silos et de wagons-trémies pour transporter les légumineuses à grain en vrac? Quel est le pourcentage du prix touché par les producteurs de légumineuses à grain que représente cette fourchette de coûts?

M. Affleck : Je peux faire une observation sur les conteneurs intermodaux. Cela n'est valable que pour le transport à l'intérieur du pays; ils ne peuvent être expédiés sur l'eau. C'est uniquement pour notre chargement à la source, alors il doit être transbordé dans des conteneurs. C'est la même chose que le transporter par rail en vrac, ou dans des wagons couverts. C'est la même situation et les coûts augmentent encore parce que nous expédions moins par transport multimodal que nous le faisons par wagon.

M. Cherewyk : Pour ce qui est de la différence entre l'expédition en vrac et l'expédition en conteneurs, traditionnellement, il a été moins coûteux de déplacer le produit en vrac qu'en conteneur. Récemment, au cours des deux dernières années, cette situation a changé. Il est maintenant moins coûteux de déplacer le produit par conteneur.

Les clients, qui acceptaient un produit en vrac durant ces années, ont fait un changement et on commencé à recevoir le produit en conteneur. Je dirais qu'au cours des deux dernières années, il y a eu une tendance vers le produit en conteneur. Ils ont constaté que cela convenait davantage à leur modèle d'entreprise. Dans le port d'entrée, ils peuvent recevoir des cargaisons plus petites. Les conteneurs sont plus faciles à manipuler, à entreposer

taste of when freight rates were advantageous, and now they continue to purchase containerized product and move more toward a just-in-time process.

Senator Johnson: You were working in Taiwan?

Mr. Cherewyk: Yes.

Senator Johnson: Can you tell us something about the knowledge you gained there in terms of the Asian marketplace compared to what you are doing now in Canada, in terms of our marketplace?

Mr. Cherewyk: We have focused on the Taiwan market for feed. They are not a large purchaser of other food pulses. We have been targeting their feed industry.

If I could use Taiwan and my experience there as a bit of a model for how we have approached China, I feel it taught us much about doing business in China.

China has emerged as our third-largest market for product — peas in particular — over the last two years. This has grown dramatically. We have spent a lot of time there over the last number of years developing both the food and feed market. China has become a critical component of Canadian pulse markets.

We have effectively substituted peas for a traditional ingredient there. They manufacture vermicelli noodle, which you might know as a glass noodle. It is a clear noodle, very stretchy. They used to use mung bean starch as their ingredient. Now, through some work that had been done by the manufacturers, as well as through support that we had provided through the Canadian International Grains Institute, they have found a way to replace mung bean starch with yellow pea starch, at a much cheaper cost. Pulse exports to China went from an average of 50,000 tonnes to 60,000 tonnes to 250,000 tonnes.

Senator Johnson: It should be huge for us in the future too.

Mr. Cherewyk: China is a dominant player now in the vermicelli noodle market. They export to Japan, Europe and back to us.

Senator Mercer: In most of our hearings, we have had discussions and heard witnesses talking about inland ports. It would seem to me that the industry that most lends itself to the success of an inland port is an industry based primarily in Western Canada. We have had presentations from the City of Regina proposing that there would be an inland port in Regina.

et à séparer. C'est quelque chose qu'ils ont eu l'occasion d'essayer lorsque les frais de transport étaient avantageux et maintenant, ils continuent d'acheter le produit en conteneur et ils s'orientent davantage vers un processus juste à temps.

Le sénateur Johnson : Vous avez travaillé à Taïwan?

M. Cherewyk : Oui.

Le sénateur Johnson : Pouvez-vous nous dire quelque chose au sujet de la connaissance que vous avez acquise là-bas, sur le marché asiatique, comparativement à ce que vous faites maintenant au Canada, dans notre marché?

M. Cherewyk : Nous avons concentré notre attention sur le marché de l'alimentation animale de Taïwan. On ne trouve pas là-bas de grands acheteurs d'autres légumineuses à grain comestibles. Nous ciblions leur industrie de l'alimentation animale.

Si je pouvais utiliser Taïwan et mon expérience là-bas comme une sorte de modèle sur la façon dont nous avons abordé la Chine, j'estime que cela nous a beaucoup appris sur la façon de faire des affaires en Chine.

La Chine est devenue notre troisième marché en importance — pour le pois, en particulier — au cours des deux dernières années. Ce marché a connu une croissance phénoménale. Nous avons passé beaucoup de temps là-bas au cours des dernières années pour développer à la fois le marché de l'alimentation humaine et celui de l'alimentation animale. La Chine est devenue un élément déterminant des marchés des légumineuses à grain du Canada.

Nous avons effectivement substitué les pois à un ingrédient traditionnel là-bas. Ils fabriquent des nouilles vermicelles, que vous connaissez peut-être sous le nom de nouilles de verre. Il s'agit d'une nouille translucide, très élastique. Les Chinois avaient l'habitude d'utiliser de l'amidon de haricot mungo comme ingrédient. Maintenant, suite à certains travaux réalisés par les fabricants, ainsi qu'avec l'aide que nous avons apportée par l'intermédiaire de l'Institut international du Canada pour le grain, ils ont trouvé une façon de remplacer l'amidon de haricot mungo par l'amidon de pois jaune, à un coût beaucoup moindre. Les exportations de légumineuses à grain vers la Chine sont passées d'une moyenne de 50 000 à 60 000 tonnes métriques à 250 000 tonnes métriques.

Le sénateur Johnson : Cela devrait être un marché énorme pour nous dans l'avenir également.

M. Cherewyk : La Chine est un acteur dominant maintenant dans le marché des nouilles vermicelles. Elle exporte au Japon, en Europe et ici.

Le sénateur Mercer : Dans la plupart de nos audiences, nous avons eu des discussions et entendu des témoins sur la question des ports intérieurs. Il me semble que l'industrie qui se prête le mieux au succès des ports intérieurs est une industrie qui est basée principalement dans l'Ouest canadien. Nous avons eu des exposés de la Ville de Regina proposant qu'il y ait un port intérieur à Regina.

It seems, from the layman's perspective, at least, that this may make some sense for the pulse industry. Would it make sense for there to be an inland port in Regina where processes would come together? The containers would be there, you would do the packaging, the trains would leave from Regina to Vancouver — assuming that you continue with your 60 per cent of product leaving from the West Coast; and then it arrives in Vancouver ready to load aboard the ships as opposed to having to be repackaged in Vancouver.

Mr. Cherewyk: I have spoken to the Saskatchewan Agrivision Corporation about this plan. They definitely have involved the people that need to be involved if something such as this is to be successful. The lead consultant is John Vickerman, from TranSystems Corporation, who was involved with the feasibility study at the Kansas City SmartPort.

The model exists; it is workable. Will it work in Canada? I could not tell you today whether I believe it will work. There is a lot of skepticism within the industry as to whether this type of inland port would work in Saskatchewan, primarily because of the wide range of stakeholders who would have to buy into this. It is not something the pulse industry could decide unilaterally — this is what we need, this will work — without having the buy-in and support from all the other stakeholders, who are necessary to make something such as that work. I feel that is where we are at now in terms of the minds of our industry: Where is that support? Show us that they are at the table saying that this will fly.

Senator Mercer: We are not just talking about inland ports, but about the entire transportation problem for pulse products. I get the impression, as we go through this study, that we — and that is the collective “we” of we Canadians, whether government, industry or John Q. Citizen — really do not have an appreciation for the fact that our transportation system is, as you have described it, like that of a third world country. There is a huge impediment to the growth of industries that are on the verge, as pulse is, of greatness. It is already great, but on the verge of being even greater. We have lots of land to grow lots of pulse products, and we have lots of markets, but our single biggest problem is not being able to deliver the products on time and of the quality that is meant to be received. Is that an accurate statement?

Mr. Cherewyk: It is very accurate. We only have to look at something as recent and specific as a strike, which is bringing our industry to its knees in the last week. Where is it in terms of attention from the media? It is buried on page 3 of the business section of *The Globe and Mail* and we do not hear about it on the national news; yet millions of dollars are lost every day. People are shutting their businesses and laying off employees because of this strike.

Il semble, du moins dans la perspective d'un non-initié, que cela est sensé pour l'industrie des légumineuses à grain. Serait-il sensé qu'il y ait un port intérieur à Regina où les divers processus pourraient se réunir? Les conteneurs seraient là, vous feriez l'emballage, les trains quitteraient Regina en direction de Vancouver — en supposant que vous continuiez avec votre pourcentage de 60 p. 100 du produit qui va vers la côte Ouest; et ensuite, le produit arrive à Vancouver prêt à être chargé à bord des navires plutôt que de devoir être réemballé à Vancouver.

M. Cherewyk : J'ai parlé à la Saskatchewan Agrivision Corporation de ce plan. Ils ont certainement fait appel aux personnes qu'il faut faire intervenir si l'on veut qu'un tel projet réussisse. Le consultant principal est John Vickerman, de TranSystem Corporation, qui a participé à l'étude de faisabilité du SmartPort de Kansas City.

Le modèle existe, il est faisable. Fonctionnera-il au Canada? Je ne pourrais pas vous dire aujourd'hui si je crois qu'il fonctionnera. Il y a beaucoup de scepticisme au sein de l'industrie pour ce qui est de savoir si ce type de port intérieur fonctionnerait en Saskatchewan, principalement à cause de la grande variété des intervenants qui devraient croire dans ce projet. Ce n'est pas quelque chose que l'industrie des légumineuses à grain peut décider unilatéralement — c'est ce qu'il nous faut, cela va fonctionner — sans avoir la participation et l'appui de tous les autres intervenants, qui sont nécessaires pour faire en sorte qu'une telle chose puisse fonctionner. J'estime que c'est là où nous en sommes à l'heure actuelle dans notre industrie : Où est cet appui? Montrez-nous que ces gens sont à la table et qu'ils disent que cela fonctionnera.

Le sénateur Mercer : Nous ne parlons pas uniquement des ports intérieurs, mais de l'ensemble du problème du transport des légumineuses à grain. J'ai l'impression, au fur et à mesure que nous avançons dans cette étude, que nous — et il s'agit d'un « nous » collectif canadien, qu'il s'agisse du gouvernement, de l'industrie ou de M. Untel le citoyen — ne comprenons pas vraiment le fait que notre système de transport rassemble, comme vous l'avez décrit, à celui d'un pays du tiers monde. Il s'agit d'un énorme obstacle à la croissance des industries qui sont sur le point, comme c'est le cas de l'industrie des légumineuses à grain, de devenir de grandes industries. Elle est déjà grande, mais elle est sur le point de devenir encore plus grande. Nous avons une grande superficie de terres pour faire croître beaucoup de légumineuses à grain, et nous avons beaucoup de marchés, mais notre plus grand problème, c'est de ne pas pouvoir livrer les produits à temps et dans la quantité prévue. Est-ce une affirmation exacte?

M. Cherewyk : Elle est très exacte. Il suffit de regarder quelque chose comme une grève récente et précise, qui a fait plier les genoux de notre industrie au cours de la dernière semaine. Où en parle-t-on dans les médias? Cette question est reléguée à la page 3 du cahier des affaires du journal *The Globe and Mail* et nous n'entendons pas parler dans les bulletins de nouvelles nationaux; et pourtant, il se perd des millions de dollars tous les jours. Des gens ferment leur entreprise et mettent des employés à pied à cause de cette grève.

Mr. Bacon: If I may add a comment on that, we are a big country, and we have all kinds of business. The railway is involved in many kinds of business, but Pulse Canada is part of a coalition of shippers who share a concern; it is not just the pulse industry that is raising the concerns.

Certainly, we are not an industry that moves 50- and 100-car trains, but we play an important role for people at St. Jean Baptiste in Manitoba or many towns across rural areas of Ontario, Saskatchewan and Alberta. We want and need to see a transportation solution that works for bringing container traffic in from Asia to large distribution centres. We also want to see container ports that can move the wide range of products that Canadians produce.

We want to emphasize, in this presentation, that container ports are like the doorway out of an assembly plant. They are also an entrance into that assembly plant for product coming into Canada. We have tried to highlight that there are problems with the assembly line back behind the door. We need to fix those problems to justify an investment to make a better, bigger, more efficient door. If we do not fix some of those problems, we will not realize the potential value of making the investment at those gateways.

The Chairman: Are there other questions, senators?

Thank you very much for an interesting meeting. Feel free to send us more information if you feel that we need more information from your presentation tonight and the answers you gave us. As for the gentleman you mentioned, he has already contacted our clerk, so he will be invited to appear before us. Thank you again for your presence.

The committee adjourned.

OTTAWA, Tuesday, February 20, 2007

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 9:32 a.m. to examine and report on the objectives, operation and governance of the Canadian Television Fund.

Senator Lise Bacon (*Chairman*) in the chair.

[*English*]

The Chairman: I call the meeting to order. Today we have on our agenda to examine and report on the objectives, operation and governance of the Canadian Television Fund. As our witnesses, we have from the Canadian Television Fund, Mr. Barrett, Chairman of the Board. Ms. Creighton, President, Mr. Cardin, Vice-President, strategic planning and stakeholders relations, Mr. Carter, member of the board

M. Bacon : Si vous me permettez d'ajouter une observation, nous sommes un grand pays et nous avons toutes sortes d'entreprises. Les chemins de fer interviennent dans de nombreux types d'entreprises, mais Pulse Canada fait partie d'une coalition d'expéditeurs qui partagent une préoccupation; ce n'est pas uniquement l'industrie des légumineuses à grain qui soulève ces préoccupations.

Il est vrai que nous ne sommes pas une industrie qui déplace des trains de 50 ou 100 wagons, mais nous jouons un rôle important pour les gens de Saint-Jean-Baptiste au Manitoba ou de nombreuses villes dans les régions rurales de l'Ontario, de la Saskatchewan et de l'Alberta. Nous voulons et avons besoin de voir une solution de transport qui fonctionne pour amener le trafic de conteneurs de l'Asie vers les grands centres de distribution. Nous voulons également voir des ports à conteneurs qui peuvent déplacer la grande variété de produits que les Canadiens produisent.

Dans cet exposé, nous voulions insister sur le fait que les ports à conteneurs sont comme la porte de sortie d'une usine de montage. Ils sont également une entrée dans l'usine de montage pour les produits qui arrivent au Canada. Nous avons essayé de mettre en relief le fait qu'il y a des problèmes avec la ligne de montage derrière la porte. Nous devons régler ces problèmes pour justifier un investissement visant à bâtir une porte plus grande, une porte meilleure et une porte plus efficace. Si nous ne réglons pas certains de ces problèmes, nous ne réaliserons pas la pleine valeur de ces investissements dans ces portes d'entrée.

La présidente : Y a-t-il d'autres questions, mesdames et messieurs?

Merci beaucoup de cette réunion intéressante. N'hésitez pas à nous faire parvenir plus d'information si vous estimez que nous avons besoin d'information en plus de celle qui était contenue dans votre exposé et dans vos réponses de ce soir. Quant au monsieur dont vous avez parlé, il a déjà contacté notre greffier, et il sera invité à comparaître devant nous. Merci encore une fois de votre présence.

La séance est levée.

OTTAWA, le mardi 20 février 2007

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 9 h 32, afin d'examiner, pour en faire rapport, les objectifs, le fonctionnement et le mode de gouvernance du Fonds canadien de télévision.

Le sénateur Lise Bacon (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Je déclare la séance ouverte. Nous avons à l'ordre du jour, aujourd'hui, pour en faire rapport, l'étude des objectifs, du fonctionnement et du mode de gouvernance du Fonds canadien de télévision. Nous entendrons des témoins du Fonds canadien de télévision, soit M. Barrett, président du Conseil, Mme Creighton, présidente, M. Cardin, vice-président, Planification stratégique et relations avec les intervenants,

of directors, Ms. Mirsky, member of the board of directors, and Ms. Corcoran, Director of Research. Welcome to our committee.

[Translation]

Douglas Barrett, Chairman of the Board, Canadian Television Fund: Thank you, Madam Chairman, for your invitation to appear before the Committee today. You have already introduced all of our members.

[English]

I would like to indicate that Ms. Mirsky, in addition to being a long time board member, has been Executive Director of the fund for 10 to 12 years and is a great supporter.

Mr. Carter was for a number of years the President of TQS Quebec. When he retired from that position, he was nominated to our board as an independent board member and serves in that capacity.

[Translation]

He has served as chairman of our finance committee for several years. He is now its vice-chairman.

[English]

Members of the committee, thank you for giving us the opportunity to appear before you this morning. Over the past few weeks, there has been much attention paid to the Canadian Television Fund. It has been said on a couple of occasions that the fund is a broken institution. Clearly, we do not agree with that statement.

There have been calls for a complete restructure of who we are and what we do. As a practical matter, we feel the fund is a well governed and managed institution. It is effective in both program delivery and administration. It manages a significant amount of public and private funding to the highest degree of fiduciary standards, and operates under guidelines and objectives contractually imposed by Canadian Heritage through our contribution agreement.

Our financial and program results are subject to close scrutiny and it has been confirmed that in its periodic examinations and independent reviews the CTF is performing well.

Numerous parties with differing interests make up the television industry. Approximately 10 overriding policy objectives govern CTF operations via the contribution agreement. Fortunately, we do not have to have all of our board meetings in the midst of a construction site, although it has happened from time to time.

Satisfying all parties and enacting the defined policy direction can be complex, requiring business expertise and strong governance. A 20-member board of directors governs the CTF, bringing together the best the television industry has to offer and represents numerous stakeholder groups.

M. Carter, membre du conseil d'administration, Mme Mirsky, membre du conseil d'administration, et Mme Corcoran, directrice de la recherche. Soyez les bienvenus à notre comité.

[Français]

Douglas Barrett, président du conseil d'administration, Fonds canadien de télévision : Je vous remercie, madame la présidente, de votre invitation à comparaître aujourd'hui. Vous avez déjà présenté tous nos membres.

[Traduction]

J'aimerais signaler que Mme Mirsky, en plus d'être membre de longue date du conseil d'administration, a été directrice générale du Fonds pendant dix à 12 ans et en est un grand soutien.

M. Carter a été pendant plusieurs années président de TQS Québec. Lorsqu'il a pris sa retraite, il a été nommé à notre conseil comme membre indépendant et il siège à ce titre.

[Français]

Il a siégé en tant que président de notre comité des finances pendant plusieurs années. Il en est maintenant le vice-président.

[Traduction]

Membres du comité, merci de cette invitation à comparaître devant vous ce matin. Il a beaucoup été question dans l'actualité des dernières semaines du Fonds canadien de télévision. Plusieurs ont affirmé que le Fonds est une institution défectueuse. Nous ne sommes évidemment pas d'accord.

D'aucuns ont réclamé une restructuration complète de l'institution et de son mandat. Sur le plan pratique, nous estimons que le Fonds est une institution bien gouvernée et bien gérée. Il est efficace tant au niveau de l'exécution de ses programmes que de son administration. Il gère des sommes considérables provenant de sources tant publiques que privées, dans le respect des normes fiduciaires les plus strictes, et applique des lignes directrices et des objectifs qui lui sont contractuellement imposés par Patrimoine Canada au moyen de notre accord de contribution.

Les résultats de nos programmes et nos états financiers sont examinés à la loupe et divers examens périodiques et évaluations indépendantes du FCT ont confirmé son bon fonctionnement.

Le secteur télévisuel se compose de nombreuses parties ayant des intérêts divergents. L'accord de contribution impose au FCT une dizaine d'orientations stratégiques contraignantes. Heureusement, toutes les réunions de notre conseil d'administration ne se tiennent pas au milieu d'un chantier de construction, encore que cela soit déjà arrivé.

Il peut être compliqué de satisfaire toutes les parties tout en suivant les orientations stratégiques, et cela ne va pas sans un grand savoir-faire commercial et une bonne gouvernance. Le FCT est dirigé par un conseil d'administration de 20 membres et rassemble tout ce que le secteur télévisuel a de mieux à offrir et est représentatif de nombreux groupes intéressés.

The Department of Canadian Heritage is the largest nominating body to our board of directors with five seats. Six of our directors are legally determined to be independent and have no commercial connection with the television business. Until recently, senior officers from both Shaw Communications Inc. and Quebecor Media Inc. have participated on the CTF board.

Strict rules govern conflict of interest practices. We have a permanent independent committee, comprised of all of our independent directors, who supervise and monitor an extensive conflict of interest policy. By the way, we see that one of the primary cornerstones of CTF is its ability to operate independent of commercial interests. Most importantly, a double majority of the independent board members and of the remaining stakeholder board members must pass all of the boards' substantive policy and financial decisions.

Valerie Creighton, President, Canadian Television Fund: The Canadian Television Fund is the largest funding source of television production in Canada after the tax credits. In 2005-06, the CTF invested more than \$249 million in Canadian production, creating 2,276 hours of quality new programming. During the past 10 years, the CTF has supported over 4,000 projects and contributed over \$2.2 billion to the production of Canadian television. This triggered \$7.4 billion in production budgets. This activity has generated more than 23,000 hours of Canadian content, delivered in prime time, to hundreds of millions of viewers. In 2004-05, the CTF distributed \$251 million in funding, which supported \$841 million in production and generated an estimated 22,400 full-time jobs.

In terms of return on investment, the CTF is far reaching and impressive. In 2005-06, every dollar invested triggered \$3.05 in production values. Those are made in every region of Canada, establishing both creative and technical professionalism throughout the country.

A rules-based program, including the market driven broadcaster performance envelopes, that we call BPEs and special initiatives, delivers CTF funding. In both of these programs, funds are paid directly to independent producers. The BPE program supports underrepresented genres on Canadian television in both official languages as well as Aboriginal languages. Prime time programs in the genres of drama, documentary, variety, performing arts, and children and youth programming are included.

In 2005-06, 65 broadcasters were allocated envelopes which in turn supported 383 new productions. Special initiative programs support development of French language productions outside of Quebec, Aboriginal language productions, and versioning into other languages.

Le ministère du Patrimoine canadien nomme le plus grand nombre de membres de notre conseil, avec cinq sièges. Six de nos administrateurs doivent légalement être indépendants et ne posséder aucun lien commercial avec des entreprises de télévision. Récemment, des hauts dirigeants de Shaw Communications Inc. et de Quebecor Media Inc. siégeaient au conseil du FCT.

Des règles strictes régissent nos pratiques en matière de conflit d'intérêts. Nous avons un comité permanent indépendant, formé de tous nos administrateurs indépendants, pour superviser et contrôler l'application d'une politique détaillée relative aux conflits d'intérêts. D'ailleurs, on peut constater que l'un des grands atouts du FCT est sa faculté de fonctionner indépendamment des intérêts commerciaux. En effet, toutes les décisions stratégiques et financières importantes doivent être approuvées par une double majorité, soit la majorité des membres indépendants du conseil et la majorité des membres restants représentant les intervenants.

Valerie Creighton, présidente, Fonds canadien de télévision : Le Fonds canadien de télévision est la première plus importante source de financement de la production télévisuelle au Canada, après les crédits d'impôt. En 2005-2006, le FCT a investi plus de 249 millions de dollars dans la production canadienne, créant 2 276 heures de nouvelles émissions de qualité. Au cours des dix dernières années, le FCT a appuyé plus de 4 000 projets et contribué plus de 2,2 milliards de dollars à la production d'émissions de télévision canadiennes. Cet apport a engendré des budgets de production de 7,4 milliards de dollars. Cette activité a produit plus de 23 000 heures de contenu canadien, diffusée aux heures de grande écoute à des centaines de millions de téléspectateurs. En 2004-2005, le FCT a distribué 251 millions de dollars, qui ont appuyé des productions à hauteur de 841 millions de dollars et généré le chiffre estimatif de 22 400 emplois à temps plein.

Pour ce qui est du rendement de l'investissement, les résultats du FCT sont impressionnants. En 2005-2006, chaque dollar investi a enclenché 3,05 \$ d'activités de production. Ces activités se déroulent dans toutes les régions du Canada et y établissent un professionnalisme tant créatif que technique.

Les fonds du FCT sont distribués selon un programme axé sur des règles, qui comprend les enveloppes de rendement du télédiffuseur et des initiatives spéciales. Dans les deux cas, les fonds sont versés directement à des producteurs indépendants. Le programme ERT soutient les genres sous-représentés à la télévision canadienne, dans les deux langues officielles ainsi que dans des langues autochtones. Il englobe aussi des émissions destinées aux heures de grande écoute dans des catégories telles que les dramatiques, les documentaires, les variétés, les arts d'interprétation et les émissions pour enfants et jeunes.

En 2005-2006, 65 radiodiffuseurs se sont ainsi vus allouer des enveloppes qui, à leur tour, ont appuyé 383 productions nouvelles. Les programmes d'initiatives spéciales soutiennent les productions de langue française hors Québec, les productions en langues autochtones et le doublage en d'autres langues.

Kathy Corcoran, Director of Research, Canadian Television Fund: Despite an increasingly competitive environment, several Canadian programs have received more profile and attention than ever before, including many programs funded by the CTF. *Little Mosque on the Prairie* recently premiered on CBC with an average audience of over 2 million viewers. Subsequent airings of the program have stabilized with more than 1 million viewers each telecast.

Degrassi: The Next Generation, is a cult hit in Canada and the U.S., amongst teens and is near syndication in the U.S. *Da Vinci's Inquest*, currently in syndication in the U.S., draws 3 to 4 million viewers per week often winning its time period, and has now aired in over 100 countries.

In the category of children and youth programming, nine of the top 50 programs for children 2 to eleven years of age, are funded by the CTF.

[Translation]

Stéphane Cardin, Vice-President, Strategic Planning and Stakeholder Relations, Canadian Television Fund: Madam Chairman, due to lesser competition from American sources and less fragmentation of audiences, the Quebec market has had tremendous success with its domestically produced content. The CTF continues to play a very important role in sustaining the dominant position of Canadian produced content in this market. Based on viewers aged two and up, 10 out of the top 25 regularly scheduled programs in the Quebec francophone market were funded by the CTF, including *Le cœur a ses raisons*, *Annie et ses hommes* and *Casino*.

Furthermore, several successful CTF funded French language productions have won international acclaim, such as *Insectia* or *l'Odyssée de l'espèce*. Others have been successfully sold nationally or internationally as formats, including *Le cœur a ses raisons*, *Rumeurs* and *Un gars, une fille*, which has been exported to more than 30 markets around the world and was the first Quebec television program to be adapted in the United States.

As for critical recognition, in 2005, almost half of the Gemini awards, 38 out of 75, went to productions funded by CTF. This includes, in the English language market, programs such as *Making the Cut*, *The Eleventh Hour* and *Beethoven's Hair*.

On the French language side, our productions have had even better critical acclaim. Almost two thirds of the Géméau awards, or 48 out of 74, were given to productions funded by CTF, including *Annie et ses hommes*, *Rumeurs* and *Ramdam*.

Michel Carter, Member of the Board of Directors, Canadian Television Fund: Timely and consistent funding is crucial to the operation of the CTF and its ability to support the Canadian television production community as mandated and required.

Kathy Corcoran, directrice de la recherche, Fonds canadien de télévision : En dépit d'une concurrence de plus en plus vive, plusieurs émissions canadiennes ont obtenu une visibilité et suscité une attention sans précédents, dont de nombreuses émissions financées par le FCT. La CBC a récemment diffusé la première de *Little Mosque on the Prairie* avec un auditoire moyen de plus de deux millions de téléspectateurs. Les épisodes ultérieurs de la série se sont stabilisés à plus d'un million de téléspectateurs.

Degrassi : The Next Generation est une série culte au Canada, tout particulièrement parmi les adolescents, et est sur le point d'être offerte à un réseau d'abonnés aux États-Unis. *Da Vinci's Inquest*, actuellement diffusé aussi aux États-Unis, attire de trois à quatre millions de téléspectateurs par semaine, et arrive souvent en tête dans sa case horaire. L'émission est maintenant diffusée dans plus de 100 pays.

Dans la catégorie des émissions pour enfants et jeunes, neuf des 50 émissions les plus appréciées des enfants de deux à 11 ans sont financées par le FCT.

[Français]

Stéphane Cardin, vice-président, Politique stratégique et relations avec l'industrie, Fonds canadien de télévision : Madame la présidente, en raison de la concurrence moindre des sources américaines et de la fragmentation réduite des auditoires, le contenu produit nationalement a obtenu un grand succès auprès du marché québécois. Le FCT continue de jouer un rôle très important en soutenant la position dominante du contenu produit au Canada dans ce marché. En se basant sur les téléspectateurs âgés de deux ans et plus, parmi les 25 émissions les plus populaires programmées régulièrement, c'est-à-dire cinq diffusions ou plus pour le marché francophone québécois, dix de ces 25 émissions étaient financées par le FCT dont *Le cœur a ses raisons*, *Annie et ses hommes* et *Casino*.

Par ailleurs, plusieurs productions en langue française ayant obtenu un financement auprès du FCT ont été reconnues à l'échelle internationale, comme *Insectia* ou *l'Odyssée de l'espèce*. Le format d'autres productions a été vendu à l'échelle nationale ou internationale et exporté dans plus de 30 marchés, comme *Le cœur a ses raisons*, *Rumeurs* et *Un gars, une fille*, qui est devenue la première émission télévisée québécoise à être adaptée aux États-Unis.

Du côté de la critique, en 2005, près de la moitié des prix Gemini, soit 38 sur 75, ont été accordés à des productions financées par le FCT. Ceci inclut, pour le marché de langue anglaise, les productions suivantes : *Making the Cut*, *The Eleventh Hour* et *Beethoven's Hair*.

Du côté francophone, les productions ont été encore mieux saluées par la critique. Près des deux-tiers des prix Géméau, soit 48 sur 74, ont été attribués à des productions financées par le FCT, dont *Annie et ses hommes*, *Rumeurs* et *Ramdam*.

Michel Carter, membre du conseil d'administration, Fonds canadien de télévision : Un financement opportun et constant est essentiel au bon fonctionnement du FCT et à sa capacité d'appuyer la communauté télévisuelle canadienne, telle que

As such, it has been the practise of broadcasting distribution enterprises to make monthly contributions to the CTF, as per CRTC circular 427.

The entire CTF financing model is based on monthly cash flow injections from BDUs and payments from the Department of Canadian Heritage, combined with reserves and other contributions. CTF payments to producers happen throughout the year, according to the guidelines, and are critical to develop, maintain and complete Canadian productions. The recent announcement of Vidéotron to resume monthly payments is welcome news.

Furthermore, Mr. Shaw indicated this morning before the Standing Committee on Heritage that he too would resume his monthly payments. However, the impact of withholding CTF contributions by Shaw Communications continues to have a potentially devastating impact on the Canadian production community, especially as April to September is the traditional production cycle and broadcast cycles which require new Canadian content begin in September.

Deeply concerned about the industry's ability to manage a dramatic reduction at this critical time, the board has approved a financial plan that will enable the CTF to maintain financial support to all eligible productions for the remainder of fiscal 2006-07, ending on March 31. This will ensure that all projects currently on application will continue to be processed and all genres will receive equitable treatment.

The following demonstrates the impact on the CTF's funding due to the reduction in funding by Shaw Communications.

Assuming a full loss of Shaw contributions in fiscal 2006-07, the anticipated funding reduction would be 46.5 million dollars for 2007-08, the deficit recovery from 2006-07 would be 4.5 million dollars for a net total loss of 51 million dollars in 2007-08. This is a significant reduction, representing a decrease of 21 per cent from CTF's 2006-07 budget level and it is estimated that it will result in a loss of 113 million dollars in production volume in the English market and of 54 million dollars in the French market, for a total loss of 167 million dollars. This will lead to the loss of several thousand jobs in all sectors of the film and television production industry.

[English]

Senator Tkachuk: I got lost on the \$51 million. Could you go back to that number?

Mr. Carter: There is a potential loss of financing for the CTF of \$51 million for 2006-07. Since CTF is only one portion of the financing, the impact on total production is \$167 million. It is a three and one half to one ratio.

mandaté et requis. À ce titre, il est d'usage que les entreprises de distribution de radiodiffusion fassent des contributions mensuelles au FCT, conformément à la circulaire 427 du CRTC.

Le modèle financier du FCT est basé sur les entrées de fonds mensuelles des EDR et sur les versements du ministère du Patrimoine canadien, s'ajoutant au fonds de réserve et aux autres contributions. Les versements du FCT aux producteurs ont lieu tout au long de l'année, conformément aux principes directeurs. Ils sont essentiels pour développer, maintenir et achever des productions canadiennes. Nous avons été heureux d'apprendre la décision récente de Vidéotron de reprendre ses contributions mensuelles.

Par ailleurs, M. Shaw a indiqué ce matin, devant le Comité permanent du patrimoine, qu'il allait reprendre ses paiements mensuels. Cependant, l'impact potentiellement dévastateur du retrait des contributions de Shaw Communications continue de menacer la communauté des productions canadiennes. Les mois d'avril à septembre sont le cycle traditionnel de production et les cycles de diffusion, qui requièrent du nouveau contenu canadien, commencent en septembre.

Très préoccupé au sujet de la capacité de l'industrie de gérer une réduction spectaculaire à un moment critique comme celui-ci, le conseil a approuvé un plan financier qui permettra au FCT de maintenir son appui financier à toutes les productions admissibles jusqu'à la fin de l'exercice financier 2006-2007, c'est-à-dire jusqu'au 31 mars prochain. Cette mesure garantit que tous les projets ayant fait l'objet d'une demande continueront d'être analysés et que tous les types d'émissions seront traités de façon équitable.

Ce qui suit démontre l'impact réel sur le financement du FCT en raison de la réduction du financement de Shaw Communications.

En supposant la perte intégrale des contributions de Shaw pour l'exercice 2006-2007, la réduction prévue au financement serait de 46,5 millions de dollars pour 2007-2008, le redressement du déficit de 2006-2007 serait de 4,5 millions de dollars, pour manque total à gagner de 51 millions de dollars pour l'année 2007-2008. Cette réduction est significative. Il est estimé que cette diminution de 21 p. 100 par rapport au niveau budgétaire du FCT en 2006-2007 résultera en une perte de 113 millions de dollars en volume de production dans le marché de langue anglaise et de 54 millions de dollars en volume de production dans le marché de langue française, ce qui constitue une perte totale de 167 millions de dollars. Ceci résultera en la perte de plusieurs milliers d'emplois dans tous les secteurs de l'industrie de production télévisuelle.

[Traduction]

Le sénateur Tkachuk : Vous m'avez perdu avec les 51 millions de dollars. Pourriez-vous expliquer ce chiffre?

M. Carter : Il y a une perte potentielle de financement pour le FCT de 51 millions de dollars en 2006-2007. Puisque le FCT n'apporte qu'une partie du financement, l'impact total sur la production est de 167 millions de dollars. C'est un rapport de trois et demi à un.

[*Translation*]

What will be the impact on Canadian audiences, on independent producers and on broadcasters? The number of unsupported productions in the next fiscal year will be 52 English language productions and 43 French language productions.

[*English*]

Mr. Barrett: From the board's perspective, we think we have a pretty good story to tell. The board is made up of tremendously interesting, intelligent and experienced individuals. The job we do is very tough and complicated, but we think we do it fairly well.

Our sense is that the real issue before the committee, and before the country, is not the state or performance of the CTF. We understand that Shaw and Vidéotron have concerns about the fund and some of those concerns are well worth discussing. Some of the concerns are principled and some of them relate to their own commercial interests.

Since our beginning, the CTF has been required to make its decisions in a manner completely free from the overriding financial interests of any particular stakeholder, group or corporate interest. The board is structured so there is no control group. No single member, including the Government of Canada, has the ability to control the votes on the floor. The job is to address the issues that we face in the best interests of the broadcasting and production system as a whole and, indeed, in the interests of all Canadians.

The real question to be addressed in this challenging situation is how the appropriate structures for publicly supported television production in this country are to be designed, and by whom. Is it to be the government, its ministers and officials plus the mandated regulator, or is it to be private stakeholder groups with the financial levers that have the capacity to drive the debate?

We all understand the television landscape is changing and there are new challenges to face, particularly at the fund. I would say that on our board of 20 people, we have a dozen or more people who are at the leading edge of all of the intelligent thinking on these new developments. That is a story that has not been properly told.

The CTF welcomes working through these challenges with Canadian Heritage, with the minister and with all stakeholder groups, as we have in the past. This will surely involve change. Nevertheless, the CTF has proven itself an incredibly flexible and adaptive organization. It is an innovative and outstanding public policy instrument for the Government of Canada and all Canadians.

[*Français*]

Quel en sera l'impact sur les auditoires canadiens, les producteurs indépendants et les télédiffuseurs? Le nombre de productions non appuyées au cours du prochain exercice financier sera de 52 productions en langue anglaise et de 43 productions en langue française.

[*Traduction*]

M. Barrett : Selon l'optique du conseil, nous avons une assez belle histoire à raconter. Le conseil est composé de gens extrêmement intéressants, intelligents et expérimentés. Le travail que nous faisons est très difficile et compliqué, mais nous pensons l'accomplir plutôt bien.

Nous considérons que la véritable question qui se pose au comité et au pays n'est ni la situation ni le rendement du FCT. Nous comprenons que Shaw et Vidéotron aient exprimé certaines inquiétudes au sujet du Fonds et certaines méritent d'être débattues. Certaines de ces inquiétudes mettent en jeu les principes et d'autres sont liées à leurs intérêts commerciaux propres.

Depuis le début, le FCT a été tenu de prendre ses décisions d'une manière totalement indépendante des intérêts financiers de quelque intervenant, groupe ou entreprise que ce soit. Le conseil est structuré de façon à ce qu'il n'y ait pas de groupe de contrôle. Aucun membre individuel, et même pas le gouvernement du Canada, n'a le pouvoir de contrôler les votes exprimés au conseil. Le travail consiste à gérer les enjeux dans le but de servir les meilleurs intérêts du système de télédiffusion et de production dans son entier, et bien entendu dans l'intérêt de tous les Canadiens.

Nous croyons donc que la vraie question à se poser aujourd'hui est de savoir comment et par qui les structures appropriées de financement public de la production télévisuelle au Canada vont être conçues. Est-ce par le gouvernement, ses ministres et ses fonctionnaires, plus l'organisme de réglementation mandaté, ou bien est-ce par un groupe d'intervenants du secteur privé disposant de leviers financiers puissants?

Nous réalisons tous que le paysage télévisuel est en train de changer et que de nouveaux défis nous confrontent, particulièrement au Fonds. Je dirais qu'au sein de notre conseil de 20 membres nous en avons une douzaine ou plus qui sont à la pointe de toute la réflexion intelligente sur ces nouveaux développements. C'est là une histoire qui n'a pas été suffisamment racontée.

Le FCT est impatient de relever ces défis de concert avec Patrimoine canadien, avec la ministre et tous les groupes d'intervenants, comme il l'a déjà fait dans le passé. Cela supposera certainement des changements. Toutefois, le FCT s'est révélé un organisme incroyable flexible et adaptable. Il est un instrument doté d'une capacité d'innovation remarquable au service du gouvernement du Canada et de tous les Canadiens.

We have four recommendations that we made before the parliamentary committee, which I am happy to repeat here today. We have also brought along a fact package, which can also form the basis of questions. I can either give you the four recommendations or end the presentation here, as you wish.

The Chairman: Do you want to give it to us now? We have the fact sheet.

Mr. Barrett: Do you want me to cover off the recommendations?

The Chairman: Sure.

Senator Eyton: Whose recommendations are these?

Mr. Barrett: These are recommendations that come from the board of the fund. At one time or another, they all have been discussed by the board. We have had a strategic retreat recently and we feel comfortable that this would be a unanimous recommendation from our board.

Senator Eyton: Are these recent recommendations — within the last few weeks?

Mr. Barrett: As we go through each, I can identify the genealogy of some of them.

Senator Fox: Do Vidéotron and Shaw also subscribe to the recommendations?

Mr. Barrett: I would suggest they would not subscribe to the first recommendation. We have not had an opportunity to see what their comment might be on the second.

The Chairman: We will go through the lists, senators, and you will have the floor to ask questions.

Mr. Barrett: As has been written about in the press, there is an ambiguity in the CRTC regulator environment. For a dozen years, we have been receiving monthly payments from our broadcasting distribution undertakings, BDU, supporters. I do not think anyone appreciated that while the enforceable legal obligation was annual; the obligation to make monthly payments was less enforceable. We are recommending that the commission bake the monthly obligation into the regulations. I did not appreciate how important the monthly payments were to us. The entire cycle of television production in Canada occurs before the September/October payment date that normally comes up in an annual cycle. We are making that recommendation. With respect to your question, senator, that would be a recent view of the board because we have not been aware of its impact.

Nous avons formulé quatre recommandations au comité parlementaire, que je me fais un plaisir de répéter ici aujourd'hui. Nous avons également apporté une documentation qui pourrait aussi alimenter vos questions. Je peux soit vous présenter les quatre recommandations maintenant soit attendre jusqu'à la fin, si vous le souhaitez.

La présidente : Voulez-vous nous les donner maintenant? Nous avons la fiche de renseignements.

M. Barrett : Souhaitez-vous que je passe en revue les recommandations?

La présidente : Certainement.

Le sénateur Eyton : De qui sont ces recommandations?

M. Barrett : Ce sont les recommandations du conseil d'administration du Fonds. Elles ont toutes été débattues par le conseil à un moment ou à un autre. Nous avons tenu récemment une journée de réflexion stratégique et nous pensons pouvoir dire qu'il s'agit là de recommandations unanimes du conseil.

Le sénateur Eyton : S'agit-il là de recommandations récentes, de ces dernières semaines?

M. Barrett : Je pourrais indiquer au fur et à mesure la généalogie de chacune.

Le sénateur Fox : Est-ce que Vidéotron et Shaw souscrivent également à ces recommandations?

M. Barrett : Je dirais qu'elles ne souscrivent pas à la première. Nous n'avons pas eu la possibilité de déterminer leur position sur la deuxième.

La présidente : Nous allons suivre les listes, sénateurs, et vous aurez la parole pour poser vos questions.

M. Barrett : Comme on a pu le lire dans la presse, il existe une ambiguïté dans le cadre réglementaire du CRTC. Pendant une douzaine d'années, nous avons touché mensuellement les contributions de nos entreprises de distribution de radiodiffusion, les EDR. Je crois que nul n'avait vraiment réalisé que si l'obligation légalement exécutoire était annuelle, celle d'effectuer des versements mensuels l'était moins. Nous recommandons que le CRTC incorpore l'obligation mensuelle dans le règlement. Je ne réalisais pas à quel point les versements mensuels sont importants pour nous. Tout le cycle de la production télévisuelle au Canada s'effectue avant la date de paiement de septembre/octobre, qui serait celle d'un cycle annuel. Nous formulons cette recommandation. Pour répondre à votre question, sénateur, c'est là un avis formulé récemment par le conseil car nous n'avions pas conscience du problème auparavant.

We see ourselves as an operating agency operating under a mandate from the Government of Canada, Canadian Heritage and a contract. In that contract there are overriding policy directives given to us. Those public policy directives are from the government and reflect the priority of the Government of Canada in the expenditure of the public funds.

Because the BDU community is also a supporter of the fund, we see a proper debate going on about the mandate of the fund at the level of the minister and the government among the various funding parties. We have a very detailed operational job to do, and we do not think any individual funder, including the government, should interfere in that job. We are delighted that over a decade the government has found that nice spot where it has given us the policy directions, audited our performance against those policy directions, and then left us alone to do our work in conjunction with our stakeholders.

We feel there is an opportunity for a real debate at the mandate level. We would welcome it among the funders and welcome an opportunity to participate in it. That is where we think is the appropriate place for the dialogue.

We have had a situation for many years in which at the outset of the fund there were three cable seats and no seats for the direct-to-home, DTH, providers. That is because the satellite industry was not in existence. As the satellite industry established itself, we allocated a seat to the satellite companies and we asked that it be shared between Bell ExpressVu and Star Choice. They have never been able to work out an arrangement that would allow that seat to be filled. That seat has been vacant for three years. It is very disappointing to us and, frankly, very disappointing to at least one of the DTH providers.

As the satellite contribution to our revenues has grown, we think it is now proportionately appropriate for the DTH providers to have a second seat. We see this as an opportunity to resolve this issue of the two competitors not being able to decide how to allocate the seats among themselves. We recommend adding a second DTH seat to the board.

Trade organizations and various stakeholder groups nominate all of our board members, with the exception of the CBC. No private corporation has its own seat on the board by right. The broadcasters, for example, have a rotational arrangement that allows them to move through from time to time.

The CCTA is legally dissolving this summer. It has shut down its operation but technically, it remains in existence. We need some form of replacement nominating organization for the cable operation, the cable members and for the DTH members as well.

Nous nous considérons comme un organe d'exécution fonctionnant conformément à un mandat du gouvernement du Canada, de Patrimoine canadien, et à un contrat. Dans ce contrat nous sont imposées des orientations stratégiques contraignantes. Ces dernières émanent du gouvernement et reflètent les priorités du gouvernement du Canada concernant l'emploi des fonds publics.

Étant donné que le secteur privé télévisuel contribue également au Fonds, nous considérons comme normal qu'il se déroule un débat sur le mandat du Fonds entre les différentes parties au niveau du ministre et du gouvernement. Nous avons un travail d'exécution très détaillé à faire et nous ne pensons pas qu'un bailleur de fonds particulier, le gouvernement pas plus qu'un autre, ne devrait s'ingérer dans cette tâche. Nous avons été ravis pendant plus d'une dizaine d'années que le gouvernement ait trouvé le juste milieu consistant à nous donner des orientations stratégiques, à vérifier notre rendement à la lumière de ces orientations, et à nous laisser tranquilles à faire notre travail en conjonction avec nos intervenants.

Nous estimons qu'il y a place pour un débat réel au niveau du mandat. Nous serions ravis qu'il se déroule entre les bailleurs de fonds et d'avoir la possibilité d'y participer. C'est là où nous pensons que se situe le lieu approprié du dialogue.

Nous avons eu une situation, pendant de nombreuses années, depuis le début du Fonds, telle qu'il y avait trois sièges pour les câblodistributeurs et pas de siège pour les distributeurs TDD, la télévision directe à domicile par satellite. C'est dû au fait qu'alors l'industrie de distribution par satellite n'existait pas. Au fur et à mesure que celle-ci s'est développée, nous avons alloué un siège aux sociétés de satellite et nous avons demandé que Bell ExpressVu et Star Choice se le partagent. Ces dernières n'ont jamais réussi à s'entendre sur la façon d'occuper ce siège, si bien qu'il est vacant depuis trois ans. C'est très décevant pour nous et, franchement, très décevant pour au moins l'un des distributeurs de TDD.

Avec l'accroissement de la contribution des satellites à nos revenus, nous pensons qu'il est approprié, afin de respecter les proportions, de donner un deuxième siège aux distributeurs TDD. Nous pensons que c'est là une occasion de régler la difficulté des deux concurrents à décider comment se répartir les sièges. Nous recommandons d'ajouter un deuxième siège de TDD au conseil.

Les organisations professionnelles et les divers groupes d'intervenants désignent tous nos administrateurs, ce qui exclut la SRC. Aucune société privée n'a droit à son propre siège au conseil. Les radiodiffuseurs, par exemple, ont passé entre eux un accord de rotation qui leur permet d'occuper un siège temporairement.

L'ACTC va être légalement dissoute cet été. Elle a typiquement déjà fermé ses portes, mais subsiste légalement. Nous avons besoin d'un mécanisme de nomination des représentants du câble, ainsi que des représentants de la TDD.

We need some time before our June annual meeting to figure out a solution to this problem of how to ensure that our cable and satellite members sit properly at our table. That is a defect in our bylaws.

The Chairman: I have a few questions and then I will give the floor to my colleagues.

[*Translation*]

One of the main arguments made by the fund's critics is the fact that it is slow to adapt to the new reality in the television industry. The fragmentation of audiences of traditional channels has now become irreversible and will even increase in the coming years.

Competition is not only coming from specialty channels. In the United States, new distribution platforms of television products are becoming more and more important and more and more people will download from the Web the shows they want to watch when they want to watch them.

Does the fund consider developing a strategy in order to adapt its policies to realities such as the downloading of shows from the Internet, video on demand which is a very interesting platform for cable companies, or even the use of television products on mobile devices such as iPods?

[*English*]

Mr. Barrett: That is a very good question. Of course the answer is, yes, but there are some complexities that we must deal with.

First of all, the whole area of the new platform is charged with uncertainty and insecurity because nobody knows where it is going. We have public funds, and we cannot be out ahead of where everybody is going on this. We must be cautious in our approach. Of course, we are discussing it seriously. It has been the subject of tremendous debate at our board table.

We are also mindful of the fact that there is no business model out there that would allow us to examine, or assess in an appropriate manner, how we may participate properly. The fact that there is no business model has produced an eight-week ACTRA strike and the failure of the strike to wrap up last Friday afternoon is precisely around the issue of the disagreement of the American studios over how this issue will be resolved. We are not alone in this struggle with trying to figure our way through this.

We have steadfastly approached this on the basis that we are not here to do the commercial bidding of any individual corporate entity. We have had, on many occasions before, our stakeholder groups tell us it is in their commercial interests to take a step in a particular direction. We have said no because it is our job to stand up and say no, where the interests of a particular corporate entity is driving public policy discussion.

Il nous faut un peu de temps avant notre assemblée annuelle de juin pour trouver une solution à ce problème afin d'assurer que les représentants du câble et des satellites à notre conseil soient désignés en bonne et due forme. Il y a là une lacune dans notre règlement.

La présidente : J'ai quelques questions et je céderai ensuite la parole à mes collègues.

[*Français*]

L'un des principaux arguments des détracteurs du Fonds, c'est le retard à adapter ses politiques à la nouvelle réalité dans le secteur de la télévision. La fragmentation de l'auditoire des chaînes traditionnelles est dorénavant un phénomène irréversible qui s'accroîtra dans les années à venir.

La concurrence n'émane pas seulement des chaînes spécialisées. Aux États-Unis on constate que de plus en plus, les nouvelles plateformes de diffusion des produits télévisuels prennent de l'importance et que de plus en plus de gens vont télécharger sur des sites Web leurs émissions pour les regarder quand bon leur semblera.

Est-ce que le Fonds envisage le développement d'une stratégie pour adapter ses politiques à certaines réalités telles le téléchargement d'émissions à partir d'Internet, la vidéo sur demande qui représente une plateforme intéressante pour les câblodistributeurs, ou encore l'utilisation de produits télévisuels sur des appareils mobiles comme iPod?

[*Traduction*]

M. Barrett : C'est une très bonne question. Bien entendu, la réponse est oui, mais nous faisons face à certaines complexités.

Premièrement, toute la question de la nouvelle plate-forme est entourée d'incertitude et d'insécurité car nul ne sait vraiment vers quoi l'on se dirige. Nous vivons sur les fonds publics et nous ne pouvons devancer tous les autres. Nous devons adopter une approche prudente. Bien entendu, nous en discutons sérieusement. Cela a fait l'objet de vifs débats autour de la table de notre conseil.

Nous réalisons également qu'il n'existe pas de modèle commercial sur la base duquel nous pourrions évaluer correctement comment nous pourrions légitimement participer. Le fait qu'il n'existe pas de modèle commercial est à l'origine de la grève de l'ACTRA qui dure depuis huit semaines, et si un règlement n'a pas pu intervenir vendredi dernier c'est précisément à cause du désaccord entre les studios américains à cet égard. Nous ne sommes pas seuls à avoir du mal à discerner l'avenir sur ce plan.

Nous avons constamment abordé la question en partant du principe que nous ne sommes pas là pour servir l'intérêt commercial d'une société individuelle donnée. À bien des reprises dans le passé nos groupes d'intervenants nous ont fait savoir qu'il serait dans leur intérêt de nous engager dans une certaine voie. Nous avons toujours dit non car c'est notre rôle de tenir bon et de dire non chaque fois que les intérêts d'une entité commerciale donnée prétendent déterminer la politique publique.

I point out that all of the other major broadcasters in Canada are at our table now or have been in the past and they are content to work with us in terms of working through this debate. They are not saying the same things as Vidéotron and Shaw.

Finally, and most importantly, we have a finite number of resources. Canadians still go home every night and watch Canadian prime time television programs. They do it on big screens. They have yet to go away in droves and view these programs on their telephones or on internet.

Our mandate is to support the production of television programming for prime time on Canadian television networks licensed by the CRTC in Canada; that is our job. While we need to explore all ways of incorporating the new technologies, we are very mindful of cannibalizing the resources available for our main operations.

This is not a plug, but if additional resources were made available, we would welcome the opportunity to investigate and experiment in other aspects of the business. For the moment, though, every dollar we get goes on the air in the year we receive it. We spend 99 per cent of our funds in the year we receive them. We spend the money on prime time high-quality television programming for Canadians. This is not a question of burying our heads in the sand. This is a question of managing public resources in a manner that reflects the job we have been given to do under our contract with the government.

[Translation]

The Chairman: Canada is lagging behind the United States in the area of high definition programming. How does the fund contribute to producing high definition programs? Do you have a policy in this regard?

[English]

Ms. Creighton: In our contribution agreement, we have an objective of looking towards the production of HD television. The fund to date has not set a specific policy or a specific target. In 2006-07, we had a 35 per cent increase in HD production. That increase is in the absence of any particular policy. With the new contribution agreement that was just signed with government, it is definitely a target. We will be looking to discuss with the board a strategic objective for that target in this coming year.

Senator Johnson: I want to ask you a question about the 11 years you have been in existence. For the record, can you tell us about the Canadian television productions that you fund? How successful have they been compared to before you were in existence? You say you generate \$3.50 for every \$1 of production value. How do you evaluate how much more Canadian content is being watched?

Ms. Creighton: We have noticed that audiences for Canadian television are increasing. I will have Ms. Corcoran speak to those details. We see the difference in the number of productions and

Je fais remarquer que tous les autres grands radiodiffuseurs canadiens sont aujourd'hui à notre table ou l'ont été dans le passé et sont satisfaits de collaborer avec nous pour trouver un chemin à travers ce débat. Ils ne disent pas les mêmes choses que Vidéotron et Shaw.

Enfin, et surtout, nos ressources sont limitées. Les Canadiens rentrent toujours chez eux le soir et regardent des émissions canadiennes aux heures de grande écoute. Ils les regardent sur de grands écrans. Ils ne sont pas encore des multitudes à regarder ces émissions sur leur téléphone ou sur Internet.

Notre mandat est d'appuyer la production d'émissions pour les heures de grande écoute sur les réseaux de télévision canadiens licenciés par le CRTC au Canada. C'est là notre mission. S'il nous faut explorer tous les moyens d'intégrer les technologies nouvelles, nous devons veiller à ne pas détourner les ressources disponibles pour notre tâche principale.

Sans vouloir mendier, si nous disposions de ressources supplémentaires, nous serions ravis de faire des recherches et de mettre à l'essai d'autres activités. Mais pour le moment, chaque dollar que nous recevons est dépensé pour des émissions l'année même où nous le touchons. Nous dépensons 99 p. 100 de nos fonds dans l'année même. Nous dépensons l'argent pour des émissions de télévision de haute qualité destinées aux Canadiens et diffusées aux heures de grande écoute. Il ne s'agit pas de nous cacher la tête dans le sable. Il s'agit de gérer les ressources publiques conformément à la mission qui nous est donnée par notre contrat avec le gouvernement.

[Français]

Le président : Le Canada accuse un retard sur les États-Unis en ce qui concerne le passage à la diffusion d'émissions en format haute définition. Comment le Fonds contribue-t-il au passage à la production d'émissions en haute définition? Des politiques sont-elles prévues?

[Traduction]

Mme Creighton : Notre accord de contribution fixe l'objectif de viser la production d'émissions en format HD. Le Fonds n'a pas encore fixé de politique ou d'objectifs spécifiques. En 2006-2007, nous avons enregistré une augmentation de 35 p. 100 des productions en HD. Cet accroissement s'est fait en l'absence de toute politique particulière. Avec le nouvel accord de contribution qui vient d'être signé avec le gouvernement, cela devient un objectif. Nous verrons avec le conseil, au cours de l'année prochaine, à chiffrer un objectif stratégique.

Le sénateur Johnson : J'aimerais poser une question concernant vos 11 années d'existence. Pouvez-vous nous en dire plus au sujet des productions télévisuelles canadiennes que vous financez? Dans quelle mesure rencontrent-elles plus de succès qu'avant votre arrivée sur la scène? Vous dites que vous générez 3,50 \$ de valeur de production pour chaque dollar versé. Comment évaluez-vous le surcroît de contenu canadien vu par les téléspectateurs?

Mme Creighton : Nous avons remarqué que les auditoires de la télévision canadienne augmentent. Je demanderais à Mme Corcoran de vous donner les détails. Nous voyons la

the volume of production that comes from the independent sector. The most telling point by which we can measure is in the results, the achievements, awards, and the international sales of television production.

Senator Johnson: How are those sales, and where are they?

Ms. Creighton: They are all over the world.

Senator Johnson: Which is the most popular?

Ms. Creighton: Which country?

Senator Johnson: Which programs?

Ms. Creighton: *Degrassi: The Next Generation* is one. There was a production done many years ago called *Incredible Story Studio* that sold in countries all over the world.

Ms. Corcoran: We have seen great success in the kids' categories. Nine of the top 50 shows amongst kids two to 11 years are funded by CTF. This includes shows like *This is Daniel Cook*, *Franklin* and *Jane and the Dragon*. Many titles are doing very well in the kids' categories. As Mr. Cardin mentioned, there is also some of the programming in the Quebec market. Internationally, *Da Vinci's Inquest* is in syndication in the United States and it is doing extremely well. A number of shows, such as *Slings and Arrows*, are being picked up by the United States networks. However, in the U.S., with the proliferation of networks, there is not enough content to go on those networks, so they are looking to Canadian programs more and more to help fill their schedules and target their niche audiences. In Canada, as we know, there is a proliferation of channels. The channels have gone from zero to 60 in an hour and the audiences are fragmenting.

We are finding that audiences to Canadian programs are doing well in comparison. Although it is not funded by the CTF, *Corner Gas* is doing extreme well in the Canadian market, as is *Trailer Park Boys*. They have name recognition across the country, as does *Red Green*.

In terms of a reference point before the fund and after the fund, unfortunately, due to the complexities and limitations of the measurement systems with which we work, and we do work with the systems that are available to us through BBM and Nielsen, doing a retrospective analysis on funding to Canadian programming is next to impossible. However, in 2003-04, the CTF launched a coding initiative to have all programming in Canada coded by country of origin and genre so that we could start to study how programs of Canadian origin are doing versus foreign origin, et cetera. Right now, we have fairly detailed results for the 2003-04 broadcast year and expect detailed results for 2005-06 in the coming months.

Mr. Barrett: The way that television and feature film programming have been funded in Canada for decades has been that you would apply to a government agency, and the individuals at the government agency would choose the best possible

différence au niveau du nombre des productions et du volume de productions réalisées dans le secteur indépendant. Les meilleurs critères de mesure sont les résultats, c'est-à-dire les prix décernés et les ventes internationales d'émissions de télévision.

Le sénateur Johnson : Quels sont ces chiffres de vente et où sont-ils réalisés?

Mme Creighton : Partout dans le monde.

Le sénateur Johnson : Quelles sont les plus populaires?

Mme Creighton : Quel pays?

Le sénateur Johnson : Quelles émissions?

Mme Creighton : *Degrassi : The Next Generation* en est une. Il y a de nombreuses années, une production intitulée *Incredible Story Studio* s'est vendue dans le monde entier.

Mme Corcoran : Nous avons beaucoup de succès dans les catégories enfantines. Neuf des 50 émissions les plus populaires pour enfants de deux à 11 ans ont été financées par le FCT. Cela comprend des séries telles que *This is Daniel Cook*, *Franklin* et *Jane and the Dragon*. De nombreux titres dans les catégories enfantines marchent très bien. Comme M. Cardin l'a mentionné, il y a aussi certaines émissions du marché québécois. À l'échelle internationale, *Da Vinci's Inquest* fait l'objet de souscriptions aux États-Unis et marche très fort. Un certain nombre d'émissions, telles que *Slings and Arrows*, sont achetées par des réseaux américains. Aux États-Unis, avec la prolifération des réseaux, il y a pénurie de contenu pour diffusion sur ces réseaux et ces derniers se tournent de plus en plus vers des émissions canadiennes pour remplir leur grille horaire et cibler leur auditoire particulier. Au Canada aussi, comme on sait, il y a une prolifération de chaînes. Ces dernières sont passées de zéro à 60 en l'espace d'une heure et les auditoires se fragmentent.

Nous constatons que les auditoires des émissions canadiennes se maintiennent, par comparaison. Sans être financés par le FCT, *Corner Gas* marche extrêmement bien sur le marché canadien, tout comme *Trailer Park Boys*. Ces émissions ont une image de marque dans tout le pays, tout comme *Red Green*.

Pour ce qui est d'une comparaison entre la période avant le Fonds et celle après, malheureusement, en raison des complexités et limitations des systèmes de mesure avec lesquels nous travaillons — et nous utilisons ceux qui nous sont offerts par BBM et Nielsen — une analyse retrospective du financement de la programmation canadienne est quasiment impossible. Cependant, en 2003-2004, le FCT a lancé une initiative de codage qui fera que toute la programmation au Canada sera codée par pays d'origine et genre, ce qui nous permettra de commencer à étudier comment marchent les émissions d'origine canadienne par opposition aux émissions d'origine étrangère, et cetera. En ce moment, nous avons des résultats relativement détaillés pour l'année de radiodiffusion de 2003-2004 et nous attendons dans les prochains mois les résultats détaillés pour 2005-2006.

M. Barrett : De la façon dont la programmation télévisuelle et cinématographique de long-métrages a été financée au Canada pendant des décennies, vous présentiez une demande à un organisme gouvernemental dont les responsables choisissaient

production among competing applicants. They would then provide the funding, and you would send it into the market and see how it did. We do not use that model anymore. This actually speaks to our ability to go through dramatic change. We moved away from competition among programs to competition among broadcasters for audiences. The whole idea that you would measure the success of a program that used public resources around how it did with audiences and so on is actually a new development that we introduced around 2002-03 under a former chair.

The first problem we ran into was that no one was coding or tracking how Canadian shows did and, in particular, how our shows were doing. In order to create this competitive situation, we had to build the infrastructure to achieve that goal. We really only have a couple of years in numbers under our belt, and there are still many kinks in the system.

Ms. Corcoran comes from a research background with a major Canadian broadcaster, and we are thrilled to have her. She has added huge value to what we do. When she came to work with us, she found fairly basic stuff because the whole language of competing for audiences in the public sector context was new for us.

Senator Johnson: In light of that, can you tell us about the concerns of Shaw and Vidéotron? They are not satisfied with you. The heart of the matter seems to be the fact that 37 per cent of the CTF's budget goes to the CBC/SRC. Could their issues be addressed by funding the public broadcast by different means than CTF, given that it is already funded?

Mr. Barrett: The 37 per cent number and obligation to support the CBC is part of our contribution agreement. It is not a decision. We have never discussed it at the board, ever. The advisability of funding the CBC is not something that we see as our job. The support of the CBC has been part of the exercise since the fund was initially created by Ms. Copps in 1996. That was baked in at the beginning. The government could choose to create a separate structure to support the CBC and move that money out from the CTF, but the commercial broadcasters would be left with the same number of resources and be left with a competitor not playing by the same ground rules. It is a complex question. If the government were to simply say that the CBC is ineligible to receive resources, there would be a massive financial crisis at the CBC. The cable operators are saying that they do not think the CBC should be eligible for the resources; they are not commenting on where CBC's resources should come from. They said the pool available for private broadcasters should be bigger by 37 per cent. That debate needs to occur at a governmental level.

Senator Johnson: The 37 per cent is the figure and it has never changed?

la meilleure production possible parmi les candidats. Ils fournissaient alors le financement, et on envoyait le produit sur le marché et on voyait quel était le résultat. Nous n'utilisons plus ce modèle. Cela témoigne de notre capacité à affronter d'énormes mutations. Nous avons abandonné la concurrence entre émissions en faveur de la concurrence entre radiodiffuseurs pour les auditoires. Toute l'idée de mesurer le succès d'une émission réalisée sur fonds publics sur la base des cotes d'écoute et cetera est une nouveauté que nous avons introduite vers 2002-2003, sous l'ancien président.

Le premier problème que nous avons rencontré est que nul ne codait ou ne suivait la réussite des émissions canadiennes et, en particulier, les émissions financées par nous. Afin d'établir cette situation de concurrence, il nous a fallu mettre en place une infrastructure à cet effet. Mais nous n'avons que quelques années de chiffres à nous mettre sous la dent, et il reste encore de nombreux défauts dans le système.

Mme Corcoran a travaillé dans la recherche pour un grand radiodiffuseur canadien et nous sommes ravis de l'avoir avec nous. Elle nous apporte un concours précieux. Lorsqu'elle s'est jointe à nous, nous n'avions que des moyens très rudimentaires car tout le langage de la concurrence pour les auditoires dans le contexte du secteur public était nouveau pour nous.

Le sénateur Johnson : Pouvez-vous nous parler des doléances de Shaw et Vidéotron dans ce contexte? Ils ne sont pas satisfaits de vous. Le cœur du problème semble être que 37 p. 100 du budget du FCT va à CBC/SRC. Leurs objections pourraient-elles être réglées en finançant le radiodiffuseur public par des moyens autres que le FCT, étant donné que ce radiodiffuseur reçoit déjà des fonds publics autres?

M. Barrett : Le chiffre de 37 p. 100 et l'obligation de financer CBC fait partie de notre entente de contribution. Ce n'est pas une décision qui nous appartient. Nous n'en avons jamais discuté au conseil, jamais. Nous ne considérons pas comme de notre ressort l'opportunité de financer CBC. Le soutien de cette dernière fait partie intégrante de notre mission depuis la création initiale du Fonds par Mme Copps en 1996. Cela existe depuis le début. Le gouvernement pourrait choisir de créer une structure distincte pour soutenir CBC et retirer cet argent au FCT, mais les radiodiffuseurs commerciaux ne disposeraient pas de plus de ressources pour autant et se retrouveraient face à un concurrent qui ne jouerait pas selon les mêmes règles du jeu. C'est une question complexe. Si le gouvernement décrétait simplement que la Société Radio-Canada n'est plus admissible à ces ressources, cela déclencherait chez cette dernière une crise financière massive. Les câblodistributeurs disent qu'ils ne pensent pas que la SRC devrait être admissible à nos ressources mais sans indiquer d'où proviendraient celles de la SRC. Ils disent que les montants mis à la disposition des radiodiffuseurs privés devraient être accrus de 37 p. 100. C'est un débat qui doit se dérouler au niveau gouvernemental.

Le sénateur Johnson : Ce chiffre de 37 p. 100 n'a jamais varié?

Ms. Creighton: That is the figure now. The 37 per cent is the CBC's envelope. That money does not go directly to the CBC. That is money that goes to independent producers who have a licence from the CBC.

One of the subtleties in the conversation is that the CBC is the broadcaster that has the most available shelf space in prime time for Canadian shows. Independent producers often are not too fussy about where they get a broadcast licence as long as they can get it, get their show made and get it on the air.

Historically, the CBC has fluctuated in terms of the amount of money drawn from the fund for resources to independent producers who eventually air on CBC. It has been as high as 50 per cent in the history of the fund.

We do not have any intelligence as to how the 37 per cent amount was calculated. As Mr. Barrett said, it came to us as a directive in the contribution agreement. It is not money that goes to the CBC; it is for independent production.

Senator Johnson: It goes to independent producers?

Ms. Creighton: Independent producers get a licence from the CBC, which is money that helps them finance their show, and then it is aired on CBC. Quite often, other broadcasters would have second window and the program could be aired elsewhere.

Senator Johnson: Does the CTF decide the ratio funding? You have already explained the funding for CBC. Who makes the decision on the funding for Aboriginal, French and English projects?

Ms. Creighton: We do set out, at the beginning of the year, an overall program budget that defines how much money goes into each program. Other than that, we do not set a ratio in terms of the structure of financing. That is pretty well determined by the market.

Mr. Barrett: The support of the Aboriginal language programming is part of the contract. The allocation of funds as between French and English programming is part of the contract. The allocation of resources to the Francophonie in Quebec is part of the contract.

Ms. Creighton: If you look at "dependencies" in the appendix, you will see that there is an overall flow presentation of exactly where each percentage of the fund's money goes in terms of all the programming.

Senator Johnson: To confirm, you say you lost \$51 million in 2006-07, is that correct.

Mr. Cardin: That loss is for 2007-08.

Senator Johnson: Is that what you need?

Ms. Creighton: That is projected.

Senator Johnson: How much more money do you need?

Mr. Barrett: We are talking about the loss if the cable funds were not paid.

Ms. Creighton: That is just Shaw.

Mme Creighton : C'est le chiffre actuel. Les 37 p. 100 représentent l'enveloppe de la SRC. Cet argent ne va pas directement à la SRC. C'est de l'argent versé aux producteurs indépendants détenant une licence de la SRC.

L'une des subtilités dans ce discours est que la SRC est le radiodiffuseur qui a le plus de place disponible dans ses grilles de grande écoute pour des émissions canadiennes. Les producteurs indépendants souvent ne se préoccupent guère d'où vient une licence de diffusion, du moment qu'ils peuvent l'obtenir, réaliser l'émission et la faire passer à l'antenne.

Historiquement, les montants tirés par la SRC pour financer les productions indépendantes finissant par être diffusées sur la chaîne ont varié. La proportion a atteint jusqu'à 50 p. 100 à un certain moment.

Nous ne savons pas sur quelle base la proportion de 37 p. 100 a été fixée. Comme M. Barrett l'a dit, elle nous est imposée à titre de directive par l'accord de contribution. Ce n'est pas de l'argent qui va à la SRC, il est destiné à des producteurs indépendants.

Le sénateur Johnson : Il va à des producteurs indépendants?

Mme Creighton : Les producteurs indépendants obtiennent une licence de la SRC, qui représente de l'argent qui les aide à financer leur émission, laquelle est ensuite diffusée sur SRC. Très souvent, d'autres radiodiffuseurs ont une deuxième fenêtre et l'émission peut être diffusée ailleurs.

Le sénateur Johnson : Est-ce que le FCT décide de la proportion du financement? Vous avez déjà expliqué la part réservée à la SRC. Qui décide de la répartition des fonds entre les projets en langue autochtone, française et anglaise?

Mme Creighton : Nous établissons, au début de l'année, un budget d'ensemble qui définit combien d'argent est alloué à chaque programme. Hormis cela, nous ne fixons pas une proportion du point de vue de la structure de financement. Cela est déterminé à toutes fins pratiques par le marché.

M. Barrett : Le soutien aux émissions en langue autochtone est fixé par le contrat. La répartition des fonds entre la programmation de langue française et anglaise fait partie du contrat. L'attribution des ressources à la francophonie du Québec fait partie du contrat.

Mme Creighton : Si vous regardez sous « dépendances » à l'annexe, vous verrez une ventilation complète, en pourcentage, des montants distribués par le Fonds pour les diverses programmations.

Le sénateur Johnson : Pour confirmer, vous dites avoir perdu 51 millions de dollars en 2006-2007. Est-ce exact?

M. Cardin : C'est la perte pour 2007-2008.

Le sénateur Johnson : Est-ce là ce dont vous avez besoin?

Mme Creighton : C'est ce qui est projeté.

Le sénateur Johnson : Combien vous faut-il de plus?

M. Barrett : Il s'agit là du montant perdu si les câblodistributeurs ne versent pas leur part.

Mme Creighton : C'est juste la part de Shaw.

Mr. Barrett: Assuming at some point the government would want to enforce its regulations, if Shaw did not pay for whatever reason, we would need some form of bridge financing until the regulations were enforced.

Senator Munson: To follow up on that, we recognize that the Canadian Television Fund money goes to independent producers. What would happen to Canadian programming at the CBC if Vidéotron and Shaw decided not to pay?

Ms. Creighton: Right now, the pool of money that comes to the CTF is combined. We do not make a distinction in terms of the programming outcome between the cable revenue and the government revenue; it is all in one pot of money. Our guidelines, rules and regulations apply across the board.

If Shaw and Vidéotron, which are the two cable companies in question at the moment, determine that they were no longer willing to contribute to the fund and that that occurred in the next year, we know that there would be an impact of \$70 million to the overall system. If you wanted to draw an analogy to the CBC picture about 37 per cent of that would be reduced programming that independent producers would make that would be able to be broadcast for Canadians.

Senator Munson: Would independent producers go broke?

Ms. Creighton: Some would, yes.

Senator Munson: Shaw and Vidéotron have chosen to make this a very public battle. You have said, Mr. Barrett, that you understand Shaw and Vidéotron have concerns. I think it is bigger than just "concerns," they have chosen to make this a very big fight. It is as if the private broadcasters are trying to send the message that they do not want to play by these rules any more, yet the CRTC brought down the hammer. What kind of power did the CRTC have to change the minds of Vidéotron? You said something today about something happening with Shaw. What could the CRTC do to Vidéotron and Shaw if they did not play by the rules?

Mr. Barrett: The obligation under the broadcasting distribution undertaking regulations to pay, which appears annually, is firm and clear. The commission's legal authority to enforce those regulations is firm and clear. That would land us with their money, should the commission enforce its regulations some time in the mid-fall. That is way too late for us to maintain our operations.

What is going on is that the rather softer regulatory message embodied in the circular, which requires monthly payments, is the issue that is in debate at the moment. The commission is saying that if you would like to have a discussion about the role of the fund, fine. We at the fund have lived through 10 or 12 years of such discussions and are happy to welcome it. However, it is important that while we have that discussion you fulfil your legal obligations. It appears now both companies have said they would do that.

M. Barrett : À supposer que le gouvernement veuille imposer le respect de ses règlements, si Shaw refusait de payer pour quelque raison, il nous faudrait un financement intérimaire sous une forme ou une autre jusqu'à ce que le règlement soit appliqué.

Le sénateur Munson : Pour rester sur le sujet, nous savons que l'argent du Fonds canadien de télévision va à des producteurs indépendants. Qu'advierait-il de la programmation canadienne de la SRC si Vidéotron et Shaw décidaient de ne plus payer?

Mme Creighton : Actuellement, toutes les contributions au FCT sont mises en commun. Nous ne faisons aucune distinction entre les revenus provenant du câble et ceux provenant du gouvernement sur le plan du financement de la production; tout va dans la même caisse. Nos lignes directrices, nos règles s'appliquent uniformément à tous.

Si Shaw et Vidéotron, qui sont les deux câblodistributeurs concernés en ce moment, décident qu'ils ne veulent plus contribuer au Fonds à partir de l'année prochaine, nous savons que l'impact sur le système d'ensemble serait de 70 millions de dollars. Si vous voulez savoir quelles en seraient les répercussions sur la SRC, il y aurait une réduction de 37 p. 100 des émissions réalisées par les producteurs indépendants pour diffusion aux Canadiens.

Le sénateur Munson : Est-ce que des producteurs indépendants feraient faillite?

Mme Creighton : Certains, oui.

Le sénateur Munson : Shaw et Vidéotron ont choisi de livrer bataille sous le regard du public. Vous avez dit, monsieur Barrett, comprendre que Shaw et Vidéotron nourrissent des préoccupations. Je pense que c'est plus que de simples « préoccupations », ils ont choisi de livrer une bataille retentissante. C'est comme si les radiodiffuseurs privés voulaient transmettre le message qu'ils ne veulent plus accepter ces règles du jeu, mais le CRTC a mis le holà. De quel pouvoir dispose le CRTC pour faire changer d'avis Vidéotron? Vous avez donné à entendre que des mesures seraient prises contre Shaw. Que peut faire le CRTC à Vidéotron et Shaw s'ils refusent de respecter les règles du jeu?

M. Barrett : L'obligation pour les entreprises de distribution de radiodiffusion de payer annuellement est ferme et claire. Le pouvoir légal du conseil d'appliquer ces règles est ferme et clair. Si le Conseil décide de recourir à la contrainte, nous aurons leur argent vers le milieu de l'automne. Ce sera beaucoup trop tard pour que nous puissions maintenir nos activités.

Ce qui fait l'objet du débat en ce moment, c'est l'obligation réglementaire beaucoup moins certaine, car elle se présente sous forme de circulaire, d'effectuer des versements mensuels. Le conseil dit que si vous voulez avoir une discussion sur le rôle du Fonds, très bien. Nous, au Fonds, n'avons cessé d'avoir de telles discussions et y sommes tout à fait préparés. Cependant, il importe, pendant que l'on discute, que chacun remplisse ses obligations légales. Il semble maintenant que les deux sociétés aient déclaré qu'elles le feraient.

Senator Munson: What would happen to your group if broadcasters like Vidéotron and Shaw chose not to pay their money into this fund, which, from my perspective, seems to help out everybody in terms of Canadian content and the Canadian picture on Canadian television?

Mr. Barrett: If we did not to receive funds from them at all, it would be a big hit to all of the stakeholder groups that receive support and to our operations. It is important to note that the minister has made a firm commitment to a two-year renewal. That pretty much ensures that the fund will exist. The question is whether we will exist with the former level of resources that we had or with a diminished level of resources.

The number of dollars that we receive from the Canadian government is exactly the same number we received in 1996. We have had some modest increases as the BDU revenues have increased, but the government support has remained steady. On a dollar-adjusted basis our resources are no higher than they were 10 years ago. Any diminution is a challenge for us.

Senator Tkachuk: You spend about \$250 million a year, is that correct? Of that, \$100 million comes from the government and \$150 million comes from the cable providers?

Mr. Cardin: Yes, that is correct.

Senator Tkachuk: Could you tell me, out of the \$150 million, who pays what?

Ms. Creighton: We could, we do not release that information publicly on a per broadcast distribution amount.

Senator Tkachuk: Why not?

Ms. Creighton: We do not publish those figures because of the competitive nature of that business.

Senator Tkachuk: Do they pay per household or is there some kind of formula?

Mr. Cardin: It is 5 per cent of their gross revenues. Therefore, by telling you how much each contributes we are telling you their gross revenues.

Senator Tkachuk: The government kicks in \$100 million and then the cable providers add another \$150 million. You say you invest the money, but do you get return on the money or is this just a grant? You do not make an investment; you really just spend the money.

Mr. Barrett: We do two things. The new CTF — and we have been through many changes in the past — is an amalgam of the original cable production fund and the television funding of Telefilm Canada. In fact, it is the television funding of Telefilm Canada that was originally created in 1984 by that gentlemen standing over there. That has wound its way forward. The Telefilm Canada money was essentially an investment in programs. The cable fund money was what we call a licence fee top-up. The idea was, provided a broadcaster put up enough money, and he or she had to stretch to put up that money, we would add value to it. If the broadcaster paid a high

Le sénateur Munson : Qu'arriverait-il à votre groupe si des radiodiffuseurs comme Vidéotron et Shaw choisissaient de ne pas verser leur contribution au Fonds qui, d'après ce que je peux voir, aide tout le monde à produire du contenu canadien pour la télévision canadienne?

M. Barrett : Si tout le monde ne versait pas sa part, ce serait un grave choc pour tous les groupes d'intervenants qui bénéficient de l'aide et pour nos activités. Il faut bien noter que le ministre a pris l'engagement ferme d'un renouvellement de deux ans. Cela garantit pratiquement que le Fonds va continuer d'exister. La question est de savoir si nous allons exister avec le niveau de ressources antérieur ou bien un niveau de ressources moindre.

Les versements du gouvernement canadien sont exactement du même montant qu'en 1996. Nous avons eu quelques majorations modestes des versements des EDR, mais l'apport gouvernemental est resté stagnant. Compte tenu de l'inflation, nos ressources ne sont pas supérieures à ce qu'elles étaient il y a dix ans. Toute baisse nous causerait des difficultés.

Le sénateur Tkachuk : Vous dépensez environ 250 millions de dollars par an, n'est-ce pas? Sur ce chiffre, 100 millions de dollars proviennent du gouvernement et 150 millions des câblodistributeurs?

M. Cardin : C'est exact.

Le sénateur Tkachuk : Pouvez-vous me dire qui paye combien, sur les 150 millions de dollars?

Mme Creighton : Nous le pourrions, mais nous ne rendons pas publics les chiffres par entreprises de distribution.

Le sénateur Tkachuk : Pourquoi pas?

Mme Creighton : Nous ne publions pas les chiffres en raison du caractère concurrentiel du secteur.

Le sénateur Tkachuk : Est-ce que leur part est calculée par ménage ou quelle est la formule?

M. Cardin : C'est 5 p. 100 de leurs recettes brutes. Par conséquent, en vous disant combien chacun contribue nous révélerions leur chiffre d'affaires.

Le sénateur Tkachuk : Le gouvernement contribue 100 millions de dollars et les câblodistributeurs 150 millions de dollars. Vous dites que vous investissez l'argent, mais est-ce un investissement qui rapporte ou simplement une subvention? Ce n'est pas réellement un investissement, vous ne faites que dépenser l'argent.

M. Barrett : Nous faisons deux choses. Le nouveau FCT — et nous sommes passés par toutes sortes de changements — est la fusion de l'ancien Fonds de production des câblodistributeurs et des crédits pour la télévision de Téléfilm Canada. De fait, le financement télévisuel de Téléfilm Canada a été initialement mis sur pied en 1984 par le monsieur qui se tient là-bas. Le mécanisme subsiste encore en partie. L'apport de Téléfilm Canada prenait principalement la forme d'une prise de participation aux émissions. L'apport du Fonds des câblodistributeurs prenait la forme de ce que nous appelons un complément aux droits de licence. L'idée était que, pourvu qu'un radiodiffuseur contribue

licence fee, we would add value to it. Our participation, for many of the projects, is a blend of this licence fee top-up and an investment.

Senator Tkachuk: I am still confused. Do you go to Telefilm first or to the broadcaster first? Let us say I want to do a television show. Outside of the fact that maybe I would go to a bank, borrow the money, and see if I could run a pilot that the stations would buy, I could also go to your fund and get cash, a grant or whatever to fund the project. Is that the way it works?

Ms. Creighton: That is correct. A producer will strike a budget for a project, depending on what he is trying to make. He will then go to a number of financing resources to try to raise money to produce that program. Some of sources might be the broadcaster first to develop a licence; some could be international pre-sales; some could be development financing from our organization, or international financing; and tax credits would be another major component. The broadcaster would put together a budget based on all of those things. When all of their financing is in place, the broadcaster comes to us. We are generally, the last in the financing line. As long as they have confirmed sources to produce that program, the fund will then make its contribution.

The recuperation on the programs has averaged between \$9 million and \$14 million a year. Those are primarily projects that have paid back their original production costs and have some revenue on top. Those revenues will flow back into the fund based on whatever percentage of investment we put in in the first place.

Senator Tkachuk: Out of the \$250 million, \$9 million comes back?

Ms. Creighton: Yes, between \$9 million and \$14 million comes back.

Senator Tkachuk: What was the origin policy decision for the CTF? Why do we have one? What was the policy decision that drove it?

Mr. Barrett: The fund was created in 1994 by fiat of the CRTC following a structural hearing. The context of the structural hearing surrounded two issues. One of the issues was sun setting the cap rate increases for cable companies; the other was adding value to the system. The hearing discussed the role the cable system should play in adding value to the system. The commission formulated the initial idea of a private non-profit corporation with directors, how the directors would be chosen, and so on. In 1996, following two years of a very successful track record, Ms. Copps indicated we were doing a good job and that she would like to add \$100 million and link CTF with the Telefilm program.

suffisamment de sa poche, nous ajouterions un complément. Si le radiodiffuseur payait des droits de licence, nous ajoutions de la valeur en complétant. De nos jours, notre participation à nombre des projets constitue un mélange de complément de droits de licence et d'investissement.

Le sénateur Tkachuk : Je suis toujours confus. Dois-je aller voir Téléfilm d'abord ou bien le radiodiffuseur d'abord? Supposons que je veuille réaliser une émission de télévision. Hormis le fait que je pourrais contracter un emprunt bancaire pour produire une émission échantillon que les chaînes achèteraient, je pourrais aussi m'adresser à votre Fonds et obtenir du liquide, une subvention ou quelque chose du genre pour financer le projet. Est-ce ainsi que cela fonctionne?

Mme Creighton : C'est juste. Un producteur va décider d'un budget pour un projet, selon ce qu'il veut réaliser. Il va ensuite s'adresser à différentes sources de financement pour essayer de lever l'argent pour réaliser cette émission. Parmi les sources peut figurer le diffuseur, sous forme de droits de licence; les pré-ventes internationales peuvent être une autre source, tout comme le financement de développement provenant de notre organisation, ou un financement international; les crédits d'impôt sont un autre élément majeur. Le producteur dresse un budget sur la base de tous ces facteurs et lorsque le financement est en place, il s'adresse à nous. Nous sommes généralement le dernier de la ligne de financement. Du moment qu'il y a des sources confirmées pour produire l'émission, le Fonds apportera sa propre contribution.

Le taux de récupération sur les émissions se situe en moyenne entre 9 millions et 14 millions de dollars par an. Ce sont là principalement des projets qui ont remboursé leurs coûts de production initiaux et rapportent des bénéfices. Ces bénéfices retournent au Fonds en proportion du pourcentage du financement que nous avons alloué initialement.

Le sénateur Tkachuk : Sur les 250 millions de dollars, vous récupérez 9 millions de dollars?

Mme Creighton : Oui, entre 9 millions et 14 millions de dollars.

Le sénateur Tkachuk : Sur quoi était fondée la décision politique de créer le FCT? Pourquoi existe-t-il un FCT? Quelle a été la décision politique qui l'a créé?

M. Barrett : Le Fonds a été créé en 1994 par un décret du CRTC suite à une audience structurelle du CRTC. Deux aspects étaient en jeu lors de cette dernière. Le premier était la temporisation du plafonnement des augmentations de tarif des câblodistributeurs et l'autre était l'ajout de valeur au système. Lors de l'audience on a discuté du rôle que la câblodistribution devrait jouer sur le plan de l'ajout de valeur au système. Le Conseil a lancé initialement l'idée d'une société privée sans but lucratif, déterminé comment les administrateurs en seraient choisis, et cetera. En 1996, après deux années d'activité très fructueuses, Mme Copps a estimé que nous faisons un bon travail et décidé d'apporter 100 millions de dollars et de relier le FCT avec le programme de Téléfilm.

Senator Tkachuk: Originally, Ms. Corcoran was talking about the fragmentation in the television market. People do talk about that but they do not talk about the fact that we pay for that fragmentation. I used to get my television shows free. Advertisers paid for them. I put up my antenna, got three or four different stations and watched television. Now, I buy cable. No one gives it to me, I buy it. Every consumer pays for that cable. It is all paid to the Aboriginal channel, the CBC, or Newsworld, I will pay the cable company and they pay all these people. That is the way it works.

One would think that all of these cable companies receive cash to produce programs; otherwise, why would I be paying them? I have my own views in that I would prefer not to pay for about two thirds of them. I do not have a choice in that matter, because of bundling. Nonetheless, I must pay \$100 a month and so does every subscriber pay from \$40 to \$100 depending on how many channels he or she buys. That money supposedly to make programming, would be filtered down to my home, so I could watch your channel. That is a lot of money.

Why would they have to top it up with another 5 per cent? These cable companies, out of their cash flow, pay for programming to be used by who knows whom? What is the point of that? Why do they not just take the money and buy programming themselves. The money would still be there, whether they gave it to the government or kept it themselves, except that they would be making the decisions, rather than you.

Mr. Barrett: There is only one cable operator in the country who has a directly related subsidiary programming service. All of the other operators buy channels and have affiliation arrangements with the CBC and others. The cable operators do not actually use their money to make programs.

Senator Tkachuk: They are buying from channels that make that make programs, right?

Mr. Barrett: They are indeed, yes.

Senator Tkachuk: They are then reselling them to me.

Mr. Barrett: That is correct.

Senator Tkachuk: Why are we charging them 5 per cent for you to handout?

Mr. Barrett: Great question. Ten years ago, there was a lot of discussion within the system, on that structural issue. The programs that tell Canadian stories, the ones where you can see yourself in the show, are expensive shows. They are in a very limited number of genres and for more than 30 years, the federal government has been looking for ways to support the production of those programs. This is because a broadcaster, given a choice, could offer a less expensive American show. If they did Canadian shows, they could opt for less expensive or sports or news, and so on. In order to inject into the system high-end drama, variety, performing arts and documentary shows, which are not possible to make based on the size of the Canadian market, they have created a series of subsidy systems. I would argue that the CTF is the most successful variant. We have focused on a methodology

Le sénateur Tkachuk : Mme Corcoran a parlé tout à l'heure de la fragmentation du marché télévisuel. On parle de cela, mais on ne parle pas du fait que cette fragmentation nous coûte. Jadis, mes émissions de télévision étaient gratuites. Elles étaient payées par les annonceurs. J'installais mon antenne, recevait trois ou quatre chaînes et pouvais regarder la télévision. Maintenant, j'achète le câble. Personne ne me le fournit gratuitement, je dois l'acheter. Chaque consommateur paye pour ce câble. L'argent est redistribué par la société de câblodistribution à toutes les chaînes, la chaîne autochtone, CBC ou Newsworld. C'est ainsi que les choses fonctionnent.

On pourrait penser que tous ces câblodistributeurs me prennent de l'argent pour produire des émissions; sinon, pourquoi les paierais-je? J'ai des goûts particuliers en ce sens que je préférerais ne pas payer pour environ deux tiers de ce que l'on voit à la télévision. Je n'ai pas ce choix, à cause du groupage des chaînes. Néanmoins, je dois payer 100 \$ par mois et chaque abonné paye de 40 \$ à 100 \$ selon le nombre de chaînes qu'il achète. Cet argent, destiné censément à réaliser des émissions, percolerait jusque chez moi, pour que je puisse regarder votre chaîne. Cela fait beaucoup d'argent.

Pourquoi devraient-ils rajouter 5 p. 100 de leur poche? Ces câblodistributeurs, sur leur chiffre d'affaires, paient pour des émissions qui seront utilisées par Dieu sait qui. À quoi cela sert-il? Pourquoi ne prendraient-ils pas cet argent et achèteraient-ils des émissions eux-mêmes. L'argent serait toujours là, qu'ils le donnent au gouvernement ou qu'ils le dépensent eux-mêmes, sauf qu'ils prendraient eux-mêmes les décisions, plutôt que vous.

M. Barrett : Il n'existe qu'un seul câblodistributeur dans le pays possédant une filiale directe de programmation. Tous les autres exploitants achètent des chaînes et ont des accords d'affiliation avec la SRC et d'autres. Les câblodistributeurs n'utilisent pas leur argent pour réaliser des émissions.

Le sénateur Tkachuk : Mais ils achètent les droits de diffusion à des chaînes qui réalisent les émissions, n'est-ce pas?

M. Barrett : Oui, effectivement.

Le sénateur Tkachuk : Et ils me revendent ces chaînes.

M. Barrett : C'est juste.

Le sénateur Tkachuk : Pourquoi leur prenons-nous 5 p. 100 pour que vous puissiez les distribuer?

M. Barrett : Bonne question. Il y a dix ans, il y a eu de longues discussions à l'intérieur du système sur cette question structurelle. Les émissions qui racontent les histoires canadiennes, celles qui reflètent l'auditoire canadien, coûtent cher à produire. On les trouve dans un nombre très limité de catégories et pendant plus de 30 ans le gouvernement fédéral a cherché des façons de soutenir la production de telles émissions. C'est dû au fait qu'un radiodiffuseur, s'il en a le choix, va offrir une émission américaine moins coûteuse. S'il diffuse une émission canadienne, il pourrait choisir des émissions moins coûteuses, telles que des émissions sportives ou d'information, et cetera. Afin d'injecter dans le système des émissions dramatiques, des variétés, des spectacles et documentaires de haute qualité, que la faible taille du marché canadien ne permet pas de réaliser, on a créé une série de systèmes

that has us step back; we do not look at shows and decide which ones are good or not. We say we will support what the broadcasters want to buy and what the producers want to make. We let them make their market with each other. We have a series of eligibility filters, which says that they have to pay a lot of money for that show if they really want to make it. If they want to step up to the bar, we will support the making of that show. We have a narrow range of shows that we will fund in terms of genres and we require they all go on prime time. We are only supporting the stuff that goes into the greatest percentage of Canadian homes.

The view, over 30 years of the policy thinking, is that activity simply would not occur were it not for a mechanism like this one. The cable operators were asked to support the CTF by providing a small portion of their gross revenues.

Broadcasters were always asked to put 50 per cent to 60 per cent of their schedule into Canadian programming. The question was what to ask the distribution side, given that it does not operate on a schedule. The percentage of gross revenues is the public policy equivalent of the Canadian content regulations for Canadian broadcasters.

Senator Tkachuk: Maybe they would charge me less for my cable. It is possible.

The Chairman: That is a comment; not a question.

Mr. Barrett: I will take my wife's advice and not answer that question.

Senator Zimmer: Thank you chair, and thank you for your presentation Mr. Barrett. We share the same voice this morning. The 2005 report by the Auditor General stated that your board was charged with overseeing the implementation of unclear program objectives. It is noted that the board must balance sometimes-competing objectives; regionalism, linguistic balance, culture balance, while at the same time supporting the creation of high-quality programming. Based on that, how does the board determine the priorities in making their funding decisions?

Mr. Barrett: Great question. This is the heart of what is the toughest thing for us to do.

We start with admittedly broad stroke public policy objectives or drivers. Then we go to work each year with our management. This past summer, Ms. Creighton and her team crossed the country visiting dozens of communities and held sessions to hear from everyone. The communities told us what they thought we were doing right, and wrong. We have passionate advocates in the community, who let us know pretty much all the time, whether they think we are doing a good or a bad job. We have a cycle of meetings each year where we grapple with the thorny issues for the fiscal year starting April 1. We start dealing with those issues at a big board retreat, each year in September. We are six or seven months ahead of the curve.

de subventions. À mon avis, le FCT en est la variante la plus heureuse. En effet, nous avons mis au point une méthode qui nous donne du recul : nous n'évaluons pas les émissions pour décider lesquelles sont bonnes et lesquelles ne le sont pas. Nous disons que nous appuyons ce que les radiodiffuseurs veulent acheter et ce que les producteurs veulent réaliser. Nous les laissons établir leur marché entre eux. Nous avons une série de filtres d'admissibilité, qui disent qu'ils doivent contribuer eux-mêmes de grosses sommes à cette émission avant que nous mettions nous-mêmes la main à la poche. Nous avons un éventail limité de genres d'émissions que nous finançons et nous exigeons que toutes soient diffusées aux heures de grande écoute. Nous ne finançons que des émissions qui vont être diffusées dans un grand pourcentage de foyers canadiens.

Tout au long de 30 années de réflexion, la conclusion a toujours été que cette activité n'existerait tout simplement pas s'il n'y avait pas un mécanisme comme celui-ci. On a demandé aux câblodistributeurs de soutenir le FCT en versant une petite part de leurs recettes brutes.

On a toujours imposé aux radiodiffuseurs de consacrer de 50 à 60 p. 100 de leur grille horaire aux émissions canadiennes. La question était de savoir quoi demander aux câblodistributeurs, vu qu'ils n'ont pas de grille horaire. Le pourcentage du chiffre d'affaires est le pendant, du point de vue de la politique publique, de la réglementation du contenu canadien imposé aux radiodiffuseurs.

Le sénateur Tkachuk : Peut-être me feraient-ils payer moins pour mon câble. C'est possible.

La présidente : C'est un commentaire, pas une question.

M. Barrett : Je vais suivre le conseil de ma femme et ne pas répondre à cette question.

Le sénateur Zimmer : Merci, madame la présidente, et merci de votre exposé, monsieur Barrett. Nous avons la même voix ce matin. Le rapport de 2005 du vérificateur général estime que votre conseil est chargé de superviser la réalisation d'objectifs vagues. Il indique que le conseil doit concilier des objectifs parfois contradictoires en préservant un équilibre régional, linguistique et culturel tout en facilitant la création d'émissions de haute qualité. Dans ces conditions, comment le conseil détermine-t-il les priorités aux fins de ses décisions de financement?

M. Barrett : Excellente question. C'est justement là que réside notre plus grande difficulté.

Nous commençons avec des objectifs de politique publique ou des déterminants qui sont, certes, assez vagues. Ensuite nous nous mettons chaque année au travail avec notre direction. L'été dernier, Mme Creighton et son équipe ont sillonné le pays, visitant des douzaines de localités et y tenant des audiences pour écouter les avis de tous. Les collectivités nous ont donné leur avis sur ce que nous faisons bien et ce que nous faisons mal. Il y a des militants passionnés dans la collectivité qui réagissent constamment et nous font savoir si nous faisons un bon ou un mauvais travail. Nous avons un cycle de réunions chaque année où nous nous débattons avec les questions épineuses qui vont se poser lors du prochain exercice, qui commence le 1^{er} avril. Nous

All of our thinking is constantly fine-tuning what we do to see if we can get it closer to the contractual objectives that the department has set for us and to the stakeholder's expectations.

I am not sure I can be more specific except to say that you have articulated what is the headline of our annual challenge. This is to wrestle this thing to the ground in some way.

Senator Zimmer: One of the complaints about your organization cited by Shaw and Quebecor is that there is a lack of funding for new media such as video on demand. How do you respond to that complaint?

Mr. Barrett: Video on demand is a little strange for us, as a board, because video on demand does not generally make programming. It just airs existing programming. Most of the other television channels have budgets that acquire programs, and they go out in the market seeking new programs each year.

Focusing on video on demand is a little tough for us. We are methodically working our way through the universe of high definition, web-based applications, iPods and so on. We are dealing with challenges for which there are no business models. We are dealing with challenges relating to the fact that Canadians have yet to veer away from conventional viewing methods. At what point do we start applying the resources?

We are really hard up against the fact that we only have the \$250 million and every penny of it is used. The challenge we face as a board is, to what extent are we prepared to cannibalize what we are already doing in order to invest in something new and unproven? If we are prepared to cannibalize, when is the right time to do it?

[Translation]

Senator Fox: As indicated on the first page of your document entitled *Quick Facts*, the Canadian Television Fund is a real success story. Over the years, it has greatly contributed to the success of Canadian television, especially in terms of Canadian programming and the use of creative resources, in Quebec as well as in the other provinces of Canada.

I would like clarification on one specific aspect, after which I want to return to your recommendations. On page 3 of your document you mention that the board is composed of different categories of members but you do not mention independent directors. How many are there and who are they?

[English]

Mr. Barrett: Our bylaws require that we have a minimum of five independent directors. This year, we have six, the minister has named four of them, and CAFTI named one. Mr. Carter is the nominee of that organization. The chairman is required to be

commençons la discussion sur ces questions à l'occasion d'une grande retraite du conseil que nous tenons chaque mois en septembre. Nous avons toujours six ou sept mois d'avance dans la planification. Notre réflexion vise à ajuster sans cesse ce que nous faisons de façon à nous rapprocher des objectifs contractuels que le ministère fixe pour nous et des attentes des intervenants.

Je ne suis pas sûr de pouvoir être plus précis, sinon pour dire que vous avez très bien résumé notre défi annuel, qui consiste justement à nous coltiner avec cette problématique.

Le sénateur Zimmer : L'une des doléances exprimées par Shaw et Quebecor au sujet de votre organisation est l'absence de financement pour des médias nouveaux tels que la vidéo-sur-demande. Que répondez-vous?

M. Barrett : La vidéo-sur-demande est un peu étrange à nos yeux car elle ne produit généralement pas d'émissions. Elle ne fait que diffuser des programmes existants. La plupart des autres chaînes de télévision ont des budgets pour acheter des émissions et s'adressent sur le marché chaque année en quête de nouvelles émissions.

Il nous est donc un peu difficile de focaliser sur la vidéo-sur-demande. Nous nous frayons méthodiquement un chemin à travers l'univers de la haute définition, des applications web, des iPods, et cetera. Nous relevons des défis pour lesquels il n'y a pas de modèles commerciaux. Nous nous attaquons à des défis liés au fait que les Canadiens n'ont pas encore renoncé aux modes de consommation conventionnels. À partir de quel moment commençons-nous à appliquer des ressources?

Nous butons réellement contre le fait que nous ne disposons que de 250 millions de dollars et que chaque sou est utilisé. La difficile question à laquelle nous, le conseil, devons répondre est de savoir dans quelle mesure nous allons cannibaliser ce que nous faisons déjà pour investir dans quelque chose de nouveau qui n'a pas fait ses preuves? Et si nous allons cannibaliser, quand est le bon moment pour cela?

[Français]

Le sénateur Fox : Comme vous l'avez indiqué à la première page de votre document intitulé *Quick Facts*, le Fonds canadien de télévision est un réel succès. Au fil des ans, il a contribué, de façon importante, au succès de la télévision canadienne, surtout en ce qui a trait à la production canadienne, à l'utilisation des ressources créatives, tant au Québec que dans les autres provinces canadiennes.

J'aimerais que vous m'éclairiez sur un détail en particulier, après quoi je reviendrai à vos recommandations. À la page 3 de votre document, vous indiquez que le conseil d'administration est composé d'une série de personnes. Toutefois, on ne mentionne pas les administrateurs indépendants. Combien y en a-t-il et qui sont-ils?

[Traduction]

M. Barrett : Notre règlement exige que nous ayons un minimum de cinq administrateurs indépendants. Cette année, nous en avons six. Le ministre en a nommé quatre et l'ACDEF en a nommé un, en la personne de M. Carter. Le président est tenu

independent and I am the chair. I am elected after all the other directors are elected. That gets us to six. Bruce Ryan is a financial CFO of an oil and gas business in Calgary. One of our requirements is that our audit and finance committee have a minimum number of people with financial sophistication, and Bruce Ryan meets that test. In the past, he had a connection with our business, but he does not have one now so he is independent. The assistant deputy minister of the department, Jean-Pierre Blais, is a director, and is treated as an independent. Laurie Ashton-Smith, legal counsel and the nominal president of the CCTA, has passed our independence test. A former CRTC commissioner, Gail Scott, is the last independent director. The Director General of Culture Montreal, Anne-Marie Jean, has been named by the minister.

[Translation]

Senator Fox: It seems to me the role of the independent directors is important for the credibility of the decisions made by your board. How are those independent directors chosen?

[English]

Mr. Barrett: It is open to any organization to nominate one of their members as an independent. Once they have said they think this person meets the independent tests, we require a form of written disclosure of all of that person's personal affairs and potential connections with the business and we follow a Bay Street-type protocol and template.

At the time of the annual election, each director is asked to leave the room and the remaining directors, both independent and non-independent, vote on whether that director has met the independence tests. There is a five- or six-page policy that identifies all of requirements of an independent director.

[Translation]

Senator Fox: Is there a consensus in the community about the appointment process of the independent directors?

Mr. Barrett: There is no issue with the selection mode.

Senator Fox: These people play a very important role in solving conflicts.

Let me follow up on your recommendations. We were all surprised when Vidéotron and Shaw Communications announced they would withdraw their contributions. We would like to ensure the problem will be solved once and for all. I understand from your first recommendation that you need monthly payments. It seems to me that the CRTC has the authority to enforce that?

Mr. Barrett: Yes.

Senator Fox: You also recommend that the minister of Heritage establish a "Funder's Council." This committee would be separate from your board and be made up of companies such as Rogers, Shaw, Vidéotron, Cogeco and DTH companies that contribute to your fund, if I am not mistaken?

d'être indépendant et je suis le président. Je suis élu une fois élus tous les autres administrateurs. Cela nous donne six. Bruce Ryan est le directeur des finances d'une société de pétrole et de gaz de Calgary. L'une de nos contraintes est que notre comité de vérification et des finances doit comporter un nombre minimal de membres ayant des qualifications financières et Bruce Ryan remplit ce critère. Il a travaillé dans le passé dans le secteur télévisuel, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui et il est donc indépendant. Le sous-ministre adjoint du ministère, Jean-Pierre Blais, est un administrateur et est traité comme indépendant. Laurie Ashton-Smith, conseillère juridique et présidente d'honneur de l'ACTC, remplit notre critère d'indépendance. Notre dernier administrateur indépendant est Gail Scott, une ancienne commissaire du CRTC. La directrice générale de Culture Montréal, Anne-Marie Jean, a été nommée par le ministre.

[Français]

Le sénateur Fox : Le rôle des administrateurs indépendants me semble important pour la crédibilité des décisions prises par votre conseil. Comment choisit-on les administrateurs indépendants?

[Traduction]

M. Barrett : Toute organisation a loisir de nommer l'un de ses membres comme indépendant. Une fois qu'elle déclare considérer que cette personne remplit les conditions d'indépendance, nous exigeons que cette personne déclare par écrit toutes ses affaires personnelles et ses liens potentiels avec le secteur et nous suivons pour cela un protocole et un gabarit de type Bay Street.

Au moment de l'élection annuelle, chaque administrateur est invité à quitter la salle et les administrateurs restants, tant indépendants que non indépendants, votent pour décider si cet administrateur remplit les critères d'indépendance. Nous avons une politique de cinq ou six pages qui décrit toutes les exigences pour être un administrateur indépendant.

[Français]

Le sénateur Fox : Y a-t-il consensus dans la communauté sur la façon de choisir les directeurs indépendants?

M. Barrett : Il n'y a pas de problème avec le mode de sélection.

Le sénateur Fox : Ces personnes jouent un rôle très important dans les questions de conflits.

Revenons à vos recommandations. Nous avons tous été surpris lorsque Vidéotron et Shaw Communications ont annoncé qu'ils retireraient leurs contributions. On aimerait s'assurer que le problème soit réglé pour de bon. À la lumière de votre première recommandation, vous avez besoin de paiements mensuels. Il semble que le CRTC ait le pouvoir de trancher en la matière?

M. Barrett : Oui.

Le sénateur Fox : D'autre part, vous recommandez que le ministre du Patrimoine établisse un « Funders' Council ». Ce comité serait constitué à l'extérieur de votre conseil d'administration et regrouperait toutes les compagnies, telles Rogers, Shaw, Vidéotron, Cogeco et les diffuseurs par satellite, qui contribuent à votre Fonds, n'est-ce pas?

[English]

Mr. Barrett: Yes, the minister writes the biggest cheque and our board has discussed this at some length. Minister Oda and her predecessors through many years, by both parties that have been in government, have given suggestions as to what they would like to accomplish with the money. We think it is appropriate for the minister to hold a consultation process around that issue.

[Translation]

Senator Fox: I am not opposed to what you are saying. So this would be an advisory committee. However, there is no guarantee that all members of this committee would agree on how the Fund spends its money at the present time.

Mr. Barrett: No.

Senator Fox: So it would be a forum for venting more than anything else. There is no guarantee that this forum would lead to a consensus among all the funders.

In other words, do those four recommendations you made solve the problem? Could it be that the real problems are more fundamental than those are being discussed right now? Will Mr. Shaw and Péladeau accept that a percentage of the money goes to producers having a licence agreement with CBC? Is there not a risk that this issue will resurface constantly? And in the end, is this not a matter of policy? Do you not think the Minister of Canadian Heritage will have ultimately to settle the matter after hearing representations from the advisory committee, by saying that, all considered, 37 per cent of the funding will go to CBC/Radio-Canada? Because at the heart of the problem is the fact that money is reserved for CBC/Radio-Canada.

Mr. Barrett: You are right, this is somewhat at the heart of the problem.

[English]

The payments to the fund are obligatory under the regulatory environment. When we, as a board, make our decisions, we have a consultative process; but it is our fiduciary responsibility to make the decisions that fulfill our obligations under the contribution agreement.

I believe Mr. Shaw said publicly that there should be a separate contribution agreement between Shaw Communications Inc. and the fund, or to whatever fund is established. I ask you to imagine what would happen if every BDU operator had a separate contribution agreement, and where there were conflicting obligations to fulfill. We would be negotiating with our funders all the time.

How real is a consultative process? I guess it ends up being how open the government is to listening to the concerns. If I hear Mr. Shaw properly, his primary concern is one of accountability. We are a transparent organization; we do not have a problem in providing a full degree of accountability, particularly if there is a forum in which we could report from time to time.

[Traduction]

M. Barrett : Oui, le ministre rédige le plus gros chèque et notre conseil en a assez longuement discuté. La ministre Oda et ses prédécesseurs au fil des ans, appartenant aux deux partis qui se sont succédé au gouvernement, ont formulé leurs suggestions sur ce qu'ils aimeraient voir accompli avec l'argent. Nous pensons qu'il est approprié que le ministre organise une consultation à ce sujet.

[Français]

Le sénateur Fox : Je ne conteste pas ce que vous dites. Effectivement, il s'agirait d'un comité consultatif. Toutefois, il n'est pas assuré que tous les membres de ce comité seraient d'accord sur la façon dont le Fonds débourse son argent en ce moment.

M. Barrett : Oui.

Le sénateur Fox : Il s'agirait alors d'un forum servant à ventiler plus qu'autre chose. Il n'est donc pas garanti que ce forum mènerait à un consensus auquel tous les contributeurs se rallieraient.

En d'autres mots, est-ce que les quatre recommandations que vous formulez règlent le problème? S'agit-il de problèmes plus fondamentaux que ceux dont on parle en ce moment? De quelle façon MM. Shaw et Péladeau accepteraient-ils qu'un pourcentage des fonds soient destinés à des producteurs détenant une licence de diffusion avec Radio-Canada? Ce problème ne risque-t-il pas de refaire surface constamment? Ultimement, n'est-ce pas là une question de politique? La ministre du Patrimoine ne devra-t-elle pas trancher, après avoir entendu les représentations du comité consultatif, en disant que, malgré tout, 37 p. 100 des fonds iront à CBC/Radio-Canada? Car le cœur du problème est lié au fait que l'argent va à Radio-Canada.

M. Barrett : Vous avez raison, c'est un peu le cœur du problème.

[Traduction]

Selon la réglementation, les versements au Fonds sont obligatoires. Lorsque nous, le conseil, prenons nos décisions, nous procédons à une consultation; mais il est de notre responsabilité fiduciaire de prendre les décisions requises pour remplir nos obligations en vertu de l'accord de contribution.

Je crois que M. Shaw a déclaré publiquement qu'il devrait y avoir un accord de contribution séparé entre Shaw Communications Inc. et le Fonds, ou tout autre fonds qui pourra être établi. Essayez d'imaginer ce qui se passerait si chaque EDR avait un accord de contribution distinct et s'il y avait des obligations contradictoires dont il fallait s'acquitter. Nous passerions tout notre temps à négocier avec nos financiers.

Quelle est la valeur d'un mécanisme de consultation? Je suppose que tout dépend de la volonté du gouvernement d'écouter ses interlocuteurs. Si je comprends bien les propos de M. Shaw, la reddition de comptes est son souci principal. Nous sommes une organisation transparente, nous n'avons aucune difficulté à rendre pleinement compte de nos activités, particulièrement s'il existe un forum auquel nous pouvons rendre compte périodiquement.

You have hit the nail on the head. The question is who makes the policy? You should know that this organization, which is your organization — it is a quasi-governmental organization — sees its job as making policy free from commercial influence.

[*Translation*]

Senator Champagne: Thank you for appearing before us this morning and thank you for bringing some good news, such as that Shaw has finally decided to backtrack and to resume its monthly payments. I believe that for people throughout Canada — although I am more aware of what is happening in the Montreal area — this comes as a great relief. All the producers, directors, writers, actors, technicians and post-production people can now hope that an agreement will be found.

We should not talk about amounts of money going to CBC, but it is true that the number of programs produced with the funding that will eventually be broadcast on CBC are indeed a problem.

The report of the auditor general raises a number of concerns about the Canadian Television Fund and points out specifically that “the programs are broad and lack precision.” It will be necessary to sit down in order to provide greater clarity.

The same report points out that the composition of the board of directors is a potential source of conflicts of interest and that guidelines in this regard are not applied rigorously. Nominations to the board are made in part by Canadian Heritage but also, in part, by the industry. Where does the auditor general see a potential for conflicts of interest? Should we really believe that there are conflicts of interest?

[*English*]

Mr. Barrett: Like all auditors, the Auditor General assessed our organization at a particular point in time. One of the Auditor General’s principal recommendations was that the structure of the organization had to change because it had two boards and two administrations. By the time we received her report, the previous government had already directed us to reorganize ourselves under this new model and establish a unitary structure.

In that context, we also took quite a number of steps to beef up both the number of independent directors, the rigorousness with which they were selected and their role within the organization. We instituted the double majority policy.

From our perspective, by the time the Auditor General had released her report it was slightly out of date. I do believe the Auditor General herself would acknowledge her job is to focus on a snapshot in time and her office picked the time just before the implementation of all of these changes.

Vous avez mis le doigt sur le problème. La question est de savoir qui fait la politique? Vous devez savoir que notre organisation, qui est votre organisation — c’est une organisation quasi gouvernementale — considère qu’il lui incombe de formuler des politiques libres de toute influence commerciale.

[*Français*]

Le sénateur Champagne : Merci d’être là ce matin et merci également de nous apporter de bonnes nouvelles, comme celle que Shaw a finalement décidé de faire marche arrière et de recommencer à faire ses remises mensuelles. Je pense que pour bien des gens un peu partout au Canada — enfin, je suis peut-être plus consciente de ce qui se passe dans la région de Montréal — c’est un grand soupir de soulagement. Les producteurs, les réalisateurs, les auteurs, les comédiens, les techniciens, les gens de la post-production peuvent maintenant se dire qu’il s’agira de s’entendre.

Nous ne devrions pas parler des sommes d’argent qui vont à Radio-Canada, mais le nombre de productions faites avec des fonds qui, finalement, s’en vont à Radio-Canada pour diffusion est effectivement un problème.

Le rapport de la vérificatrice générale fait état d’inquiétudes concernant le Fonds canadien de télévision et mentionne que les objectifs du programme sont larges et manquent de précision. Il faudra s’asseoir ensemble et préciser cela.

Du même rapport ressort également le fait que la composition du conseil d’administration constitue une source potentielle de conflits d’intérêts et que les lignes directrices à cet égard ne sont pas appliquées rigoureusement. Les nominations viennent pourtant en partie du patrimoine, c’est vrai, mais aussi d’ailleurs dans l’industrie. Où la vérificatrice générale voit-elle cette possibilité d’un conflit d’intérêts? Peut-on vraiment croire qu’il y a des conflits d’intérêts?

[*Traduction*]

M. Barrett : La vérificatrice générale, comme tous les vérificateurs, s’est penchée sur notre organisation à un moment précis dans le temps. L’une de ses recommandations principales prévoyait de modifier la structure de l’organisation parce qu’elle avait deux conseils et deux administrations. Le temps que nous recevions son rapport, le gouvernement antérieur nous avait déjà ordonné de nous restructurer selon ce nouveau modèle et d’établir une structure unitaire.

Dans ce contexte, nous avons également pris un certain nombre de mesures consistant à accroître le nombre des administrateurs indépendants, la rigueur de leur sélection et leur rôle dans l’organisation. Nous avons instauré cette politique de la double majorité.

Selon notre point de vue, lorsqu’est paru le rapport de la vérificatrice générale, il était déjà légèrement dépassé. Je pense que la vérificatrice générale elle-même reconnaîtrait que son travail représente un instantané dans le temps et qu’il se trouve que son bureau a choisi le moment juste avant la mise en place de tous ces changements.

We do not want to say that the comment is incorrect. The structure of our board does have potential for conflict and we are working on improving our environment to manage it and to rigorously enforce the conflict of interest guidelines.

In the facts sheet, we have given you a list of all of the Auditor General's comments and all of our responses. We have completed our implementation.

One of Mr. Shaw's comments is that we conflicted out one of his directors on a point. I think the director actually declared his own conflict. We are rigorously enforcing our conflict of interest guidelines and we have obviously upset Mr. Shaw by the fact that we are doing what we have been told to do.

[Translation]

Mr. Carter: We have around the table at the board of directors of the Canadian Television Fund all the resources required to draft clear funding guidelines that will serve the industry well. We need around the table producers, broadcasters and all those people in order to get a clear picture of what we are doing, because television production is a very complex business. Having people from the industry at our table brings us the wealth of knowledge required for the proper operation of the Canadian Television Fund.

Again, as Senator Fox mentioned, the independent directors have a very important role in terms of governance. Whenever there is a real or apparent conflict of interest, those independent directors have to weigh the facts and make judgments, which they do outside the presence at the table of those who have a potential conflict.

I can assure you that I have experienced many boards of public corporations but that this one, in terms of governance, is probably the most rigorous I have ever seen. Conflict of interests are very well managed.

Senator Champagne: Very well. I am pleased to see this because it appears from the rants of Shaw and Vidéotron that they see governance as a problem. They also have another complaint — and I must say that I do not really agree with them — which is about the funding of programs that will attract a smaller audience and will be less popular than shows such as *Star Academy*.

I wonder if an agency such as the Canadian Television Fund should not make an effort to set aside a small percentage of its funding for programs that do not attract a large audience, that are more of a cultural character, such as shows dealing with the arts, whether visual arts or classical music or such. This would give people who want to produce such programs an opportunity to find a broadcaster and to get some funding from your organization.

Nous ne voulons pas dire que la remarque n'est pas judicieuse. La structure de notre conseil présente un potentiel de conflit et nous cherchons à améliorer notre environnement, à le gérer et à appliquer vigoureusement les lignes directrices relatives aux conflits d'intérêts.

Dans la feuille de renseignements, nous vous avons donné une liste de tous les commentaires de la vérificatrice générale et de toutes nos réponses. Nous avons parachevé notre mise en œuvre.

M. Shaw a dit que nous avons placé l'un de ces administrateurs en conflit d'intérêts sur un sujet donné. Je pense que cet administrateur a de lui-même déclaré son propre conflit. Nous appliquons rigoureusement les lignes directrices sur les conflits d'intérêts et nous avons manifestement fâché M. Shaw en faisant ce que l'on nous a dit de faire.

[Français]

M. Carter : Nous avons autour de la table du conseil d'administration du Fonds canadien de télévision toutes les ressources nécessaires pour pouvoir rédiger des directives de financement claires et qui fonctionnent dans l'industrie. Nous avons besoin des producteurs, des radiodiffuseurs et de toutes les personnes autour de la table pour bien comprendre ce que nous faisons, car la production télévisuelle est très complexe. Le fait qu'il y ait autour de la table des gens de l'industrie apporte donc une richesse de connaissances nécessaire au bon fonctionnement du Fonds canadien de télévision.

En termes de gouvernance, par ailleurs, comme le mentionnait le sénateur Fox, les directeurs indépendants ont une responsabilité importante. Chaque fois qu'il y a un conflit d'intérêts réel ou apparent, les directeurs indépendants font la juste part des choses et doivent porter des jugements en l'absence, autour de la table, de ceux qui sont en conflit.

Je peux vous assurer que j'en ai vu des fonctionnements de conseils d'administration de compagnies publiques, mais que celui-ci, en termes de gouvernance, est probablement le plus strict que j'ai connu. Les conflits d'intérêts y sont très bien encadrés.

Le sénateur Champagne : Tant mieux. Vous m'en voyez ravie parce que je voyais encore dans les récriminations de Shaw et de Vidéotron que la gouvernance était pour eux un problème. Il y a un autre sujet sur lequel ils se sont plaint — et je dois dire que je ne suis vraiment pas d'accord avec eux — c'est concernant le financement d'émissions qui attireraient sans doute moins de téléspectateurs qu'une émission de type *Star Académie*, et qui serait donc peut-être moins à caractère populaire.

Je me demande si un fonds comme le Fonds canadien de télévision ne doit pas justement faire un effort pour qu'il y ait un petit pourcentage, c'est-à-dire que certaines sommes soient mises de côté pour des émissions qui seraient peut-être moins à caractère populaire, peut-être davantage à caractère culturel, des émissions qui traiteraient par exemple de l'art, que ce soit de la peinture ou de la musique classique ou quoi que ce soit d'autre. Cela aurait pour but de donner à des gens qui voudraient justement produire des émissions de ce genre, la possibilité d'avoir un diffuseur et aussi d'avoir des sommes qui proviendraient de votre organisation.

As for the fact that you sometimes support productions that will draw few viewers — and this is one of their grievances — how can we get them to understand that a fund that receives 100 million dollars from the Canadian government every year should also support programs other than shows that cater to a very wide audience?

Mr. Cardin: I would say that in the mix of programs that we support some are directed to a wide audience and others are not.

As Mr. Barrett mentioned at the beginning, we need to stress that we have a system of envelopes. Therefore it is not the Canadian Television Fund that evaluates the value of productions and that carries out an assessment of their content. It is broadcasters who trigger the access to our funding.

That being said, among the broadcasters that benefit from our funding we have ARTV, Télé-Québec and Bravo just as much as TVA and Global. Therefore, the type of programs you mention, variety and performing arts for example, get support from the Canadian Television Fund. One of the functions of the fund is clearly to support the type of programs that we call in our lingo “unrepresented shows” whose production budgets are very high and which would simply not exist without a system of public support.

But it must also be said, and this answers in part the questions of Senator Johnson, that some of the programs in which we invest and for which we provide funding are tremendously successful, are profitable, achieve very high audience ratings and are financially successful at the international level, whether through the sale of the programs as such or, something which is more specific to the Quebec market, the sale as formats.

It is difficult to export complete shows that use our Quebec French, but we have been selling more and more program formats such as *Un gars, une fille*, *Les citadins du rebut global*, *Les invincibles* and others. In this regard I believe that the fund, through its funding streams, has achieved a good balance between programs catering to a wide audience and others with a more cultural content.

Senator Champagne: I raised this point because the funding of less popular programs was part of the grievances of the cable companies and I found this unfortunate.

One of the policy directions given to the fund under its contribution agreement is to support the dubbing industry. Could you tell us what form this support takes? What are the conditions to get funding for an English program to be dubbed in French or conversely?

Concernant donc le fait que vous financiez à l'occasion des émissions qui attirent peu de téléspectateurs — et c'est une de leurs récriminations — comment peut-on les amener à se rendre compte qu'un fonds comportant 100 millions de dollars du gouvernement du Canada chaque année s'occupe aussi d'autre chose que des émissions totalement à caractère populaire?

M. Cardin : Je vous dirais que dans la panoplie des émissions que nous finançons, certaines sont davantage à caractère populaire et d'autres moins.

Comme M. Barrett l'a dit, d'entrée de jeu, il est important de réitérer que nous fonctionnons avec un système d'enveloppes. Ce n'est donc pas le Fonds canadien de télévision qui évalue la pertinence des émissions et qui est responsable d'un processus sélectif d'appréciation de contenu. Ce sont les diffuseurs qui déclenchent l'accès à nos fonds.

Ceci étant dit, parmi les diffuseurs que nous finançons, il y a autant ARTV, Télé-Québec, Bravo, que TVA et Global. Donc le genre d'émissions dont vous parlez, des émissions de variétés et d'arts de la scène, par exemple, sont soutenues par le Fonds canadien de télévision. Une des raisons d'être du Fonds, justement, est clairement d'appuyer le genre d'émissions que l'on appelle communément, dans notre jargon, des émissions sous-représentées, dont les budgets de production sont élevés et qui n'existeraient tout simplement pas s'il n'y avait pas de système de soutien public.

Ceci étant dit, pour aussi répondre aux questions de madame le sénateur Johnson, certaines des émissions dans lesquelles nous investissons et pour lesquelles nous fournissons un financement connaissent énormément de succès, sont rentables, obtiennent des cotes d'écoute élevées au pays et ont des succès financiers au niveau international, que ce soit par la vente des émissions dans leur intégralité ou, phénomène plus particulier au marché québécois, la vente de formats.

Il est difficile d'exporter, dans notre français québécois, des émissions dans leur intégralité, mais on commence de plus en plus à vendre des formats d'émissions telles que *Un gars, une fille*, *Les citadins du rebut global*, *Les invincibles* et plus encore. À cet égard, je crois que le Fonds, de par ses mécanismes d'attribution, atteint un sain équilibre entre des émissions à saveur plus populaire et des émissions à plus haute teneur culturelle.

Le sénateur Champagne : J'ai soulevé ce point parce que le financement d'émissions moins populaires faisait partie de la liste des choses dont se plaignaient les câblodistributeurs et je trouvais cela dommage.

Dans les orientations stratégiques données au fonds des câblodistributeurs en vertu de son accord de contribution, on y mentionne le soutien de l'industrie du doublage. Puis-je savoir de quelle façon vous soutenez l'industrie du doublage? Quelles exigences auriez-vous pour des productions d'ici qui soient produites, par exemple en anglais et doublées en français vice-versa?

I spent some 40 years in this industry and this aspect is close to my heart. What do we do to ensure this industry can survive and that these actors who have specialized in dubbing can continue to earn a living?

Mr. Cardin: In our last annual report, out of the roughly 250 million dollars that the fund invests annually, support for the versioning industry was not a large part of our funding.

Senator Champagne: Dubbing does not provide a living to many actors.

Mr. Cardin: No, I agree. We support in average the dubbing from one language to another of some 15 productions a year. We could have a discussion at the board level to review the amounts that we presently provide.

Senator Champagne: I wondered in what measure support for dubbing was part of your policy directions.

[English]

Senator Eyton: Were the recent actions by Shaw and Quebecor a surprise or were they generally anticipated?

Mr. Barrett: It was not a surprise that both Shaw and Vidéotron were unhappy. We have had periods in the past where fairly large interests have been unhappy, and we have done our best to absorb their views and stand by our decisions. Until now, those large interests have said, "Okay, that is the nature of the exercise, and we will step back." They did not have the financial lever that these two companies have to kick-start to debate. It was a surprise that they took the steps they did, but it was not a surprise they were unhappy.

Senator Eyton: Was it part of an ongoing in-house discussion until they went public?

Mr. Barrett: In the case of Shaw, we have had a vacant seat on the board for three years that has been a source of contention. I have been trying to meet with them for some time to discuss it. In the case of Vidéotron, the video on demand issue has been a source of contention. They are very different issues.

Senator Eyton: Are any of the criticisms expressed by Shaw and Quebecor legitimate? Have you responded to them, or are you planning on responding to them?

Mr. Barrett: The board thinks, and we have discussed it, that we have not built an adequate role for our BDU supporters. As supporters, quite apart from their commercial interests, we have not done as well as we could have done with the Rogers, et cetera of the world. That is why we genuinely recommend the notion of a funders' council. It is recognition that they are making a major contribution to the system.

J'ai vécu près de 40 ans dans ce milieu et cette question me touche beaucoup. Que fait-on pour que cette industrie survive et pour que les acteurs, qui sont devenus des spécialistes du doublage, puissent continuer à bien gagner leur vie?

M. Cardin : Dans notre dernier rapport annuel, sur les 250 millions de dollars, grosso modo, que le Fonds alloue sur une base annuelle, le soutien au doublage et au sous-titrage ne forme pas une part prédominante de notre financement.

Le sénateur Champagne : Le sous-titrage ne fait pas travailler beaucoup de comédiens.

M. Cardin : Non. Je vous l'accorde. Nous appuyons en moyenne une quinzaine de productions par année, pour qu'elles soient doublées d'une langue à l'autre. Il y aurait peut-être possibilité, s'il y avait discussion au conseil d'administration, de revoir les sommes attribuées en ce moment.

Le sénateur Champagne : Je me demande jusqu'à quel point le soutien à l'industrie du doublage faisait partie de vos orientations stratégiques.

[Traduction]

Le sénateur Eyton : Les actions récentes de Shaw et Quebecor sont-elles venues comme une surprise ou bien vous y attendiez-vous de manière générale?

M. Barrett : Ce n'était pas une surprise que Shaw et Vidéotron soient mécontents. Nous avons connu des périodes dans le passé où d'assez gros intervenants étaient mécontents, et nous faisons de notre mieux pour absorber leur point de vue et tenir fermes sur nos positions. Jusqu'à maintenant, ces gros intervenants ont dit : « D'accord, c'est la nature de ce mécanisme, faisons-nous une raison ». Ils n'avaient pas le même levier financier que ces deux sociétés pour ouvrir de force le débat. C'était une surprise qu'ils agissent comme ils l'ont fait, mais leur mécontentement n'était pas une surprise.

Le sénateur Eyton : Y avait-il un débat interne jusqu'à ce qu'ils le portent sur la place publique?

M. Barrett : Dans le cas de Shaw, l'existence d'un siège d'administrateur vacant depuis trois ans était une source de friction. Cela fait quelque temps que j'essaie de les rencontrer pour en parler. Dans le cas de Vidéotron, la source de friction était la question des vidéos-sur-demande. Ce sont des enjeux très différents.

Le sénateur Eyton : Est-ce que certaines des critiques exprimées par Shaw et Quebecor sont légitimes? Y avez-vous répondu ou prévoyez-vous d'y répondre?

M. Barrett : Le conseil pense, et nous en avons discuté, que nous n'avons pas aménagé un rôle adéquat pour les EDR qui nous financent. Indépendamment de leurs intérêts commerciaux, nous n'avons pas fait suffisamment pour les Rogers, et cetera, de ce monde. C'est pourquoi nous recommandons sincèrement la création d'un conseil des bailleurs de fonds. Ce serait une reconnaissance du fait qu'ils apportent une contribution majeure

Whether that contribution is obligatory or not, we think it gives them the right to have a voice. That is something we think is on the mark.

Senator Eyton: Have you tabled that suggestion?

Mr. Barrett: We have done so with the standing committee, with you and with the minister, yes.

Ms. Creighton: In the strategic planning session we held last January, we talked about how to do a better job in our relationship with the highest percentage of our funders, which is the BDU community. There is a lot of confusion out there. You may have heard the comments that Mr. Shaw made about the success of the Shaw Rocket Fund, their own private children's fund. They are certainly true. It is a very successful fund. The fact of the matter is that the CTF supports 80 per cent of those same projects and in many cases triggers those projects to go into the marketplace.

Perhaps, we have not done a good job of reporting to that BDU community on the success of the fund and the interrelationship between those activities. We certainly have a series of objectives to do a better job of managing the overall relationship on accountability and reporting to that BDU community.

Senator Eyton: Might you be trying to invest in too many projects? From the material I have here, over 10 years, you have done something like 4,500 projects, running on average 450 or 500 per year. How can you manage that number of projects?

Mr. Barrett: I will ask Ms. Creighton to comment, but I would say that we have had incredible staff, and we have also focused on administrative efficiency. Not only do we invest in those 450 projects, but we do so at a total cost of just over 5 per cent over the funds under administration. We have had years in which the obligation from the department was that we do this for 7 per cent. Now our obligation is 6 per cent, and we are beating the obligation by a considerable margin by doing it for 5 per cent.

Some of it has to do with the way we approach things. It is a private sector approach. We try to create automatic mechanisms that platform on other people's good decisions. We use eligibility filters without trying to second guess the value judgments.

Ms. Creighton: This is a very volatile business. There are no trade secrets that will give you a list of things that make a successful Canadian production that Canadian audiences will want to watch. If we had the answer to that, there would be a lot more wealthy people in the country.

There is a great deal of work involved in production and the more that goes into development and production, the more sophisticated the production companies become and the better the relationships with the broadcasters become. The more projects

au système. Que cette contribution soit obligatoire ou non, son existence leur donne le droit de s'exprimer, pensons-nous. Cela nous paraît judicieux.

Le sénateur Eyton : Avez-vous officiellement présenté cette suggestion?

M. Barrett : Nous l'avons fait au comité permanent des Communes, ici même et à la ministre, oui.

Mme Creighton : Lors de la session de planification stratégique que nous avons tenue en janvier dernier, nous avons parlé de la façon d'améliorer les relations avec le plus gros pourcentage de nos bailleurs de fonds, soit les EDR. Il règne une grande confusion dans ce secteur. Vous avez peut-être entendu M. Shaw vanter la réussite du Shaw Rocket Fund, son propre fonds privé pour les émissions enfantines. C'est certainement vrai. C'est un fonds qui marche très bien. Mais le fait est que le FCT soutient 80 p. 100 de ces mêmes projets et, dans bien des cas, il est celui qui permet qu'ils voient le jour.

Peut-être n'avons-nous pas assez bien su communiquer aux EDR le succès de notre Fonds et les interrelations entre ces activités. Nous avons formulé une série d'objectifs qui consistent à mieux gérer la relation d'ensemble du point de vue de la reddition de comptes et de la communication avec l'ensemble des EDR.

Le sénateur Eyton : Se pourrait-il que vous cherchiez à investir dans trop de projets? D'après le document que j'ai ici, sur dix ans, vous avez réalisé quelque 4 500 projets, soit en moyenne de 450 ou 500 par an. Comment pouvez-vous gérer un aussi grand nombre de projets?

M. Barrett : Je demanderais à Mme Creighton de répondre aussi, mais je dois dire que nous avons un personnel incroyablement dévoué et que nous avons aussi focalisé sur l'efficacité administrative. Non seulement investissons-nous dans ces 450 projets, mais nous le faisons à un coût total dépassant à peine 5 p. 100 des fonds administrés. Certaines années, le ministère nous imposait l'obligation de faire cela pour 7 p. 100. Aujourd'hui, notre obligation est de 6 p. 100, mais nous faisons considérablement mieux en atteignant 5 p. 100.

Cela s'explique en partie par la manière dont nous abordons les choses. Nous suivons une approche du type secteur privé. Nous cherchons à créer des mécanismes automatiques qui mettent à profit les bonnes décisions d'autrui. Nous utilisons des filtres d'admissibilité sans chercher à mettre en question les jugements de valeur.

Mme Creighton : C'est un secteur d'activité très volatil. Il n'y a pas de recette secrète pour réaliser une émission canadienne qui connaîtra le succès et que les auditoires canadiens voudront regarder. Si nous avions une telle recette, il y aurait beaucoup plus de gens riches dans ce pays.

La production exige beaucoup de travail et plus notre argent sert au développement et à la production et plus les sociétés de production deviendront sophistiquées et meilleure sera leur relation avec les radiodiffuseurs. Plus elles réalisent de projets,

they do, the better they get at financing those projects. The intent is to ensure that we have Canadian content in our broadcasting system.

That debate has been out there. Are there too many production companies in the country? Are we trying to make too much? Should we focus on 25 or 30 good projects and hope they are more successful?

Unfortunately, the nature and subjectivity of programming is volatile. What appeals to one market will not appeal to another. If we lessen the amount we do, we risk less success. It is like developing a quality grade of oil. How much research and development goes into that before you get that good quality at the gas pumps? It is a debate that happens on both sides.

There are finite resources. In the old days, with the demand to the CTF, we were only meeting about 50 per cent of what came in the door.

That motivated the move to the broadcaster envelopes. The decision-making was placed in the hands of the broadcasters that are closest to the market in the attempt to meet the market needs. That balances the cultural argument that we discussed earlier.

The belief is that this is the amount of money available and we put it into Canadian programming to get as much on to the screens of Canadian viewers as we can, across the demands of kids, youth, drama, documentary, variety and performing arts, which are the major genres that we fund.

Senator Eyton: You dealt with some of the criticisms of the Auditor General. You dealt with conflict and perhaps with complexity. However, you did not deal with the comment in the report where she described your activities as cumbersome. In this regard, I look at the nine policy directions enumerated in our material. They cover the waterfront and they are all over the place. I cannot see that there is any direction whatever. I will not read them but those policy directions should be part of the record so we know what they say. Many directions sometimes overlap. I superimpose on that a board of directors that I think counts 19 members, representing all sectors of the industry. I suddenly have policy directives that I think, at least in their impact, are vague and confusing. Then I go to 19 directors. I say, "Here, we want you to set policy." That is cumbersome and it seems to me that it cannot work very well.

I recognize that you have said to the contrary this morning but I have had some experience on boards. If someone suggested to me that 19 is an ideal number, I would say no.

Can you comment on the directives and the board? Might you not simplify it and have better direction? Might you not have a smaller board that could be more effective?

et mieux elles savent les financer. L'objectif final c'est d'avoir suffisamment de contenu canadien dans notre système de radiodiffusion.

La question est posée. Y a-t-il dans notre pays trop de sociétés de production? Cherchons-nous à en faire trop? Devrions-nous nous limiter à 25 ou 30 bons projets en espérant qu'ils connaissent un meilleur succès?

Malheureusement, la programmation est de nature volatile et subjective. Ce qui plaît à un marché ne va pas plaire à un autre. Si nous réduisons le nombre de projets que nous appuyons, nous risquons un succès moindre. C'est comme créer une huile de bonne qualité. Combien de recherche-développement faut-il lui consacrer avant d'obtenir cette bonne qualité dans les stations-service? C'est un débat qui se déroule de part et d'autre.

Les ressources sont limitées. Jadis, la demande adressée au FCT était telle que nous ne pouvions accepter que 50 p. 100 de ce qui était proposé.

C'est ce qui a motivé le passage aux enveloppes de radiodiffuseur. On a placé le pouvoir de décision aux mains des radiodiffuseurs, ceux qui sont les plus proches du marché, pour tenter de répondre aux besoins du marché. Cela fait contrepois à l'argument culturel que nous avons vu tout à l'heure.

Le principe est que nous disposons d'un certain montant et nous le consacrons à la programmation canadienne de manière à mettre autant d'émissions que possible sur les écrans des téléspectateurs canadiens dans les différentes catégories, soit émissions pour enfants et jeunes, dramatiques, documentaires, variétés et arts de la scène, soit les principales catégories que nous finançons.

Le sénateur Eyton : Vous avez répondu à certaines des critiques de la vérificatrice générale. Vous avez parlé des conflits et peut-être de la complexité. Cependant, vous n'avez pas répondu aux reproches relatifs à la lourdeur de votre administration. À cet égard, je regarde les neuf orientations stratégiques énumérées dans notre documentation. Elles vont dans tous les sens. Je n'y vois aucune direction particulière. Je ne vais pas faire lecture de ces orientations stratégiques mais elles devraient figurer au procès-verbal afin que nous sachions en quoi elles consistent. Il existe des chevauchements entre plusieurs. Je surimpose cela sur un conseil d'administration qui compte, je crois, 19 membres, et représente tous les secteurs de l'industrie. J'ai soudain des orientations stratégiques qui me paraissent, du moins sur le plan de leur impact, vagues et contradictoires. Je m'adresse ensuite à 19 administrateurs et leur dit « Voilà, fixez la politique ». Il y a là une lourdeur et il me semble que cela ne peut pas très bien fonctionner.

Je reconnais que vous avez dit le contraire ce matin, mais j'ai une certaine expérience des conseils d'administration. Si quelqu'un me disait que 19 est un chiffre idéal, je répondrais non.

Pouvez-vous nous parler des directives et du fonctionnement du conseil? Ne pourrait-on pas simplifier les choses et avoir une direction plus claire? Est-ce qu'un conseil d'administration plus restreint ne serait pas plus efficace?

Mr. Barrett: I know you have had much experience on boards. I have a high regard for your expertise. I have had much less experience, but some. I would agree with you that it is not supposed to work. It does not work on paper. The crazy thing is that it works. I am not sure I understand why it works. Some of it has to do with the fact that, unlike many boards, we live by hard deadlines. We have a real deliverable. If we do not have our guidelines for the following April 1 out by December 15, we would have insurrection in the industry, because the entire industry waits to get our rules before it orders and does business with one another. We have a tendency to work extremely hard, very efficiently and intensively with each other in the September, October, November period.

How are meetings managed with 20 people at the table? That is an interesting question. In addition, we have a full independent committee meeting before every board meeting to go through the conflicts associated with all of the agenda items introduced as a result of the Auditor General's recommendation.

There is a terrifying sense of velocity that goes on at these meetings. Some of it has to do with the fact that we are building on a long past. While the directions read vaguely for someone coming at them for the first time, there is a longstanding history that goes back many years. Some items have been settled out. For instance, the 37 per cent comes up this year because it was specifically put in the contribution agreement, but, as Ms. Creighton pointed out, for the past seven, eight or nine years the CBC has been getting somewhere between 38 per cent and 48 per cent of the pie in a different, more ambiguous environment.

I cannot tell you why it works. You say, would it work better if we had fewer people?

Senator Eyton: Would it work if you had fewer directions?

Mr. Barrett: It might work better if we had fewer directions, but I would be hard-pressed to pick the one that would fall by the wayside.

Senator Eyton: Would you like my help?

Mr. Barrett: Sure. The other dynamic is that almost every board with which I have been involved has activists and observers. I do not have any observers. There is not a single person who does not have something to say. We work in an environment where each person has tremendous regard for one another's expertise and experience. They accept the direction of the chair. There is not much speechifying.

M. Barrett : Je sais que vous avez une longue expérience des conseils d'administration. Je respecte beaucoup vos connaissances expertes. J'ai moins d'expérience que vous, mais un peu quand même. Je conviens avec vous que ce conseil n'est pas censé bien marcher. Cela ne devrait pas fonctionner en théorie. Mais bizarrement, cela marche. Je ne suis pas sûr de comprendre pourquoi. Cela tient en partie au fait que, contrairement à beaucoup d'autres conseils, nous sommes tenus par des échéances impératives. Nous sommes réellement obligés de fournir. Si nous n'avons pas en place au 15 décembre nos principes directeurs pour le 1^{er} avril suivant, il y aura une insurrection dans l'industrie car toute l'industrie attend nos règles avant de passer les commandes et de signer les contrats. Nous avons tendance à travailler extrêmement fort, très efficacement et intensément les uns avec les autres au cours de la période septembre, octobre, novembre.

Comment gère-t-on des réunions avec 20 personnes autour de la table? C'est une question intéressante. En outre, nous avons une réunion complète du comité des indépendants avant chaque réunion du conseil pour passer en revue les conflits associés avec tous les points à l'ordre du jour, suite à la recommandation de la vérificatrice générale.

Dans ces réunions, on peut avoir l'impression que les choses vont à une vitesse terrifiante. Cela tient en partie au fait que nous travaillons sur la base d'un long passé. Si les orientations peuvent paraître vagues à quelqu'un qui les voit pour la première fois, elles sont le fruit d'une longue histoire qui remonte de nombreuses années en arrière. Certains points sont réglés de longue date. Par exemple, les 37 p. 100 reviennent sur le tapis cette année parce que le pourcentage a été expressément inscrit dans l'accord de contribution, mais comme Mme Creighton l'a signalé, au cours des sept, huit ou neuf dernières années, CBC/SRC a obtenu entre 38 et 48 p. 100 du gâteau, dans un environnement différent, un peu plus ambigu.

Je ne peux pas vous dire pourquoi cela marche. Vous demandez si cela marcherait mieux si nous avions moins de membres du conseil?

Le sénateur Eyton : Est-ce que cela marcherait mieux si vous aviez moins d'orientations?

M. Barrett : Cela marcherait mieux si nous avions moins de directives, mais j'aurais bien du mal à vous dire laquelle il faudrait supprimer.

Le sénateur Eyton : Voudriez-vous mon aide?

M. Barrett : Certainement. L'autre dynamique, c'est que presque tous les conseils avec lesquels j'ai jamais travaillé, comportent des activistes et des observateurs. Je n'ai pas d'observateurs. Il n'y a pas chez moi un seul membre qui n'a pas quelque chose à dire. Nous travaillons dans un contexte où chaque personne porte énormément de considération aux connaissances et à l'expérience des autres. Ils acceptent l'impulsion du président. Il n'y a pas de tendance à faire des longs discours.

If we were to cut the board down, a tremendous amount of the debate would be moved out into the industry and the board members would have a much more rigorous role. The question is, what debate should we have at our table and what should happen out in the stakeholders' groups? That is a tough question.

Ms. Creighton: It is a very complex organization, with a complex mandate. As you so rightly pointed out, much of the direction in the contribution agreement is very broad, a bit nebulous and quite vague, but it is interesting to observe how it unfolds. I will use support to our regions as an example.

For many years, there has been a perception that there is a lack of support to the regions across the country and that production financing is centralized. The CTF is interesting in that it is like living in a fishbowl. It is not a very private organization because many of the things we do are debated amongst the industry across the country. Believe me, if something shifts just slightly, we have a whole task force and working group on us to take a look at it.

When all the debate was happening in the country on the regional versus larger centre support, when it came down to an analysis of the facts, we have a working group mechanism where we bring board members and often others from the industry into the debate and actually look at the statistics. People see that balance in regional support versus the centres has been about 45 to 52 over the history and years of the fund. Yes, it can fluctuate dramatically from one year to the next. This year we know for sure, there is very little production in Newfoundland, partly because of some broadcasting patterns. It fluctuates based on what is happening in each region.

It is complex and there are many people around the table, but Mr. Barrett made the point that at the end of the day there is a deadline and decisions must be made. We are driven by that deadline. Not always is everyone happy, but at the end of the day people generally try to speak to the larger interests of the industry and what benefits most often everyone involved, not just a particular policy question that comes to the table, whether it be Aboriginal funding, regional funding or French outside Quebec. It is true that everyone wants more money. Right now we are being pressured aggressively by both the documentary community and the children's and youth communities because they feel they need a higher percentage from the fund than they are getting, and much of our resources currently go to drama. We try to look at what is going on out there, what are the general audiences, where is the market driving the support, and respond accordingly. We try to balance all those competing interests, as well as the lack of direction.

Mr. Barrett: We understand that the Schulich people have an interest in looking at us as a unique way of doing business.

Si l'on réduisait le nombre des administrateurs, une grande partie du débat se déplacerait vers l'industrie et les membres du conseil auraient un rôle beaucoup plus difficile. La question est de savoir quels débats doivent se dérouler à notre table et lesquels doivent être tenus au sein des groupes d'intervenants? C'est une question difficile.

Mme Creighton : C'est une organisation très complexe ayant un mandat complexe. Comme vous l'avez si bien fait remarquer, une bonne partie des directives contenues dans l'accord de contribution sont très larges, un peu nébuleuses et vagues, mais il est intéressant d'observer comment les choses se déroulent dans la pratique. Je vais prendre comme exemple le soutien aux régions.

Pendant de nombreuses années, la perception était qu'il y avait un manque de soutien aux régions du pays et que le financement de la production était centralisé. Le FCT est intéressant en ce sens que c'est comme vivre dans un bocal à poisson. Ce n'est pas une organisation très intime car tout ce que nous faisons est débattu au sein de l'industrie à travers tout le pays. Croyez-moi, s'il y a le moindre petit déplacement, il va se créer tout un groupe de travail pour passer cela à la loupe.

Pendant que se déroulait tout le débat dans le pays sur le soutien aux régions par opposition aux grands centres, lorsqu'il s'est agi d'analyser les faits, nous avons un mécanisme de groupe de travail qui se compose de membres du conseil et d'autres représentants de l'industrie pour passer au crible les statistiques. Les gens voient ainsi que la répartition entre le soutien régional par opposition aux centres a été d'environ 45 à 52 p. 100 au cours de l'histoire du Fonds. Oui, la proportion peut fluctuer considérablement d'une année à l'autre. Cette année, nous avons la certitude qu'il y a eu très peu de productions à Terre-Neuve, ce qui est dû en partie aux tendances de la radiodiffusion. Cela fluctue en fonction de ce qui se passe dans chaque région.

C'est compliqué et il y a beaucoup de gens autour de la table, mais M. Barrett a bien fait remarquer qu'au bout du compte il y a une échéance et que des décisions doivent être prises. Nous sommes contraints par cette échéance. Tout le monde n'est pas toujours satisfait, mais en fin de compte, les gens cherchent à prendre en compte l'intérêt d'ensemble de l'industrie et ce qui profite le plus souvent à tous, plutôt que de défendre un intérêt particulier étroit, qu'il s'agisse de l'enveloppe autochtone, de l'enveloppe régionale ou de l'enveloppe francophone hors Québec. Il est vrai que tout le monde veut plus d'argent. Actuellement, nous faisons l'objet de pressions vigoureuses de la part des réalisateurs de documentaires et des réalisateurs d'émissions pour enfants et jeunes qui jugent qu'ils devraient recevoir un plus gros pourcentage des fonds et qu'une trop grande partie de nos ressources va actuellement aux dramatiques. Mais nous considérons ce qui se passe dans le milieu, quels sont les auditoires, quelles sont les tendances du marché et nous réagissons en conséquence. Nous cherchons à concilier tous ces intérêts concurrents à la lumière de directives insuffisantes.

M. Barrett : Nous croyons savoir que les gens de Schulich s'intéressent à notre fonctionnement, qu'ils jugent comme une façon intéressante de travailler.

Looking at it from a strict governance perspective, from the academic side, we have complete independence from management, no control group and hard deadlines. It is interesting what those three things force. No one can win ultimately so people do push their point and then step back, and the stepping back is interesting. There is a willingness to scabble together an acceptable solution. We will break out and come back; we will make a decision by eleven o'clock. The forcing of the agenda has a remarkable impact. The no-control group is a big and unappreciated feature.

Senator Eyton: I will be waiting for the Schulich study.

[Translation]

Senator Dawson: Our chairman regularly says that things are working well. However, we are having this committee meeting because two of your main players came close to contempt for the government by refusing to pay their share. You can go on saying that things are working well but we should at least acknowledge that there is a certain amount of controversy.

You mentioned earlier that you are going to set up a "Funder's Council." This will certainly provide an opportunity for these people to vent in a forum other than the national media and to take actions other than withholding their financial contribution.

Like Senator Eyton I have difficulty understanding how you can say that things are working well when so much criticism is directed towards you. Nevertheless, I am an unconditional supporter of the Fund. I was there in the 80s when the decision was made to create indirect funding by participants. We give licences to people to make money and it seems quite reasonable to me to ask them to contribute towards programming.

But we will need to find a way to deal with grievances. I see concerns from the auditor general regarding conflicts of interest, from those who wonder why the private sector subsidizes the public sector. As far as I am concerned, I fully support CBC but I can very well imagine, if I were Pierre Karl Péladeau and saw my money being used to support my competitors in an open market, that I might have some reservations. I realize that the subsidy to the CBC is an indirect one but let us be honest, it is still a subsidy. The CBC is drawing 38 to 40 per cent of the money and I can understand that some would have grievances.

We talked about View on demand, iPod, Internet. The market is evolving very rapidly and you are an organization that tends to seek a consensus. How will we be able to deal with the grievances of Péladeau and Shaw regarding the productions, the after-life? You mentioned earlier, Mr. Cardin, the sale of formats. This is a new concept. When the fund was created or even just the notion of supporting production, it was inconceivable that we would

Du strict point de vue de la gouvernance, sous l'angle de la théorie, nous avons l'indépendance complète par rapport à la direction, aucun groupe de contrôle et des échéances impératives. Il est intéressant de voir ce que produisent ces trois facteurs réunis. Nul ne peut jamais remporter la victoire, si bien que les gens donnent leur point de vue puis se placent en retrait et ce repli est intéressant. Il y a une volonté de bricoler ensemble une solution acceptable. Nous faisons des pauses et revenons; nous prenons impérativement une décision avant 11 heures. Cette contrainte de temps a des effets remarquables. L'absence de groupe de contrôle est une caractéristique importante et insuffisamment appréciée.

Le sénateur Eyton : J'attends de voir l'étude de Schulich.

[Français]

Le sénateur Dawson : Madame la présidente dit régulièrement que cela fonctionne. Pourtant, on est ici en comité parce que deux de vos plus gros joueurs ont frôlé l'outrage au gouvernement en ne payant pas leur part. Vous pouvez répéter souvent que cela fonctionne mais on peut au moins admettre qu'il y a un certain niveau de contestation.

Tout à l'heure vous avez dit que vous alliez créer le « conseil du Fonds ». Il est certain que cela va donner l'occasion à ces gens de se défouler dans un forum autre que celui des médias nationaux et d'agir autrement que par une rétention de leur participation financière.

Comme le sénateur Eyton, j'ai de la difficulté à comprendre comment vous pouvez dire que cela fonctionne s'il y a tellement de critiques à votre égard. Je suis quand même un supporter inconditionnel du Fonds. J'étais là dans les années 1980 lorsqu'on a décidé de créer un financement indirectement par les participants. On a donné des permis à des gens pour faire de l'argent, et leur demander de participer à la production me semble tout à fait raisonnable.

Mais il faudra trouver une façon de traiter les griefs. Je vois les griefs du vérificateur général concernant les conflits d'intérêts, les griefs de ceux qui se demandent pourquoi le privé finance le public. Pour ma part, je suis pour Radio-Canada, je n'ai aucune hésitation, mais je peux imaginer que si j'étais Pierre Karl Péladeau et que je voyais que mon argent est utilisé pour aller compétitionner pour l'achat de produits sur un marché concurrentiel, j'aurais peut-être des réserves. Je comprends que c'est une subvention indirecte à Radio-Canada, mais soyons honnêtes, il faut appeler un chat un chat. Radio-Canada retire 38 à 40 p. 100 de ces fonds et je peux comprendre qu'il y ait des griefs.

On a parlé de « View on demand », de iPod, d'Internet. Il y a une évaluation extrêmement rapide sur le marché et vous avez un organisme qui a tendance à être à la recherche d'un consensus. Comment serons-nous capables de traiter les griefs de Péladeau et de Shaw concernant les produits, l'après-vie? Vous avez parlé tout à l'heure, monsieur Cardin, de la vente de formats. C'est un nouveau concept. Lorsqu'ils ont créé le Fonds ou même

subsidize directly people to produce formats that they would sell internationally and this in itself justifies the demands from the private sector people.

I understand your recommendation for a Funder's Council, it will give them an opportunity to vent, but how are we going to deal with Mr. Shaw or Mr. Péladeau in the coming weeks in order to tell them that we got their message, that there is an issue and that we will find a solution.

[English]

Mr. Barrett: I have three things to say. First, I look upon the last month as an extraordinary period of time for the fund, not because two cable operators have said they have major problems, but because about seven other major cable operators have made their monthly payments on time and without hassle and have noticeably not come out in support of these gentlemen.

I also think it is extraordinary that there has been articulate and unconditional support for the television producers' associations in English and French, from the Canadian Association of Broadcasters, from the Documentary Organisation of Canada, from ACTRA and from the Writers Guild. These organizations, in many cases, are at each other's throat; and they have all, without any attempt to organize them on our part, come out in support of this mechanism. Sometimes it is important to hear through the noisiness at the front to the statements of support at the back.

Second, everyone says there is a new market evolving. Around our table today we have CTV and CHUM, and we have had Alliance Atlantis in the past — these people are at the forefront of the very best thinking. Our best assessment is that we have evolving technology but there has yet to be an evolving market.

When there is an evolving market and Canadians want, in some tonnage, to consume in a different way, my bet is that with our partner, the Department of Canadian Heritage, we will be there. Right now, the strike is evidence that that there is yet to be an evolving market. It is important to keep a steady hand and not jump too soon.

Ms. Creighton: To add to that, it is true that Quebecor has publicly stated its concern about private financing supporting public activity. However, it also might be of interest to you that Vidéotron contributes — and this has been made public — some \$15 million to the fund, but actually, draw's just over \$18 million out of the fund for activity that is then broadcast on their channel. It is a pretty equitable balance in that way.

Senator Tkachuk: Do you pay your board members?

Mr. Barrett: Independent board members are paid.

Senator Tkachuk: What do they get paid?

l'idée d'avoir du financement, concevoir le fait qu'on allait subventionner directement des gens pour avoir des formats qu'ils allaient vendre à l'étranger, justifie à mon avis les revendications des gens du privé.

Je comprends le Funder's Council, ils auront une occasion de se défouler, mais de quelle façon s'adressera-t-on à Shaw ou à M. Péladeau, dans les prochaines semaines, pour leur dire : on vous a compris, il y a un problème et on va y remédier.

[Traduction]

M. Barrett : J'ai trois choses à dire. Premièrement, je considère le mois dernier comme une période extraordinaire pour le Fonds, non pas parce que deux câblodistributeurs ont dit avoir des problèmes majeurs, mais parce que sept autres grands câblodistributeurs ont fait leur versement mensuel dans les délais et sans difficulté et ne se sont manifestement pas rangés du côté de ces messieurs.

Je trouve également extraordinaire le soutien ferme et inconditionnel des associations de producteurs télévisuels de langue anglaise et française, de l'Association canadienne des radiodiffuseurs, de la Documentary Organisation of Canada, de l'ACTRA et de la Writers Guild. Ces organisations bien souvent s'étripent mutuellement mais toutes, sans que nous fassions rien pour les rallier, se sont exprimées en faveur de ce mécanisme. Parfois, il importe de savoir entendre, au-delà des hurlements à l'avant-scène, les déclarations de soutien en arrière-plan.

Deuxièmement, tout le monde parle de l'apparition d'un nouveau marché. Nous avons aujourd'hui autour de la table CTV et CHUM et nous avons Alliance Atlantis dans le passé — des gens qui sont à la fine pointe de la réflexion. La meilleure évaluation que nous puissions donner est qu'il existe une technologie en évolution mais qu'il n'y a pas encore de marché en évolution.

Lorsqu'il y aura un marché nouveau et que les Canadiens seront suffisamment nombreux pour vouloir consommer de manière différente, je parie qu'en accord avec notre partenaire, le ministère du Patrimoine canadien, nous serons là. En ce moment, la grève est la preuve qu'il n'y a pas encore de marché en évolution. Il importe donc de garder le cap et de ne pas se jeter à l'eau trop vite.

Mme Creighton : Pour ajouter un mot à cela, il est vrai que Quebecor a déclaré publiquement son objection à ce qu'un financement privé soutienne une activité publique. Cependant, il vous intéressera peut-être de savoir que Vidéotron contribue — et ce sont des chiffres publics — quelque 15 millions de dollars au Fonds mais en retire un peu plus de 18 millions de dollars en émissions qui sont diffusées sur sa chaîne. Cela me paraît être un échange plutôt équitable de ce point de vue.

Le sénateur Tkachuk : Les membres de votre conseil sont-ils rémunérés?

M. Barrett : Les membres indépendants sont rémunérés.

Le sénateur Tkachuk : Combien touchent-ils?

Mr. Barrett: They get paid a retainer of \$2,400 a year, plus \$1,000 per day in meeting fees. The chairman gets paid, in addition to that, a monthly retainer. It is not a full-time job for anyone. Directors, other than the six independents and the chair, are not paid.

Senator Tkachuk: Do you have an operating budget? What is the percentage of your operating budget?

Ms. Creighton: We administer the fund at 5 per cent of the budget.

Senator Tkachuk: That is how much? Is it 5 per cent of \$250 million?

Ms. Creighton: Yes.

Senator Munson: In your "Quick Facts, A Canadian Success Story," there are a lot of impressive figures. How many jobs do you think the Canadian Television Fund has created over the past 10 years? How important is it to the Canadian cultural television community in an economic sense?

Ms. Creighton: The last statistics we have on that are roughly 44,000 jobs. Of that, the CTF provides 22,000.

The Chairman: Thank you for your participation today. I had a phone call last Friday about our agenda on this matter. Someone asked me why were covering this issue because House of Commons is doing it. From what I heard this morning, I think there were many questions asked and many answers given to us that will help us in preparing our June report. We are not through yet; we will have other meetings on the same matter.

Mr. Barrett: We are very happy to have had the opportunity to appear here.

[Translation]

The Chairman: Senators also are very interested by this subject.

[English]

The committee adjourned.

OTTAWA, Wednesday, February 21, 2007

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 6:18 p.m. to examine and report on current and potential future containerized freight traffic handled at, and major inbound and outbound markets served by, Canada's Pacific Gateway container ports, east coast container ports and central container ports and current and appropriate future policies relating thereto.

Senator Lise Bacon (*Chairman*) in the chair.

M. Barrett : Ils touchent des honoraires de 2 400 \$ par an, plus un jeton de présence de 1 000 \$ par jour. Le président reçoit, en sus, des honoraires mensuels. Ce n'est un travail à temps plein pour personne. Les administrateurs autres que les six indépendants et le président ne sont pas rémunérés.

Le sénateur Tkachuk : Avez-vous un budget de fonctionnement? Quel est le pourcentage de votre budget de fonctionnement?

Mme Creighton : Nous administrons le Fonds pour 5 p. 100 du budget.

Le sénateur Tkachuk : Cela représente combien? Est-ce 5 p. 100 de 250 millions de dollars?

Mme Creighton : Oui.

Le sénateur Munson : Dans vos « Quick Facts, A Canadian Success Story », on trouve quantité de chiffres impressionnants. Combien d'emplois pensez-vous que le Fonds canadien de télévision a créé au cours des dix dernières années? Quelle importance économique représente-t-il pour le secteur télévisuel et culturel canadien?

Mme Creighton : Les derniers chiffres que nous ayons à cet égard sont d'environ 44 000 emplois. Sur ce nombre, le FCT en assure 22 000.

La présidente : Merci de votre participation aujourd'hui. J'ai reçu vendredi dernier un appel téléphonique concernant notre étude de cette question. Quelqu'un m'a demandé pourquoi nous couvrons ce sujet alors que la Chambre des communes l'étudie aussi. Vu ce que j'ai entendu ce matin, je pense que beaucoup de questions ont été posées et que nous avons reçu beaucoup de réponses qui nous aideront à rédiger notre rapport de juin. Nous n'en avons pas encore terminé, nous tiendrons d'autres séances sur le même sujet.

M. Barrett : Nous sommes ravis d'avoir été invités à comparaître.

[Français]

La présidente : Les sénateurs sont aussi très intéressés par ce sujet.

[Traduction]

La séance est levée.

OTTAWA, le mercredi 21 février 2007

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui à 18 h 18 pour étudier en vue d'en faire rapport le trafic du fret conteneurisé actuel et éventuel manutentionné par les ports à conteneurs de la porte d'entrée du Pacifique, les ports à conteneurs de la côte est et les ports à conteneurs du Centre du Canada, sur les principaux marchés importateurs et exportateurs desservis par ces ports et sur les politiques actuelles et futures à cet égard.

Le sénateur Lise Bacon (*présidente*) occupe le fauteuil.

[English]

The Chairman: Today, we continue our study on the current and potential future of containerized freight traffic.

We are pleased to have as our witness tonight from the Government of Nova Scotia, the Honourable Angus MacIsaac, Deputy Premier and Minister of Transportation and Public Works; and David Oxner, Director, Gateway Initiative, Department of Transportation and Public Works, Nova Scotia.

Mr. MacIsaac, please proceed.

Hon. Angus MacIsaac, M.L.A., Deputy Premier and Minister of Transportation and Public Works, Province of Nova Scotia: Thank you very much, Madam Chairman and senators. I appreciate the opportunity to present before the committee this evening.

I will speak with you about great opportunities ahead for trade in the east — both the Far East and the East Coast of Canada. The Far East is not as far away as we once thought. Canada's East Coast sees the enormous growth in Asia as an opportunity of a lifetime for a Canadian gateway through Nova Scotia. Transport Canada defines gateway as a geographic area through which cargo and/or passenger traffic flows via a variety of modes on its way from origin to ultimate destination.

As we all know, Nova Scotia has served as a gateway for Canada and North America for a long time. The early settlers to Canada came through Nova Scotia. During the two world wars, Nova Scotia played a key role in sending supplies and troops to Europe, and welcomed women and children who sought safe refuge from the war. Today, the ocean continues to play a significant role in many communities around the province.

Nova Scotia handled more than 3 million air passengers and more than 200,000 cruise passengers in 2006. The province is strategically positioned to increase capacity with new U.S. pre-flight clearance and initiatives under way with the Atlantic Canada Cruise Association.

Nova Scotia has the deepest North American Atlantic coast container port, and is able to accommodate the world's largest container vessels. The Port of Halifax has two transshipment terminals with 900,000 20-foot equivalent units, TEUs, and can expand to 1.2 million TEUs. The province has excellent short sea shipping to Newfoundland and Labrador, New England, St. Pierre and Miquelon, the Caribbean, central Canada and Cuba. CN provides twice daily, double-stacked rail service to central Canada and the United States markets, and has excellent road links as well.

[Traduction]

La présidente : Aujourd'hui nous poursuivons notre étude sur les politiques actuelles et futures à l'égard du trafic du fret conteneurisé.

Nous avons le plaisir d'accueillir ce soir l'honorable Angus MacIsaac, vice-premier ministre et ministre des Transports et des Travaux publics du gouvernement de la Nouvelle-Écosse ainsi que David Oxner, directeur, Initiative de la porte d'entrée, ministère des Transports et des Travaux publics de la Nouvelle-Écosse.

Monsieur MacIsaac, je vous en prie.

L'honorable Angus MacIsaac, député provincial, vice-premier ministre et ministre des Transports et des Travaux publics, province de la Nouvelle-Écosse : Merci beaucoup, madame la présidente et mesdames et messieurs les sénateurs. Je vous remercie de me donner l'occasion de me présenter devant le comité ce soir.

Je vais vous entretenir des incroyables possibilités que représentent pour le commerce tant la côte est du Canada que l'Extrême-Orient. En effet, l'Extrême-Orient n'est pas si éloigné que l'on avait tendance à le croire. La côte est du Canada envisage l'énorme croissance en Asie comme l'occasion à saisir pour établir une porte d'entrée canadienne par la Nouvelle-Écosse. Selon Transports Canada, une porte d'entrée est une région géographique à travers laquelle passent le trafic du fret ou des passagers en empruntant un éventail de moyens de transport, de son point d'origine à sa destination ultime.

Comme nous le savons tous, la Nouvelle-Écosse sert de porte d'entrée pour le Canada et l'Amérique du Nord depuis fort longtemps. Les premiers colons sont arrivés au Canada par la Nouvelle-Écosse. Durant les deux guerres mondiales, la Nouvelle-Écosse a joué un rôle essentiel dans l'envoi de ravitaillement et de troupes en Europe, et elle a accueilli les femmes et les enfants qui cherchaient un refuge sûr contre la guerre. De nos jours, l'océan joue toujours un rôle important dans bien des collectivités de la province.

La Nouvelle-Écosse a transféré plus de 3 millions de passagers aériens et de 200 000 passagers de navires de croisière en 2006. La province occupe une position stratégique lui permettant d'accroître son volume grâce aux nouvelles mesures américaines en matière de contrôle douanier préalable et aux initiatives en cours de l'Atlantic Canada Cruise Association.

La Nouvelle-Écosse possède le port à conteneurs le plus profond de la côte atlantique nord-américaine et est en mesure d'accueillir les plus gros navires à conteneurs du monde. Le port d'Halifax possède deux terminaux de transbordement ayant une capacité de 900 000 équivalents vingt pieds, ou EVP, et a la possibilité de prendre une expansion pouvant atteindre 1,2 million d'EVP. La province est dotée d'un excellent transport maritime à courte distance vers Terre-Neuve-et-Labrador, la Nouvelle-Angleterre, St-Pierre et Miquelon, les Caraïbes, le centre du Canada et Cuba. Le Canadien National y assure deux fois par jour une liaison ferroviaire à deux niveaux de chargement vers les marchés du centre du Canada et des États-Unis, et possède également d'excellentes liaisons routières.

From 1991 to 2001, the Port of Halifax grew at the same rate as other North American ports. From 2001 to 2005, our growth has been slower, due to market consolidation and the fact we are at the end of the line when it comes to Asian traffic moving to East Coast ports via the Panama Canal. In terms of volume, we are currently a small player with room to grow. Halifax has a diverse distribution in its matrix mix. Our eggs are not all in one basket or, in this case, in one market.

Canada's transportation system moves more than \$1 trillion of goods each year, or \$2 million a minute. Transportation is one of the country's largest economic sectors and employs a workforce of more than 800,000 people.

Growth in global trade is being driven by Asian countries. This growth is largely through container traffic. Five of the busiest ports in the world are in China. Indicators of the size and power of the Asian region include large ports, buildings, electronic manufacturing facilities and a quarter of the world's individuals with financial assets in excess of \$30 million U.S.

Worldmapper is a program that takes data and then shapes or rescales the world based on the information. This map of the world is based on geography. If we pay attention to North America, the yellow mustard colour of India and the green of China, let us use this map to show why the world is changing and having an impact on Nova Scotia as a North American gateway.

Look who is manufacturing computers. If we looked at this map five years ago, it would have shown a different picture. Who is buying those same computers and how are they transported to North America? They travel via containers. The entire world combined handles one third of the volume of containers handled by China.

Territory size shows the volume being loaded and unloaded. From 1995 to 2001, Asia replaced Europe as the world's number one trading region. Since 2001, Asia has dominated world trade. What does this change mean for Nova Scotia and for Canada?

Nova Scotia has two key federal priorities and gateway is one of them. Our government sees the huge economic opportunity gateway can have in our province, the Atlantic region and Canada. One of our key objectives is to ensure the federal government understands the national significance

Entre 1991 et 2001, le Port d'Halifax a connu la même croissance que les autres ports nord-américains. De 2001 à 2005, notre croissance a subi un ralentissement qui s'explique par la consolidation des marchés et aussi par le fait que nous nous trouvons en fin de ligne en ce qui a trait au trafic commercial asiatique en transbordement vers les ports de la côte est en passant par le canal de Panama. Pour ce qui est du volume, nous occupons pour le moment une place de moindre importance, mais nous avons encore la possibilité de prendre de l'expansion. Halifax affiche une grande diversité dans la répartition de ses activités. Nous n'avons pas mis tous nos oeufs dans le même panier ou, du moins dans ce cas, dans le même marché.

Le système de transport du Canada déplace pour plus de 1 billion de dollars de marchandises chaque année, ou 2 millions de dollars par minute. Le transport est l'un des secteurs économiques les plus importants, il procure de l'emploi à plus de 800 000 personnes.

La croissance du commerce mondial est alimentée par les pays asiatiques. Cette croissance emprunte dans une large mesure le trafic du fret conteneurisé. Parmi les ports les plus occupés de la planète, cinq se trouvent en Chine. Les indicateurs de la taille et de la puissance de la région de l'Asie comprennent notamment de grands ports, des bâtiments, des installations de fabrication de matériel électronique et le quart des grandes fortunes privées dont les avoirs dépassent 30 millions de dollars américains.

Worldmapper est un programme qui permet de remodeler ou de remettre à l'échelle le monde à partir des données qu'on lui fournit. Cette carte du monde est établie en fonction de données géographiques. Si on regarde l'Amérique du Nord, la couleur jaune moutarde de l'Inde et le vert de la Chine, on peut se servir de cette carte pour comprendre pourquoi le monde est en train de changer et dans quelle mesure ce changement a des répercussions sur la Nouvelle-Écosse en tant que porte d'entrée de l'Amérique du Nord.

Regardez qui fabrique des ordinateurs. Si nous avons regardé cette carte il y a cinq ans, elle nous aurait montré une image entièrement différente. Maintenant, qui achète ces mêmes ordinateurs et comment sont-ils transportés vers l'Amérique du Nord? Ils voyagent au moyen de conteneurs. Le monde entier réuni traite le tiers du volume de conteneurs manutentionnés par la Chine.

La carte établie en fonction de la dimension du territoire montre le volume chargé et déchargé. De 1995 à 2001, l'Asie a supplanté l'Europe à titre de première aire de chalandise du monde. Depuis 2001, l'Asie domine le commerce mondial. Qu'est-ce que ce changement signifie pour la Nouvelle-Écosse et le Canada?

La Nouvelle-Écosse possède deux des principales priorités du gouvernement fédéral, et l'une d'elles est la porte d'entrée. Notre gouvernement est à même d'évaluer les énormes possibilités du point de vue économique que la porte d'entrée peut représenter pour notre province, la région de l'Atlantique et le Canada.

of Nova Scotia's role in the global supply chain and the trade competitiveness of our country.

Atlantic Canada is a small local market. We need to be cost- and time-competitive with key Canadian and United States markets. As mentioned previously, the Port of Halifax has a good market mix. It services several international markets and is competitive when it comes to moving goods into central Canada and the central United States.

For Canada to remain competitive on the world trade stage, the nation needs two front doors for Asian traffic. We have the Pacific. We need the Atlantic for Asian traffic travelling through the Suez Canal.

Nova Scotia's vision is to create a gateway for the economic benefit of the province, the Atlantic region and Canada as a whole. Last May, the province hired CPCS Transcom and Drury Shipping Consultants to provide expert advice on the gateway opportunities for Nova Scotia. The consultants identified a number of measures that need to be taken to capitalize on our gateway-related opportunities. They described what the province's role should be in what is primarily a private-sector-dominated area of activity. I want to underline that point — that the private sector will drive all this activity.

They told us there is a gateway-related opportunity around an air cargo facility at the Halifax International Airport, and that the development of the U.S. pre-clearance services at the Halifax Robert L. Stanfield International Airport is a major gateway asset.

In terms of crews, there are opportunities around the home porting of smaller niche, European-based cruise ships in North America. However, by far the most significant opportunity for Nova Scotia in the area of gateway is container traffic, which will be transported from Asia to North America via post-Panamax ships travelling through the Suez Canal.

Our consultants recommended working with the Halifax Gateway Council and the Halifax Port Authority to develop Halifax's full capacity. They also identified the need for a new greenfield container terminal in the future. Currently two private sector groups are actively exploring opportunities around greenfield sites for container terminal development in Nova Scotia.

From a strategic point of view, we see these initiatives as private sector-driven, with the province playing a supporting role. We also see the need to position gateway in the national interest.

L'un de nos principaux objectifs consiste à s'assurer que le gouvernement fédéral comprenne l'importance nationale du rôle de la Nouvelle-Écosse dans la chaîne d'approvisionnement mondiale et la compétitivité commerciale de notre pays.

Le Canada atlantique est un petit marché local. Il faut que nous soyons concurrentiels du point de vue des coûts et des délais avec les principaux marchés canadiens et américains. Comme je l'ai déjà mentionné, le port d'Halifax affiche une bonne combinaison commerciale, ce que l'on appelle couramment le « market mix ». Il dessert en effet plusieurs marchés internationaux et il est concurrentiel pour ce qui est de transporter des marchandises à destination du centre du Canada et des États-Unis.

Cependant, pour demeurer concurrentiel sur la scène du commerce mondial, le Canada a besoin de deux portes d'entrée pour le trafic commercial asiatique. Nous avons déjà celle du Pacifique. Il nous faut maintenant celle de l'Atlantique pour le trafic asiatique qui emprunte le canal de Suez.

La Nouvelle-Écosse envisage de créer une porte d'entrée pour le bénéfice économique de la province, de la région de l'Atlantique et du Canada tout entier. En mai dernier, la province a retenu les services des consultants de CPCS Transcom et de Drury Shipping afin d'obtenir des conseils spécialisés sur les possibilités que la porte d'entrée pourrait avoir pour la Nouvelle-Écosse. Les consultants ont déterminé une série de mesures à prendre pour tirer profit des occasions liées à la porte d'entrée. Ils ont décrit le rôle que devrait jouer la province au sein d'un secteur d'activité dominé par le secteur privé. J'insiste sur ce point — c'est-à-dire que le secteur privé sera le moteur de toute cette activité.

Les consultants nous ont déclaré que la porte d'entrée recelait des possibilités liées à la création d'une installation de fret aérien à l'aéroport international d'Halifax, et que l'évolution des services de prédédouanement américains à l'Aéroport international Robert L. Stanfield d'Halifax représente un atout majeur à cet égard.

Pour ce qui est des croisières, il existe des possibilités autour du rattachement de petits navires de croisière européens visant de plus petits créneaux en Amérique du Nord. Cependant, l'occasion qui se révèle de loin la plus favorable pour la Nouvelle-Écosse concernant la porte d'entrée est celle du trafic du fret conteneurisé qui sera transporté de l'Asie vers l'Amérique du Nord par des navires d'une jauge supérieure à celle des navires Panamax à travers le canal de Suez.

Les consultants que nous avons engagés nous ont recommandé de collaborer avec le Halifax Gateway Council et l'Administration portuaire d'Halifax à l'expansion du volume du port d'Halifax. Ils ont également cerné le besoin de construire un nouveau terminal de conteneurs dans le futur. Actuellement, deux groupes du secteur privé explorent activement les possibilités existantes autour de sites entièrement nouveaux pour la construction d'un terminal de conteneurs en Nouvelle-Écosse.

D'un point de vue stratégique, nous voyons ces initiatives comme étant entièrement pilotées par le secteur privé, la province se réservant un rôle de soutien. Nous constatons aussi le besoin de positionner la porte d'entrée en vue de l'intérêt national.

What is driving this opportunity? Nova Scotia's geographic position makes us a first-in and last-out port on the Suez route. The growth of the Indian market is key. Congestion on the West Coast ports and capacity constraints on the Panama Canal are directing traffic to the Suez Canal, as shippers are concerned about the reliability and predictability of their supply chain.

Currently, 78 per cent of Asian traffic travels to the West Coast of North America; 21 per cent goes through the Panama Canal to the East Coast; and 2 per cent travels through the Suez Canal.

The Asian Pacific Foundation of Canada states:

A combination of factors, ranging from West Coast and Panama Canal congestion, importer risk aversion and larger container ships, is helping Halifax and other East Coast ports capture a growing share of North America's Asian trade.

It is anticipated that the Suez Canal percentage of Asia to North America container traffic will increase significantly over the next few years.

West Coast North American ports experienced congestion in 2004. Ships sat at anchor waiting for a dockside berth to unload. Containers were crammed on the terminals, and the rail and truck routes were clogged. The West Coast ports are located in major urban areas with little room for expansion. A number of changes were made to the ports to improve efficiency, but Drury Consulting predicts that congestion will recur within the next three years. This congestion will drive Asian traffic to the Suez Canal, as shippers look for predictable and reliable port operations.

You might ask, why not send more ships via the Panama Canal? You cannot, because the Panama Canal already operates at 91 per cent capacity. In August of 2006, 90 ships were backlogged and the canal found a way to turn this problem into a cash advantage. They have a daily lottery where ships can bid to move to the front of the line. In August, a container ship paid \$220,000 U.S. on top of the other canal fees to move to the front of the line.

The puzzle is coming together: West Coast port congestion, Panama Canal constraints and the fact that the Panama Canal can handle only a third generation container vessel of 4,000 TEUs. There is one more piece to the Suez puzzle, which I will talk about shortly.

Qu'est-ce qui est à l'origine de cette occasion favorable? La situation géographique de la Nouvelle-Écosse en tant que port de première entrée et de dernière sortie sur le trajet du canal de Suez. La croissance du marché indien joue un rôle capital. La congestion des ports de la côte ouest et les restrictions liées au volume dans le canal de Panama entraînent une redirection du trafic vers le canal de Suez, les expéditeurs se préoccupant de la fiabilité et de la prévisibilité de leur chaîne d'approvisionnement.

À l'heure actuelle, 78 p. 100 du trafic asiatique emprunte la côte ouest de l'Amérique du Nord; 21 p. 100 transite par le canal de Panama en direction de la côte est et 2 p. 100 passe par le canal de Suez.

La Fondation Asie Pacifique du Canada a déclaré en substance ce qui suit :

La congestion de la côte ouest et du canal de Panama, l'aversion des importateurs pour le risque et la taille toujours plus grande des porte-conteneurs sont des facteurs qui s'additionnent pour ouvrir une part croissante du marché asiatique en Amérique du Nord pour Halifax et d'autres ports de la côte est.

On s'attend à ce que le pourcentage de fret conteneurisé transitant par le canal de Suez entre l'Asie et l'Amérique du Nord augmente considérablement d'ici quelques années seulement.

En 2004, les ports côtiers nord-américains ont déjà fait l'expérience de la congestion. Les navires ancrés dans le port attendaient qu'un poste d'accostage se libère pour pouvoir décharger. Les conteneurs étaient entassés dans les terminaux, et les voies ferroviaires et routières étaient engorgées. Les ports de la côte ouest sont situés dans des grands centres urbains et ne disposent pas d'une grande marge de manœuvre en prévision d'une éventuelle expansion. Des changements ont été apportés aux ports en vue d'en améliorer l'efficacité, mais selon Drury Consulting, cette congestion va se reproduire d'ici les trois prochaines années. Cette congestion incitera le trafic asiatique à emprunter le canal de Suez, étant donné que les expéditeurs insistent pour utiliser des opérations portuaires prévisibles et fiables.

Mais, me direz-vous, pourquoi ne pas faire transiter davantage de navires par le canal de Panama? C'est impossible parce que le canal de Panama fonctionne déjà à 91 p. 100 de sa capacité. En août 2006, 90 navires se sont accumulés, et le canal a trouvé le moyen de transformer ce problème en avantage financier. Les autorités ont en effet mis sur pied une sorte de loterie quotidienne permettant aux navires de faire une mise en vue d'améliorer leur position dans la file d'attente. En août, un porte-conteneurs a versé 220 000 \$US en plus des droits habituels du canal pour passer en première position dans la file d'attente.

Les morceaux du casse-tête commencent à se mettre en place : congestion des ports de la côte ouest, restrictions dans le canal de Panama et le fait que le canal de Panama ne peut accueillir que les porte-conteneurs de la troisième génération de 4 000 EVP. Mais il manque un morceau pour achever le casse-tête du canal de Suez, et j'y arrive.

Halifax has a definite advantage when it comes to trade with India. We are closer. Larger ships carrying more cargo and lower fuel costs contribute to the Suez Canal advantage. With regard to India, here is a quote from the February issue of *The Economist*:

... if you measure things by purchasing power parity, India should soon overtake Japan and become the third biggest economy, behind only America and China.

The third piece of the Suez Canal puzzle is the commissioning of larger container ships. There are 287 confirmed orders for new, larger container ships on the books to be delivered by 2010. The majority are over 6,000 TEUs. Remember, the Panama Canal can handle only 4,000 TEU ships. Drury Shipping and Consulting predicts that the majority of these ships will be deployed on the Suez route.

We now have six generations of ships with the launch of the *Emma Maersk* in August that can carry 9,000-plus TEUs. Container ships are becoming bigger. We need deep harbours and capacity to accommodate the new larger ships.

The Suez Canal has the capacity. Halifax, Nova Scotia, has both the capacity and the deep harbours.

Drury Shipping and Consultants say a number of factors need to be present to grow the Suez Canal traffic. As you can see, a number of these items are aligned and it is anticipated that the volume of Asian container traffic moving via the Suez Canal will grow significantly in coming years.

New York is a must-stop port of call. Eighty per cent of container cargo entering the port is consumed within a 300-mile radius of New York City. A massive dredging project is currently underway in New York harbour and is scheduled to be completed around 2009.

Nova Scotia's attractiveness as an international transportation gateway is expected to grow substantially as the Panama Canal reaches effective capacity, as West Coast North American ports become capacity-constrained and as the post-Panamax vessel supply expands.

We asked Drury to predict the timing around the Suez growth and the volumes Nova Scotia could anticipate. The consultants provided what they characterized as a conservative traffic forecast.

Halifax possède un avantage incontestable lorsqu'il s'agit du commerce avec l'Inde. Nous sommes plus près. Les grands navires qui transportent davantage de conteneurs et qui consomment moins de carburant favorisent la candidature du canal de Suez. En ce qui a trait à l'Inde, voici un extrait du numéro de février du magazine *The Economist* :

[...] si on évalue les choses en fonction de la parité du pouvoir d'achat, l'Inde devrait bientôt l'emporter sur le Japon et prendre la place de la troisième économie en importance, juste derrière l'Amérique et la Chine.

Le troisième morceau du casse-tête pour le canal de Suez est la mise en service de grands porte-conteneurs. En effet, 287 nouveaux porte-conteneurs encore plus gros sont déjà inscrits dans les carnets de commande de chantiers maritimes et devraient prendre la mer d'ici 2010. La majorité de ces porte-conteneurs sont des navires de 6 000 EVP. N'oubliez pas que le canal de Panama ne peut accueillir que des navires de 4 000 EVP. Selon Drury Shipping and Consulting, la majorité de ces navires emprunteront la voie de Suez.

Il y a désormais six générations de navires depuis le lancement, au mois d'août, de l'*Emma Maersk* qui peut transporter des conteneurs de plus de 9 000 EVP. Les porte-conteneurs deviennent de plus en plus gros. Il faut des ports en eau profonde et une infrastructure adaptée pour accueillir ces nouveaux géants.

Il se trouve que le canal de Suez en a la capacité. Halifax, en Nouvelle-Écosse, possède à la fois la capacité et le port en eau profonde.

Toujours selon Drury Shipping and Consultants, certains facteurs doivent être au rendez-vous pour que le trafic dans le canal de Suez puisse augmenter. Comme vous le voyez, certains de ces éléments sont déjà présents, et on prévoit que le volume de fret conteneurisé asiatique empruntant le canal de Suez augmentera considérablement dans les années à venir.

Le port de New York est une escale obligatoire. En effet, 80 p. 100 du fret conteneurisé qui entre dans le port est consommé dans un rayon de 300 milles de la ville de New York. On a entrepris un projet de dragage massif dans le port de New York qui devrait être achevé autour de 2009.

On s'attend à ce que l'attrait de la Nouvelle-Écosse à titre de plaque tournante du transport international s'accroisse considérablement à mesure que le canal de Panama atteindra sa limite de capacité utile, que les ports de la côte ouest américaine connaîtront des restrictions sur le plan de la capacité et que l'offre de navires dont la jauge est supérieure à celle des navires Panamax prendra de l'expansion.

Nous avons demandé à Drury de prévoir à quel moment devrait se produire la croissance du canal de Suez et des volumes qui devraient transiter par la Nouvelle-Écosse. Les consultants nous ont fourni ce qu'ils ont qualifié d'une prévision prudente du trafic.

Currently, Halifax has spare capacity and we can grow without any infrastructure investment. What we need is assistance with marketing. We need senior public officials who are prepared to participate in trade missions to build awareness of Canada's Atlantic gateway to Asia. Our study identified a number of initiatives that need to be undertaken by the private and public sectors to take maximum advantage of the opportunity.

What is Nova Scotia's competitive advantage and why are we so interested in establishing a Nova Scotia gateway? We are well positioned because of geography. Nova Scotia is the closest North American port to the Suez Canal and we enjoy a first-in and last-out status on the Suez route.

The rail system serving the province has capacity to handle more traffic, and we have truck access to Atlantic Canada, Quebec, Ontario and New England.

We are congestion-free and have the ability to handle additional traffic now. Halifax currently handles 550,000 TEUs annually, with the ability to grow to 900,000 TEUs. We have not had a labour disruption in more than 20 years. Labour peace is a big plus with shippers and shipping lines.

We are cost-competitive with central Canada and the U.S. Midwest.

At present, over 75 per cent of Halifax container traffic is loaded onto railcars for delivery to clients in Central Canada and the U.S.A. Of this amount, 30 per cent goes directly into the United States. Shippers mitigate risk by using multiple ports to ensure reliability and predictability.

Take Consolidated Fast Freight, for example, a B.C.-based company that currently operates out of a temporary facility while their new facility is under construction in Halifax. The company unloads 40-foot Canadian Tire containers in Halifax. Their cross-dock operation then loads the Atlantic Canada freight onto tractor-trailers and the other goods are loaded onto 53-foot containers for either tractor-trailer or rail delivery to Quebec and Ontario.

This example shows the private sector taking advantage of opportunities in Asian traffic and the Port of Halifax.

Every time a container ship docks in Halifax, it creates over 3 person years of employment. These figures are for 2004, which show the Port of Halifax contributes approximately \$900 million in economic activity and \$259 million in wages.

Le port d'Halifax a l'infrastructure voulue pour accroître sa capacité, aussi il peut s'agrandir sans avoir à investir dans l'infrastructure. Ce qu'il nous faut, c'est de l'aide avec les aspects liés au marketing. Il nous faut des hauts fonctionnaires prêts à participer à des missions commerciales visant à mettre en valeur la situation de la porte d'entrée du Canada atlantique vers l'Asie. Notre étude a permis de déterminer quelques initiatives qui doivent être entreprises par les secteurs privé et public en vue de tirer le maximum d'avantages de cette possibilité.

Quel est l'avantage concurrentiel de la Nouvelle-Écosse et pourquoi sommes-nous tellement intéressés à établir la porte d'entrée de la Nouvelle-Écosse? Nous sommes bien placés en raison de notre situation géographique. En effet, la Nouvelle-Écosse possède le port nord-américain qui se trouve le plus près du canal de Suez et qui bénéficie également du statut de port de première entrée et de dernière sortie sur la voie de Suez.

Le réseau ferroviaire desservant la province a la capacité d'absorber plus de trafic, et nous avons aussi accès par le réseau routier au Canada atlantique, au Québec, à l'Ontario et à la Nouvelle-Angleterre.

Nous ne souffrons d'aucune congestion et nous avons la capacité d'absorber plus de trafic dès maintenant. À l'heure actuelle, le port d'Halifax manutentionne chaque année 550 000 EVP, mais il a l'infrastructure requise pour pouvoir en manutentionner jusqu'à 900 000 EVP. Il n'y a pas eu d'arrêt de travail chez nous depuis plus de 20 ans. La paix syndicale est un gros avantage auprès des expéditeurs et des lignes de navigation.

Nous sommes concurrentiels du point de vue des prix pour ce qui est du transport à destination de la partie continentale du Canada et du Midwest.

À l'heure actuelle, plus de 75 p. 100 du fret conteneurisé d'Halifax est chargé sur des wagons en vue d'être livré à des clients dans le centre du Canada et des États-Unis. De ce pourcentage, 30 p. 100 est livré directement aux États-Unis. Les expéditeurs atténuent les risques en utilisant de nombreux ports afin de se garantir une certaine fiabilité et prévisibilité.

Prenons par exemple Consolidated Fast Freight, une entreprise de la Colombie-Britannique qui exerce ses activités à partir d'une installation temporaire en attendant que sa nouvelle installation soit prête à Halifax. L'entreprise décharge des conteneurs de 40 pieds appartenant à Canadian Tire à Halifax. Son installation de transbordement charge ensuite le fret destiné au Canada atlantique sur de gros porteurs et les autres marchandises sont chargées dans des conteneurs de 53 pieds expédiés par gros porteurs ou par rail au Québec et en Ontario.

Cet exemple montre que le secteur privé tire parti des possibilités qu'offrent le fret asiatique et le port d'Halifax.

Chaque fois qu'un porte-conteneurs accoste à Halifax, il crée l'équivalent de plus de 3 années-personnes en matière d'emploi. Ces chiffres qui visent l'année 2004 montrent que le port d'Halifax injecte environ 900 millions de dollars dans l'activité économique et 259 millions de dollars en salaires.

Look how this economic activity benefits the three levels of government in tax revenue collected. Many other jurisdictions see the potential of the gateway and are spending millions and billions of dollars to take advantage of the opportunity. As mentioned previously, New York is working on a massive dredging and blasting project to ensure its harbour can accommodate the largest ships. The Panama Canal has approved a widening and deepening project worth 55 per cent of their total GDP. Canada must ensure it does everything it can to capture the business and maintain our standing in the global supply chain.

Transport Canada is the lead federal department on gateway. Finance Minister Flaherty in his document, *Advantage Canada*, stressed the important role of gateways in terms of national competitiveness. The document said there would be a separate fund for gateway. Previously, it appeared that gateway funding would come out of the Highways and Border Infrastructure Fund, HBIF. Transport Canada has identified what they call five lenses or criteria through which all future gateway and trade corridor initiatives must pass to receive federal funding. As Transport Canada puts it, each area must be completed with compelling analysis.

For Canada to take advantage of Nova Scotia's geographic location to capture Suez Canal traffic, we need to move quickly to target the opportunity. We need to engage the government of Canada fully through Transport Canada and the Atlantic Canada Opportunities Agency, ACOA. We need to develop the Atlantic gateway strategy with the other Atlantic provinces. We need an investment in marketing and infrastructure to lure the opportunity here and be ready to service it. Gateway is a hot topic with a number of strategic policy think tanks producing several gateway studies. In August of 2006, I hosted a meeting with the Atlantic ministers of transportation from PEI, New Brunswick, Newfoundland and Labrador. At the meeting, we agreed to work together and invite Transport Canada and ACOA to develop an Atlantic gateway strategy. An intergovernmental senior officials committee is now working on the development of such a strategy. We have also partnered with a Greater Halifax Partnership and the Halifax Regional Municipality to provide funding for studies on a trans-load facility and an inland container terminal. Both these studies have a number of strategic partners. As I said before, the private and public sector are fully engaged in this opportunity, as evidenced by the number of studies underway. Halifax has pursued gateway-related opportunities since the Booz Allen Hamilton study was commissioned in 1996. The Halifax Gateway Council was formed in 2003 by private sector businesses engaged in the transportation sector to bring strategic focus to Halifax gateway assets. The Halifax Port Authority and its partners have invested millions of dollars to prepare for the growth in the Suez Canal traffic. They

Maintenant, voyons comment cette activité économique profite aux trois ordres de gouvernement en impôt sur le revenu. De nombreuses autres administrations réalisent le potentiel lié au rôle de porte d'entrée et consacrent des millions et même des milliards de dollars en vue de tirer parti de cette possibilité. Comme je l'ai déjà mentionné, New York a entrepris des travaux massifs de dragage et de dynamitage afin que son port puisse accueillir les plus gros navires. Le canal de Panama a approuvé un projet d'élargissement et de dragage qui correspond à 55 p. 100 de son PIB total. Le Canada doit faire tout son possible pour saisir l'occasion et pour conserver notre position dans la chaîne d'approvisionnement mondiale.

Transports Canada est le principal ministère fédéral concerné par le projet de porte d'entrée. Le ministre des Finances Flaherty, dans son document intitulé, *Avantage Canada*, a souligné l'important rôle des portes d'entrée pour ce qui est de la compétitivité nationale. Le document mentionnait la création d'un fonds séparé pour les portes d'entrée. Auparavant, on semblait dire que le financement pour les portes d'entrée proviendrait du Fonds pour l'infrastructure routière et frontalière. Transports Canada a déterminé ce qu'il appelle cinq approches ou critères que toutes les initiatives futures en matière de porte d'entrée et de corridor commercial devront respecter pour obtenir l'aide financière du gouvernement fédéral. Comme le mentionne Transports Canada, chaque étape doit être remplie rigoureusement.

Pour que le Canada puisse tirer parti de la situation géographique de la Nouvelle-Écosse pour conquérir le trafic du canal de Suez, il faut se dépêcher de cibler la possibilité. Il faut inciter le gouvernement du Canada à s'engager sans réserve par l'entremise de Transports Canada et de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, l'APECA. Il faut élaborer la stratégie sur la porte d'entrée de l'Atlantique de concert avec les autres provinces de l'Atlantique. Nous avons besoin d'investissement dans le marketing et l'infrastructure afin d'attirer cette possibilité ici, et d'être prêts le moment venu. Les portes d'entrée sont le sujet de l'heure, et beaucoup de groupes de réflexion en matière de politique stratégique produisent études sur études à ce sujet. En août 2006, j'ai organisé une réunion avec les ministres des Transports de l'Atlantique, de l'Île du Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve-et-Labrador. Lors de la réunion, nous avons accepté d'unir nos forces et d'inviter Transports Canada et l'APECA à élaborer une stratégie sur la porte d'entrée de l'Atlantique. Un comité intergouvernemental de hauts fonctionnaires planche actuellement sur l'élaboration de cette stratégie. Nous avons aussi conclu une entente avec le Greater Halifax Partnership et la municipalité régionale d'Halifax en vue d'obtenir une aide financière pour réaliser des études sur une installation de transbordement et un terminal pour le transport terrestre de conteneurs. Ces deux études font appel à un grand nombre de partenaires stratégiques. Comme je l'ai déjà mentionné, les secteurs privé et public sont engagés sans réserves dans ce projet, comme en témoigne le nombre d'études en cours de réalisation. Halifax a entrepris des études relatives à la porte

have opened a sales office in New Delhi, and partnered with the 125-year-old Indian firm, Jeena and Company, as the port sees India as a key developing market.

Macquarie Bank Limited of Australia has recently purchased Halterm Limited container terminal in Halifax. Macquarie is one of the largest infrastructure investment companies in the world. Ceres Terminals Incorporated is purchasing two additional super post-Panamax cranes at a cost of \$20 million, adding additional rail capacity and building a new truck terminal to improve turnaround times. Orient Overseas Container Line, OOCL, and China Shipping already call on Halifax with Asian goods travelling through the Suez Canal. Canadian National, CN, is a partner with the Halifax Port Authority and is examining the potential of building a trans-load facility in Halifax. Consolidated Fastrate Inc. and Armored Transport also operate trans-load facilities in Halifax. They have invested millions in the construction of new facilities. Transport Canada is currently developing a national policy framework document around gateways and trade corridors. Nova Scotia is following this development with keen interest.

Nova Scotia enjoys a positive working relationship with the Atlantic Canada Opportunities Agency, which shares our vision of the Atlantic gateway. ACOA has engaged in a number of initiatives, and currently is assessing the business case for the Atlantic gateway, which will address the key criteria identified by Transport Canada. The Province of Nova Scotia is committed and engaged to pursue this significant opportunity. We have assigned senior staff to work full-time on the gateway initiative, and we plan to add two more full-time positions to the province's gateway team within the near future.

Briefings have been held with senior Transport Canada officials and several other key public- and private-sector stakeholders. Nova Scotia is working with ACOA on the development of the Atlantic Canada business case project, and the development of an Atlantic gateway strategy. We will continue to champion the cause with both the private and public sectors, in an effort to convince key decision-makers of the significance of Atlantic gateway opportunity.

We will also continue to pursue the possibility of a federal financial commitment to the development of the Atlantic gateway. Planning is underway for the premier symposium on gateway to encourage the private sector around our vision for the

d'entrée depuis que l'étude réalisée par Booz Allen Hamilton a été commandée en 1996. Le Halifax Gateway Council a été formé en 2003 par des entreprises du secteur privé du transport en vue de stimuler l'adoption d'une perspective stratégique en ce qui concerne les atouts d'Halifax à titre de porte d'entrée. L'Administration portuaire d'Halifax et ses partenaires ont investi des millions de dollars en prévision de la croissance du trafic dans le canal de Suez. Ils ont ouvert une agence commerciale à New Delhi, et se sont associés avec une firme indienne qui existe depuis 125 ans, Jeena and Company, parce que le port considère l'Inde comme un marché clé en pleine expansion.

La banque australienne Macquarie Bank Limited a récemment fait l'acquisition du terminal de conteneurs Halterm Limited à Halifax. Macquarie est l'une des plus grandes sociétés d'investissement dans l'infrastructure du monde entier. Ceres Terminals Incorporated est en train d'acheter deux autres grues super post-Panamax au coût de 20 millions de dollars, d'ajouter une capacité de transport ferroviaire et de construire un nouveau terminal routier afin de raccourcir les délais d'exécution. Orient Overseas Container Line, OOCL, et China Shipping passent déjà par Halifax avec des marchandises en provenance des pays asiatiques qui empruntent le canal de Suez. Le Canadien National est un partenaire de l'administration portuaire d'Halifax et il est en train d'examiner la possibilité de construire une installation de transbordement à Halifax. Consolidated Fastrate Inc. et Armored Transport exploitent elles aussi des installations de transbordement à Halifax. Ces entreprises ont investi des millions dans la construction de nouvelles installations. Transports Canada travaille à l'élaboration d'une politique-cadre nationale entourant les portes d'entrée et les corridors commerciaux. La Nouvelle-Écosse suit cet exercice avec beaucoup d'intérêt.

La Nouvelle-Écosse entretient des relations de travail positives avec l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, qui partage notre vision de la porte d'entrée de l'Atlantique. L'APECA a entrepris un certain nombre d'initiatives, et elle évalue actuellement l'analyse de rentabilisation de la porte d'entrée de l'Atlantique qui devra respecter tous les principaux critères mis de l'avant par Transports Canada. La province de la Nouvelle-Écosse est déterminée à poursuivre ce projet important. Nous avons affecté des hauts dirigeants à temps plein à l'initiative de la porte d'entrée, et nous prévoyons ajouter sous peu deux autres postes à temps plein à l'équipe qui œuvre sur ce dossier.

Des séances d'information ont eu lieu avec des cadres supérieurs de Transports Canada et plusieurs autres intervenants clés des secteurs public et privé. La Nouvelle-Écosse collabore avec l'APECA au projet d'analyse de rentabilisation du Canada atlantique, ainsi qu'à l'élaboration de la stratégie sur la porte d'entrée de l'Atlantique. Nous continuerons de défendre cette cause auprès des secteurs privé et public, dans un effort en vue de convaincre les principaux décideurs de l'importance de l'occasion que représente la porte d'entrée de l'Atlantique.

Nous entendons poursuivre également nos efforts en vue d'obtenir un engagement financier du gouvernement fédéral dans la réalisation de la porte d'entrée de l'Atlantique. On est à planifier la tenue du symposium des premiers ministres sur la

Atlantic gateway. This event will take place in the spring. Premier Rodney MacDonald is expected to announce the establishment of a provincial gateway advisory council at this event. Nova Scotia will reach out to central Canada shippers who recognize the value of a Port of Halifax as we build support and momentum for the Atlantic gateway. Also, we are working on a marketing video to promote Nova Scotia and the Atlantic gateway.

Let me outline some of the challenges. Positioning the Atlantic gateway within the national interest will require private sector leadership. We are developing a regional strategy, which focuses on gateway infrastructure of national significance. The window of opportunity is narrow. Our competitors are working hard to seize the emerging opportunity and we need to move quickly to obtain a piece of the action. Early initiatives need to focus on growth strategies for the Atlantic gateway, and we need to continue to build regional support through the senior officials committee, which includes Transport Canada and ACOA. We must engage Nova Scotia stakeholders to ensure a focussed strategy. Nova Scotia must identify early quick wins to help seize the opportunity.

All the research points to the fact that the Suez Canal will emerge shortly as the third all-water route. The question is, does Canada want a share of this business? I can tell you that Nova Scotia will work with its partners to ensure that we do not miss the boat.

In closing, the Atlantic gateway represents an opportunity of historic proportions for Nova Scotia, the Atlantic region, and Canada as a whole. Business from Southeast Asia and the Indian subcontinent is incremental, and it did not exist 10 years ago. Canada's only way to capture a significant share of this business is with a gateway based in Nova Scotia.

The Chairman: Thank you, minister. You have answered most of my questions. I still have some. The strategy of an Atlantic gateway is important of course for the development of the Halifax port. However, other ports exist with significant potential in Atlantic Canada. Canso in Nova Scotia is an example. Saint John in New Brunswick is another example. How do you envisage the participation of ports other than the Port of Halifax in the development of an Atlantic gateway.

porte d'entrée de l'Atlantique afin d'encourager le secteur privé à adopter notre vision à cet égard. Cet événement aura lieu au printemps. Le premier ministre Rodney MacDonald devrait annoncer la création d'un conseil consultatif sur la porte d'entrée provinciale durant le symposium. La Nouvelle-Écosse fera appel aux expéditeurs à destination de la partie continentale du Canada qui reconnaissent la valeur du port d'Halifax dans le cadre de nos efforts pour recueillir des appuis et pour créer une impulsion en faveur de la porte d'entrée de l'Atlantique. Nous travaillons en outre à la réalisation d'une vidéo faisant la promotion de la Nouvelle-Écosse et de la porte d'entrée de l'Atlantique.

Permettez-moi de souligner quelques-uns des défis à affronter. Pour élever la porte d'entrée de l'Atlantique au rang de sujet d'intérêt national, nous aurons besoin du leadership du secteur privé. Nous sommes à élaborer une stratégie régionale qui se concentre sur l'infrastructure de porte d'entrée ayant une importance nationale. La conjoncture favorable ne durera pas éternellement. Nos concurrents déploient beaucoup d'énergie afin de saisir cette occasion qui se présente, aussi il faudra bouger rapidement pour obtenir un rôle dans ce scénario. Les premières initiatives doivent porter sur les stratégies de croissance relatives à la porte d'entrée de l'Atlantique, et il faut continuer de recueillir des appuis dans la région afin de soutenir le comité des cadres supérieurs qui comprend notamment des représentants de Transports Canada et de l'APECA. Nous devons obtenir l'engagement des intervenants de la Nouvelle-Écosse si nous voulons réaliser une stratégie bien ciblée. Quant à la Nouvelle-Écosse, elle doit se dépêcher de cerner les mesures à effet rapide afin de conquérir cette possibilité.

Toute la recherche pointe sur le fait que le canal de Suez se révélera bientôt comme la troisième voie d'acheminement entièrement maritime. La question est la suivante : le Canada est-il prêt à nous soutenir dans ce projet? Je peux vous dire en tout cas que la Nouvelle-Écosse collaborera avec ses partenaires afin de s'assurer que nous ne loupiions pas le coche.

En terminant, la porte d'entrée de l'Atlantique est une occasion d'une importance historique pour la Nouvelle-Écosse, la région de l'Atlantique et le Canada dans son ensemble. Les échanges commerciaux en provenance du Sud-Est asiatique et du sous-continent indien vont en augmentant, alors qu'ils étaient inexistantes il y a 10 ans seulement. Le seul moyen pour le Canada de conquérir une part importante du marché à cet égard consiste à mettre en place une porte d'entrée en Nouvelle-Écosse.

La présidente : Merci, monsieur le ministre. Vous avez répondu à presque toutes mes questions. Mais il m'en reste encore quelques-unes. La stratégie de la porte d'entrée de l'Atlantique est importante bien entendu pour l'expansion du port d'Halifax. Cependant, d'autres ports dans le Canada atlantique ont aussi un potentiel important. Je pense à Canso en Nouvelle-Écosse, par exemple. Et à Saint John, au Nouveau-Brunswick. Comment envisagez-vous la participation des autres ports que celui d'Halifax dans la mise en place de la porte d'entrée de l'Atlantique?

Mr. MacIsaac: That is a good question because, in my presentation I spoke of the fact that Halifax has room to grow. However, if the growth in traffic through the Suez Canal from the subcontinent of India and China grows as we anticipate it will grow, we will soon need additional capacity in the Atlantic region to handle the volume of traffic that potentially could come to this part of Canada. The study I had mentioned that we had undertaken looked at the need for a greenfields site and, obviously, the Strait of Canso is an important element in that. Currently, private sector interests are looking at the Strait of Canso as a potential development, or for potential development. We need to recognize that we have these assets. The growth of those assets will occur through private-sector development decisions. We need to ensure that those involved in the shipping industry understand and know the significance of Nova Scotia as a port of call in North America, as the traffic comes through the Suez Canal. I believe, first and foremost, that our biggest challenge is to capture the business imagination of the shipping world and for the shipping world to see the advantages of Nova Scotia as the first port of call coming in and the last port of call going out. If we can do that, then we can ensure tremendous development, not only for Nova Scotia, but for Atlantic Canada and all of Canada.

Consider the alternative. If we fail in our objective and these ships, the larger vessels coming through the Suez Canal on their way to North America, do not begin their ports of call in North America at Nova Scotia, then they will begin somewhere south of Canada. All of the container traffic destined for Quebec, Atlantic Canada, Ontario and the Midwest of the United States would then not flow through Canada, but through American ports and the United States to their destinations. The challenge that faces us is to ensure that we develop a natural east-west trade pattern with respect to our country, as the goods could flow from the ports in Atlantic Canada into Central Canada and from there to the Midwest of the United States.

The Chairman: Minister, in your presentation you highlighted the role of the private sector to drive the gateway development, and again, in your answer, you mentioned the private sector. What can the federal government do to facilitate the process?

Mr. MacIsaac: The federal government can assist in three areas of activity. One is marketing, to ensure that we do the job we need to do in the shipping industry. It is interesting that the shipping industry is not the only one making the decisions now. Those who buy the services from the shipping industry are beginning to make those decisions. Companies such as Canadian Tire and Wal-Mart are taking a real interest, not only in hiring

M. MacIsaac : C'est une bonne question parce que, dans mon exposé, j'ai mentionné qu'Halifax possède ce qu'il faut pour accroître sa capacité. Toutefois, si la croissance du trafic qui circule par le canal de Suez en provenance du sous-continent indien et de la Chine s'accélère comme nous l'avons prévu, nous aurons besoin très bientôt d'une capacité additionnelle dans la région de l'Atlantique pour manutentionner le volume de trafic qui pourrait en résulter pour cette région du Canada. L'étude que nous avons commandée, et que j'ai mentionnée tout à l'heure, s'est penchée sur la nécessité de prévoir de nouveaux sites et, de toute évidence, le détroit de Canso représente un élément important dans ce scénario. Actuellement, des intérêts du secteur privé considèrent le détroit de Canso comme un candidat à une éventuelle mise en valeur. Il faut reconnaître que nous possédons ces atouts. Mais le développement de ces atouts repose sur des décisions prises par le secteur privé. Il faut s'assurer que les intervenants de l'industrie du transport maritime comprennent bien l'importance de la Nouvelle-Écosse en tant que port d'escale en Amérique du Nord, dans le contexte où le trafic emprunte le canal de Suez. À mon avis, d'abord et avant tout, notre principal défi consiste à frapper l'imagination commerciale de l'industrie du transport maritime, et à faire en sorte que ce secteur prenne conscience des avantages que possède la Nouvelle-Écosse en tant que premier port d'escale à l'entrée, et dernier port d'escale, à la sortie. Si nous parvenons à le faire, alors nous pouvons garantir une expansion extraordinaire, et non seulement pour la Nouvelle-Écosse, mais pour le Canada atlantique et le reste du pays.

Maintenant, considérons l'alternative. Si nous échouons dans l'atteinte de notre objectif, et si ces navires, les grands porte-conteneurs en provenance du canal de Suez en route vers l'Amérique du Nord, n'entament pas leur itinéraire de ports d'escale en Amérique du Nord par la Nouvelle-Écosse, alors ils devront l'amorcer ailleurs, au sud du Canada. Et tout le fret conteneurisé à destination du Québec, du Canada atlantique, de l'Ontario et du Midwest américain ne circulerait pas par le Canada, mais par les ports américains et les États-Unis jusqu'à leur destination finale. Le défi à affronter consiste à mettre en place une structure commerciale naturelle d'est en ouest qui passe par notre pays, puisque les marchandises pourraient faire leur entrée par les ports du Canada atlantique à destination de la partie continentale du Canada et à partir de là, être transportées vers le Midwest américain.

La présidente : Monsieur le ministre, dans votre exposé, vous avez insisté sur le rôle que devrait jouer le secteur privé dans la mise en valeur de la porte d'entrée, et dans votre réponse, vous venez de réitérer l'importance du secteur privé à cet égard. Qu'attendez-vous du gouvernement fédéral pour faciliter ce processus?

M. MacIsaac : Le gouvernement fédéral peut apporter son aide dans trois secteurs d'activité. Le premier est le marketing, afin que nous puissions accomplir les tâches nécessaires de sensibilisation de l'industrie du transport maritime. Il est intéressant que l'industrie du transport maritime ne soit pas la seule à prendre des décisions. En effet, ceux qui achètent les services de l'industrie du transport maritime commencent eux

somebody to transport their goods, but in knowing all the details and the best place to land those goods. Marketing involves not only the shipping industry, but those who use the shipping industry as well.

Second, to be competitive and successful in having ships make their port of call at Nova Scotia, the real challenge for us is to make sure the ships come back. We can do that by making certain that we are the most efficient port of call that they experience in their round trips. If we can achieve that objective through training, research and development — researching how we configure the terminals, how we train our personnel and how the lifts operate — then we can go a long way to ensuring that not only do we attract the first piece of business through marketing, but we retain that business through efficient activity at the port itself.

The third area where the government of Canada can be helpful — this is where they can be helpful to Nova Scotia, New Brunswick, Newfoundland or Prince Edward Island — is to develop needed infrastructure to accommodate the increased traffic as a result of successes in promoting the ports. That development can include an inland terminal, ensuring an easy flow of goods on the highway routes that we talked about, and other areas that are infrastructure-related.

First and foremost, however, we need help to ensure that we market the gateway and to ensure that gateway is recognized as a Canadian objective: not only an objective for Atlantic Canada, but a Canadian objective and an opportunity for Canada to grow.

Senator Munson: I have a brief supplementary question on the marketing component our chairman talked about. How much money is the federal government putting into this marketing scheme you talk about? Is it a few hundred thousand dollars? Is it millions of dollars? Is the federal government a full marketing partner in what you have described to us?

Mr. MacIsaac: From the gateway perspective, currently no money has been identified in that area. That is not to say that the Government of Canada does not help in trade missions and things of the nature, but we see this as being an opportunity where we need to respond in very specific terms with respect to marketing.

Senator Munson: Has the federal government given you any sense of encouragement that they are ready to be a player with the Province of Nova Scotia in your marketing scheme?

aussi à participer à la prise de décisions. Des entreprises comme Canadian Tire et Wal-Mart montrent un intérêt réel, non seulement lorsqu'il s'agit de retenir les services d'une société pour transporter leurs marchandises, mais aussi pour connaître les détails et le meilleur endroit pour décharger ces marchandises. Le marketing vise non seulement l'industrie du transport maritime, mais aussi les clients de l'industrie du transport maritime.

Deuxièmement, pour être concurrentiels et pour réussir à faire de la Nouvelle-Écosse le port d'escale de cette industrie, le véritable défi pour nous consiste à nous assurer que les navires reviennent. Nous pouvons y arriver en nous assurant d'être le port d'escale le plus efficace dans leurs circuits aller-retour. Si nous y parvenons au moyen de la formation, de la R-D — c'est-à-dire, en effectuant de la recherche sur la manière de configurer les terminaux, de former notre personnel et d'utiliser les systèmes de levage — alors, nous pourrions faire de grands progrès pour nous assurer, non seulement d'attirer ces activités commerciales à titre de port d'entrée, par le marketing, mais nous pourrions aussi les retenir grâce au fonctionnement efficace du port lui-même.

Le troisième secteur dans lequel le gouvernement du Canada pourrait être utile — c'est-à-dire utile à la Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve ou à l'Île du Prince-Édouard — est la création de l'infrastructure nécessaire pour accueillir le trafic additionnel sur lequel déboucheront ces efforts de promotion des ports s'ils réussissent. Cette mise en valeur pourrait comprendre la construction d'un terminal intérieur afin de faciliter le flux des marchandises sur le réseau routier dont nous avons déjà parlé, et, d'autres secteurs liés à l'infrastructure.

D'abord et avant tout, cependant, nous avons besoin d'aide pour que la campagne de promotion de la porte d'entrée soit reconnue comme un objectif canadien, et non seulement comme un objectif du Canada atlantique, autrement dit, un objectif canadien et une occasion de croissance pour l'ensemble du Canada.

Le sénateur Munson : J'aimerais vous poser une brève question sur la composante des activités de promotion mentionnée par notre présidente. Quel est le montant de la participation du gouvernement fédéral dans ces activités de promotion dont vous avez parlé? S'agit-il de quelques centaines de milliers de dollars? Ou plutôt de millions de dollars? Est-ce que le gouvernement fédéral est un partenaire à part entière dans ces activités de promotion que vous venez de nous décrire?

M. MacIsaac : Du point de vue de la porte d'entrée, pour le moment aucune somme n'a été chiffrée dans ce domaine. Ce qui ne veut pas dire que le gouvernement du Canada ne fait pas sa part dans les missions commerciales et autres activités du même genre, mais nous considérons ce projet comme une occasion pour laquelle il est important d'agir de manière très précise sur le plan du marketing.

Le sénateur Munson : Le gouvernement fédéral vous a-t-il donné quelque assurance comme quoi il serait prêt à appuyer la province de la Nouvelle-Écosse dans le contexte de votre campagne de promotion?

Mr. MacIsaac: We are working hard to convince them they should be with us. They still open their doors to me when I come by. We will continue to do that, and I hope we will make allies in that regard tonight.

Senator Munson: How much do you think you need?

Mr. MacIsaac: That is a good question because we certainly need a significant amount of money on an ongoing basis to market continuously the potential of Atlantic Canada with respect to the new world of container shipping. Whether we look at an initial \$10 million to \$15 million of marketing capacity, it is difficult to say. If we look at the Port of Halifax, which currently has an office in New Delhi, then that office is part of that marketing. The Port of Halifax is involved in that activity and we need to do more of that marketing and be supportive of those kinds of initiatives.

The area where I believe we could stand a significant amount of money is in the area of training, research and development of our competitive business in the operation of the port itself. I do not have the exact number. That is something we still need to work through, and we are addressing that issue through some of these studies currently underway.

This issue speaks to point made by Transport Canada. We are not unsympathetic to the point they make. Transport Canada says we need to develop longer term policies and strategies with respect to the development of gateway. Many questions are unanswered. I do not disagree with the fact that questions are unanswered in terms of how much money is required to do specific items. I feel strongly that we do not have the time to answer all the questions before we begin the activity of marketing: before we begin the activity of becoming competitive, and position ourselves to deal with infrastructure questions. These ships will ply the waters of the Atlantic Ocean by 2010. The decisions taken by the shippers and the people who use their services will be made likely in 2009. How much time do we have to do all the planning and the detail that needs to be put in place? We do not have that time. We need to plan concurrent activity with respect to marketing, training, becoming competitive and at the same time, develop longer term strategies that will stand us in good stead, to achieve the success we need to achieve in the short term.

If we do not achieve that success in the short term, then all the theories, business plans and everything else will collect dust on the shelves because we will have missed the opportunity to expand that business.

The Chairman: Collaborating efforts have been made among the main players involved in this initiative of an Atlantic gateway.

You mentioned that you have meetings with other provinces. Has an ongoing dialogue been established with Nova Scotia and other provinces?

M. MacIsaac : Nous déployons des trésors d'énergie afin de le convaincre de faire équipe avec nous. Mais comme on m'ouvre encore la porte lorsque je me présente, je vais poursuivre mes démarches, et j'espère que je me ferai des alliés à cet égard ce soir.

Le sénateur Munson : De quelle somme avez-vous besoin?

M. MacIsaac : C'est une bonne question parce qu'il est clair que nous avons besoin de beaucoup d'argent sur une base de permanence pour faire la promotion continue du Canada atlantique dans le contexte du nouvel univers du transport maritime de conteneurs. Il est difficile de dire si nous avons besoin pour commencer de 10 ou de 15 millions de dollars en frais de marketing. Le port d'Halifax a ouvert une agence commerciale à New Delhi, et on peut considérer que cette agence fait partie des activités de promotion. Le port d'Halifax participe à cette activité, et il faut intensifier ce type d'initiatives et les soutenir.

Les domaines dans lesquels nous aurions bien besoin d'aide financière sont ceux de la formation, de la R-D sur nos compétiteurs en ce qui concerne l'exploitation du port proprement dit. Je ne connais pas les chiffres exacts. C'est une donnée sur laquelle nous devons encore travailler, et nous nous attaquons à cette question dans le cadre de quelques-unes des études qui sont en cours.

Cette question s'inscrit dans la ligne de pensée d'un des commentaires soulevés par Transports Canada. Nous n'avons rien contre, au contraire. Transports Canada affirme que nous devons élaborer des politiques et des stratégies à long terme en ce qui a trait à la mise en place de la porte d'entrée. Il reste beaucoup de questions sans réponse. Et il n'est pas faux d'affirmer que des questions sont toujours sans réponse en ce qui a trait aux montants d'argent qui seront nécessaires pour réaliser certaines étapes bien précises. Cependant, je suis intimement convaincu que le temps manque pour répondre à toutes les questions avant d'amorcer l'activité de promotion : autrement dit, avant de commencer l'activité visant à nous rendre concurrentiels, et à nous positionner en vue de réagir aux questions d'infrastructure. Ces navires vont prendre la mer dans l'océan Atlantique d'ici 2010. Les expéditeurs et les utilisateurs de leurs services prendront probablement leurs décisions en 2009. De combien de temps disposons-nous pour réaliser toute la planification et l'évaluation des éléments à mettre en place? Nous manquons de temps. Il faut planifier des tâches simultanées en ce qui a trait au marketing, à la formation, devenir concurrentiels et, en même temps, élaborer des stratégies à long terme qui nous seront très utiles pour réussir à accomplir ce qui doit l'être à court terme.

Si nous ne parvenons pas à atteindre nos objectifs à court terme, alors toutes les théories, tous les plans d'activité et le reste ne serviront qu'à accumuler de la poussière sur des tablettes parce que nous aurons laissé passer l'occasion de développer ce marché.

La présidente : Des efforts de collaboration ont été entrepris entre les principaux intervenants participant à cette initiative de la porte d'entrée de l'Atlantique.

Vous avez mentionné avoir tenu des réunions avec les autres provinces. Avez-vous réussi à établir un dialogue entre la Nouvelle-Écosse et les autres provinces?

Mr. MacIsaac: I will begin the answer to that question, and then I will ask my colleague, Mr. Oxner, to add to it.

At our meeting in August of 2006 with the transport ministers of Atlantic Canada, I sought their support for the Gateway Initiative. They agreed, and they signed a letter with me to Transport Canada and to ACOA asking them to become involved with us. I made reference that we now have a committee of officials. Mr. Oxner will pick it up from there.

David Oxner, Director, Gateway Initiative, Department of Transportation and Public Works, Nova Scotia: A committee meets of senior officials from the four Atlantic Provinces, ACOA and Transport Canada. We have established terms of reference and objectives around creating an Atlantic gateway strategy. We are also working on the five criteria that Transport Canada identified that need to be addressed in terms of compelling analysis, as the minister mentioned earlier.

The spirit of cooperation around the table is positive. Everyone is working and understands the opportunity. As well, as the minister alluded to, last year he was able to convince the other Atlantic transportation ministers to form this committee. Since that time, the Council of Atlantic Premiers met in December, reaffirmed the work of the committee and supported the concept of an Atlantic gateway strategy.

Senator Phalen: You have covered the whole area, making it difficult to ask questions but I will try.

Because of the depth of the harbour, I understand that Montreal is restricted to 4,000 or 5,000 TEU ships. However, Halifax will be able to handle the larger post-Panamax container ships.

Will this ability to handle the larger containers balance the geographic advantage Montreal has of being closer to the Americans?

Mr. MacIsaac: We do not see any real competition, if you like, between the interests of Montreal and the interests of a gateway in Atlantic Canada. As I understand it, Montreal deals almost entirely with European traffic that goes back and forth between Montreal and Europe.

The potential that we believe exists for Atlantic Canada is in relation to the Asian traffic that would flow through the Suez Canal on the much larger vessels that will come into play, as I indicated earlier, in about 2010. We believe that both Montreal and Atlantic Canada can flourish in the modern transportation world.

Senator Phalen: Will competitive pricing be an advantage for the province?

M. MacIsaac : Je vais commencer à répondre à cette question, mais je vais ensuite demander à mon collègue, M. Oxner, de poursuivre.

Lors de la réunion du mois d'août 2006 avec les ministres des Transports du Canada atlantique, je leur ai demandé leur appui relativement à l'Initiative de la porte d'entrée. Ils ont accepté de cosigner une lettre adressée à Transports Canada et à l'APECA dans laquelle je sollicite leur participation avec nous dans ce projet. J'ai mentionné que nous avons formé un comité de cadres supérieurs. M. Oxner va poursuivre à partir d'ici.

David Oxner, directeur, Initiative de la porte d'entrée, ministère des Transports et des Travaux publics de la Nouvelle-Écosse : Un comité formé de cadres supérieurs des quatre Provinces de l'Atlantique, de l'APECA et de Transports Canada tient des réunions. Nous avons établi un mandat et des objectifs entourant la création de la stratégie sur la porte d'entrée de l'Atlantique. Nous avons également entrepris de travailler sur les cinq critères que Transports Canada nous a recommandé d'aborder pour ce qui est de la réalisation d'une analyse comportant des arguments irréfutables, comme le ministre l'a mentionné tout à l'heure.

L'esprit de coopération autour de la table est positif. Tous et chacun travaillent et comprennent qu'il y a une occasion à saisir. Par ailleurs, comme le ministre l'a laissé entendre, l'année dernière il a réussi à convaincre les autres ministres des Transports de l'Atlantique de former ce comité. Depuis lors, le Conseil des premiers ministres de l'Atlantique s'est réuni en décembre, a réitéré son appui au travail de ce comité et s'est déclaré favorable au concept d'une stratégie sur la porte d'entrée de l'Atlantique.

Le sénateur Phalen : Vous avez fort bien couvert le sujet, aussi il est difficile de trouver d'autres questions, mais je vais néanmoins faire un effort.

Étant donné la profondeur de son port, je crois comprendre que Montréal doit se limiter aux navires transportant entre 4 000 et 5 000 EVP. Cependant, Halifax sera en mesure d'accueillir de gros porte-conteneurs dont la jauge est supérieure à celle des navires Panamax.

Est-ce que cette capacité d'accueillir les plus gros porte-conteneurs compense pour l'avantage géographique que possède Montréal en étant située plus près des États-Unis?

M. MacIsaac : Il n'y a aucune concurrence véritable, si vous voyez ce que je veux dire, entre les intérêts de Montréal et ceux d'une porte d'entrée dans le Canada atlantique. D'après ce que j'en sais, Montréal s'occupe presque entièrement du trafic européen qui fait l'aller-retour entre Montréal et l'Europe.

Le potentiel qui selon nous existe pour le Canada atlantique est en rapport avec le trafic asiatique qui emprunterait le canal de Suez sur les gros navires qui feront leur arrivée, comme je l'ai déjà mentionné, vers 2010. Nous croyons que tant Montréal que le Canada atlantique peuvent prospérer dans le monde du transport moderne.

Le sénateur Phalen : Est-ce que des prix concurrentiels pourraient représenter un avantage pour la province?

Mr. MacIsaac: Obviously, because of the fact that we can handle much larger containers, we would have the cost of scale advantage and if we become efficient, that advantage will stand us in good stead.

I still believe that the business we want to attract to Canada is not business that would be in competition with Montreal.

Senator Phalen: If we attract this business, what will it do for the infrastructure?

Mr. MacIsaac: In time, this business will provide us with challenges for the infrastructure. Reference was made to the Strait of Canso, for instance. If that port and the private interests there were to develop, we would need to address immediate infrastructure needs. We would need railway and, especially, highway adjustments but that will occur in any case.

We would need to complete the twinning of Highway 104 in the eastern end of Nova Scotia much more quickly than would otherwise be the case.

Senator Phalen: I asked that question for a reason. Recently, the federal government made a commitment towards the western gateway of somewhere around \$500 million. About \$350 million of that money has already been committed to infrastructure — highways and bridges. Are we looking at anything like that amount in Nova Scotia?

Mr. MacIsaac: In Nova Scotia, we do not have the same level of congestion that exists on the West Coast. I want to make that situation clear to the committee.

The West Coast has, and continues to have, real congestion issues that require the building of infrastructure and bridges on the West Coast to be able to handle the traffic that currently flows through that area.

For us, if we can achieve the objectives that we believe we can with respect to the growth in container traffic through the Suez Canal with the larger ships that are out there, we need to upgrade our basic transportation system.

The issue is not so much congestion as ensuring that the quality of roads and rail are up to the needs of the increased traffic travelling on them.

Senator Phalen: I read research that said Atlantic Canadian ports would be greatly aided by non-spending federal policy change, such as harmonized regulations on truck size and weight, permitting road trains and a new fee structure for short sea shipping. Do you have any comments on that?

M. MacIsaac : Évidemment, parce que nous serons en mesure d'accueillir des conteneurs beaucoup plus gros, nous bénéficierons d'une économie d'échelle et, si nous devenons efficaces, cet avantage nous sera très utile.

Je continue de penser que les activités commerciales que nous souhaitons attirer au Canada ne se situent pas dans les plates-bandes de Montréal.

Le sénateur Phalen : Si nous parvenons à attirer ces affaires, quelles seront les répercussions pour l'infrastructure?

M. MacIsaac : Le moment venu, ces activités nous poseront des défis du point de vue de l'infrastructure. On a mentionné tout à l'heure le détroit de Canso, par exemple. Si ce port et les intérêts privés qui s'y trouvent se développaient, il nous faudrait nous attaquer dès maintenant aux besoins en matière d'infrastructure. Il nous faudrait une desserte ferroviaire et, plus particulièrement, apporter des modifications au réseau routier qui devront être faites, d'une manière ou d'une autre.

Il faudrait achever l'élargissement à quatre voies de l'autoroute 104 à la pointe est de la Nouvelle-Écosse beaucoup plus rapidement que prévu.

Le sénateur Phalen : J'avais une bonne raison de vous poser cette question. En effet, récemment, le gouvernement fédéral s'est engagé envers le projet de porte d'entrée du Pacifique à hauteur de 500 millions de dollars environ. De cette somme, près de 350 millions de dollars ont déjà été investis dans l'infrastructure — ponts et autoroutes. Est-ce que vous envisagez un scénario de cet ordre de grandeur en Nouvelle-Écosse?

M. MacIsaac : En Nouvelle-Écosse, nous ne connaissons pas le même niveau de congestion que sur la côte ouest. Je tiens à ce que cette situation soit bien claire pour les membres du comité.

La côte ouest éprouve, et continue d'éprouver, de vrais problèmes de congestion nécessitant la construction d'une infrastructure et de ponts de manière à pouvoir absorber la circulation qui emprunte toute cette région.

En ce qui nous concerne, si nous parvenons à atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés et qui, selon nous, sont accessibles en ce qui concerne la croissance du fret conteneurisé à travers le canal de Suez transporté par les gros navires qui sont utilisés dans cette région, il nous faudra moderniser notre réseau de transport de base.

La question n'est pas tellement un problème de congestion, mais plutôt la mise en place d'un réseau routier et ferroviaire de qualité capable de répondre aux besoins qu'entraînera l'accroissement du trafic qui y circulera.

Le sénateur Phalen : J'ai lu quelque part que les ports du Canada atlantique bénéficieraient largement de modifications à la politique fédérale n'entraînant aucune dépense, notamment l'harmonisation de la réglementation sur le poids et la dimension des camions, l'autorisation de la circulation de trains routiers et l'adoption d'une nouvelle tarification pour le transport maritime sur de courtes distances. Avez-vous des commentaires à ce sujet?

Mr. MacIsaac: As transportation minister, I can tell you it is a huge challenge to achieve the objectives you allude to. Every time we attempt to achieve a standardized licensing or set of regulations, it means something new for each jurisdiction. We all know and understand the challenges that go with imposing something new.

Therefore, we must work at those objectives, but I can tell you they are not easily achieved. If we are able to put those challenges within the context of becoming more competitive, and we can demonstrate real advantage, we would have more success.

Senator Phalen: Professor Michael Ircha of the University of New Brunswick told this committee that, in his opinion, there is a viable greenfield site for a new container terminal in Canso.

Professor Mary Brooks, on the other hand, suggested that Canso would need a rail link that was stronger and more viable than is currently there. That is the first problem. In addition, the right land may no longer be available. My understanding from her when I asked this question was that she is not sure whether that land is available any more, and that someone in that port facility has bought up some land.

Is the province doing anything to protect those land sites for further use?

Mr. MacIsaac: If you were party to my last 24 hours, you would appreciate how significant that question is. We do have the land.

Senator Phalen: Good for you.

Mr. MacIsaac: We have an ample supply of land, and we have had it for more than enough years. We are pleased that people are currently showing interest in using that land. Availability of land is not a challenge in the least, but we currently have rail traffic in that part of the province regularly. The increase in traffic would require, no doubt, an increase in the level of maintenance on the rail and the rail bed, and a spur to be built into the port itself. However, that requirement would be part of the business case for developing the port, and the cost of building that spur would be included.

Senator Phalen: I am glad to hear that. When I asked Professor Brooks that question, she threw me a curve, saying that land may no longer be available.

Mr. MacIsaac: It certainly is available.

Senator Merchant: Minister, you said that one way the federal government can help to develop the gateway is with the infrastructure. Federal contribution programs, such as the Canada Strategic Infrastructure Fund, generally require

M. MacIsaac : À titre de ministre des Transports, je peux vous affirmer que la réalisation des objectifs auxquels vous venez de faire allusion représente un énorme défi. Chaque fois que nous tentons d'obtenir la normalisation des permis ou de la réglementation, cela entraîne quelque chose de nouveau pour chaque administration. Nous comprenons tous les défis que représente l'imposition de quelque chose de nouveau.

Par conséquent, nous devons travailler à l'atteinte de ces objectifs, mais je peux vous dire que ce ne sera pas facile. En revanche, si nous parvenions à définir ces défis dans le contexte de l'amélioration de la compétitivité, et si nous pouvions en démontrer les avantages réels, nous atteindrions plus facilement le succès.

Le sénateur Phalen : Le professeur Michael Ircha de l'Université du Nouveau-Brunswick a déclaré à ce comité que, selon lui, Canso présente un nouveau site intéressant pour un terminal à conteneurs.

La professeure Mary Brooks, en revanche, a laissé entendre que Canso devrait améliorer la solidité et le côté pratique de la liaison ferroviaire existante. C'est le premier problème. En outre, les terrains qui conviennent ne sont peut-être plus disponibles. Lorsque je lui ai posé la question, j'ai cru comprendre qu'elle n'était plus certaine que ces terrains étaient encore disponibles, et qu'un acquéreur de l'installation portuaire en avait acheté une partie.

Est-ce que la province fait quelque chose pour protéger ces points de débarquement en prévision d'utilisations futures?

M. MacIsaac : Si vous m'aviez accompagné au cours des dernières 24 heures, vous seriez à même d'apprécier l'importance de cette question. Il se trouve que nous avons les terrains nécessaires.

Le sénateur Phalen : Tant mieux pour vous.

M. MacIsaac : Nous disposons amplement des terrains nécessaires, et nous les avons depuis de nombreuses années. Nous sommes ravis que d'aucuns affichent actuellement un certain intérêt pour l'utilisation de ces terrains. La disponibilité des terrains est loin d'être un problème, cependant il y a déjà un trafic ferroviaire régulier dans cette partie de la province. L'augmentation de ce trafic entraînerait sans aucun doute une augmentation des frais d'entretien des rails et de l'assiette des rails, ainsi que la construction d'un embranchement directement dans le port. Cependant, cette exigence ferait partie de l'analyse de rentabilisation à réaliser en vue de l'expansion du port, et les frais de construction de cet embranchement seraient inclus.

Le sénateur Phalen : Je suis heureux de vous l'entendre dire. Lorsque j'ai posé la question à la professeure Brooks, elle m'a fait un coup de Jarnac en me disant que ces terrains n'étaient peut-être plus disponibles.

M. MacIsaac : Je vous assure que ces terrains sont disponibles.

Le sénateur Merchant : Monsieur le ministre, vous avez dit que le gouvernement fédéral pourrait favoriser la mise en place de la porte d'entrée notamment au moyen de l'infrastructure. Les programmes d'aide fédérale comme le Fonds canadien sur

funding partners, so the provincial government, and sometimes municipalities, must share in the costs. How much does the Province of Nova Scotia plan to commit to intermodal infrastructure investments in the next five years? Which projects benefiting intermodal container transportation are the province's highest priority, and why? What share of project costs do you think the federal government should contribute?

Mr. MacIsaac: In the past, in most of our arrangements with the Government of Canada on highway projects we have shared construction costs on a 50/50 basis. We must purchase the right-of-way and such things on our own. Of the total cost of building the roads, we contribute about 60 per cent and the federal government 40 per cent on the programs you have referenced.

We are anxious to conclude a new agreement with the Government of Canada with respect to additional highway funding. We anticipate a 50/50 model similar to the one we have used in the past. I would not turn down a 70/30 model, with the federal government picking up 70 per cent, but I have not noticed that proposal in any of the correspondence I have seen.

In our national highway system, our 100-series highways, we still have a significant amount of work to complete on Highway 104, which goes east from New Glasgow to the Canso Causeway. We have more work to complete on Highway 125 in Cape Breton and, of course, Highway 101 and Highway 103 need additional funding.

Not all of these projects can be related directly to gateway. On infrastructure, we need an agreement with the Government of Canada that deals with highways agreements unrelated to gateway. Some highways would be partly gateway and some would be partly the responsibility of the national highway system.

Senator Merchant: That is your highest priority?

Mr. MacIsaac: The highest priority is reaching an agreement with the Government of Canada to put money into the 100-series highways. We try to do our highway budgeting in such a way that we can provide matching dollars to any agreement we reach with the Government of Canada,

Senator Merchant: Can you comment on the impact of security requirements on the containerized freight transportation system, and do you have any suggestions for improvement?

Mr. MacIsaac: I did not touch on security, but it is obviously a major issue with respect to transportation. I believe that one of our great advantages in Atlantic Canada would be that our ability

l'infrastructure stratégique, font habituellement appel à des partenaires financiers, de sorte que le gouvernement provincial, et parfois les municipalités doivent partager les coûts. Combien la province de la Nouvelle-Écosse a-t-elle l'intention d'investir dans l'infrastructure intermodale au cours des cinq prochaines années? Quels sont les projets bénéficiant du transport intermodal de conteneurs en tête de liste des priorités de la province, et pourquoi? Quelle est, selon vous, la part des coûts du projet que le gouvernement fédéral devrait assumer?

M. MacIsaac : Dans le passé, la majorité de nos ententes avec le gouvernement du Canada concernant les projets de construction routière reposaient sur un partage des coûts à 50/50. Nous devons assumer la totalité des frais d'acquisition de l'emprise routière et des frais semblables. Mais nous contribuons pour environ 60 p. 100 de la totalité des coûts de construction des routes, et le gouvernement fédéral assume pour sa part 40 p. 100 des coûts à même les programmes que vous venez de mentionner.

Nous sommes impatients de conclure une nouvelle entente avec le gouvernement du Canada concernant le financement routier additionnel. Nous prévoyons un modèle de partage des coûts dans une proportion de 50/50, un peu comme celui que nous avons utilisé dans le passé. Nous ne refuserions pas un modèle de financement partagé dans une proportion de 70/30, le gouvernement fédéral assumant la part de 70 p. 100, mais cette proposition était absente de toute la correspondance qui m'est passée entre les mains.

Dans notre réseau routier national, notamment la série de routes 100, il reste encore beaucoup de travaux à effectuer sur la route 104, qui va en direction de l'est, de New Glasgow au pont-jetée de Canso. Et il y a encore du travail à faire sur la route 125 du Cap-Breton et, bien entendu, nous avons besoin d'une aide financière additionnelle pour la route 101 et la route 103.

Tous ces projets n'ont pas de lien direct avec la porte d'entrée. En matière d'infrastructure, il faut conclure une entente avec le gouvernement du Canada en ce qui concerne les routes n'ayant pas de lien avec la porte d'entrée. Certaines routes relèveraient partiellement du projet de la porte d'entrée, tandis que d'autres incomberaient en partie au réseau routier national.

Le sénateur Merchant : Est-ce que c'est votre première priorité?

M. MacIsaac : La première priorité consiste à conclure une entente avec le gouvernement du Canada en vue d'injecter de l'argent dans la série de routes 100. Nous nous efforçons d'établir nos prévisions budgétaires relatives au réseau routier de manière à disposer des sommes nécessaires pour financer la contrepartie de l'aide financière offerte par le gouvernement du Canada dans le cadre de n'importe quelle entente.

Le sénateur Merchant : Pourriez-vous faire des commentaires au sujet des répercussions des exigences en matière de sécurité sur le système de transport du fret conteneurisé, et auriez-vous des suggestions à faire en vue de les améliorer?

M. MacIsaac : Je n'ai pas abordé la question de la sécurité, mais il est évident que c'est un aspect important du transport. Je pense que l'un de nos principaux avantages dans le Canada

to provide security is considerably greater than in other locations. Due to the history of our area and the way we have developed, we have been able to do things without security being a major issue, at least to date. Historically, security has not been a major issue, which allows us to plan and provide for enhanced security into the future.

Senator Merchant: Can you comment on environmental regulations and standards?

Mr. MacIsaac: We require that the activities of any private-sector group meet provincial and federal environmental standards. We require that any company we deal with agree to environmental assessments and that these companies adhere to the laws of Nova Scotia and Canada.

Senator Zimmer: Thank you for that impressive and detailed presentation.

Transport Canada told this committee that the department has been in collaboration with the provinces, port authorities and railways in terms of future investments, regulation and future planning. To what extent have you had discussions with Transport Canada on the three Rs — regulations, restrictions and roadblocks? You have touched on future planning and security.

Mr. MacIsaac: Most of my discussions with Transport Canada have centred around the need to recognize the case I was trying to make tonight, and that is, there is a huge opportunity out there for all of Canada, not only Atlantic Canada, and we need to be prepared to seize it.

Mr. Oxner: We have engaged with Transport Canada to explain the national significance of Nova Scotia and Atlantic Canada in terms of the total supply chain with regard to regulations, restrictions and roadblocks. We have not entered those types of discussions yet because we are still at the Coles Notes version, or in some cases it may be “Gateways for Dummies.” We are trying to engage the stakeholders in understanding the role that Halifax plays.

In fairness to Transport Canada, the department has had to deal with many congestion issues on the West Coast, issues around the Windsor trade corridor and such things. Therefore, it has taken them some time to understand that in Atlantic Canada, where we do not have a congestion issue at the Port of Halifax, we are trying to pursue an economic development opportunity, that we have room to expand. We have not yet had detailed discussions on the three Rs to which you alluded.

atlantique tient au fait qu’il nous est beaucoup plus facile d’offrir des garanties en matière de sécurité que dans d’autres endroits. En raison de l’histoire de notre région et de la manière dont nous nous sommes développés, nous avons réussi à nous débrouiller sans que la sécurité devienne un enjeu important, du moins jusqu’à aujourd’hui. En effet, dans le passé, la sécurité n’a jamais été un enjeu déterminant, ce qui nous permet de planifier et d’offrir des mesures de sécurité renforcées dans le futur.

Le sénateur Merchant : Pourriez-vous nous parler de la réglementation et des normes en matière d’environnement?

M. MacIsaac : Nous exigeons que les activités de n’importe quel groupe du secteur privé respectent les normes du gouvernement provincial et fédéral en matière d’environnement. Nous insistons pour que toute entreprise avec laquelle nous faisons affaire accepte la tenue d’évaluations environnementales, et pour que ces entreprises respectent les lois de la Nouvelle-Écosse et du Canada.

Le sénateur Zimmer : Merci pour cet impressionnant exposé très détaillé.

Transports Canada a déclaré à ce comité que le ministère collaborait avec les provinces, les administrations portuaires et les compagnies de chemins de fer en ce qui concerne les investissements futurs, la réglementation et la prospective. Dans quelle mesure avez-vous tenu des discussions avec Transports Canada concernant la réglementation, les restrictions et les barrages routiers? Et avez-vous abordé la question de la prospective et de la sécurité?

M. MacIsaac : La majeure partie des discussions que j’ai eues avec Transports Canada visaient surtout à défendre devant le ministère le dossier que je suis venu vous exposer ce soir, autrement dit cette occasion extraordinaire qui se présente pour tout le Canada, et pas seulement pour le Canada atlantique, et que nous devons nous préparer à saisir.

M. Oxner : Nous avons entrepris des pourparlers avec Transports Canada en vue d’expliquer à ses représentants l’importance nationale de la Nouvelle-Écosse et du Canada atlantique pour ce qui est de la chaîne d’approvisionnement total. En ce qui a trait aux règlements, aux restrictions et aux barrages routiers, nous n’avons pas encore abordé ces aspects dans nos discussions parce que nous nous trouvons encore à l’étape des « Coles Notes », c’est-à-dire de la synthèse de ce qu’il faut savoir sur la question des portes d’entrée, ou même dans certains cas, de « Les portes d’entrée pour les nuls ». Nous nous efforçons de faire comprendre aux intervenants le rôle que joue Halifax.

Pour rendre justice à Transports Canada, le ministère a dû s’attaquer à de nombreux problèmes de congestion sur la côte ouest, notamment à des questions relatives au corridor commercial de Windsor et à d’autres questions du même ordre. Par conséquent, il lui a fallu un certain temps pour comprendre que dans le Canada atlantique, il n’y a pas de problème de congestion dans le port d’Halifax, que nous envisageons de saisir une occasion de développement économique, et que nous avons toute la marge de manœuvre nécessaire pour prendre de l’expansion. Nous n’avons pas encore eu de discussions entourant la réglementation, les restrictions et les barrages routiers.

Mr. MacIsaac: When we speak of infrastructure, we want to ensure that we plan in such a way that we avoid the development of congestion as a result of growth.

That challenge is different than trying to relieve congestion. We must plan in terms of how to spend money for infrastructure so those problems are not created in the future.

Senator Zimmer: The chairman and Senator Phalen touched on the subject that Professor Brooks of Dalhousie University told this committee recently that more land infrastructure is needed for north/south containerized trade out of Nova Scotia and that better connection be made between Eastern Canada and the northeastern United States. That view somewhat implies using northeast United States ports.

Do you agree with this assessment? Do you have any plans for the province to address these transport deficiencies if they do occur? What role do you think the federal government should play? Do you agree with her assessment because it alludes to the fact that maybe we should use the ports in the United States where, in fact, in your presentation you said ships could go directly to Halifax and bypass those ports, which I believe is a good system.

Mr. MacIsaac: I am not certain that I fully appreciate the context in which your witness made the comments.

I will answer by providing my own version of how things should develop. We have an opportunity to handle the growth that will occur in the containerized shipping business in the future, primarily through the larger ships and the flow of business through the Suez Canal from the Indian subcontinent and China.

That traffic will come to North America. Our challenge is to make sure that Canada is the first port of call for these ships that come to North America. After that, traditionally containers have gone from Halifax to central Canada and the Midwest by rail. We have tremendous rail links to accomplish that.

Whether there would be some opportunity for off-loading to smaller container vessels that would flow down into New England is another question. I am not certain that I have seen conclusive evidence that there is real growth there, but I do not think we should dismiss that potential at this stage.

Senator Zimmer: My last question was a bit tongue-in-cheek at first, but I thought about it further. Concerning these daily auctions and lotteries at the Suez Canal, is it a canal or a casino? Are the delays legitimate that occur because of the narrowness of the canal or are they done on purpose so they can get additional revenue?

M. MacIsaac : Lorsqu'il est question d'infrastructure, nous tenons à nous assurer que nous planifions de manière à éviter la création d'un problème d'engorgement résultant de la croissance.

Ce défi est différent de celui qui consiste à essayer d'atténuer la congestion. Il faut planifier la manière dont on entend dépenser l'argent pour l'infrastructure afin d'éviter d'avoir à affronter ces problèmes dans le futur.

Le sénateur Zimmer : La présidente et le sénateur Phalen ont fait allusion aux commentaires récents de la professeure Brooks de l'Université Dalhousie devant ce comité, comme quoi il faudrait une plus grande infrastructure terrestre pour les échanges de fret conteneurisé entre le nord et le sud à partir de la Nouvelle-Écosse, et une amélioration des liaisons entre l'Est du Canada et le Nord-Est des États-Unis. Cette opinion semble reposer sur l'utilisation des ports du Nord-Est des États-Unis.

Êtes-vous d'accord avec son évaluation? Avez-vous des projets pour permettre à la province de combler ces lacunes du point de vue du transport, pour autant qu'elles existent? Quel rôle le gouvernement fédéral devrait-il jouer à cet égard? Acceptez-vous son analyse parce qu'elle laisse entendre que nous pourrions utiliser les ports américains alors que, dans votre exposé, vous avez déclaré que les navires pourraient se rendre directement à Halifax sans passer par ces ports, ce qui à mon avis est un bon système.

M. MacIsaac : Je ne suis pas certain de bien comprendre le contexte dans lequel votre témoin a fait ces commentaires.

Je vais vous répondre en vous fournissant ma propre version de la manière dont les choses devraient évoluer. Nous avons la possibilité de traiter la croissance qui ne manquera pas de se produire dans le secteur du fret conteneurisé dans le futur, principalement grâce aux navires de plus en plus gros et au flux de marchandises qui s'écoule par le canal de Suez en provenance du sous-continent indien et de la Chine.

Ce trafic se rendra jusqu'en Amérique du Nord. Tout le défi consiste à s'assurer que le Canada sera le premier port d'escale pour ces navires à leur arrivée en Amérique du Nord. Après quoi, traditionnellement, les conteneurs sont acheminés d'Halifax jusque dans la partie continentale du Canada et dans le Midwest par le réseau ferroviaire. Nous disposons de liaisons ferroviaires formidables pour le faire.

Maintenant, est-ce que la possibilité existe d'effectuer le déchargement des conteneurs sur de plus petits navires à destination de la Nouvelle-Angleterre, voilà une question entièrement différente. À ma connaissance, il n'existe pas de preuves concluantes qu'il y aurait une véritable croissance dans ce domaine, mais il ne faudrait rien négliger pour le moment.

Le sénateur Zimmer : Ma dernière question était un peu pince-sans-rire au début, mais j'y ai beaucoup réfléchi par la suite. Concernant ces enchères quotidiennes et ces loteries qui se tiennent dans le canal de Suez, s'agit-il d'un canal ou d'un casino? Est-ce que les retards qui surviennent sont légitimes et s'expliquent par l'étroitesse du canal ou sont-ils provoqués intentionnellement en vue de soutirer des revenus additionnels?

Mr. MacIsaac: I provided that information in my presentation as an example to show the level of congestion that exists at the canal. I do not feel that I am really qualified to comment on the operation of the canal itself and the decision makers that run that business.

[Translation]

Senator Champagne: I am one of the true believers in your project. I have the impression that Halifax is extremely well positioned. Considering the new waterways flowing from Suez and the potential widening of Panama Canal, I feel that we can really make it, especially if you can accommodate those enormous ships. The mother in me thinks that all of this is very nice, that all these containers will arrive, be unloaded, that you will have all the necessary land to grow, but these ships will not leave empty. Will you have exporting goods in Halifax, so that these ships will not return home empty? Are you concerned with this aspect of the business? And are you taking care of it?

[English]

Mr. MacIsaac: You raise an extremely valid question and it speaks to the challenges that face us, regardless of whether we are speaking about gateway or not. The flow of goods from China and from the Indian subcontinent to North America is a reality. It is a fact of life.

The challenge that flow provides is to maintain our level of trade in return. I am focusing my attention on bringing the traffic to Canada in terms of the containers themselves. I think the question you raise with respect to what is in the return container is a question, again, that is a challenge for the whole country: that is, our ability to specialize and to remain competitive as a trading partner for China and the subcontinent. Canada will need to face that reality regardless of what route the goods choose to come to our shores.

[Translation]

Senator Champagne: It is another reason why Halifax seems to me an interesting option. Considering the congestion in New York, the continuing problems of depth, I am wondering why in the world these ships would not come here where there is no congestion at all and also where, in a few years, let us hope, there will be all that is necessary to accommodate these enormous container ships?

Maybe I put the cart before the horse by speaking of containers returning empty. Let us say that containers come by road or by rail. Senator Zimmer was talking about short sea shipping. We were told that, from Halifax to the ports just south of Philadelphia, everything was going fine. But as soon as we talk about short sea shipping between Halifax and Hamilton, for example, towards Ontario and further to the

M. MacIsaac : J'ai fourni ce renseignement dans mon exposé seulement pour illustrer le degré de congestion qui existe dans le canal. Je ne pense pas être vraiment qualifié pour faire des commentaires sur l'exploitation du canal proprement dit, et sur les décideurs qui administrent cette installation.

[Français]

Le sénateur Champagne : Je suis de ceux qui croient vraiment en votre projet. J'ai l'impression que Halifax est extrêmement bien positionné. Considérant les nouvelles voies maritimes venant de Suez et l'élargissement probable de Panama, je pense qu'on pourra vraiment y arriver, surtout que vous pourrez recevoir ces énormes bateaux. La mère de famille en moi se dit que tout cela est bien beau, que tous ces conteneurs vont arriver, qu'ils vont être déchargés, ils auront le terrain pour cela, mais ces bateaux ne partiront pas à lège. Est-ce qu'on aura, à Halifax, ce qu'il faut pour retourner ces bateaux dans leur pays pour exporter? Est-ce que ce côté du travail vous préoccupe? Est-ce que vous vous en occupez?

[Traduction]

M. MacIsaac : Vous soulevez une question extrêmement pertinente qui met en relief les défis que nous devons affronter, peu importe qu'il soit question de porte d'entrée ou non. Le flux de marchandises en provenance de la Chine et du sous-continent indien à destination de l'Amérique du Nord est une réalité. C'est un fait incontestable.

Le défi que pose ce flux est de maintenir nos échanges commerciaux à un niveau comparable. Je concentre toute mon attention sur la possibilité d'amener ce trafic au Canada pour ce qui est des conteneurs eux-mêmes. Maintenant, la question que vous posez, à savoir ce qu'il y aura dans les conteneurs au retour, est une question qui, je le répète, s'adresse au pays tout entier. Elle vise notre capacité de nous spécialiser et de demeurer concurrentiel en tant que partenaire commercial de la Chine et du sous-continent indien. Peu importe la voie que choisiront les marchandises pour atterrir sur nos rivages, le Canada devra affronter cette réalité.

[Français]

Le sénateur Champagne : C'est une autre des raisons pour lesquelles Halifax me semble un choix très intéressant. Considérant la congestion à New York, les problèmes constants de profondeur, pourquoi ne pas venir chez vous où il n'y a pas de congestion et où on aura, dans quelques années, espérons-le, tout ce qu'il faut pour accueillir ces gros bateaux avec les conteneurs?

J'ai peut-être mis la charrue avant les bœufs en vous parlant de la façon dont on les retourne. Disons qu'ils arrivent par route ou par rail. Le sénateur Zimmer parlait tout à l'heure de transport maritime à courte distance. On nous disait qu'en fait, à partir de Halifax jusqu'aux ports situés au sud de Philadelphie, cela allait très bien. Mais dès que l'on arrive à un transport maritime à courte distance entre Halifax et Hamilton, par exemple, pour se

Midwest, then it seems that shipping services cannot compete with rail companies.

We are experiencing major problems right now with the CN. It is true that our government is working actively on this issue. You were saying that in your province, there were not too many labour relations issues, strikes and everything.

How could we manage so that the Port of Halifax is not only used for short sea shipping towards the Great Lakes and the northeast of the United States, but also, once containers are unloaded, to make sure that they are loaded again with goods to send towards Asia or other countries?

[English]

Mr. MacIsaac: The short sea shipping potential can become competitive if people make appropriate business decisions to invest in vessels that can be competitive, that is, to take smaller loads from the Port of Halifax and ship those loads to other destinations within Canada or along the Atlantic seaboard.

Can that be done more efficiently than by rail? The business community, I expect, will make that decision. Whether we want to explore that through studies or research and whether we should urge people in that direction are good questions, because that capability provides an alternative that we do not have when we are hit with labour problems and we have only one alternative. To have more than alternative is always a more beneficial situation.

[Translation]

Senator Champagne: We need to do some marketing in order to lure these enormous ships, load them with goods and send them back where they come from. But that is still a problem. As I told you in the beginning, I am a believer in your project, and I wish you to have brilliant ideas, and very good luck. And if you are dealing with the East, I hope you will be positioned at the right angle with the Sun. I truly believe in this.

[English]

Mr. MacIsaac: I had several meetings earlier today and this evening about the exchange that has taken place. Today has been an educational day for me. The more we talk about it, especially with people who have taken the time to become informed on the issue, as you folks have, the more we learn about the challenges we face. We have picked up some good information here this evening.

The Chairman: We are still a chamber of sober second thought.

Mr. MacIsaac: I appreciate that.

rendre en Ontario et se rendre ensuite dans le Midwest américain, à ce moment les services maritimes ne peuvent pas concurrencer les chemins de fer.

Nous avons des problèmes majeurs, en ce moment, avec le CN. Il est vrai que notre gouvernement s'en occupe activement. Vous nous disiez plus tôt que dans votre province, il n'y avait pas tellement de problèmes au niveau du travail, des grèves et tout cela.

Comment pourrions-nous faire pour que le port de Halifax ne serve pas qu'à faire du transport maritime à courte distance pour aller vers les Grands Lacs et le nord-est des États-Unis mais qu'il puisse aussi, une fois les conteneurs vidés, les remplir et faire de l'exportation vers l'Asie ou ailleurs?

[Traduction]

M. MacIsaac : Le transport maritime à courte distance peut devenir concurrentiel, pour peu que les décideurs prennent la sage décision d'investir dans des navires qui sont eux aussi concurrentiels, c'est-à-dire, prendre de petits navires à partir du port d'Halifax et transporter ces marchandises vers d'autres destinations au Canada ou le long de la côte de l'Atlantique.

Est-ce que ce transport de marchandises peut être effectué plus efficacement par chemin de fer? C'est au monde des affaires de répondre à cette question, à ce qu'il me semble. Maintenant, sommes-nous prêts à explorer cette éventualité en effectuant des études ou des recherches, et devrions-nous insister pour que l'on s'engage dans cette direction, voilà d'excellentes questions, parce que cette capacité nous fournirait une solution de rechange utile dans l'éventualité d'une grève, alors qu'à l'heure actuelle, il n'y a pas d'autre solution. Il est toujours préférable d'avoir plusieurs cordes à son arc.

[Français]

Le sénateur Champagne : Il faut faire du marketing pour faire venir ces énormes bateaux, les remplir et les retourner d'où ils viennent. Cela reste un problème. Comme je vous le disais au départ, je crois en votre projet et je vous souhaite de bonnes idées, de même que toute la chance au monde. Et si vous faites affaires avec l'Orient, j'espère que vous serez dans le bon angle du soleil. J'y crois beaucoup.

[Traduction]

M. MacIsaac : J'ai assisté à plusieurs réunions, plus tôt dans la journée, et ce soir, au sujet de l'échange qui vient d'avoir lieu. J'ai beaucoup appris aujourd'hui. Plus nous en parlons, et surtout avec ceux qui ont pris la peine de se renseigner sur la question, comme vous l'avez fait, et plus nous apprenons au sujet des défis qui nous attendent. Nous avons pris bonne note de certains renseignements très précieux en discutant avec vous ici, ce soir.

La présidente : Nous sommes toujours une Chambre de second examen modéré et réfléchi.

M. MacIsaac : Je vous en sais gré.

Senator Munson: Dominic Taddeo of the Montreal Port Authority was here two weeks ago. He sounded like my 19-year-old son, Claude Mathieu. Whenever I complain about something, he says, "It is all good. Everything is good." Mr. Taddeo was a great booster for the Port of Montreal. He talked about how Montreal can survive even in the era of big ships because they cater to those European ships you talk about. We walked away from that hearing feeling good about the economic state of the Port of Montreal. I sense in your voice, when you are talking to us, almost a cry for help. It is a different, more sober approach, and a realistic approach to what is happening in Halifax. What specifically can the federal government do now? If they have given you zero for marketing, if they have not given you a cent, what can they do now to heed your cry for help?

Mr. MacIsaac: That is a good question. To be fair to all concerned, if the Government of Canada had given us a blank cheque a year ago, I am not certain that we would have made good decisions with respect to how we spent that money. I think today we are far better positioned in terms of how to spend that money because we have had the benefit of hiring consultants to undertake some work and provide us with answers. Now, we are in a much better position in terms of being able to say to the Government of Canada, "Here are real things we can do to ensure that we do not miss the boat with respect to these opportunities." I am still optimistic that we will receive a good hearing. Anything your committee can do to help us pass our case along would be appreciated.

One concern we are coming to understand is that some officials in government may have felt that we were looking only for infrastructure money for Atlantic Canada and Nova Scotia. We are always looking for infrastructure money, and it will be a long time before we ever stop looking for infrastructure money, but that is not the thrust of what Atlantic Gateway is about. Atlantic Gateway is about seizing an opportunity for Canada to take advantage of changing shipping patterns in the world and ensuring that Canada is a major player in those changing shipping patterns. If you can help us make that case, we would appreciate it.

Senator Munson: Briefly, you always hear the argument about the environment versus the economy, and something will be at stake. Your legislature is in Halifax, and I have lived in Halifax for a few years. The trucks must shake the legislature building at the capacity that the Port of Halifax operates now, which is not where it should be, from your estimation. If you strengthen what is happening in Halifax, what specifically will happen in the centre of the city? The port is in the south end, another port is in the north end, and you have the one rail line that heads through the

Le sénateur Munson : Dominic Taddeo, de l'Administration portuaire de Montréal, s'est présenté devant le comité il y a deux semaines. Il m'a fait penser à mon fils de 19 ans, Claude Mathieu. Chaque fois que je me plains de quelque chose, il me rétorque, « C'est bien. Tout va bien. » M. Taddeo s'est montré un supporter enthousiaste du port de Montréal. Il a expliqué comment le port de Montréal pouvait survivre même à une époque où les gros navires font la loi, parce qu'il accueille les navires européens dont vous avez parlé. Nous sommes sortis de cette réunion avec une excellente impression concernant la situation économique du port de Montréal. En revanche, je sens dans votre voix, lorsque vous vous adressez à nous, presque un appel à l'aide. Il s'agit d'une approche différente, plus modérée et plus réaliste de ce qui se passe à Halifax. Qu'est-ce que vous attendez précisément de la part du gouvernement fédéral maintenant? Si le gouvernement fédéral ne vous a rien donné pour le marketing, s'il ne vous a pas accordé un cent, que peut-il faire maintenant pour répondre à votre appel à l'aide?

M. MacIsaac : C'est une bonne question. En toute justice pour les personnes concernées, si le gouvernement du Canada nous avait remis un chèque en blanc il y a un an, je ne sais pas si nous aurions pris les bonnes décisions sur la manière de dépenser cet argent. Selon moi, nous sommes mieux armés aujourd'hui pour déterminer comment investir cet argent, parce que nous avons fait appel à des consultants pour qu'ils entreprennent certains travaux de recherche et nous fournissent des réponses. Donc, nous sommes en meilleure position pour dire au gouvernement du Canada, « Voici vraiment les choses que nous pouvons faire pour nous assurer de ne pas louper le coche en ce qui a trait à ces possibilités ». Je suis toujours optimiste et je suis persuadé que nous finirons par être entendus. Mais tout ce que votre comité peut faire pour nous aider à faire avancer notre dossier sera très apprécié.

Nous commençons de plus en plus à comprendre que certains fonctionnaires du gouvernement peuvent avoir eu l'impression que nous cherchions seulement à obtenir une aide financière au chapitre de l'infrastructure pour le Canada atlantique et la Nouvelle-Écosse. Nous sommes toujours à la recherche de fonds pour l'infrastructure, et il en coulera de l'eau sous les ponts avant que nous cessions d'en chercher, mais ce n'est pas la justification de l'initiative de la porte d'entrée de l'Atlantique. En effet, la porte d'entrée de l'Atlantique représente une occasion à saisir pour le Canada de tirer parti de l'évolution des trajets habituels de navigation dans le monde et de s'assurer que notre pays devienne un important acteur dans ces trajets de navigation en pleine mutation. Si vous pouvez nous aider à faire valoir notre point de vue, nous vous en serions reconnaissants.

Le sénateur Munson : Brièvement, on entend toujours cet argument comme quoi l'environnement s'oppose à l'économie, et il y aura toujours des compromis à faire. Votre assemblée législative se trouve à Halifax, et il se trouve que j'y ai vécu durant quelques années. Les camions doivent ébranler l'édifice de l'assemblée législative étant donné le volume des activités manutentionnées par le port d'Halifax à l'heure actuelle, même si, selon vos estimations, il n'a pas encore atteint sa pleine mesure. Si vous renforcez ce qui se passe à Halifax, que se passera-t-il

Bedford area and a residential area. What do you plan to do about that traffic? I know you addressed the issue with Senator Merchant. Success may come at a price.

Mr. MacIsaac: Yes: Usually, economic growth presents challenges with respect to alternatives in terms of how we do things. Some things can be done to impact the flow of traffic within the central part of the city. One thing that needs to be done, regardless of Gateway, is to convince more residents not to travel within the city itself. If we did that, then the flow of trucks through the city would become less of a problem. In other words, if people were to think in terms of public transit and alternate forms of transportation, then that change is part of the solution to addressing the problem to which you refer. The operation of the port and its success is a fact of the geography and the infrastructure that feeds the port. Hollis Street runs in front of the legislature, which is the main route for many container trucks that go back and forth. If we reduce by 30 per cent the volume of cars that travel on Hollis Street, then the volume of trucks would not be as great a challenge. That is one way of looking at the problem. I think we need to do that regardless of the growth of the port. All of us need to find ways of convincing even ourselves to use public transportation more than we do currently.

The Chairman: Minister, some analysis of the gateway opportunity concluded that more economic activity is needed in the province of Nova Scotia to stimulate the critical mass of traffic.

Are other departments in your government focussing on the gateway opportunity? Is the industry department trying to create conditions that will stimulate the critical mass of trade?

Mr. MacIsaac: The Department of Economic Development is working closely with the Department of Transportation and Public Works in all our gateway initiatives, as is Nova Scotia Business Inc. We have taken the leadership role within government, and it is my responsibility to answer for gateway within government. We certainly have the support and active involvement of other government departments, as appropriate, but economic development is a key partner for us.

Mr. Oxner: If I can make a point in relation to Senator Champagne's comments, I attended the Asia Pacific Summit in Vancouver in October. Minister David Emerson spoke at that event about the fact that sometime between 2007 and 2008, China will replace Canada as the United States' number-one

exactly in the centre of the city? The port is located at the tip south, and there is another at the tip north, not counting that the only rail line crosses the Bedford area and a residential area. What are you planning to do about that traffic? I know you addressed the issue with Senator Merchant. Success may come at a price.

M. MacIsaac : Tout à fait. Habituellement, la croissance économique présente des difficultés quant à la manière de faire les choses. Certaines choses peuvent être faites pour influencer sur le flux de la circulation dans le centre de la ville. Mais l'une des choses qui doivent être faites, sans égard à l'initiative de la porte d'entrée, c'est de convaincre les résidents de ne pas circuler en voiture dans le coeur même de la ville. Si nous parvenions à le faire, alors la circulation des camions à travers la ville serait moins problématique. Autrement dit, si les gens pouvaient penser en termes de transport en commun et d'autres formes de transport, alors ce changement de point de vue pourrait faire partie de la solution du problème que vous venez de mentionner. L'exploitation du port et sa réussite dépendent de sa situation géographique, et de l'infrastructure qui alimente le port. La rue Hollis passe juste devant l'assemblée législative, et il s'agit du trajet principal pour de nombreux camions porte-conteneurs qui font des aller-retour. Si nous réduisons de 30 p. 100 le volume de voitures qui circulent sur la rue Hollis, alors le volume de camions ne représenterait pas un tel problème. C'est une façon de voir les choses. Je pense que nous devons adopter cette façon de faire, sans égard à l'expansion du port. Nous devons tous chercher des moyens de nous convaincre nous-mêmes d'avoir davantage recours aux transports en commun que nous le faisons présentement.

La présidente : Monsieur le ministre, certaines analyses de l'initiative de la porte d'entrée sont arrivées à la conclusion qu'il faudrait davantage d'activité économique dans la province de la Nouvelle-Écosse pour stimuler la masse critique de trafic.

Est-ce que d'autres ministères de votre gouvernement s'intéressent de près à l'initiative de la porte d'entrée? Est-ce que le ministère de l'Industrie essaie de créer des conditions favorables à la stimulation de la masse critique des échanges commerciaux?

M. MacIsaac : Le ministère du Développement économique collabore étroitement avec le ministère des Transports et des Travaux publics dans toutes nos initiatives liées à la porte d'entrée, de même que Nova Scotia Business Inc. Nous assumons le rôle de chef de file au sein du gouvernement, et il m'incombe de répondre à toutes les questions concernant la porte d'entrée au sein du gouvernement. Nous pouvons naturellement compter sur l'appui et l'engagement actif des autres ministères, le cas échéant, mais c'est le Développement économique qui est notre principal partenaire.

M. Oxner : Si vous me permettez d'ajouter quelque chose aux commentaires du sénateur Champagne, j'ai participé au Sommet Asie Pacifique à Vancouver en octobre. Le ministre David Emerson a pris la parole durant l'événement et il a déclaré que quelque part entre 2007 et 2008, la Chine remplacera le Canada à

trading partner. I think it was bold for a federal minister to make that comment.

Returning to your comment about our need to have product, most of the ships that go back to Asia currently go back fairly empty. We need to work with Canadian businesses, both small and large, to look at opportunities in the Asian market. There is a need for goods. The internal economies of Asian countries are growing and they are purchasing a lot more of the goods that they are starting to produce. We need to work with Canadian businesses to make these businesses more export-ready.

Currently, Halifax ships out more containers than it receives. We ship out things such as tires, french fries, seafood, blueberries and paper. Bowater Mersey Paper Company, which has a plant in Liverpool, ships containers of paper, I believe newsprint, into the Indian market. Currently, we have an imbalance in that we ship more than we receive.

In terms of Senator Munson's question regarding the truck traffic in downtown Halifax, the Halifax Regional Municipality, in partnership with the Province of Nova Scotia, are looking at what is called an inland terminal to try to plan for the future, when the terminal capacity in Halifax has reached a maximum. They are looking at building an inland terminal where containers that currently travel via truck to the rail yard or to other areas would be taken off the peninsula of Halifax via high-speed commuter rail to an inland terminal. That is something that we are looking at now, in terms of feasibility, to plan for the future. It would reduce significantly the truck traffic in the downtown core and put it onto a rail siding. Every time I see a container in downtown Halifax, I see dollar signs.

The Chairman: You should not lose that. Thank you, again, Minister MacIsaac, and Mr. Oxner, for your presence here tonight. It was interesting to hear from you. We heard a lot about Montreal, if you do not mind, Senator Phalen. We are trying to help, and that is why we are here. We are studying this matter carefully. It is important to us. When we report, we want to make the proper recommendations to the government.

Senator Munson: For the record, Senator Mercer has been a strong advocate, the voice of Nova Scotia.

The Chairman: Yes: He is a member of our committee.

We will visit Halifax as soon as we can, and we will let you know when that happens.

titre de premier partenaire commercial des États-Unis. À mon avis, venant d'un ministre du gouvernement fédéral, ce fut un commentaire assez audacieux.

Pour revenir à votre commentaire sur la nécessité d'avoir des produits à exporter, la majorité des navires qui retournent en Asie sont assez allèges merci. Il faut travailler avec les entreprises canadiennes, petites et grandes, afin de trouver des créneaux sur le marché asiatique. Ces pays ont besoin de produits. Les économies internes des pays asiatiques sont en pleine croissance et elles achètent beaucoup plus de produits qu'elles n'ont commencé à en produire. Il faut vraiment travailler avec les entreprises canadiennes afin qu'elles fabriquent davantage de produits prêts à l'exportation.

À l'heure actuelle, le port d'Halifax expédie davantage de conteneurs qu'il n'en reçoit. Nous expédions des choses comme des pneus, des patates frites, des fruits de mer, des bleuets et du papier. Bowater Mersey Paper Company, qui a une usine à Liverpool, expédie des conteneurs de papier, je pense qu'il s'agit de papier journal, à destination du marché indien. Il est vrai qu'actuellement nous expédions davantage que nous ne recevons.

Pour revenir à la question du sénateur Munson concernant la circulation des camions dans le centre-ville d'Halifax, la municipalité régionale d'Halifax, en partenariat avec la province de la Nouvelle-Écosse, examine ce qu'il est convenu d'appeler un terminal intérieur en vue de planifier pour l'avenir, c'est-à-dire en prévision du moment où le terminal d'Halifax aura atteint sa capacité maximale. Ces organisations étudient la possibilité de construire un terminal intérieur où les conteneurs qui sont actuellement transportés par camion jusqu'à la cour de triage ou vers d'autres endroits seraient acheminés hors de la péninsule d'Halifax par des wagons de train de banlieue rapide jusqu'à un terminal intérieur. C'est une option que nous envisageons actuellement, et nous en évaluons la faisabilité en vue de planifier pour l'avenir. Ce terminal intérieur permettrait de réduire considérablement la circulation des camions dans le centre-ville et de déplacer le trafic sur une voie d'évitement. Chaque fois que je vois un conteneur dans le centre-ville d'Halifax, je vois des symboles du dollar.

La présidente : Vous ne devriez pas perdre cela de vue. Je vous remercie encore une fois, monsieur le ministre MacIsaac, ainsi que monsieur Oxner, de votre présence ici ce soir. Vous nous avez appris des choses intéressantes. Nous avons appris beaucoup de choses aussi sur Montréal, ne vous en déplaît, sénateur Phalen. Nous essayons de vous aider, et c'est la raison de notre présence ici. Nous étudions cette question de près. Elle nous tient à cœur. Lorsque viendra le moment de présenter notre rapport, nous tenons à faire les bonnes recommandations au gouvernement.

Le sénateur Munson : Pour le compte rendu, le sénateur Mercer est un solide défenseur de la Nouvelle-Écosse, il en est le porte-parole.

La présidente : En effet. Il est membre de notre comité.

Nous nous rendrons à Halifax dès que nous le pourrons, et nous vous le ferons savoir en temps et lieu.

Mr. MacIsaac: Thank you for this opportunity. We appreciate it very much. If we can do to anything to help accommodate your visit to Nova Scotia, please let us know.

The committee adjourned.

OTTAWA, Tuesday, February 27, 2007

The Standing Senate Committee on Transport and Communications met this day at 9:36 a.m. to examine and report on the objectives, operation and governance of the Canadian Television Fund.

Senator David Tkachuk (*Deputy Chairman*) in the chair.

[*English*]

The Deputy Chairman: Welcome. The Chair of the Committee, Senator Bacon, is away today, so I take the chairman at her request.

Our first witness this morning is Michèle Fortin, President and CEO of Télé-Québec. Ms. Fortin, please proceed with your opening statement.

[*Translation*]

Michèle Fortin, President and CEO, Télé-Québec: Thank you, Madam Chairman, for inviting me. For the purposes of today's meeting, besides the Télé-Québec hat, I am also wearing two and one half more; please allow me to explain. You may be interested to know that I am a member of the Canadian Television Fund board of directors. I am not an independent member, since I represent the Association for Tele-Education in Canada. I am concerned about the future of education television in Canada, since this type of programming is regional and specialized. I am also the CEO of Télé-Québec. I am therefore most interested in French-language television production and the future of Télé-Québec, something that may temper my comments. I will try to express myself as clearly as possible.

I do not intend to make a lengthy presentation, as I would prefer to answer your questions. As is the case for most people who work in television, I feel that the Canadian Television Fund is a fundamental and essential part of our television industry. We are a small country and we must compete with large English-speaking societies, not the least of which is the United States. Any discussion and any action undertaken by both the Quebec and the Canadian governments at the international level to defend cultural diversity were intended to allow the existence of a system to support Canadian television production and to air programs that reflect our identity, even if it would not be economically feasible to do so independently.

As a Fund member, I know that questions have been asked about the governance, the distribution of the funds, and more particularly, about the CBC's share. I said that I am wearing two and one half hats, and the one half relates to my many years as

M. MacIsaac : Merci de nous avoir donné l'occasion de nous exprimer devant le comité. Nous vous en sommes gré. Si nous pouvons faire quoi que ce soit pour agrémenter votre visite en Nouvelle-Écosse, n'hésitez pas à nous le demander.

La séance est levée.

OTTAWA, le mardi 27 février 2007

Le Comité sénatorial permanent des transports et des communications se réunit aujourd'hui, à 9 h 36, afin d'examiner, pour en faire rapport, les objectifs, le fonctionnement et le mode de gouvernance du Fonds canadien de télévision.

Le sénateur David Tkachuk (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le vice-président : Je vous souhaite la bienvenue. La présidente du comité, le sénateur Bacon, étant absente aujourd'hui, je préside à sa demande.

Notre premier témoin ce matin est Michèle Fortin, présidente-directrice générale de Télé-Québec. Madame Fortin, vous avez la parole.

[*Français*]

Michèle Fortin, présidente-directrice générale, Télé-Québec : Madame la présidente, je vous remercie de m'avoir invitée. Pour la réunion d'aujourd'hui, en plus du chapeau de Télé-Québec, je porte deux autres chapeaux et demi et je m'explique. Je suis membre du conseil d'administration du Fonds canadien de télévision, ce qui est d'un certain intérêt. J'y suis un membre non indépendant, parce que je représente l'Association des télévisions éducatives du Canada. Je me préoccupe de l'avenir des télévisions éducatives du Canada, qui sont des télévisions régionales et particulières. Je suis aussi présidente de Télé-Québec. J'ai donc un intérêt très marqué pour la production télévisuelle en langue française et l'avenir de Télé-Québec. Mes commentaires pourront être marqués de l'une ou l'autre de ces orientations. J'essayerai d'être le plus clair possible.

Je ne ferai pas une longue présentation, je suis plutôt là pour répondre à vos questions. Comme la plupart des gens de l'industrie de la télévision, je considère que le Fonds canadien de télévision est un élément fondamental et essentiel de l'industrie télévisuelle. Notre pays a une petite taille et se retrouve en compétition avec les grandes sociétés anglophones, dont les États-Unis en particulier. Tous les débats et les actions menés au plan international sur la diversité culturelle, tant par le gouvernement du Québec que celui du Canada l'ont été pour permettre l'existence d'un système d'aide à la production canadienne et pour présenter sur nos écrans des émissions qui nous distinguent et nous reflètent, même si sur un plan strictement économique, cela ne serait pas rentable de le faire de façon complètement indépendante.

En tant que membre du fonds, je sais que des questions importantes ont été soulevées concernant la gouvernance, le mode de répartition des fonds et en particulier l'enveloppe de Radio-Canada. Le demi-chapeau qui me reste vient de mes longues

Executive Vice-President of Radio-Canada. I would like to call your attention the fate of educational television and what I call the small orphan television producers.

Most of the debates surrounding the Canadian Television Fund are related to the rapid changes in the television industry and Canada's new media.

As you know, the CRTC will soon be hearing requests for major acquisitions. These include, on the English-language side, three or four large groups, including Astral Media, which is interested in buying radio stations. On the French side, there are Vidéotron, Astral Media and Radio-Canada, which, even without a distribution system, is nevertheless important.

What television networks remain, besides these groups? There is educational television, which is made up of regional stations. It produces and broadcasts programming which is intended mostly for children and people living in these regions. The programming is different and does not enjoy the support of any groups. These productions are not part of the distribution network. Therefore, they may be neglected in this debate. Regardless of the choices or solutions that are adopted, this type of production may be lost in the shuffle.

That is all I have to say. I will now be happy to answer any questions you may have on the Canadian Television Fund. And if I am unable to answer your questions, I will let you know.

Senator Champagne: You yourself said that the greatest criticism level at the Canadian Television Fund — and I refer to Vidéotron and Shaw Communications — related to governance.

As a member of the Cable Network Fund, are you in agreement? Do you understand their concerns about governance?

Ms. Fortin: Before dealing with governance, we have to speak about philosophy. Are the funds provided by Shaw Communications, Vidéotron and other distributors legitimate or are they simply meeting these CRTC public policy requirements? I think they are trying to turn this into a debate to decide who owns the money; is it the cable industry or the federal government?

With respect to governance, there are two distinct models. The arts and culture model is managed by the industry, something that was not always easy, as evidenced by the recording industry.

There are 22 members in the Canadian Television Fund, a majority of which represent interest groups and industry experts who are both managers and consultants. That makes things rather more complicated.

You must not forget that the fund has recently made an effort in terms of their decision-making process. It now has a double-majority system through which any important policies must have the support of the majority of board members as well as those

années à travailler à Radio-Canada en tant que vice-présidente. Je voudrais attirer votre attention sur le sort des télévisions éducatives et de ce que j'appelle les petites télévisions orphelines.

Une grande partie des débats autour du Fonds Canadien de télévision est relié à la transformation rapide de l'industrie de la télévision et des nouveaux médias qui existent actuellement au Canada.

Comme vous le savez, des acquisitions importantes seront déposées devant le CRTC. Ces acquisitions comprendront, du côté anglais, trois ou quatre grands groupes, dont Astral Media, s'ils acquièrent les postes radiophoniques. Du côté français, on retrouve les compagnies Vidéotron, Astral Media et la Société Radio-Canada qui, malgré le fait qu'elle ne contrôle aucun système de distribution, est aussi un groupe important.

À l'extérieur de ces groupes, que reste-t-il comme réseaux de télévision? On retrouve la télévision éducative, qui est constituée de postes régionaux. Elle sert à produire et diffuser des émissions s'adressant principalement aux enfants et aux personnes vivant en région. Ces émissions sont différentes des autres et ne jouissent pas du support des groupes. Cette télévision ne fait pas partie de l'industrie de la distribution. Par conséquent, elle risque d'être oublié dans le débat. Quels que soient les choix et solutions qui seront adoptés, cette télévision risque d'être mise de côté.

Mes propos liminaires se limiteront ainsi. Il me fera maintenant plaisir de répondre à vos questions concernant le Fonds canadien de télévision. Si toutefois je ne suis pas en mesure de répondre à une de vos questions, je vous le signalerai.

Le sénateur Champagne : Vous le disiez vous-mêmes, ce qu'on a reproché le plus au Fonds canadien de télévision — et j'entends par là Vidéotron et Shaw Communications — c'est vraiment des problèmes de gouvernance.

Vous êtes au conseil d'administration du Fonds des câblodistributeurs, êtes-vous d'accord avec leur perspective? Comprenez-vous leurs préoccupations quant à la gouvernance?

Mme Fortin : Avant de parler de gouvernance, il faut parler de philosophie. Les sommes que versent Shaw Communications, Vidéotron et les autres distributeurs à la télévision canadienne sont-elles légitimes ou ne font-elles que répondre à la demande du CRTC pour rencontrer les objectifs de politique publique? Je crois qu'on tente présentement de faire dévier le débat sur la question à savoir est-ce notre argent ou l'argent du gouvernement fédéral.

Sur la question de gouvernance, nous nous trouvons devant deux modèles distincts. Le modèle des arts et de la culture est autogéré par l'industrie, ce qui n'est pas toujours facile — on le constate, entre autres, dans l'industrie du disque.

Le conseil du Fonds canadien de télévision regroupe 22 membres dont la majorité représentent des groupes d'intérêt et des experts de l'industrie agissant à la fois à titre de gestionnaires et de consultants. Cela rend la tâche un peu compliquée.

Il faut avouer que le fonds a déployé beaucoup d'efforts, au cours des dernières années, au système de prise de décisions. Il s'est doté d'un système de double majorité en vertu duquel l'adoption des politiques importantes doit se faire avec l'appui de

who are independent. So it has a rather rigid mechanism. For example, the independent members' committee is allowed to vet the agenda before each meeting to ensure that participants will declare any potential conflict of interest. So the fund is being properly managed.

Of course, there are not many fund contributors on this committee since they are not appointed according to the size of their contribution but rather according to the segment of the industry that they represent. For internal reasons, some of them have never managed to delegate a member. The cable distributors were feuding with the satellite distributors, and both wanted a single spot that has never been filled.

Either we continue with a system where the industry is represented on the board, or we move toward a more independent board, where consultations with the industry would take place at another level. We have to choose. In terms of management, things would be much simpler and it would be easier to respond to criticism. This is the model that they have at the CBC and at Telefilm Canada.

Both models are viable. The board has taken steps to ensure independent decision-making. However, this type of management can be quite cumbersome.

Senator Champagne: This question relates to you as CEO of Télé-Québec. Do you have access to the Cable Distributors Fund?

Ms. Fortin: Yes.

Senator Champagne: Do you make regular use of it; if so, what percentage of your productions would that represent?

Ms. Fortin: We do have access to the fund, but we used to have greater access to it. For this year, we will receive about \$6.9 million. That amount will likely be lower next year, because our productions involve two Fund priority areas, namely children's programming and documentaries. The other areas, namely arts, variety and drama are generally supported by more robust producers than we are.

In view of the amounts dedicated to Radio-Canada, the new rules are more disruptive for the French side as opposed to the English-language side. Radio-Canada is a big player in the French-language television universe. If Radio-Canada is given a fixed amount, then Radio-Canada will see no increase in its audience share as it will lose viewers to other networks, namely TVA and Télé-Québec.

Senator Champagne: At the outset, the Canadian government contributes \$100 million per year to the Canadian Television Fund, and has been doing so for a number of years. Radio-Canada or CBC programming represents 35 per cent to 37 per cent of the \$100 million paid by the government, which owns the CBC, but which nevertheless contributes to the fund.

la majorité du conseil et des membres indépendants. Il s'est donc doté d'un mécanisme assez rigide. Par exemple, avant chaque réunion, le comité des membres indépendants analyse l'ordre du jour pour déterminer s'il y a des conflits d'intérêts et, dans l'affirmative, les participants sont obligés de les déclarer. La gestion se fait donc de façon correcte.

Évidemment, les contributeurs de fonds ne siègent pas en grand nombre sur le comité car ils ne représentent pas leur part financière mais une composante de l'industrie. Pour des raisons internes, certains d'entre eux n'ont jamais réussi à déléguer de membre. Les câblodistributeurs étaient aux prises avec les distributeurs par satellite, et se sont disputés un seul poste qui n'a jamais été rempli.

Soit que l'on continue avec un système où l'industrie est représentée au conseil, ou bien on évolue vers un conseil plus indépendant, où les consultations avec l'industrie sont faites à un autre niveau. Il faut faire un choix. Sur le plan de la gestion, les choses seraient alors plus simples et il serait plus facile de répondre aux critiques. Ce modèle existe à Radio-Canada et à Téléfilm Canada.

Les deux modèles sont viables. Le conseil a pris des mesures pour protéger l'indépendance des décisions. Toutefois, ce mode de gestion n'est pas simple.

Le sénateur Champagne : Ma prochaine question s'adresse à vous en tant que présidente de Télé-Québec. Avez-vous accès aux fonds des câblodistributeurs?

Mme Fortin : Oui.

Le sénateur Champagne : Est-ce que vous vous en servez régulièrement; et dans l'affirmative, dans quel pourcentage de vos productions?

Mme Fortin : Nous avons accès à ce fonds, mais nous y avons accès davantage autrefois. Pour cette année, nous irons chercher environ 6,9 millions. Ce chiffre sera probablement moins élevé pour l'an prochain, car nos productions touchent en particulier deux domaines prioritaires du fonds, soit des émissions pour enfants et des documentaires. Les autres domaines, soit ceux des arts, des variétés et des dramatiques sont en général supportés par des télévisions plus robustes que la nôtre.

Compte tenu de l'enveloppe consacrée à Radio-Canada, le changement des règles a un effet plus perturbateur en français qu'en anglais. La Société Radio-Canada occupe une place prépondérante dans l'univers télévisuel francophone. Si on réserve à Radio-Canada une enveloppe fixe, les gains d'auditoire des chaînes spécialisées ne sont pas portés par Radio-Canada, qui perd des auditoires, mais par les autres chaînes, c'est-à-dire TVA et Télé-Québec.

Le sénateur Champagne : Le gouvernement du Canada verse, au départ, 100 millions de dollars par année au Fonds canadien de télévision, et ce depuis plusieurs années. Les émissions produites par la Société Radio-Canada ou la CBC vont chercher de 35 à 37 p. 100 de ces 100 millions de dollars que le gouvernement, propriétaire de Radio-Canada, a quand même versés. Compte

With that in mind, do you really feel, as CEO of Télé-Québec and a representative of educational television, that this is unfair to all of the fund contributors, apart from the government?

Ms. Fortin: No. In fact, when I was at Radio-Canada, we applied for funding. In any case, it is the independent producers, and not Radio-Canada, who apply for the funds, regardless of who is the broadcaster.

In my opinion, the burden would be easier to bear if the same rules applied to everyone. If that were the case, perhaps Radio-Canada could receive a larger share of the funding, and I would not be against that.

The fact that part of the fund is managed according to one set of rules and another part according to another set makes it difficult to harmonize the rules for the entire industry. The CBC should be just as eligible as all of the others are. Some companies, like Vidéotron, do not want to contribute to a public fund. But the public fund helps in the production of programming that is broadcast regularly on some of these networks.

Senator Champagne: And Vidéotron broadcasts Radio-Canada's programs.

Ms. Fortin: However, TVA receives \$16 million from the fund to produce programming that is aired over a private network.

Senator Fox: Ms. Fortin, I believe that you and the APFTQ are among friends here this morning.

We have heard so much about the CBC that we sometimes forget the other public, or quasi-public broadcasters who also benefit from the fund. If I am not mistaken, 37 per cent of the fund is dedicated to programming under an agreement between the producer and the CBC.

Is there a similar amount set aside for Télé-Québec and university television?

Ms. Fortin: No, we do operate in the same sphere as private television. There are three specific programs: Radio-Canada, francophones living outside Quebec, which is producer-oriented, because it is more industrial in nature, and aboriginal people. All of the other types of television are part of the same fund redistribution system based on criteria that are predetermined by the Fund.

Senator Fox: Are you happy with that or do you think there should be a special system for public television, apart from Radio-Canada?

Ms. Fortin: In all honesty, I really do not know. Yesterday, we spoke with the public and private television broadcasters from British Columbia, Alberta, Saskatchewan, Ontario, and with educational program broadcasters. The public side does not believe in the fund, but the private side does.

The government wants to increase the number of Canadians who watch Canadian programming. Our ratings at Télé-Québec are not all that bad when it comes to our target audience and the

tenu de ce fait, est-ce que vous considérez vraiment, en tant que présidente de Télé-Québec et responsable de la télé éducative, qu'il s'agisse là d'une injustice à l'égard de tous ceux qui contribuent au fonds, mis à part le gouvernement?

Mme Fortin : Non. En fait, quand j'étais à Radio-Canada, on allait chercher de l'argent dans le fonds. De toute façon, ce n'est pas Radio-Canada qui va chercher ces fonds mes les producteurs indépendants, quel que soit le diffuseur.

À mon avis, le fardeau serait plus facile à porter si les règles étaient les mêmes pour tout le monde. Dans un tel contexte, peut-être que Radio-Canada irait chercher davantage de fonds — et je ne m'y oppose pas.

Le fait qu'une partie du fonds soit géré selon un mode de règles et une autre partie selon un autre mode rend l'harmonisation des règles difficile pour l'ensemble de l'industrie. Radio-Canada devrait profiter de ce fonds comme toutes les autres télévisions. Certaines compagnies, comme Vidéotron, disent qu'ils ne veulent pas contribuer à un fonds public. Mais ce fonds public contribue à la production d'émissions diffusées sur ces chaînes également.

Le sénateur Champagne : Et Vidéotron diffuse les émissions de Radio-Canada.

Mme Fortin : Toutefois, TVA va chercher 16 millions de dollars dans le fonds pour produire des émissions diffusées sur une chaîne privée.

Le sénateur Fox : Madame Fortin, je crois que vous, ainsi que l'APFTQ, êtes en territoire plutôt sympathique ici ce matin.

Nous avons tellement entendu parler de Radio-Canada qu'on oublie sans doute que d'autres diffuseurs publics, ou quasi-publics, profitent du fonds également. Si je ne m'abuse, 37 p. 100 du fonds est réservé à des productions résultant d'une entente entre le producteur et Radio-Canada.

Existe-t-il une réserve également pour Télé-Québec et les télévisions universitaires?

Mme Fortin : Non, nous nous situons dans le même champ d'activité que les télévisions privées. Il y a trois programmes spécifiques : Radio-Canada, les francophones hors Québec, qui s'oriente vers les producteurs, car c'est plus industriel, et les autochtones. Toutes les autres télévisions font partie du même système de redistribution des fonds selon des critères prédéterminés par le fonds.

Le sénateur Fox : Êtes-vous satisfaite de cela ou pensez-vous qu'il devrait y avoir un régime particulier pour les télévisions publiques autres que Radio-Canada?

Mme Fortin : Je vais être franche avec vous, je ne le sais pas. Hier, nous avons eu une discussion avec des télédiffuseurs publics et privés de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan, de l'Ontario et des télédiffuseurs d'émissions éducatives. La partie publique ne croit pas au fonds, mais la partie privée y croit.

Le gouvernement s'est donné pour objectif d'accroître le nombre de Canadiens qui regardent des émissions canadiennes. À Télé-Québec, nous n'avons pas de mauvaises cotes d'écoute

type of programming that we produce. However, in terms of general competition, that is not our main consideration. So it does not present any great advantage for us.

Either model could exist and I am not sure which one I would prefer. What is important to us, and it is difficult to find funding for, is children's programming. The audience numbers are not high enough, the programs are expensive to produce, but there is a potential for foreign sales when the programming is animated rather than a drama. The program called *Passe-Partout* is only exported in DVD format.

Therefore, either one of the models would be feasible. However, we do not want to end up with a model where the criteria are defined by private broadcasters and with the public broadcasters being relegated to some type of "no man's land."

Senator Fox: When you say private, do you mean the other board members and not the APFTQ, for example?

Ms. Fortin: The other members of the board of directors. The models that are being put forward should not give more clout to the signal distributors when it comes to policy making. The distributors are not particularly fond of the public broadcasters.

Senator Fox: Since the controversy erupted, following the Vidéotron and Shaw decisions, a number of committees have held public hearings, including the House of Commons, the Senate and the CRTC. Do you think there is a crisis? Or, in other words: Has the crisis passed but does the problem continue? You do not seem to be happy with the solution.

Ms. Fortin: There will always be controversy. That is the way things are in the industry. However, there should be a way to, once and for all, deal with the criticism or the controversy in order to guarantee the continuation and the development of the fund. An organization is always open to criticism by one of its members or one of its partners. That is not helpful in terms of development or growth. The matter must be settled once and for all.

Senator Fox: When the Canadian Television Fund representatives appeared before our committee last week they made four recommendations. However, even if they were accepted by the CRTC, I do not see how these recommendations could represent a solution, even for the next five years, since it would be unrealistic to think that we might ever see the end of this.

Ms. Fortin: I will give you my personal opinion. Because of its make up, it would be very difficult for the fund to introduce a radical solution. There are too many interests at stake. People have worked too hard to improve the system; they will never admit that a complete overhaul is in order. The problem stems from the fact that those who are on the outside and those who are on the inside do not see things in the same way. That is why I find it interesting that the CRTC, the Senate and the House of Commons have become involved, because the view from the outside can mean that people, even though we might be right, do

pour ce qui est des types de population que nous ciblons et le type d'émissions que nous produisons. Toutefois, dans une compétition générale, ce n'est pas notre facteur premier. Ce n'est donc pas particulièrement avantageux pour nous.

L'un ou l'autre modèle pourrait exister et je ne saurais pas aujourd'hui privilégier un plutôt que l'autre. Ce qui est important pour nous, et c'est difficile à financer, ce sont les émissions pour enfants. Elles ne génèrent pas de grands auditoires, sont dispendieuses à produire, mais elles ont un potentiel de vente à l'étranger quand il s'agit d'animation plutôt que de dramatique. L'émission *Passe-Partout* ne se vend pas à l'étranger sauf en DVD.

En ce sens, l'un ou l'autre modèle est faisable. Cependant, il ne faudrait pas se retrouver avec un modèle dont les critères sont définis par les télédiffuseurs privés et que les télédiffuseurs publics se retrouvent dans une espèce de « no man's land ».

Le sénateur Fox : Par privé, nous devons entendre les autres membres du conseil d'administration et non pas l'APFTQ, par exemple?

Mme Fortin : Les autres membres du conseil d'administration. Parmi les modèles qui circulent, on ne doit pas donner une voix plus importante aux distributeurs de signaux dans la détermination des politiques. Les télédiffuseurs publics ne font pas partie des chaînes préférées des distributeurs de signaux.

Le sénateur Fox : Depuis le début de la controverse, à la suite des décisions de Vidéotron et de Shaw, plusieurs comités ont tenu des audiences publiques, dont la Chambre des communes, le Sénat et le CRTC. Croyez-vous qu'il s'agisse d'une crise? Ou encore : la crise est-elle terminée bien que le problème subsiste toujours? Le problème ne semble pas réglé à votre satisfaction.

Mme Fortin : Il y aura toujours des controverses. Cela fait partie de l'industrie. Cependant, il faudrait être en mesure de résoudre une fois pour toutes un certain nombre de critiques ou de controverses pour assurer la pérennité du fonds et son développement. Un organisme s'expose toujours à des critiques de la part de l'un ou l'autre de ses membres ou de ses partenaires. Cela n'est pas très propice au développement ni à la croissance. Il faut régler cette question une fois pour toutes.

Le sénateur Fox : Les représentants du Fonds canadien de télévision ont comparu devant notre comité la semaine dernière et ont proposé quatre recommandations. Cependant, j'ai peine à croire que ces recommandations suffiraient à régler la situation si elles étaient entérinées par le CRTC, même pour cinq ans, car pour toujours me semble irréaliste.

Mme Fortin : Je parlerai à titre personnel. Il est très difficile pour un conseil tel que celui du fonds d'apporter des solutions radicales du fait de sa composition. Trop d'intérêts sont en jeu. Les gens ont trop travaillé à améliorer le système actuel pour le trouver complètement mauvais. Le problème vient du fait que la vision des gens de l'extérieur est différente de celle des gens de l'intérieur. Pour cette raison, je trouve intéressant que le CRTC, le Sénat et la Chambre des communes interviennent, parce que cette vision de l'extérieur peut amener les gens, malgré le fait qu'on ait raison, à être en désaccord avec notre position, à ne pas nous

not necessarily agree without our position, and may no longer believe us or put any faith in us. We have to find some way to harmonize things so that the fund can survive and be accepted by the industry. And I am not referring to Vidéotron and to Shaw. Their fight goes beyond the purview of the fund. They want royalties for the specialty networks, deregulation, new media, etc. That is part of a more global strategy.

Senator Fox: The only way we will solve this is if everyone agrees on a basic principle. The private broadcasters, who, only with the federal government and the satellite companies, contribute to this fund, receive, in return, the immense privilege of having licences awarded to them — in the early days of cable television, these broadcasters were monopolies and remain oligopolies — and they should help or contribute to the public system. They represent part of the solution. I remember when the Bell Canada representatives used to sing the praises of free enterprise when all the while they had a monopoly, with no competitors, and it was easy to make record profits under those conditions. Would you agree then, if this principle were to be accepted, or, if not, then imposed, that the private sector as it has evolved over the years in Canada should also contribute to the success of the public sector?

Ms. Fortin: I whole heartily agree. If everyone is given free rein, it will cause a huge upheaval in Canada's broadcasting system. We would be jeopardizing that for which we are fighting, namely, the chance to produce programs of a quality equal to that of our American neighbours, and to respect cultural diversity.

Senator Fox: Should public television, other than the CBC, be treated differently within the fund?

Ms. Fortin: That depends on how the other issues are addressed. If private broadcasters are more involved in making the rules, then I would favour some type of special status for public television. If the fund takes on a greater role in the application of public policy, then things will probably be different.

[English]

The Deputy Chairman: I will try to wrap this part up by 10:15. We will then go to the next set of witnesses.

Senator Zimmer: Thank you for your presentation this morning. My question is about the viewing audiences. As Shaw and Vidéotron objected, in part, to the fact that the CT fund subsidized programs that few Canadians watch, what are your thoughts on this objection? Is there a way for the CT fund can provide incentives for the production of more popular programs?

Ms. Fortin: May I be bold in my response?

Senator Zimmer: Absolutely, if the chairman allows it.

Ms. Fortin: This was said, especially by Shaw, in respect of English Canadians. French Canadians watch their programs.

faire confiance ni à nous croire. Il faut donc trouver une voie d'harmonisation de sorte que le fonds puisse survivre et soit accepté par le milieu. Je ne parle pas que de Vidéotron et de Shaw. Leur combat dépasse le fonds. Ils sont pour les redevances pour les chaînes spécialisées, la déréglementation, les nouveaux médias, et cetera. Cela fait partie d'une stratégie plus globale.

Le sénateur Fox : La seule façon de trouver une solution à long terme serait qu'il y ait acceptation d'un principe de base. Le principe de base est que les télédiffuseurs privés, qui contribuent à ce fonds avec le gouvernement fédéral et les satellites, en retour de l'immense privilège qui leur est accordé d'avoir des licences — dans les débuts de la télévision par câble, ces télédiffuseurs formaient des monopoles et demeurent toujours des oligopoles —, puissent aider ou payer des cotisations au système public. Ils font partie de la solution. Je me souviens du discours, à une certaine époque, des représentants de Bell Canada qui vantaient les mérites de la libre entreprise alors qu'ils étaient en situation de monopole, qu'il n'y avait pas de concurrents et qu'il était facile de ce fait d'obtenir des rendements intéressants. Êtes-vous d'accord pour dire, après acceptation sinon imposition du principe de base, que le secteur privé tel qu'il a été développé au cours des années au Canada doit contribuer également au succès du secteur public?

Mme Fortin : Je suis tout à fait d'accord. Si on laisse aller chacun pour soi, on va transformer profondément le système de radiodiffusion canadien. On met en péril ce pourquoi on se bat, c'est-à-dire la possibilité de faire ici des émissions de même qualité que celles de notre voisin américain et de respecter la diversité culturelle.

Le sénateur Fox : Est-ce que la télévision publique autre que Radio-Canada devrait avoir un régime particulier à l'intérieur du fonds?

Mme Fortin : Cela dépend un peu de la résolution des autres questions. Si les télédiffuseurs privés prennent plus d'importance dans la détermination des règles, j'opterais pour un statut particulier pour les autres télévisions publiques. Si le fonds devient un instrument de politique publique plus important, ce sera alors probablement différent.

[Traduction]

Le vice-président : J'aimerais que d'ici 10 h 15, nous puissions passer au prochain groupe de témoins.

Le sénateur Zimmer : Je vous remercie pour votre exposé. Ma question porte sur les téléspectateurs. Les entreprises Shaw et Vidéotron s'opposent au fait que le FCT subventionne des émissions que très peu de Canadiens regardent; pouvez-vous commenter cette opposition? Le FCT pourrait-il mettre en place des incitatifs à la production d'émissions plus populaires?

Mme Fortin : Puis-je être franche avec vous?

Le sénateur Zimmer : Absolument, si le président veut bien.

Mme Fortin : Shaw en particulier a fait cette déclaration en parlant des Canadiens anglais. Les Canadiens français regardent leurs émissions.

There are huge audiences for Canadian programs by francophones. I was at Radio-Canada/CBC for a long time, and we struggled with how to increase the audience of English Canadians for English Canadian programs, especially in the area of drama. Perhaps it is a lost cause; I do not know. When people talk about Canadian audiences, they should differentiate between French and English audiences.

Senator Zimmer: Are the less successful programs financed by other Canadian funds, such as the Shaw Rocket Fund, in your opinion?

Ms. Fortin: I do not know about Shaw. In the francophone milieu, they often just chip in with the CT Fund and with other funds, such as Cogeco, Rogers, the National Film Board and the broadcaster because that is the way to build a financial structure. Of course, and I will use a French example, francophone television deals *télé-réalités*, or reality television, and other copycat American programs that attract a large audience of maybe 2 million. Commercially, these programs are viable but they are not the only thing that people want to see on television. Simply making those kinds of programs does not make Canada a different country. That is the way I would answer that question.

Senator Zimmer: Shaw and Vidéotron noted that CT Funds were not available for video-on-demand productions. Given the recent growth in new media, should CT funding be forthcoming to new media?

Ms. Fortin: I was not present when this discussion took place. The CT Fund cannot answer to all the demand for television production. In the background, I believe there was some kind of reflection such that to go into all these other areas, maybe we should receive more money. If we do not receive more money, then we take money from Canadian programming at a time when television needs support to maintain its appeal to a Canadian audience. I do not know more than that.

Senator Zimmer: Thank you for your candour.

Senator Adams: Ms. Fortin, I come from the North where we have Aboriginal programming and broadcasting in radio and television thanks to Senator Fox, who was the minister-of-the-day who put up the money. That was a long time ago.

Thanks to cable company policy we have Aboriginal programming across Canada. However, I heard some people say that the satellite companies need to include at least one Aboriginal program. The argument by some is that if they do not understand the program, why should they pay more money per month for that satellite service? Have you heard about that?

Ms. Fortin: No, but I have heard that Aboriginal people wonder why they do not have more money for programming and that francophones outside Quebec receive more money than they receive. The only real comment I have heard is about Aboriginals not having a right to that money. I have not seen it anyway.

Un grand nombre de téléspectateurs francophones regardent les émissions canadiennes. J'ai travaillé pendant de nombreuses années à CBC/Radio-Canada, et nous avons de la difficulté à trouver des moyens d'accroître l'intérêt des anglophones pour les émissions canadiennes anglaises, surtout les dramatiques. Est-ce peine perdue? Je n'en sais rien. Quand on parle de téléspectateurs canadiens, il faudrait faire la distinction entre les auditoires francophone et anglophone.

Le sénateur Zimmer : Savez-vous si les émissions qui remportent moins de succès sont financées par d'autres fonds canadiens, comme le Rocket Fund de Shaw?

Mme Fortin : Pour ce qui est de Shaw, je l'ignore. Dans le milieu francophone, on a tendance à se tourner vers le FCT et d'autres fonds, comme Cogeco, Rogers et l'Office national du film, ainsi que le radiodiffuseur, car cet appui permet d'établir une structure financière. Prenons, par exemple, la télévision francophone; on y trouve ce qu'on appelle des *télé-réalités* et des copies d'émissions américaines qui attirent un vaste auditoire d'environ 2 millions de personnes. Sur le plan commercial, ces émissions sont rentables, mais ce ne sont pas les seules émissions que le public veut voir à la télévision. Ce n'est pas en diffusant seulement ce genre d'émissions que le Canada va se distinguer. J'espère que j'ai répondu à votre question.

Le sénateur Zimmer : Shaw et Vidéotron ont signalé que le FCT ne subventionne pas les services de vidéo sur demande. Étant donné la croissance récente des nouveaux médias, le FCT ne devrait-il pas y consacrer une partie de son financement?

Mme Fortin : Je n'ai pas participé aux discussions qui ont eu lieu à cet égard. Le FCT n'est pas en mesure de répondre à toutes les demandes de financement pour la production télévisuelle. Je crois que durant des discussions en coulisses, on a fait valoir que pour embarquer dans tous ces autres domaines, il faudrait avoir plus d'argent. Sinon, il faudrait consacrer moins de fonds à la programmation canadienne à un moment où il faut soutenir la production télévisuelle afin qu'elle demeure attrayante aux yeux du public canadien. C'est tout ce que je sais.

Le sénateur Zimmer : Je vous remercie de votre franchise.

Le sénateur Adams : Madame Fortin, je viens du Nord, où la télévision et la radio autochtones existent depuis bon nombre d'années grâce au sénateur Fox qui, à l'époque où il était ministre, a accordé le financement nécessaire.

Conformément à la politique visant les entreprises de câblodistribution, la télévision autochtone est disponible partout au pays. En outre, j'ai entendu dire que les sociétés de communications par satellite sont tenues de diffuser au moins une émission autochtone. Certaines personnes sont d'avis qu'elles ne devraient pas payer davantage par mois pour l'ajout d'une émission produite dans une langue qu'elles ne comprennent pas. Êtes-vous au courant de la situation?

Mme Fortin : Non, mais j'ai entendu dire que les Autochtones se demandent pourquoi ils ne reçoivent pas davantage de fonds et pourquoi les francophones hors Québec reçoivent plus d'argent qu'eux pour la programmation; semble-t-il qu'ils n'ont pas droit à cet argent, mais je ne peux rien confirmer.

Senator Adams: We have about four different languages, Inuit, Cree, French and English. There are good programs. There has been talk about the service provided by the cable and satellite companies because of the grey area and how some people receive the satellite signal without paying for it. Now, the signal is locked but in many rural areas, the people cannot afford to pay for the cable or satellite signal. Are there still grey areas for signals?

Ms. Fortin: At the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission, CRTC, there was a debate about whether we should continue broadcasting in the North via cable and satellite. However, this debate has nothing to do with the CT Fund and pertains more to broader general broadcast policy.

Senator Adams: CBC has an Aboriginal channel provided by the cable company but in the North, we receive the signal through an aerial, not a physical cable. The reception was not good, it was always snowy. Is there a kind of cable or aerial that could be used for the community to receive the Aboriginal channel from CBC? I ask because many in the community cannot afford cable or satellite service.

Ms. Fortin: With apologies, I would not know about that.

Senator Adams: The co-op has set up cable in the community. Is there a monopoly on satellite dishes in Canada?

Ms. Fortin: I do not know. I am sorry that I cannot be more helpful.

[Translation]

Senator Munson: Do you think Vidéotron contributes enough to the Canadian Television Fund?

Ms. Fortin: As I understand the rule, the signal distributors contribute a percentage of their revenue which varies according to whether or not they distribute community channels. Vidéotron operates in a level-playing field with all the other signal distributors. Since part of Vidéotron includes television, in general, its television network — at least last year — received a little more than it contributed. However, I must emphasize that they are treated as two different undertakings, one being a contributor and the other being a television network — in fact, the most popular television network in Quebec.

Senator Munson: Do you feel the same way about Shaw Communications?

Ms. Fortin: Shaw Communications pays its percentage too. Should the percentage be changed? I do not know. I have not thought about that. From our point of view, perhaps it should be changed; the more money there is, the better things are, but when it comes to the overall economic health of the system, I think that there are other considerations which need to be factored in and it is up to the CRTC to make those kinds of decisions.

Le sénateur Adams : Les émissions autochtones sont présentées en quatre langues : l'inuit, le cri, le français et l'anglais. Ce sont de bons programmes. Le service offert par les entreprises de câblodistribution et de communications par satellite a fait l'objet de débats en raison du marché semi-clandestin et du fait que certaines personnes font le piratage des signaux transmis par satellite. Les signaux sont maintenant encodés, mais dans de nombreuses régions rurales, les habitants n'ont pas les moyens de se payer l'abonnement au câble ni aux services de diffusion par satellite. Existe-t-il toujours un marché gris?

Mme Fortin : Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, le CRTC, s'est penché sur la question de savoir si la radiodiffusion par câble et par satellite dans le Nord devrait se poursuivre. Cependant, cette question n'a aucun rapport avec le FCT; elle porte plutôt sur les politiques générales concernant la radiodiffusion.

Le sénateur Adams : Radio-Canada a un espace réservé aux émissions autochtones offertes par un câblodistributeur, mais dans le Nord, les signaux sont diffusés par ondes hertziennes et non pas par câble. La réception n'est pas bonne; l'image est toujours enneigée. Y a-t-il moyen d'obtenir une image plus nette? Je pose la question parce qu'une grande partie de la collectivité n'a pas les moyens de se payer le service de diffusion par câble ou par satellite.

Mme Fortin : Malheureusement, je ne sais pas.

Le sénateur Adams : La coopérative a installé le câble dans la collectivité. Existe-t-il un monopole dans le secteur des antennes paraboliques au Canada?

Mme Fortin : Je n'en sais rien. Je regrette de ne pouvoir vous être plus utile.

[Français]

Le sénateur Munson : Vidéotron paie-t-il un montant approprié au Fonds de télévision canadien?

Mme Fortin : Je pense que la règle, c'est que les distributeurs de signaux contribuent par un pourcentage de leurs revenus variant s'ils ont des canaux communautaires ou non. Vidéotron contribue sa part, comme on dit en anglais, « level playing field », avec tous les autres distributeurs de signaux. Comme Vidéotron fait partie d'un ensemble où il y a une télévision, en général, sa télévision — en tout cas l'an dernier — a reçu un peu plus que ce qu'il a contribué. Cependant, je dois préciser que ce sont deux entreprises différentes qui sont traitées, l'une comme un contributeur et l'autre comme une télévision — la télévision la plus populaire au Québec, il faut bien le dire.

Le sénateur Munson : Avez-vous la même opinion pour Shaw Communications?

Mme Fortin : Shaw Communications paie son pourcentage aussi. Ce pourcentage devrait-il être changé? Je ne sais pas. Je n'ai pas réfléchi à cette question. De notre point de vue, cela pourrait l'être; plus il y a d'argent, mieux c'est, mais par rapport à l'économie générale du système, je pense qu'il y a d'autres considérations qui entrent en ligne de compte et c'est davantage le CRTC qui pourra statuer à ce niveau.

[English]

Senator Munson: I hope that one day some part of this fund can be used for the program, *Têtes à claques*, to invade the rest of English Canada with characters such as Willi Waller. It would be a great cultural experience for all of us.

Ms. Fortin: I did not understand that comment.

Senator Munson: I speak of my new television friends in Quebec.

Ms. Fortin: Yes, of course. Such programs are all over Canada and they did not need public funding. They are making a huge amount of money without the benefit of the fund.

Senator Munson: I think Pierre Péladeau would like to get his hands on that program.

Ms. Fortin: He can always invent something else because that is the privilege of the creators. He should have come up with the idea.

The Deputy Chairman: With the popularity of French productions in Quebec, do you have information as to how many Quebec productions are independently funded by investors and a profit is made?

Ms. Fortin: I would say that news, magazines, quiz shows — all those popular types of programs do not use the fund. It is almost impossible to make dramas, serious documentaries and children programs — except light children's programming — without the fund. That is the breakdown.

The less money we have in the fund, the more magazines we do. That is what I will do next year, along with lighter things. If we want to go into drama for children, documentaries, and especially drama for adults, we need money from the fund; everyone does.

The broadcaster puts a lot of money into programming, too, and we have the tax credit and the fund. Basically, those sources of financing are the three major ones.

The Deputy Chairman: Is the 5 per cent that Vidéotron and Shaw pay a never-ending payment for the right to have cable? Is the fee a tax? You talked about how they see it. How do you see it and how do members of the board of the fund see that 5 per cent? Is it a user fee, a tax or a payment for the right to have a license? What is it exactly? What do you think it is? We will ask Shaw and Vidéotron as well, when they come.

Ms. Fortin: I am not a lawyer.

The Deputy Chairman: You are on the board.

Ms. Fortin: I do not know what all those arguments would be.

The Deputy Chairman: Neither am I a lawyer.

[Traduction]

Le sénateur Munson : J'espère que les *Têtes à claques* seront subventionnées un jour par le Fonds et qu'elles seront connues au Canada anglais. Il s'agirait d'une merveilleuse expérience culturelle pour nous tous.

Mme Fortin : Je ne comprends pas ce que vous voulez dire.

Le sénateur Munson : Je parle de mes nouveaux amis au Québec.

Mme Fortin : Oui, bien sûr. Il existe des programmes de ce genre partout au Canada qui ont été créés sans financement public; ils font des profits considérables sans avoir recours au Fonds.

Le sénateur Munson : Je pense que Pierre Péladeau aimerait bien en obtenir les droits.

Mme Fortin : Il aurait dû le créer lui-même. Il est libre d'inventer autre chose; c'est le privilège des créateurs.

Le vice-président : On sait que les émissions en français sont très populaires au Québec. Savez-vous combien d'entre elles sont financées par le privé et rentables?

Mme Fortin : Je dirais que les téléjournaux, les magazines et les jeux télévisés — ce genre d'émissions souvent regardées — ne sont pas subventionnés par le Fonds. Il est presque impossible de réaliser des dramatiques, des documentaires ou des programmes pour jeune public — à l'exception d'émissions divertissantes pour enfants — sans avoir recours au Fonds. C'est la situation actuelle.

Moins il y a d'argent dans le Fonds, plus on crée des magazines télévisés. C'est ce que je ferai notamment l'année prochaine en plus des émissions légères. Si nous voulons réaliser des dramatiques pour enfants, des documentaires et surtout des émissions dramatiques pour adultes, nous avons besoin du Fonds, comme tout le monde d'ailleurs.

Le diffuseur investit beaucoup d'argent dans la programmation, et nous bénéficions de crédits d'impôts ainsi que du Fonds. Voilà nos trois principales sources de financement.

Le vice-président : Les 5 p. 100 que doivent verser Vidéotron et Shaw constituent-ils un paiement récurrent pour avoir le droit de diffuser par câble? Est-ce un impôt? Vous avez fait part de la position de ces deux entreprises. Comment voyez-vous ce versement? Quelle est l'opinion du conseil d'administration du Fonds? S'agit-il d'un droit d'utilisation, d'un impôt ou d'un paiement pour le droit d'avoir une licence? Selon vous, qu'est-ce que c'est exactement? Nous allons poser la même question aux représentants de Shaw et de Vidéotron lorsqu'ils témoigneront.

Mme Fortin : Je ne suis pas avocate.

Le vice-président : Mais vous faites partie du conseil d'administration.

Mme Fortin : Je ne pourrais pas vous dire quelles seraient les différentes perceptions à cet égard.

Le vice-président : Je ne suis pas avocat moi non plus.

Ms. Fortin: I think if we want to maintain a Canadian system of television with Canadian programs, with 30 million people and programming in French as well as English, we need some kind of infrastructure for financing. If not, Canada will become a satellite of the United States. In French, we will have only poor types of programming because we do not have the population to support the quality of television that is seen here now if we do not have any help. Is it a tax or not a tax? I think the system was built that way to provide something for Canadians that reflects what they are and what they aspire to do. If we do not have that, we better forget about it.

The Deputy Chairman: Residents in Canada pay a cable bill, and in that bill they pay anywhere from \$40 to \$100, depending on how much cable they have. Within that bill, they pay not only for the right to carry that programming, but also a fee charged by the cable companies to cover the costs of programs — many of which they never watch. They must take them because if they want one channel, they must take the other four in the package. They pay for this TV production. The networks such as Global and CTV have tried to make the argument that networks should receive some of that money, too, to fund production.

The way I see it, that is a lot of money to fund production. I do not know how much of that \$100 cable bill is fees for cable companies to produce television shows, but that amount of money is substantial from every resident in the country that has cable. Is that money not enough to fund television programming?

Ms. Fortin: If they were to buy only one channel and pay for all the costs to receive the sports channel or the drama channel, maybe they could not afford it. Making television programs costs a lot of money. The only way to have cheap programs is to buy them from the U.S, which dumps them here. To make television programs here, we pay for a lot of channels and the money is redistributed. When we go to the theatre or the opera, we pay for one show at a time. Opera on television is expensive. It is like à la carte: when we pay à la carte, we do not pay for the real costs. We do not even pay for the marginal costs. That is the way the system is built.

I would like to discuss with you how it could be built differently, but we need important amounts of money to make programs in Canada for Canadians. Canadians will not pay for programs, one by one. If we do not make programs, we will not have Canadian culture anymore. It is that simple.

Maybe if we were 300 million people, that situation would be different. We are not. When I was at Radio Canada, we were often compared to the British Broadcasting System, BBC,

Mme Fortin : Selon moi, si nous voulons maintenir un système de télévision offrant du contenu canadien, en anglais comme en français, à une population de 30 millions de personnes, il faut absolument pouvoir compter sur une infrastructure de financement. Sans cela, le Canada deviendra un satellite des États-Unis. Du côté francophone, on pourrait offrir uniquement une programmation de piètre qualité, car la population n'est pas suffisante pour permettre, sans aide financière externe, l'excellent contenu télévisuel diffusé actuellement. S'agit-il ou non d'une forme d'imposition? J'estime que le système a été conçu de façon à offrir aux Canadiens une vitrine qui est le reflet de leur identité et de leurs aspirations. Sans une telle aide, aussi bien y renoncer.

Le vice-président : Les résidents canadiens paient une facture de câblodistribution pouvant aller de 40 \$ jusqu'à 100 \$, selon les services auxquels ils sont abonnés. En acquittant cette facture, non seulement paient-ils pour l'accès à la programmation, mais ils versent aussi un droit exigé par les entreprises de câblodiffusion pour couvrir le coût d'émissions qu'ils ne regardent pas, plus souvent qu'autrement. Le client ne peut pas éviter ces coûts, car s'il désire syntoniser une chaîne quelconque, il doit prendre les quatre autres qui sont incluses dans le même forfait. Il paie donc pour cette production télévisuelle. Certains réseaux, dont Global et CTV, ont fait valoir qu'ils devraient toucher eux aussi une partie de ces sommes pour financer la production.

Je considère que cela fait beaucoup d'argent pour le financement de la production. Je ne sais pas quelle proportion de cette facture de 100 \$ va aux droits perçus par les câblodistributeurs pour la production d'émissions, mais cela représente certes un montant substantiel si l'on pense au nombre de Canadiens qui sont abonnés. Ces fonds ne sont-ils pas suffisants pour financer la production télévisuelle?

Mme Fortin : Si les gens ne pouvaient s'abonner qu'à une seule chaîne et devaient payer tous les coûts afférents pour syntoniser, par exemple, le canal des sports ou la chaîne des dramatiques, il se peut bien que le tarif exigé serait trop élevé. La production d'émissions de télévision coûte très cher. La seule façon d'avoir une programmation bon marché, c'est d'acheter les émissions des États-Unis, qui font du dumping chez nous. Lorsque nous allons au théâtre ou à l'opéra, nous payons uniquement pour le spectacle auquel nous assistons. Il est très onéreux de produire un opéra pour la télévision. C'est comme la télévision à la carte : lorsque nous achetons une émission à la carte, nous n'en défrayons pas les coûts réels. Nous ne payons même pas les coûts marginaux. C'est ainsi que le système est conçu.

J'aimerais bien discuter avec vous des ajustements qui pourraient être apportés, mais il demeure que nous avons besoin de sommes considérables pour produire ici au Canada des émissions à l'intention des Canadiens. Il n'est pas question pour les Canadiens de payer à la pièce pour regarder les différentes émissions. Si nous ne produisons plus de contenu télévisuel, aussi bien dire adieu à la culture canadienne. C'est aussi simple que cela.

Si nous avions une population de 300 millions, la situation serait différente. Lorsque j'étais à Radio-Canada, on nous comparait souvent au Royaume-Uni avec sa BBC et à la

and to France but those countries have 80 million people and they have a huge amount of money to make their programs — far more than here.

Senator Zimmer: I understand that Shaw wrote a letter last December and indicated that it was their understanding, that after a five-year initial period, the fund would be self-sustaining and self-sufficient; and that a sunset clause was provided in for private contributions to the CTF. Do you know anything about that five-year period? Was anything ever in writing on that?

Ms. Fortin: I do not know anything about that situation. I was not at the fund at the time. I was doing science. If somebody wrote that, they were making a huge mistake or telling a big lie because the fund could never be self-sustaining with the population base in Canada.

Senator Zimmer: Especially after only five years.

Ms. Fortin: Yes, and it could not be sustaining even after a longer period. Look at cinema. A couple of films, one or two per year, make their money back. Even in the U.S., probably one out of 10 pays for all the others — that is the rule of the industry. It is not possible, except if they make programs only to sell to other countries on a format basis or something like that. That is another kind of industry; that programming does not have a cultural bearing on who Canadians are and what they want to see on television.

Of course, a lot of people watched the Oscars; I did, too — part of it — but that is not enough. That is not how you build a country.

Maybe we are not doing it perfectly. I know that in English Canada, especially on the entertainment side, people have problems competing with all the promotions and cash that Americans put into their programs. However, it is not true for children's programming or for documentaries; it is not true for a lot of other types of programs where Canada has a different kind of voice. I think Canadian programming is worth keeping. That is my speech for today.

Senator Munson: Before you go, Senator Tkachuk and I are good friends. He is from Saskatchewan and I am from the Maritimes. He likes *Corner Gas*, which is set on the Prairies. Do you know if that program is subsidized in any way?

Ms. Fortin: Yes, it is.

Senator Munson: Where do the subsidies come from?

France, mais ces pays comptent 80 millions d'habitants et ont accès à des sommes gigantesques — nettement supérieures à celles dont nous disposons — pour produire leurs émissions.

Le sénateur Zimmer : Dans une lettre datant de décembre dernier, Shaw indiquait que, d'après son interprétation, le Fonds canadien de télévision devait parvenir à l'autosuffisance au bout d'une période initiale de cinq ans et qu'une clause crépusculaire était donc prévue relativement aux contributions privées à ce titre. Avez-vous déjà entendu parler de cette période de cinq ans? Existe-t-il des indications écrites en ce sens?

Mme Fortin : Je ne suis au courant de rien à ce sujet. Je travaillais pour le FCT à l'époque. Je faisais de la recherche. Si quelqu'un a écrit une telle chose, il a commis une grave erreur ou a menti effrontément parce qu'il est impossible que le Fonds devienne autosuffisant avec la population que nous avons au Canada.

Le sénateur Zimmer : Surtout après seulement cinq ans.

Mme Fortin : Effectivement, mais même une période plus longue ne permettrait pas d'y arriver. Regardez ce qui se passe avec le cinéma. Quelques films seulement, un ou deux par année, font leur frais. Même aux États-Unis, on peut probablement parler d'un film sur dix qui permet de payer tous les autres; c'est la norme dans cette industrie. L'autosuffisance est impossible, à moins de produire dans un format préétabli, ou suivant une formule semblable, du contenu destiné à l'exportation. Mais on se retrouve alors avec un autre type d'industrie; une telle programmation ne correspond pas aux valeurs culturelles auxquelles les Canadiens souhaitent pouvoir s'identifier lorsqu'ils regardent la télévision.

Il y a bien sûr des émissions qui rallient de vastes auditoires, comme la soirée des Oscars; je l'ai moi-même regardée — tout au moins partiellement — mais ce n'est pas suffisant. Ce n'est pas de cette manière que l'on bâtit un pays.

Nous pourrions sans doute améliorer certaines choses. Je sais qu'au Canada anglais, surtout dans le secteur du divertissement, il peut être difficile de soutenir la concurrence des États-Uniens avec tous les outils promotionnels et tout l'argent dont ils disposent pour leurs émissions. Ce n'est toutefois pas le cas pour les émissions pour enfants et les documentaires ainsi que pour bien d'autres formes de productions pour lesquelles le Canada peut offrir une voix différente. Je suis convaincue qu'il vaut la peine d'assurer la survie du contenu canadien. C'est ce que je voulais vous dire aujourd'hui.

Le sénateur Munson : Avant de vous laisser partir, je veux vous dire que le sénateur Tkachuk et moi-même sommes de bons amis. Il est de la Saskatchewan et je suis des Maritimes. Il aime l'émission *Corner Gas* dont l'action se situe dans les Prairies. Savez-vous si cette émission est subventionnée d'une manière ou d'une autre?

Mme Fortin : Oui, elle est subventionnée.

Le sénateur Munson : D'où proviennent ces fonds?

Ms. Fortin: Maybe my friend from the Canadian Film and Television Production Association, CFPTA, would know, but I think the fund has money in it.

Senator Munson: The private sector uses this fund and pours the money back into Canadian programming that is popular in the West. I thought we should have this point on record.

Ms. Fortin: I do not know about *Corner Gas*. It is a CTV program. Someone else would probably know. I think the program was funded the first year but not in the following years, but I would not swear to that.

The Deputy Chairman: Thank you very much, Ms. Fortin.

I want to call on Vincent Leduc and Jacques Blain, from the Association of Film and Television Producers in Quebec; as well as Scott Garvie, who replaces Guy Mayson this morning. Mr. Garvie is with the Canadian Film and Television Production Association, which is the umbrella national group. With Mr. Garvie is Mario Mota, Senior Director, Broadcasting Relations and Research.

We have papers from both organizations. If you would each like to give us a five-minute summary, then we can then proceed to questions. I will start with Mr. Leduc.

Vincent Leduc, Chair, Board of Directors, Association des producteurs de films et de télévision du Québec: I do not have a summary, so I will go through my comments rapidly in French so that everyone will be on a level playing field.

The Deputy Chairman: You do not have to rush.

[*Translation*]

Mr. Leduc: I am chairman of the Association des producteurs de films et de télévision du Québec board of directors. I have with me Mr. Jacques Blain who is a member of the APFTQ board of directors. We represent the vast majority of the independent television and film production companies in Quebec, counting over 130 firms.

As we have stated publicly, the APFTQ considers that the decision by the cable companies Shaw and Vidéotron to suspend their payments to the Canadian Television Fund was unacceptable, and held the entire Canadian television broadcasting system hostage. After repeated appeals by the community, the Canadian government and the CRTC reminded these two companies of their regulatory obligations and they eventually complied.

Support for Canadian production is a fundamental pillar of the regulatory framework for Canadian radio broadcasting, and without this pillar, the entire structure would fall. Without the funding contributions of private cable and satellite companies to the CTF, 60 per cent of Canadian drama, documentary, youth and variety programs would disappear. This would mean

Mme Fortin : C'est peut-être une question qu'il faudrait poser à mon ami de l'Association canadienne de production de films et de télévision (ACPFT), mais je crois que le FCT a investi dans cette production.

Le sénateur Munson : Le secteur privé utilise donc ces sommes pour les réinjecter dans un contenu canadien qui connaît du succès dans l'Ouest. Je trouvais important que cette constatation soit portée au compte rendu.

Mme Fortin : Je ne connais pas vraiment la situation de *Corner Gas*. C'est une émission de CTV. Un autre témoin pourra sans doute vous en dire davantage. Je crois que l'émission a obtenu du financement la première année, mais pas au cours des années subséquentes. Je ne pourrais toutefois pas vous le garantir.

Le vice-président : Merci beaucoup, madame Fortin.

Nous allons accueillir maintenant Vincent Leduc et Jacques Blain de l'Association des producteurs de films et de télévision du Québec, ainsi que Scott Garvie, qui remplace Guy Mayson à titre de représentant de l'Association canadienne de production de films et de télévision, un groupe national chapeautant plusieurs organisations. M. Garvie est accompagné de M. Mario Mota, directeur principal, Relations avec les diffuseurs et recherche.

Nous avons en mains les mémoires de ces deux associations. J'aimerais que chaque groupe nous en présente un résumé d'environ cinq minutes avant que nous passions aux questions. Nous allons débiter avec M. Leduc.

Vincent Leduc, président du conseil d'administration, Association des producteurs de films et de télévision du Québec : Je n'ai pas préparé de résumé, alors je vais vous livrer rapidement mes observations en français de façon à ce que nous soyons tous sur la même longueur d'ondes.

Le vice-président : Vous n'avez pas à vous presser.

[*Français*]

M. Leduc : Je suis président du conseil d'administration de l'Association des producteurs de films et de télévision du Québec. M'accompagne Jacques Blain, qui est membre du conseil d'administration de l'APFTQ. Nous représentons la vaste majorité des maisons de production indépendantes en télévision au Québec, soit plus de 130 entreprises.

Comme nous l'avons déjà exprimé publiquement, l'APFTQ considère que la décision des câblodistributeurs Shaw et Vidéotron de cesser de verser leurs contributions au Fonds canadien de télévision était inacceptable et prenait en otage l'ensemble du système canadien de télédiffusion. Suite aux appels répétés du milieu, le gouvernement canadien et le CRTC ont réitéré à ces deux entreprises leurs obligations réglementaires, et celles-ci ont finalement obtempéré.

La contribution à la production canadienne demeure un pilier fondamental réglementaire de la radiodiffusion canadienne. Sans ce pilier, la structure complète ne pourrait tenir. Sans le financement privé des distributeurs par câble et par satellite au Fonds canadien de télévision, c'est 60 p. 100 des émissions canadiennes en dramatique, documentaires, jeunesse et variété

a 60 per cent loss in jobs for our broadcasting screenwriters, directors, and so forth. And doubtless many independent production companies would have to close their doors.

The stability of an entire industry is at stake. A general withdrawal of payments to the CTF by the cable and satellite companies would mean a loss of 8,500 jobs in Canada, with 2,500 in Quebec alone.

The Broadcasting Act as well as industry support measures, were put in place to encourage the development and diffusion of our culture, despite the omnipotence of our American cousin. The objectives of this Act are more relevant than ever, in an international context where the promotion of cultural diversity means a battle to be undertaken and won. This fight only makes sense if the cultural diversity in question is first affirmed and promoted country-wide.

Furthermore, one of the particular objectives of the Canadian broadcasting policy is to tap the potential of independent Canadian producers, so as to ensure a greater diversity of creative sources. Other measures have been put in place to instil a balance between the public, private and specialized chains. Canadian content quotas have been said to ensure a predominant place for our programs on our screens. Financial support measures for home-grown productions have been established in response to demand. The rules for Canadian ownership and control of the broadcasting companies exist to protect this system.

The Canadian broadcasting system serves as a model for the rest of the world. Successful Quebec television would have never seen the light of day were it not for a series of support measures. For the last 25 years, our system has fostered protection of the francophone audience, an enormous program popularity and internationally renowned quality.

Cultural promotion is a societal choice that Canadians have affirmed over the years. It would be irresponsible to question these policies without considering their very grounds for existence. The debate concerns all citizens, not just a few firms that are displeased about some rules and regulations.

The objectives underpinning the creation of the Canadian Television Fund were to ensure that the Canadian public had access to quality Canadian programs, to be produced by a large variety of Canadian producers and distributed on all the Canadian channels.

I would like to remind you that the CRTC instituted the principle of mandatory contributions by distributors in order to fund Canadian broadcasts, at a time when it had been decided to authorize radio and television broadcasting firms to compete for television, telephone and new media service offerings. Although opening the way to competition put an end to cable television monopolies, it also conferred enormous advantages in terms of

qui disparaîtraient. Cela entraînerait une baisse de 60 p. 100 des emplois pour les scénaristes, réalisateurs, et cetera. Sans doute plusieurs maisons de production indépendantes devraient-elles fermer leurs portes.

La stabilité de toute une industrie est en jeu. S'il y avait désistement généralisé de la part des câblodistributeurs et distributeurs par satellite à leur contribution au FCT, cela signifierait une perte de 8 500 emplois au Canada, dont 2 500 au Québec seulement.

La Loi sur la radiodiffusion ainsi que les mesures de soutien à l'industrie ont notamment été mises en place pour favoriser l'épanouissement et la diffusion de notre culture face à l'omnipotence de notre voisin américain. Les objectifs de cette loi sont plus pertinents que jamais dans un contexte international où la promotion de la diversité culturelle représente encore une bataille à livrer et à gagner. Cette lutte n'a de sens que si la diversité culturelle en question est d'abord affirmée et promue sur une base nationale.

D'ailleurs, l'un des objectifs de la politique canadienne de radiodiffusion est de faire appel de façon notable aux producteurs canadiens indépendants de façon à assurer une plus grande diversité des lieux de création. D'autres mesures ont été mises en place pour permettre un équilibre entre les chaînes publiques, privées et spécialisées. Des quotas de contenu canadien ont été instaurés pour assurer une place prépondérante à nos émissions sur nos écrans. Des mesures de soutien au financement de nos productions ont été établies pour répondre à la demande. Des règles de propriété et de contrôle canadien des entreprises de radiodiffusion existent pour protéger tout ce système.

Le système canadien de radiodiffusion constitue un modèle dans le monde. Les succès de la télévision québécoise n'auraient pu voir le jour sans un ensemble de mesures de soutien. Depuis 25 ans, notre système a favorisé une protection de l'écoute francophone, une grande popularité de nos émissions et une qualité reconnue à l'échelle internationale.

La promotion de notre culture constitue un choix de société que les Canadiens ont affirmé au fil des ans. Il serait irresponsable, croyons-nous, de remettre ces politiques en question sans songer aux fondements même de leur existence. Ce débat concerne tous les citoyens et non seulement quelques entreprises insatisfaites de certaines règles du jeu.

Les objectifs qui ont présidé à la création du Fonds canadien de télévision étaient d'assurer que le public canadien puisse avoir accès à des émissions canadiennes de qualité, qui seraient produites par une grande variété de producteurs canadiens et diffusées sur toutes les chaînes canadiennes.

J'aimerais rappeler que le CRTC a institué le principe d'une contribution obligatoire des distributeurs au financement des émissions canadiennes, dans un contexte où il avait décidé d'autoriser les entreprises de radiodiffusion et de télécommunication à se livrer concurrence pour la prestation de service de télédistribution, de téléphonie et de nouveaux médias. Si cette ouverture à la concurrence a mis un terme au monopole

ownership concentration, cross-owned media and the use of privately-owned networks to offer the whole gamut of new and very lucrative services.

The result is that today, five large broadcasting distribution undertakings, what we call BDUs — Rogers, Shaw, Vidéotron, Bell ExpressVu and Cogeco — control 90 per cent of all television broadcasting subscriptions in Canada.

Moreover, all these BDUs are operating intensely as Internet and portal providers as well as residential and wireless telephone service providers. And having opened the way for competition, the broadcasting companies have benefited from the change.

In their television broadcasting activities alone, the BDUs have seen their profits increase 340 per cent from 2001 to 2005.

The BDUs and their associated television services own over 80 per cent of total revenues in the Canadian private broadcasting industry.

Jacques Blain, Vice-Chair, Board of Directors, Association des producteurs de films et de télévision du Québec: And, surprisingly, what is Quebecor proposing now, as one of the five giants controlling the country's broadcasting industry? Nothing less than depriving all the production and television companies who are not associated with them of all financial assistance from the Canadian Television Fund.

In fact, if, as Quebecor proposes, all of these firms are free to withdraw from the Canadian Television Fund and pour their contributions into a private fund that would support only programs destined for and produced by its programming affiliates, what will become of the television firms that are not affiliated with these distributors?

What will happen to Télé-Québec and the Télé Astral, Global, TV5 and MusiquePlus chains in this kind of world? They would be sitting on the bench, deprived of all direct financial assistance from the distributors, who would meanwhile get richer by distributing their services as non-Radio-Canada productions.

Given that Vidéotron controls 80 per cent of cable subscriptions in Quebec, what justifies the fact that TVA and its affiliates receive 80 per cent of all the payments from Quebec broadcasters when they reach only 29 per cent of Quebec francophones?

Why should the Quebec francophone chains that are not associated with Quebecor, while capturing 65 per cent of the audience, be deprived of all support on the part of Quebec's biggest cable provider?

In the early 1980s, TVA, Radio-Canada and Télé-Québec were producing almost all their own Canadian content, and the programs that dominated the audience ratings were not being made here: they were called *Dallas* and *Dynastie*. And Quebec francophones deserted French-language television in great numbers to watch the English programs.

des câblodistributeurs sur la télédistribution, elle leur a aussi conféré d'énormes avantages en termes de pouvoir de concentration, de propriété croisée multimédia et d'utilisation de leur réseau pour offrir toute une gamme de services très lucratifs.

Si bien qu'aujourd'hui, en 2007, cinq grandes entreprises de distribution de radiodiffusion, ce qu'on appelle les EDR, Rogers, Shaw, Vidéotron, Bell ExpressVu et Cogeco, contrôlent 90 p. 100 de tous les abonnements à la télédistribution au Canada.

Ces EDR sont aussi tous actifs désormais dans le secteur de la fourniture d'accès Internet et des portails, de la téléphonie résidentielle et sans fil. Si bien que, en s'ouvrant à la concurrence, les câblodistributeurs y ont gagné au change.

Au seul titre de leur activité de télédistribution, les EDR ont vu leurs profits croître de 340 p. 100 entre 2001 et 2005.

Les EDR et les services de télévision liés aux EDR réalisent plus de 80 p. 100 des revenus totaux de l'industrie de la radiodiffusion privée au Canada.

Jacques Blain, vice-président du conseil d'administration, Association des producteurs de films et de télévision du Québec : Étonnamment, que propose aujourd'hui Quebecor, l'un de ces cinq géants qui contrôlent l'industrie de la radiodiffusion au pays? Rien de moins que de priver toutes les entreprises de production ou de télévision qui ne leur sont pas liées de toute aide financière en provenance du Fonds canadien de télévision.

En effet, si, comme Quebecor le propose, chacune de ces entreprise est libre de se retirer du Fonds canadien de télévision pour verser sa contribution à un fonds privé qui n'accueillera que des émissions destinées à ses filiales de programmation et produites par ses filiales de production, qu'advient-il des entreprises de télévision non affiliées à ces distributeurs?

Qu'advient-il des Télé-Québec, des chaînes Télé Astral, des Global, des TV5 et des MusiquePlus de ce monde? Elles seraient mises au ban, privées de toute aide financière directe en provenance des distributeurs, qui pourtant s'enrichissent en distribuant leurs services comme d'ailleurs ceux de Radio-Canada.

Sachant que Vidéotron contrôle 80 p. 100 des abonnés à la câblodistribution au Québec, qu'est-ce qui justifie que TVA et ses filiales reçoivent 80 p. 100 de toutes les contributions des câblodistributeurs du Québec, alors qu'elle n'accapare que 29 p. 100 de l'écoute des Québécois francophones?

Pourquoi les chaînes francophones québécoises non liées à Quebecor, qui accaparent 65 p. 100 de l'écoute, seraient-elles privées de tout soutien de la part du plus grand câblodistributeur au Québec?

Au début des années 1980, TVA, Radio-Canada et Télé-Québec produisaient eux-mêmes la quasi totalité de leur contenu canadien, et les émissions qui dominaient les cotes d'écoute n'étaient pas faites ici : elles s'appelaient *Dallas* ou *Dynastie*. Les Québécois francophones désertaient en grand nombre la télévision de langue française au profit de la télévision de langue anglaise.

Today, 27 of the 30 most-watched programs by Quebecers, each season, are made in Quebec, and French-language television captures almost 95 per cent of the francophone audience. This situation is largely thanks to the talent and creative production and an expertise developed by the independent producers that we represent.

Do we really want to go back 30 years in time? Do we really want to return to a situation where just a few integrated producer-broadcasters control all broadcasting creation and access? It would benefit neither the public nor anyone in the industry.

At a time when the Minister of Canadian Heritage is taking stock of Canada's and Quebec's efforts to promote cultural diversity around the world, we would like to remind you that this cultural diversity, this diversity of editorial voices, this diversity of creative sources, is threatened right here in Quebec, by Quebecor's Media proposal.

I would like to briefly address the issue of copyright on the new platforms, a subject of concern for Quebecor as well as the entire industry. The APFTQ has thought about this issue a lot in the past year. We formed a special committee to undertake a thorough analysis of the economic evolution of television across the country. The committee defined certain principles that would seem indispensable for a healthy negotiating climate.

It then drew up recommendations for the release and compensation of operating rights for independent television program broadcasts as a video-on-demand service on various platforms. These proposals, based on equity partnerships, were sent to broadcasters and artists' associations. If you are interested, we brought some copies with us.

The approach advocated by the APFTQ was then submitted to all concerned stakeholders as the basis for discussion under a multilateral consultation process. Our hope is that an industry consensus will arise from the current discussions with all our partners. Producers could share with the rights holders (authors, directors, actors) the revenues from works distributed on the new platforms, insofar as they can access revenues. This is not yet the case, unfortunately.

Mr. Leduc: The Association des producteurs de films et de télévision du Québec welcomes with open arms the announced consultation with the CRTC on the Canadian Television Fund. We will actively participate to examine the issues in the use of the contributions paid by the BDU, size and structure of the board of directors, appropriate mechanisms to resolve potential conflicts of interests within the CTF, and any other aspects that are submitted to us. We have already formed a working committee within the APFTQ for this purpose.

We would like to underscore the importance we place on an open and transparent process to address these issues of public interest. The Canadian public is in the front row when it comes to Canadian television, and they have a voice. In the same way, all

Aujourd'hui, 27 des 30 émissions les plus regardées par les Québécois, chaque saison, sont québécoise et la télévision de langue française accapare près de 95 p. 100 de l'écoute des francophones. Cette réalité est grandement redevable au talent et à l'expertise de création et de production qu'ont développés les producteurs indépendants que nous représentons.

Veut-on vraiment revenir 30 ans en arrière? Veut-ton vraiment retourner à une situation où il n'y aurait que quelques producteurs diffuseurs intégrés contrôlant toute la création et l'accès au système de radiodiffusion? Il n'y aurait aucun bénéfice ni pour le public ni pour l'ensemble de l'industrie.

À l'heure où la ministre du Patrimoine canadien dresse le bilan des efforts du Canada et du Québec pour promouvoir la diversité culturelle dans le monde, nous souhaitons rappeler que cette diversité culturelle, cette diversité des voix éditoriales, cette diversité des lieux de création sont menacés, ici même au Québec, par la proposition de Quebecor Média.

J'aimerais rapidement aborder la question des droits sur les nouvelles plateformes, un sujet de préoccupation pour Quebecor comme pour l'ensemble de l'industrie. L'APFTQ a beaucoup réfléchi à cette question depuis un an. Nous avons formé un comité spécial qui s'est appuyé sur une solide analyse de l'évolution économique de la télévision au pays. Ce comité a défini certains principes qui lui semblent indispensables à un sain climat de négociations.

Il a ensuite formulé des recommandations sur la libération et la rémunération des droits d'exploitation des émissions de télévision indépendantes en vidéo sur demande sur diverses plateformes. Ces propositions, basées sur des principes d'équité entre tous les partenaires, ont été remises aux diffuseurs et aux associations d'artistes. Si les détails vous intéressent, nous avons quelques copies disponibles ici.

L'approche préconisée par l'APFTQ a donc été soumise à tous les intervenants concernés comme base de discussion pour une consultation multilatérale. Nous avons espoir qu'un consensus industriel se dégage des discussions que nous poursuivons présentement avec tous nos partenaires. Les producteurs pourront partager avec les ayants droits (auteurs, réalisateurs, comédiens) les revenus liés à l'exploitation des œuvres sur les nouvelles plateformes dans la mesure où ils auront accès à certains revenus. Ce n'est malheureusement pas encore le cas.

M. Leduc : L'Association des producteurs de films et de télévision du Québec accueille avec ouverture l'annonce de la consultation du CRTC sur le Fonds canadien de télévision. Nous participerons activement à l'étude des questions concernant l'utilisation des contributions versées par les EDR, la taille et la structure du conseil d'administration, les mécanismes appropriés pour résoudre les conflits d'intérêts potentiels au sein du FCT, ainsi que tout autre aspect qui nous sera soumis. Un comité a déjà été mis sur pied au sein de l'APFTQ pour y travailler.

Nous aimerions souligner l'importance que nous accordons à un processus ouvert et transparent pour traiter de ces questions d'intérêt public. Le public canadien est aux premières loges en ce qui concerne la télévision canadienne et il a voix au chapitre. De

industry stakeholders have a right to know the justifications for any further changes to this essential fund for Canadian culture. Thank you for your attention.

[English]

Mario Mota, Senior Director, Broadcasting Relations and Research, Canadian Film and Television Production Association: You have before you our opening remarks. We will not read them in the interests of having enough time for your questions. If you will allow me to make some brief points, I will then turn the floor over to Mr. Garvie to introduce himself.

The CTF, in our view, is an essential component of the Canadian broadcasting system and has been extremely successful. Without the fund, many programs that our members make simply would not be made and many distinctive Canadian programs we see on TV that are loved and watched by millions of Canadians would not be watched and seen.

The Canadian Film and Television Production Association, CFTPA, represents almost 400 companies who are engaged in the production of television programs, feature films and new media productions across the country. There is often a bit of confusion about what producers do, so I will now provide you with that information.

We develop the projects, structure the financing and hire the creative talent and crews — often in the hundreds — to turn stories into programs, control the exploitation of the rights and deliver the finished product. We create high quality programming in the financially risky genres of drama, comedy, documentary, kids and performance programming — what the CRTC calls priority programming. We also create content for new digital platforms. Every day, we provide Canadian television viewers with the choice of a Canadian perspective on our country, our world and our place in it. As such, the independent production sector plays a vital role in the Canadian broadcasting system, as recognized in the Canadian Broadcasting Act.

In addition to the cultural objectives that we help achieve, we also contribute significantly to Canada's economy and are responsible for a considerable portion of the more than \$4.5 billion in production activity annually in Canada, sustaining over 120,000 direct and indirect jobs. This sector in the economy is not insignificant, in our view.

Senator Fox: Those figures includes both film and TV, I assume?

Mr. Mota: That is right. They also include service production in this country; that is, the work we do on behalf of foreign producers that shoot in this country. It is the global number.

même que tous les intervenants de l'industrie sont en droit de connaître les justifications à toute réforme éventuelle de ce fonds essentiel pour la culture canadienne. Merci de votre attention.

[Traduction]

Mario Mota, directeur principal, Relations avec les diffuseurs et recherche, Association canadienne de production de films et de télévision : Vous avez devant vous nos remarques préliminaires. Je ne les lirai pas afin d'avoir suffisamment de temps pour répondre à vos questions. Je dirai quelques mots avant de céder la parole à M. Garvie.

Le FCT est, selon nous, un élément essentiel du système de diffusion canadien et il a connu un immense succès. Sans le fonds, nous n'aurions pas les programmes typiquement canadiens tant appréciés par des millions de téléspectateurs.

L'Association canadienne de production de films et de télévision (ACPFT) représente quelque 400 entreprises qui se livrent à la production d'émissions de télévision, de longs métrages et de contenu pour les nouveaux médias dans toutes les régions du pays. Comme il règne souvent une certaine confusion quant au rôle des producteurs, je vais vous fournir quelques précisions à ce sujet.

Nous concevons les projets, montons la structure de financement et embauchons les créateurs et les équipes de travail — souvent des centaines de personnes — pour traduire des scénarios en émissions, contrôler l'exploitation des droits et livrer le produit fini. Nous créons des émissions de grande qualité dans des genres qui ne sont pas exempts de risques financiers : dramatiques, comédies, documentaires, émissions pour enfants et spectacles — ce qui est qualifié de contenu prioritaire par le CRTC. Nous produisons également du contenu à l'intention des nouvelles plateformes numériques. Jour après jour, nous offrons aux téléspectateurs canadiens l'option d'une perspective canadienne sur notre pays, notre monde et la place que nous y occupons. À ce titre, le secteur de la production indépendante joue un rôle clé au sein du système canadien de radiodiffusion, rôle qui est d'ailleurs reconnu dans la Loi canadienne sur la radiodiffusion.

En plus de contribuer à l'atteinte de grands objectifs culturels, nous y allons d'un apport considérable à l'économie canadienne et comptons pour une part importante des activités de production au Canada. Bon an mal an, ces activités se chiffrent à plus de 4,5 milliards de dollars et créent plus de 120 000 emplois directs et indirects. Selon nous, on ne peut certes pas parler d'un secteur négligeable au sein de notre économie.

Le sénateur Fox : Ces chiffres incluent à la fois le cinéma et la télévision, n'est-ce pas?

M. Mota : C'est exact. Cela comprend aussi le service à la production, c'est-à-dire le travail que nous effectuons pour les producteurs étrangers qui viennent tourner au pays. C'est le chiffre total.

Before I turn to Mr. Garvie, I wish to clarify a couple of things for the public record. The number of 5 per cent has been tossed out a few times in terms of the contribution that broadcasting distribution undertakings, BDUs, must contribute to the production of Canadian programming. That number is actually 3 per cent, because under the CRTC regulations BDUs can use 2 per cent of that 5 per cent to fund their community cable channels — at least the cable companies do. That figure started as 5 per cent and, over the years, has clawed its way back to 3 per cent. I wanted to clarify that number for the record. Over the years, the cable companies tried to eat into that contribution to fund their own interests.

Senator Munson mentioned *Corner Gas*. For the record, *Corner Gas* is not supported by the CFT. It is one of those rare programs that managed to succeed without public funding, but a significant amount of money is pumped into that program from a regulatory scheme. When BCE purchased CTV, they had to put public benefits into that transaction, so the money comes largely from the pool of money that BCE pledged to put towards Canadian programming as part of that transaction. Without that transaction and that pledge, we probably would not have *Corner Gas* today.

Scott Garvie, Member, Board of Directors, Canadian Film and Television Production Association: When you talk to the producers, I suspect you will hear that they will go to the CFT this year as that benefit package is finished and now they will go through CTV.

I do not have as many hats on as my friend Michèle Fortin, but I started life as a lawyer. I think of myself as a lapsed lawyer now. I worked for a number of years at Telefilm Canada as in-house counsel and I have been involved in a production company in Toronto called Shaftesbury Films for 14 years. We do one-hour drama and television movies such as *The Terry Fox Story*. We recently did a movie based on Margaret Atwood's *The Robber Bride*. We have done other adaptations of Margaret Atwood's work, as well as adaptations of work by Carol Shields, Timothy Findlay, Mordecai Richler and Morley Callaghan. We recently bought the rights to Vincent Lam's award winning *Bloodletting and Miraculous Cures*, which we expect to produce next year. We have created children's programming also. We have a successful show on the Family Channel called *Life with Derek*. We won an international Emmy two years ago for a show with CTV participation called *Dark Oracle*. We also do miniseries. We have a large-format division, so we paint a wide palette of projects.

Avant de laisser la parole à M. Garvie, je tiens à apporter certaines précisions pour que tout soit bien clair. On a déjà mentionné à quelques reprises cette proportion de 5 p. 100 des revenus que les entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR) doivent verser pour la production de contenu canadien. En réalité, cette proportion s'établit à 3 p. 100 étant donné que les règles du CRTC autorisent les EDR à utiliser 2 p. 100 de leurs recettes — à même ce 5 p. 100 — pour financer leurs propres chaînes communautaires — tout au moins pour ce qui est des câblodiffuseurs. Alors, cette proportion fixée au départ à 5 p. 100 s'est étioyée au fil des ans pour se chiffrer maintenant à 3 p. 100. Je voulais remettre les pendules à l'heure à ce sujet. Avec le temps, les câblodistributeurs ont cherché à gruger dans cette contribution pour servir leurs propres intérêts.

Le sénateur Munson a parlé de la série *Corner Gas*. Je dois préciser que cette émission n'est pas subventionnée par le FCT. Il s'agit de l'une des rares productions qui est parvenue à se tirer d'affaires sans l'apport de fonds publics. Il faut toutefois dire qu'elle profite d'un engagement ferme qui lui donne accès à un soutien considérable. Lorsque BCE a fait l'acquisition de CTV, l'entreprise a dû intégrer des dispositions d'intérêt public dans cette transaction. Les sommes investies dans cette production viennent donc en grande partie de la réserve que BCE s'est engagée à constituer aux fins de la programmation canadienne. N'eût été de cette transaction et de cet engagement, *Corner Gas* ne serait probablement pas diffusée aujourd'hui.

Scott Garvie, membre du conseil d'administration, Association canadienne de production de films et de télévision : Si vous parlez aux producteurs, ils vous diront sans doute qu'ils comptent recourir au FCT à compter de cette année. En effet, comme cet engagement arrive à échéance, on devra trouver du financement par l'entremise de CTV.

Je n'ai pas une feuille de route aussi bien remplie que celle de mon amie Michèle Fortin, mais j'ai débuté comme avocat. Je suppose que l'on peut maintenant me qualifier d'avocat caduc. J'ai été pendant quelques années conseiller juridique pour Téléfilm Canada et je travaille depuis 14 ans au sein d'une société de production de Toronto, Shaftesbury Films. Nous produisons des dramatiques d'une heure et des téléfilms comme *Terry*, l'histoire de Terry Fox. Nous avons produit récemment un film (*The Robber Bride*) basé sur le roman *La voleuse d'hommes* de Margaret Atwood. Nous avons aussi adapté d'autres œuvres de Margaret Atwood ainsi que de Carol Shields, Timothy Findlay, Mordecai Richler et Morley Callaghan. Nous venons d'acheter les droits de *Bloodletting and Miraculous Cures*, recueil primé de Vincent Lam dont nous voulons produire une adaptation l'an prochain. Nous avons également conçu des émissions pour enfants. Je peux vous citer *Life with Derek*, qui connaît un grand succès sur Family Channel. Au niveau international, nous avons remporté un prix Emmy il y a deux ans pour l'émission *Dark Oracle*, produite avec la participation de CTV. Nous faisons également des miniséries. Nous comptons aussi une section longs métrages. Comme vous pouvez le constater, notre palette de projets est assez diversifiée.

I have been on the CFTPA board for over 10 years and I am currently one of the two representatives on the board of the CFT, which has been an interesting process, even more so in the last few months.

As we said before, there are currently 20 board seats on the CTF. Only 16 are currently in place, with a number that have never been filled and a number of resignations, with six independent members. I have been astounded at the level of expertise and experience on that board. It is a complicated board because we have both the English and the French. We have the funders, heritage representatives, and the cable representatives; we have the makers, which are the producers; and we have the users, which are basically the broadcasters. We have conventional broadcasters, both on the English and the French side. We have paid broadcasters, specialty broadcasters, educational broadcasters and the public broadcasters. When I hear people say that we must need a smaller board, I am not sure who of those people to take away from the mix without causing an uproar, because the mix is both complicated and interesting. While so many different sectors have vying interests, the board tries to make it work for everyone in a Canadian way. As we have said, heritage money has been constant since the fund was created. The BDU monies have increased, but they are not enough. We now have over 400 licensed channels at the CRTC and more are licensed every day. The pot is not getting bigger. I am not sure how many end-users there were 10 years ago, but it is different.

We echo a lot of the comments of our friends about the CRTC. It is healthy to have a review and to look at things critically to see if they work. The review must be effective, transparent and efficient. We need to ensure that happens. I do not think making change for change's sake is necessarily a responsible thing to do.

A number of reviews have been conducted in the past few years, including one by the Auditor General, who has made a report. As our friends from the CTF told you last week, all those recommendations have been implemented. We also have staff and the board of directors reviewing the protocols carefully and we have taken those conflict of interest guidelines and things seriously. We brought in outside consultants to help look at our processes to ensure that we do the best we can do, and that what we do is impeccable and above reproach. Having sat on the board for 18 months, I am astounded at how rigorous that review has been, and the way people take it seriously, as they should.

Je fais partie du conseil d'administration de l'ACPFT depuis plus de dix ans et je suis actuellement l'un de ses deux représentants au sein du conseil du FCT, un mandat qui ne manque pas d'intérêt, surtout au cours des derniers mois.

Comme nous l'avons déjà indiqué, le conseil d'administration du FCT compte 20 sièges. À l'heure actuelle, seulement 16 de ces sièges sont occupés; un certain nombre de places n'ont jamais été comblées et il y a aussi eu des démissions. Il faut également noter la présence de six membres indépendants. J'ai été stupéfié par le bassin d'expertise et d'expérience dans lequel ce conseil peut puiser. Le travail est un peu compliqué car nous devons nous occuper de la situation dans les deux langues officielles. Tous les intervenants sont représentés : les bailleurs de fonds avec des représentants de Patrimoine canadien et des câblodistributeurs; les concepteurs, c'est-à-dire les producteurs; et les utilisateurs, soit essentiellement les radiodiffuseurs. On y trouve aussi des représentants des radiodiffuseurs conventionnels, tant francophones qu'anglophones, de la télé payante, des chaînes spécialisées, de la télévision éducative et des radiodiffuseurs publics. Lorsque j'entends dire que ce conseil a besoin d'une cure d'amaigrissement, je me demande bien qui on pourrait exclure sans provoquer un tollé, car la mosaïque constituée est à la fois complexe et intéressante. Malgré les intérêts concurrentiels d'un si grand nombre de secteurs distincts, le conseil s'emploie à ce que chacun y trouve son compte suivant une façon de faire les choses typiquement canadienne. Comme nous l'avons dit, le financement offert par Patrimoine canadien est demeuré inchangé depuis la création du Fonds. Les sommes versées par les EDR ont augmenté, mais ne sont toujours pas suffisantes. Plus de 400 chaînes détiennent actuellement un permis d'exploitation et le CRTC en délivre de nouveaux à chaque jour. La cagnotte ne grossit toutefois pas en conséquence. Je ne sais pas exactement combien le FCT comptait d'utilisateurs il y a dix ans, mais la situation a bien changé.

Nous pourrions reprendre à notre compte plusieurs des observations formulées par nos amis concernant le CRTC. Il est toujours bon de procéder à un examen critique pour voir si les choses se déroulent comme il se doit. Cet examen doit être mené avec un souci d'efficacité et de transparence. Nous devons faire le nécessaire à cette fin. Je ne crois pas que nous agirions de manière responsable si nous procédions à des changements pour le simple plaisir de la chose.

Au cours des dernières années, différents examens ont été réalisés, y compris celui de la vérificatrice générale qui a produit un rapport à ce sujet. Comme nos collègues du FCT vous l'ont indiqué la semaine dernière, toutes les recommandations formulées ont été mises en œuvre. Le personnel et le conseil d'administration se sont penchés sur les protocoles et nous avons pris très au sérieux les mesures et les lignes directrices touchant les conflits d'intérêts. Nous avons fait appel à des experts-conseils externes pour nous aider à examiner nos processus dans un souci d'optimisation et pour nous assurer que nous faisons les choses de manière impeccable et irréprochable. Après 18 mois de travail au sein de ce conseil, je peux vous dire à quel point je suis impressionné par la rigueur et le sérieux avec lesquels les gens ont procédé à cet examen.

I can speak to a couple of earlier questions about audience. The CTF increasingly uses audience measurement for how it calibrates who gets what money. It is all broadcast envelopes. If they succeed in driving audiences to the screen, they will get a larger share of the overall pie. The broadcasters, the end-users, are focused on how to ensure they create shows that people will watch? Shows such as *Shania: A Life in Eight Albums*, a movie of the week, recently had 1.2 million viewers. *One Dead Indian*, a movie of the week, had one million viewers. *Degrassi: The Next Generation*, a youth drama program, averages about 737,000 viewers. More recently, *Little Mosque On the Prairie*, on CBC averages 1.5 million viewers, which is a fantastic thing because the CBC's numbers have been down. It is great that those shows are finding an audience.

In terms of exportable value, CTF supported dramas such as *Degrassi: The Next Generation*, *Da Vinci's Inquest*, *Cold Squad*, and children's programming like *Life with Derek*, *Franny's Feet* and *Renegade Press* are sold and seen in over 100 countries. *Life with Derek* is now in nine different language versions around the world, and seen in 137 countries. One complaint Shaw had is that people are not watching programs in Canada not exporting programs outside. In our experience, that is not true. I would love to have a Venn diagram on the use side of what shows Shaw has been in that were supported by the CTF. I believe about 80 per cent of the shows supported by the Shaw fund are also supported by the CTF.

With respect to Canadian viewing, there are have shows like *Corner Gas*. We did a show for CTV called *Eight Days to Live*, funded outside the system, that received 2 million viewers. We did a second movie that recently aired on CTV, *In God's Country*, about polygamy in B.C that was watched by over 1.7 million viewers. We made a Terry Fox movie for the twenty-fifth anniversary, that received over 2 million viewers and we expect it will have many viewers every year on the anniversary of the run. Our show *Life with Derek*, has CTF money in it. We did some research and that show had over 3.36 million viewers in 2006 alone. It was watched 225 times. To put that into context, the best used show in Canada is *Sponge Bob*, which has 300,000 viewers. *Life with Derek* has had more than that number of viewers a number of times and averages about 200,000 when it premieres. There is an audience for Canadian shows. The task is finding the right shows and the right market. Producers take all the risk. They conceive the ideas and fund the development, often before a broadcaster is involved. We have research and development costs. We then try to find a home with these broadcasters. We take the financial risks of the production. The broadcasters and the fund put up a portion, but we still must fund the balance. We must go to an interim bank and take the risk that something untoward might happen during production. We take those risks. Then we deliver. We take the risk that we are not making widgets. When we talk about television and feature film, this product is not

Je pourrais vous apporter certaines précisions relativement à des questions antérieures concernant les cotes d'écoute. Le FCT se sert de plus en plus de ces chiffres pour cibler son aide financière. Les enveloppes sont directement reliées à l'ampleur de la diffusion. Ceux qui attirent les auditoires les plus vastes obtiennent une plus large part du gâteau. Les radiodiffuseurs, en tant qu'utilisateurs du FCT, s'emploient à mettre à l'écran des émissions que les gens vont regarder. Des émissions comme *Shania : A Life in Eight Albums*, un film de la semaine qui a récemment captivé 1,2 million de téléspectateurs. *One Dead Indian*, un autre film de la semaine, a aussi atteint le cap du million. *Degrassi : The Next Generation*, une dramatique pour les jeunes, attire une moyenne de 737 000 téléspectateurs. Plus récemment, la série *Little Mosque On The Prairie* a obtenu sur CBC une cote d'écoute moyenne de 1,5 million de téléspectateurs, ce qui est formidable pour ce réseau en perte de vitesse. Il est merveilleux que ces émissions puissent ainsi gagner le cœur des téléspectateurs.

Sur le marché des exportations, des productions financées par le FCT comme les dramatiques *Degrassi : The Next Generation*, *Da Vinci's Inquest* et *Cold Squad* et les émissions pour enfants *Life with Derek*, *Franny's Feet* et *Renegade Press* sont vendues et diffusées dans plus de 100 pays. *Life with Derek* est maintenant accessible dans neuf langues aux téléspectateurs de 137 pays du monde. Shaw se plaignait notamment du fait que les gens ne regardent pas nos émissions et que celles-ci ne sont pas vendues à l'étranger. À la lumière de notre expérience, la réalité est tout autre. J'aimerais bien voir un diagramme de Venn illustrant les émissions auxquelles Shaw a contribué qui ont aussi obtenu du financement du FCT. Je crois que c'est le cas d'environ 80 p. 100 des émissions financées par le fonds Shaw.

Côté programmation canadienne, nous avons des émissions comme *Corner Gas*. Nous avons réalisé, pour le réseau CTV, une émission appelée *Eight Days to Live*. Cette émission, qui bénéficiait d'un financement extérieur, a été regardée par deux millions de personnes. Nous avons réalisé un deuxième film, intitulé *In God's Country*, qui a été diffusé récemment sur le réseau CTV. Il avait pour thème la polygamie en Colombie-Britannique. Plus de 1,7 million de personnes l'ont regardé. Nous avons réalisé un film sur Terry Fox pour souligner le 25^e anniversaire du marathon. Il a été vu par plus de 2 millions de personnes. Nous nous attendons à ce que de nombreux téléspectateurs le visionnent chaque année, à la date d'anniversaire. L'émission *Life with Derek* a été financée par le FCT. Nos recherches indiquent que plus de 3,36 millions de téléspectateurs ont regardé l'émission en 2006. Elle a été vue à 225 reprises. À titre de comparaison, l'émission *Sponge Bob*, jugée la plus populaire au Canada, est regardée par 300 000 personnes. *Life with Derek* attire un auditoire plus important : en moyenne, environ 200 000 personnes regardent l'émission. Il y a donc un intérêt pour la programmation canadienne. Il suffit de trouver les bonnes émissions et le bon marché. Les producteurs prennent tous les risques. Ils conçoivent les idées et financent les projets, souvent avant qu'un télédiffuseur ne se manifeste. Nous assumons aussi les coûts de recherche et de développement. Nous essayons ensuite de trouver un télédiffuseur. Nous prenons tous les risques financiers. Les télédiffuseurs et le Fonds injectent une partie de l'argent, mais

widgets. We can have the best plan and do everything perfectly and the program may not find an audience. That is the nature of the beast. The creative risk and the financial risk on producers are immense, which cannot be provided.

The Deputy Chairman: How many members did you say you had?

Mr. Mota: We have almost 400 that deal with the English language.

The Deputy Chairman: How many of them are in Ontario?

Mr. Mota: I do not have the split.

Mr. Garvie: It is about 65 per cent of the membership.

The Deputy Chairman: Where is the balance?

Mr. Garvie: Probably the bulk is in Toronto. I was chairman of the Ontario producers panel of CFTPA, so my statistics are a bit out of date. Roughly 65 per cent of the membership in the CFPTA was Ontario and about 90 per cent of that was Toronto-based.

Mr. Mota: I think the balance probably would be in B.C. and the heavy production centres across the country.

The Deputy Chairman: Almost all the cable programmers are in Toronto as well, are they not?

Mr. Mota: The cable distributors? We have Rogers.

The Deputy Chairman: No, the programmers themselves.

Mr. Mota: I would say that is fair.

The Deputy Chairman: Outside the ones that must be in Quebec because they are French language, they are all in Toronto.

Mr. Mota: I think that is fair to say.

Mr. Garvie: CTV has addressed that issue with offices across the country, so they have a Vancouver presence, a Montreal presence and a Halifax presence. I believe Global is doing the same.

The Deputy Chairman: CTV and CBC are also headquartered in Toronto?

Mr. Garvie: For English language, yes.

The Deputy Chairman: It always surprises me, but we have Shaw and Videotron, CTV and Global. They are highly successful. They are worldwide companies. We have CBC, which receives something in the area of \$800 million in tax

nous devons trouver le reste du financement. Nous devons conclure une entente provisoire avec une institution financière, et accepter le fait qu'un problème pourrait survenir pendant la production. Nous prenons ces risques. Nous livrons ensuite la marchandise. Nous veillons à ne pas créer un produit quelconque. Les émissions télévisées et les longs métrages ne sont pas des produits quelconques. Nous pouvons dresser le meilleur plan d'action possible, tout faire selon les règles, mais il se peut que l'émission ne suscite aucun intérêt. C'est dans la nature des choses. Les risques créatifs et financiers assumés par les producteurs sont immenses. C'est un fait contre lequel nous ne pouvons rien.

Le vice-président : Combien de membres avez-vous dit que votre association comptait?

M. Mota : Nous comptons presque 400 membres qui travaillent pour la télévision de langue anglaise.

Le vice-président : Combien d'entre eux se trouvent en Ontario?

M. Mota : Je ne saurais vous le dire.

M. Garvie : Environ 65 p. 100.

Le vice-président : Et le reste?

M. Garvie : La plupart se trouvent probablement à Toronto. J'ai déjà agi comme président du groupe de producteurs de l'Ontario de l'ACPFT, mais mes statistiques ne sont pas à jour. Environ 65 p. 100 des membres de l'Association travaillent en Ontario. Sur ce chiffre, environ 90 p. 100 sont basés à Toronto.

M. Mota : Les autres se trouvent probablement en Colombie-Britannique et dans les gros centres de production au pays.

Le vice-président : Les services de programmation par câble sont eux aussi presque tous basés à Toronto, n'est-ce pas?

M. Mota : Vous voulez dire les câblodistributeurs? Il y a Rogers.

Le vice-président : Non, je parle des services de programmation par câble.

M. Mota : Ils le sont.

Le vice-président : Mis à part ceux qui se trouvent au Québec, parce qu'ils sont de langue française, ils sont tous basés à Toronto.

M. Mota : C'est juste.

M. Garvie : Le réseau CTV a réglé le problème en implantant des bureaux dans différentes régions du pays, soit Vancouver, Montréal et Halifax. Je crois comprendre que Global compte faire la même chose.

Le vice-président : CTV et Radio-Canada ont également des bureaux à Toronto?

M. Garvie : Pour le service de langue anglaise, oui.

Le vice-président : Cela m'étonne toujours, mais nous avons Shaw et Vidéotron, CTV et Global. Ils connaissent tous beaucoup de succès. Ce sont des entreprises à vocation planétaire. Radio-Canada reçoit un crédit d'environ 800 millions de dollars en

funds. We have all the cable companies in Toronto receiving money from residents who pay for programming. They pay for programming when they subscribe to cable.

These companies are all extremely wealthy and yet they need subsidies to pay for the programming that they sell. All these companies are extremely wealthy. All the owners who have programming companies are all millionaires and they sell programming, and yet all the programming, or a lot of it, seems to be paid for by public funds. It is a paradox. It is strange to me, but nonetheless, it exists. How do you explain that?

Mr. Mota: We are on record as saying that the broadcasters should and can do more for the Canadian system.

The Deputy Chairman: I would hope so.

Mr. Mota: The CRTC recently held a major review of its over-the-air television policy. We were a party to that proceeding. We made a strong case that broadcasters are not pulling their weight. Yes, they can do more and should do more. They are licensees in the system and we expect them to do more. That has been our position.

Mr. Blain: The kind of shows that the Canadian Television Fund is funding would not be on TV if that kind of money was not available. We would have only télérealités, magazines, dramas, kids' shows or documentaries. If that kind of money did not exist, that kind of show would not exist on TV. It is important for Canadian culture to have Canadian stories told by Canadian directors and played by Canadian actors.

Mr. Garvie: It is interesting that CBC, CTV, Global and everyone used to have in-house production and they have all gone away from that in-house production capacity.

The Deputy Chairman: Why would they need it?

Mr. Garvie: They do not need to show it on their balance sheets. They have allocated the risk to the production community and we lever the money.

[Translation]

Senator Champagne: You said that independent producers are being favoured over in-house production and that the Broadcasting Act is intended to support independent producers, to help them to survive.

When I hear Vidéotron say that they are no longer going to invest in the regular cable television funds and that they are going to create their own fund, I am surprised, Mr. Leduc and Mr. Blain, that you are not making a bigger fuss.

The risk is that everything may end up being done automatically internally. JPL will get everything and it will be too bad for everyone else, they will have to stand in line and pick up whatever other work is available.

Moreover, the current problem with film and television will be made worse. Radio-Canada will want to cooperate and say that it is going to focus more on services. Post-production will occur in

deniers publics. Tous les câblodistributeurs à Toronto reçoivent de l'argent des citoyens qui, eux, paient pour la programmation. Ils paient pour la programmation quand ils s'abonnent au câble.

Ces entreprises sont toutes très riches. Or, elles ont besoin de subventions pour financer les émissions qu'elles vendent. Toutes ces entreprises sont très riches. Les propriétaires des sociétés de programmation sont tous millionnaires. Ils vendent des émissions. Or, toutes les émissions, ou un grand pourcentage de celles-ci, semblent être financées par les deniers publics. Il y a ici un paradoxe. Je trouve cela étrange, mais c'est un fait. Comment l'expliquez-vous?

M. Mota : Nous avons toujours dit que les télédiffuseurs devraient et peuvent faire plus pour le système canadien.

Le vice-président : Je suis du même avis.

M. Mota : Le CRTC a récemment procédé à un examen en profondeur de la politique relative à la télévision en direct. Nous avons participé au processus. Nous avons vivement insisté sur le fait que les télédiffuseurs n'en font pas assez. Ils peuvent et devraient faire plus. Ce sont des titulaires de licences, et nous nous attendons à ce qu'ils en fassent davantage. Telle est la position que nous défendons.

M. Blain : Les émissions que finance le Fonds canadien de télévision ne seraient pas télédiffusées en l'absence d'un tel soutien. Nous n'aurions que des télérealités, des magazines, des dramatiques, des émissions pour enfants ou des documentaires. Si ce soutien n'existait pas, les émissions de ce genre ne seraient pas diffusées à la télé. Il est important, pour la culture canadienne, d'avoir des scénarios canadiens mis en scène par des directeurs canadiens et interprétés par des acteurs canadiens.

M. Garvie : Fait intéressant, la SRC, CTV et Global, entre autres, avaient l'habitude de réaliser des productions maison. Ils ont tous délaissé ce créneau.

Le vice-président : Pourquoi en auraient-ils besoin?

M. Garvie : Ils n'ont pas à l'inscrire dans leur bilan. Ils ont transféré les risques aux producteurs. Nous fournissons l'argent.

[Français]

Le sénateur Champagne : Vous parlez du fait qu'on a laissé la production maison pour aller vers les producteurs indépendants et que cela fait partie de la Loi de la radiodiffusion de supporter les producteurs indépendants, de leur permettre de survivre.

Quand j'entends les représentants Vidéotron dire qu'ils n'investiront plus d'argent dans le Fonds des câblodistributeurs normaux et qu'ils vont créer leur propre fonds, je suis étonnée, Monsieur Leduc et Monsieur Blain, que vous ne criiez pas plus fort.

Ce qui risque de se passer, c'est que tout sera automatiquement fait à l'interne. JPL ramassera tout et pour les autres, ce sera tant pis, ils repasseront pour avoir du travail qui se fait normalement.

En plus, on doublera le problème qui existe en ce moment sur le plan des films et de la télévision. Radio-Canada voudra collaborer et dire qu'elle mettra des efforts dans le domaine des

Radio-Canada's own studios. The same will be true of the NFB which operates 24 hours a day seven days a week while the other post-production houses have a hard time making it because there is no work. If, on top of all this, Vidéotron no longer works with the Canadian Television Fund, but with its own fund, everything will be done at JPL. Does the Broadcasting Act really support independent production?

Mr. Leduc: At best, you could call the fund Vidéotron is proposing a business plan, focusing on "free service." That flies in the face of the way things have been done for the last quarter of a century and which has been highly successful. You can talk about tax credits, Telefilm Canada, system grants, but the fact is, the model worked.

The francophone viewing public is onboard, and this is increasingly the case with the English-speaking viewership. The production community is creative; the diversity of supplies has created healthy competition between the national public broadcaster and the private broadcasters.

Right now, regardless of whether you make a big fuss or not, it will really depend on who is listening, but we are really astounded by Quebecor's proposal. I think that Senator Fox was referring to the contribution to the cable television system, and it is due to both the broadcasting and territorial privileges and monopoly. We are talking about balance within the system. If you go to the grocery store and you take the can of peas sitting right in the middle of the shelf, well I do not know if the rest will stay sitting where they are or whether the cans will start to wobble and come crashing to the ground. Quebecor wants to go it alone, and in my opinion that goes against the best interests of the whole system.

Senator Champagne: My colleague Senator Tkachuk referred to companies like Astral and Global which are all millionaires. I can see how Astral handles its productions, it goes to the cable TV operators' fund, pays actors a reduced fee because the program will be broadcast on a specialized channel, and they sell advertising time along with the programs. Obviously, it is a way to get very rich. I do not know if that benefits independent production and whether it contributes to actors having trouble making ends meet. When are the producers that are part of your association going to address the problem?

Mr. Blain: I am just going to take a step back and answer your question a little late. Yes, we have made a big fuss. We believe this proposal is completely unacceptable.

Once again, given that cable television operators are allowed to not enjoy monopolies, and basically only transport signals, then they should make a small contribution to the whole program production system.

These corporate citizens behaved very badly and we have an expression for that, and this is that they have tried to take everything but the kitchen sink. They are not good players and we have made a really big fuss.

services. La post-production se fera dans les studios mêmes de Radio-Canada. La même chose à l'ONF où l'on fonctionne sept jours par semaine 24 heures par jour alors que les autres maisons de post-production tirent la langue parce qu'il n'y a pas de travail. Si en plus Vidéotron ne travaille plus avec le Fonds canadien de la télévision, mais avec son propre fonds, tout se fera chez JPL. La Loi sur la radiodiffusion appuie-t-elle vraiment la production indépendante?

M. Leduc : Au mieux, on peut qualifier le fonds proposé par Vidéotron de plan d'affaires, quelque chose de « libre service ». Cela va à l'encontre de ce qui s'est fait depuis le dernier quart de siècle et ce qui s'est fait a été un grand succès. On peut parler effectivement de crédits d'impôt, de Téléfilm Canada, de subventions aux systèmes, mais dans les faits, cela a fonctionné.

Les auditoires francophones sont au rendez-vous, les auditoires canadiens-anglais le sont de plus en plus. Le milieu de la production est créatif, la diversité des approvisionnements a créé une saine concurrence entre le diffuseur public national et les diffuseurs privés.

Actuellement, qu'on le crie fort ou pas, cela dépend peut-être des oreilles qui nous entendent, mais on est vraiment abasourdi par la proposition de Quebecor. Je pense que le sénateur Fox faisait allusion à la contribution dans le système des câblodistributeurs et c'est dû à des privilèges, tantôt de diffusion, tantôt de territorialité, de monopole. C'est l'équilibre de ce système. Si vous allez à l'épicerie et que vous prenez la conserve de petits pois dans le milieu de l'étalage, je ne sais pas si le reste va bien tenir ou si cela va devenir bancal et finir par s'écrouler. Quebecor propose de faire cavalier seul et selon moi, cela va à l'encontre de l'intérêt de la communauté du système.

Le sénateur Champagne : Mon collègue, le sénateur Tkachuk, parlait de ces compagnies qui sont toutes millionnaires, que ce soit Astral ou Global. Je vois comment Astral font de la production, ils vont dans le fonds des câblodistributeurs, paient les comédiens avec un cachet réduit parce que ce sera diffusé sur un des canaux spécialisés et ils vendent de la publicité au sein des émissions. Ils deviennent très riches évidemment. Je ne sais pas si cela a vraiment un avantage sur le plan de la production indépendante et de la difficulté à survivre des comédiens. Que font les producteurs, les gens qui font partie de votre association pour palier à la situation?

M. Blain : Je vais remonter un peu en arrière et répondre à votre question après. Oui, nous avons crié très fort. Nous trouvons cette proposition tout à fait inacceptable.

Encore une fois, les monopoles consentis aux câblodistributeurs, qui ne font que transporter des signaux, valaient bien une petite contribution au système de la production d'émissions.

Des citoyens corporatifs se sont très mal comportés et ont dit, dans notre milieu, qu'ils ont voulu partir tout seul avec la porte. Ce ne sont pas de bons joueurs et on l'a crié haut et fort.

Then Astral comes on the scene: Astral is a profitable company enjoying a substantial profit margin and it has always behaved like a good corporate citizen. It has never tried to monopolize things. It has given production to independent producers. You may ask whether it is making enough money or not enough money. I cannot answer that question. But I can say, is that Astral has given all its production to independent producers. It is true that it is a smaller market. It is true that you can probably justify less expensive licences because the viewerships are smaller. Some specialty channels boast about ratings of 50,000, which is a drop in the bucket. The fact remains, that it was a new player which generated a lot of production. Part of the production will contribute to the cable television operators' fund. Some productions do not qualify for the Cable Television Fund; I am referring to more lightweight production. But all the same Astral has been a player that has generated a lot of production. I was there at the time when in 1983 Mr. Fox announced the Broadcast Fund. This fund marked the start of Canadian television. Investment started to flow in. They started to produce interesting programs. Canada became a major exporting country of programs recognized internationally. We have been successful in producing shows like *C.R.A.Z.Y* which was sold in over 50 countries. There is now a lot of Canadian production, and we cannot let it fall by the wayside. The reason why the production side has worked so well in Quebec is that there has been ongoing investment over the years. We have got the Quebec public used to seeing Quebec narratives. This took a little longer in English Canada because of the lack of the language barrier with the main competition, the Americans, but things are moving on that front. It is still going to take a little more time for us to demonstrate that we are capable of producing interesting programs in Canada. Now is not the time to abandon the system and to listen to proposals like the one Quebecor is making.

These people seem to think that the money is theirs when that is not true. They are collecting money which needs to be shared around. They are carriers.

I would like to finish by saying that this is perhaps one of the unusual consequences of media concentration. When a cable television distributor owns channels it becomes a little more selfish than if it was simply just transporting the signal.

Senator Champagne: Fifty years later, Quebecers still watch *Les belles histoires des pays d'en haut*. This program still enjoys ratings of 250,000 to 300,000 viewers on Art TV. That is pretty amazing.

Mr. Leduc: Is there much in the way of operating rights?

Senator Champagne: Very little on Art TV.

Mr. Leduc: Had I known, I would not have asked the question.

Senator Champagne: Very, very little.

Maintenant, l'arrivée d'Astral : Astral est une compagnie rentable qui génère des profits intéressants, et s'est toujours comportée en bon citoyen corporatif. Elle n'a jamais voulu s'intégrer verticalement. Elle a donné toute la production aux producteurs indépendants. On peut se demander si elle fait assez d'argent ou pas assez d'argent. Je suis incapable de répondre à cette question. Astral a quand même confié l'ensemble de sa production aux producteurs indépendants. C'est vrai que c'est un plus petit marché. C'est vrai que c'est probablement justifié de verser des licences moins élevées parce que correspondant à des auditoires plus petits. Certains canaux spécialisés s'enorgueillissent de faire 50 000 de cotes d'écoute; ce qui est microscopique. Il n'en reste pas moins que cela a été un nouveau joueur qui a généré beaucoup de production. Il va pomper dans le fonds des câblodistributeurs une partie de la production. Il y a de la production qui n'est pas admissible au Fonds des câblodistributeurs; la production plus légère. Mais Astral a été quand même un joueur qui a généré beaucoup de productions. J'étais là à l'époque où M. Fox a annoncé, en 1983, le Broadcast Fund. Ce Fonds a été le début de la télévision canadienne. Des investissements ont été faits. Cela a été le début de la production d'émissions intéressantes. Le Canada était un pays exportateur d'émissions très important ayant une reconnaissance internationale quant à l'exportation d'émissions. Nous avons réussi à produire des émissions comme *C.R.A.Z.Y*, qui a été vendu dans plus de 50 pays. Il y a maintenant une production canadienne importante qu'il ne faut pas laisser tomber. Si la production et les émissions fonctionnent bien au Québec, c'est parce qu'on a investi pendant des années. On a habitué le public québécois à voir des histoires québécoises. Le phénomène a pris un peu plus de temps à se confirmer au Canada anglais parce qu'il n'y avait pas de barrière linguistique avec la concurrence du voisin américain, mais cela s'en vient. Cela prend un peu plus de temps à démontrer que nous sommes aussi capables de faire des émissions intéressantes au Canada. Ce n'est pas le temps de laisser tomber le système et d'écouter des propositions comme celle de Quebecor.

Ces gens ont l'impression qu'il s'agit de leur argent alors que ce n'est pas vrai. Ils perçoivent de l'argent qui doit être distribué. Ce sont des transporteurs.

En conclusion, je dirais que c'est peut-être un des effets pervers de la concentration des médias. Quand un câblodistributeur possède des chaînes, il devient un peu plus égoïste que s'il ne faisait que transporter le signal.

Le sénateur Champagne : Cinquante ans plus tard, les Québécois regardent encore *Les belles histoires des pays d'en haut*. Cette émission va encore chercher entre 250 000 et 300 000 de cotes d'écoute à Art TV. Il faut le faire.

M. Leduc : Touchez-vous des droits de suite?

Le sénateur Champagne : Sur ARTV, très peu.

M. Leduc : Avoir su, je n'aurais pas posé la question.

Le sénateur Champagne : Très, très peu.

[English]

Senator Munson: I want to follow up on Senator Tkachuk's statement about millionaires. They are all millionaires who buy cheap American shows that saturate the Canadian market with a lot of garbage. It is simple.

Last night, I went home, and you talk about tears. There are 73 channels — thank God the Montreal Canadiens beat Toronto last night because, besides that, someone has his head chopped off or a cop chases someone down the street. We watch and watch, and what do we get? If that is the way they want to be millionaires, so be it. It is simple. That has nothing to do with my question. Senator Tkachuk likes to get me going on these things. He is a private-sector guy.

Quebecor puts in \$18 million and gets back \$16 million, on my understanding.

Mr. Blain: It is the reverse of that.

Senator Munson: How does that work? What do they do with the money, and what is their problem? I can ask them next week.

Mr. Leduc: You may ask them. Truly, I would not presume to know what the game plan is, but I read the proceedings of the CRTC hearings in November, I believe, and I read the proposition for opting out. At the CRTC hearings, Quebecor asked for a few things. They asked that TVA access money directly from the cable. TVA cannot do that now because the bylaws are not built that way. Broadcasters that send a terrestrial signal are not paid money from the cable company, so they asked to access that money.

They also asked to be relieved of the maximum of 12 minutes per hour for commercials. They asked to be released from their mandatory CRTC obligation of priority programming regarding drama, variety and documentaries in prime time.

I am not presuming, but I would say, that they do not like regulation. The industry has been a regulated business so far.

Mr. Mota: The question from our perspective is, should commercial or corporate self-interest unilaterally decide what kind of funding system we should have in this country to support Canadian television and feature films? In supporting cultural policy objectives, in our view, two corporate groups should not dictate what those terms should be. That is why we have a comprehensive board at the CTF. Various stakeholders bring expertise to the table to make sure that the system is the one that benefits everyone as a whole in the end, and not only one or two individual groups.

[Traduction]

Le sénateur Munson : Je voudrais revenir à ce qu'a dit le sénateur Tkachuk au sujet des millionnaires. Ces entreprises sont toutes des millionnaires qui achètent des programmes américains à bas prix et qui saturent le marché canadien d'émissions poubelles. C'est aussi simple que cela.

Hier soir, quand je suis rentré chez moi... vous parlez d'émissions larmoyantes. Il y a 73 canaux de télévision — Dieu merci, les Canadiens de Montréal ont vaincu Toronto, hier soir, parce que, mis à part cela, tout ce que l'on voyait à la télé, c'était quelqu'un qui se faisait couper la tête ou un policier qui courait après quelqu'un. Nous regardons ces émissions, et qu'avons-nous en retour? S'ils veulent s'enrichir de cette façon, qu'ils le fassent. C'est simple. Cela n'a rien à voir avec ma question. Le sénateur Tkachuk aime bien me provoquer. Il défend les intérêts du secteur privé.

Quebecor injecte 18 millions et en retire 16, si j'ai bien compris.

M. Blain : C'est plutôt l'inverse.

Le sénateur Munson : Expliquez-moi le processus. Que font-ils avec l'argent? Quel est le problème? Je peux leur poser la question la semaine prochaine.

M. Leduc : Vous pouvez le faire. En fait, je ne prétends pas connaître leur plan de match, mais j'ai lu le compte rendu des audiences qu'a tenues le CRTC en novembre, et j'ai lu aussi la proposition de retrait qui a été soumise. Lors des audiences du CRTC, Quebecor a exigé certaines choses. Il a demandé que TVA reçoive de l'argent directement des câblodistributeurs, chose qui n'est pas possible à l'heure actuelle, car les règlements ne le prévoient pas. Les télédiffuseurs qui envoient un signal terrestre ne reçoivent pas d'argent des câblodistributeurs. Quebecor veut y avoir accès.

Quebecor a également demandé à ne plus être assujéti à la règle de 12 minutes de publicité par heure. L'entreprise souhaite aussi être libérée de l'obligation, fixée par le CRTC, d'accorder la priorité aux dramatiques, aux émissions de variété et aux documentaires pendant les heures de grande écoute.

Je n'en suis pas sûr, mais je pense qu'ils n'aiment pas le cadre de réglementation. Or, l'industrie a toujours été réglementée.

M. Mota : La question que nous nous posons est la suivante : est-ce que les intérêts personnels commerciaux ou corporatifs devraient décider unilatéralement du genre de système de financement que nous devrions avoir dans ce pays pour appuyer la production d'émissions et de longs métrages canadiens? Concernant les objectifs de la politique culturelle, nous sommes d'avis que ceux-ci ne devraient pas être dictés par deux groupes de sociétés. Voilà pourquoi le FCT est doté d'un conseil d'administration qui regroupe un très grand nombre de personnes. Les divers intervenants apportent un savoir-faire qui permet de faire en sorte que le système profite à tous et non seulement à un ou deux groupes individuels.

Senator Fox: My first question is to the CFTPA. Is it not a fact of commercial life that if there were no regulations and no broadcast fund, the economic interests of the broadcasters and cablecasters of the country would be to broadcast essentially American programming, since they could buy it cheap and sell it high in the advertising marketplace? That reality would determine the type of broadcasting system we have in Canada.

Mr. Mota: I think that assessment is fair. One thing we have been saying in the television policy review is that in this new world with new media and the opportunity where producers can bypass broadcasters — Hollywood studios can bypass broadcasters and sell directly to Canadians — we would think broadcasters in this country would take notice and perhaps put more money into producing homegrown Canadian television, and to make it succeed and be successful on par with American fare. Frankly, there is no guarantee in the future that they will be able to buy that cheap U.S. programming. At some point, some company in the U.S. may determine that it does not want to sell to a Canadian broadcaster anymore. What then happens to their business?

We think broadcasters need to think long term and spend more to make sure we have more *Corner Gas* success stories, and the many others we have cited for you.

Senator Fox: We may think we have a lot of American programming on our channels now, but absent the regulatory framework that was set up over a period of years, which includes the broadcast fund, we would be totally dominated culturally by the U.S. system because of the economics. Whether people like it or not, if broadcasters act in the interests of their shareholders, they will buy American programming. We all know the numbers. It is inexpensive to buy an hour of prime-time American programming. In addition, advertising, compared to what they would receive by putting on a Canadian show, is much higher. Basically, the marketplace would lead us directly to an American broadcasting system.

Mr. Mota: Absolutely.

Senator Fox: I want to come back to a few things that Vincent Leduc and Jacques Blain said. It is a back to the future.

[Translation]

It is not the first time in our history that we are asking cable television operators to help fund Canadian programming. There were quotas developed by Pierre Juneau and then the CRTC.

There was quite a sea change several years ago when Telefilm Canada was created and a tax on cable television operators was instituted. That is when the operators realized that in

Le sénateur Fox : Ma première question s'adresse à l'ACPF. N'est-il pas vrai, et c'est là une réalité commerciale, qu'en l'absence de réglementation et du fonds de télédiffusion, les télédiffuseurs et les câblodistributeurs diffuseraient essentiellement, pour des raisons économiques, des émissions américaines qu'ils achèteraient à bon prix avant de les revendre à prix fort dans le marché de la publicité? Cette réalité dicterait le genre de système de télédiffusion que nous aurions au Canada.

M. Mota : Vous avez raison. Ce que nous avons dit, entre autres, lors de l'examen de la politique relative à la télévision, c'est qu'en cette ère nouvelle caractérisée par des médias nouveaux qui permettent aux producteurs de contourner les télédiffuseurs — les studios d'Hollywood peuvent contourner les télédiffuseurs et vendre directement aux Canadiens —, nous pensons que les télédiffuseurs au Canada devraient peut-être investir davantage dans la production d'émissions canadiennes, pour qu'elles connaissent autant de succès que les émissions américaines. Franchement, il n'y a aucune garantie qu'ils vont être en mesure d'acheter des émissions américaines à bon prix. À un moment donné, une entreprise aux États-Unis peut décider qu'elle ne veut plus vendre d'émissions à un télédiffuseur canadien. Que va-t-il se passer alors?

À notre avis, les télédiffuseurs doivent se doter d'une vision à long terme et investir davantage pour faire en sorte que nous ayons un plus grand nombre d'histoires à succès comme l'émission *Corner Gas* et les nombreuses autres émissions que nous avons citées.

Le sénateur Fox : Nous pensons peut-être qu'il y a un grand nombre d'émissions américaines sur nos ondes à l'heure actuelle, mais si nous n'avions pas mis sur pied un cadre réglementaire il y a plusieurs années de cela, y compris un fonds pour la production d'émissions, nous serions totalement dominés, sur le plan culturel, par le système américain à cause des conditions économiques. Que cela nous plaise ou non, si les télédiffuseurs veulent agir dans l'intérêt de leurs actionnaires, ils vont acheter des émissions américaines. Nous connaissons tous les chiffres. Il ne coûte pas cher d'acheter une émission américaine qui est présentée à une heure de grande écoute. De plus, la publicité, comparativement à ce qu'ils recevraient s'ils diffusaient une émission canadienne, coûte beaucoup plus cher. Le marché nous conduirait directement vers un système de télédiffusion à l'américaine.

M. Mota : Absolument.

Le sénateur Fox : Vincent Leduc et Jacques Blain ont fait certains commentaires auxquels j'aimerais revenir. Par leurs propos, ils tournent le dos à l'avenir.

[Français]

Ce n'est pas la première fois dans notre histoire qu'on demande aux câblodistributeurs de participer au financement de la programmation canadienne. Il y eut d'abord les quotas établis par Pierre Juneau et ceux du CRTC.

Par la suite, on a vu un virage important, il y a plusieurs années, avec la création de Téléfilm Canada, basé sur l'établissement d'une taxe sur les câblodistributeurs. Ceux-ci

exchange for their monopoly they would have to make a financial contribution to Canadian production. The Canadian Film Development Corporation was operating at that time.

[English]

The Canadian Film Development Corporation, CFDC, has a total budget of \$4 million. Perhaps Ms. Fortin will remember that their overhead was about \$1 million. That left \$3 million for Canadian program production. Because of that budget, there was little private program production in this country; and all of this in-house production was done by related companies.

That 9 per cent created the broadcast production fund, which was subsequently replaced — with the support of all subsequent governments — to ensure that we had a strong private sector. What do I say when people tell me we have strong players in this area at the moment? I say fantastic, great, it is a success story. We started the turnaround some time ago and because of that turnaround, there are strong Canadian players like Astral Media, and strong cablecasters like Rogers, Videotron and Shaw. Their development happened, in part, because they are smart business people, but also in part because of the environment they were entitled to operate in. If they did not have that environment, they would not have been as successful as they have been.

This continuum in Canadian broadcasting policy has been supported by all governments over a period of time, and it seems to me that it is not a novel idea to say that cable companies should make a contribution to Canadian programming. I would say, and I wonder if you agree with me, that it is fantastic that we have strong Canadian players now. Not only do we have strong Canadian broadcast players, we have a strong industry.

[Translation]

These groups are quite capable. Nowadays, we have first-class technicians working for us. I do not want to talk about the current problems with the IATSE, the APFTQ and the AQTIS. More and more Americans are coming to shoot their films in Canada. This is because over the last 30 years we have developed expertise when it comes to development, production, financing, and labour. If we were to take away one of these components, the whole system might fall apart.

I would be tempted to ask you if you agree with me, but I think I already know the answer. Nevertheless, I would like you to comment on this Mr. Leduc.

Mr. Leduc: You have raised an important point. The industry is quite solid in Quebec. But this independent sector might really be shaken up by what is going on right now.

I spoke with a colleague of mine who is a producer last week and he never uses the Canadian Television Fund. He said that a strong and well-developed Canadian production system keeps

avaient bien compris, à ce moment-là, qu'en échange de leur monopole ils devaient contribuer un certain montant à la production canadienne. La Société du développement du cinéma canadien existait à cette époque.

[Traduction]

La SDICC était dotée d'un budget total de 4 millions de dollars. Mme Fortin se souvient peut-être du fait que ses frais généraux atteignaient environ 1 million. Cela laissait 3 millions de dollars pour la production d'émissions canadiennes. En raison de ce budget, la production privée d'émissions au Canada était plutôt rare. Toute la production maison était effectuée par des sociétés affiliées.

Ce 9 p. 100 a servi à créer le fonds de télévision, qui a ensuite été remplacé — avec l'appui de tous les gouvernements subséquents — pour faire en sorte que nous ayons un secteur privé fort. Quelle est ma réaction quand les gens me disent que nous avons de solides joueurs dans ce domaine? Je dis que c'est fantastique et merveilleux, que cela doit nous servir d'exemple. Nous avons entrepris un virage il y a déjà quelque temps de cela, et grâce à ce virage, nous avons de gros joueurs, comme Astral Media, Rogers, Vidéotron et Shaw. Ils ont su se développer, d'une part, parce que ce sont des gens d'affaires intelligents, et d'autre part, parce qu'ils avaient un environnement dans lequel évoluer. S'ils n'avaient pas eu cet environnement, ils n'auraient pas connu autant de succès.

La politique canadienne sur la radiodiffusion a bénéficié de l'appui de tous les gouvernements au fil des ans. Dire que les câblodistributeurs devraient contribuer à la programmation canadienne n'a rien de nouveau. Je dirais, et je me demande si vous êtes d'accord avec moi, qu'il est merveilleux de pouvoir compter aujourd'hui sur des joueurs canadiens aussi forts. Non seulement avons-nous de solides joueurs dans le domaine de la radiodiffusion canadienne, mais nous avons aussi une industrie solide.

[Français]

Les groupes sont capables. Aujourd'hui, on retient les services de nos techniciens de première classe. Je ne veux pas entrer dans les problèmes actuels de l'IATSE, de l'APFTQ et de l'AQTIS. Les Américains, de plus en plus, viennent tourner leurs films au Canada. Cet intérêt est dû au fait qu'au cours des 30 dernières années, nous avons développé une expertise, tant au niveau de la création, de la production, du financement, qu'au niveau de la main d'œuvre. Enlever de ces éléments risque de faire en sorte que le système s'écroule.

Je suis presque tenté de vous demander si vous êtes d'accord avec moi, mais je crois connaître la réponse. Je vous demanderais tout de même de faire un commentaire, M. Leduc, à ce sujet.

M. Leduc : Vous soulevez un point important. L'industrie est relativement solide au Québec. Mais cette industrie indépendante pourrait être fragilisée par ce qui se passe actuellement.

Je parlais à un collègue producteur la semaine dernière, qui ne fait jamais appel au Fonds canadien de télévision. Il me mentionnait que si la production canadienne est forte et bien

him in work and brings Americans here. I might go so far as to say that it is excellent that IATSE is interested in a small union like AQTIS — the problem may be the way it is going about it. This means that they want to come and produce in Quebec, British Columbia, Ontario and Nova Scotia, using American money, thereby benefiting Quebec's and Canada's economies. But you need to be skilled to be of service to these big international experts. If you chip away at the system and if the broadcasters producing these kinds of shows are not skilled enough, you will see the demise of this industry.

[English]

Senator Fox: I mentioned the private sector being successful and that is fantastic. I also want to say that I think French CBC in particular — and Ms. Fortin has a long association with the French CBC — has been an extraordinary success story. I think English CBC under Robert Rabinovitch will also continue to occupy an important place and make the CBC, which is an essential public service in the country, an even better one.

Senator Zimmer: I have a supplementary question to Senator Fox's, and I enjoyed his passionate statement. He is bang-on in that there is economic viability — and you have hit the matter on the head, too. Economics is important, but Senator Fox said it clearly. I become frustrated when I watch programs in the evening. I want to see Canadian content; I want to see my country; and I want to see the values and the culture.

I tune in to four one-half hours of *The Simpsons* and the values are not there. I see the lack of values demonstrated in the streets, and can demonstrate that they are watching these programs when they quote from *The Simpsons* and the bad attitudes and values that come with it.

I totally support that statement and the fact that we have to have an equal balance here. Yes, we have to be economically successful. However, the Canadian content is not only Canadian content. We must make sure of the quality and the values that it teaches our young people. When I see those programs, I become upset by the fact they are not teaching any values to young people. It is demonstrated on the streets that they use those as values to go out into the world and demonstrate what they do. Whatever you do to continue what you are doing, I support you.

Mr. Leduc: I add only that *Têtes à claques* is popular in Quebec. Young kids on the street use all kinds of expressions from that show.

Senator Munson: For a point of edification, two nights ago I watched *La grande séduction* with my wife, which is not a documentary but a film based on a Montreal or Quebec City doctor that was forced to serve as a doctor in a little village in the Gaspé. I recommend this show to everyone.

The committee adjourned.

conçue, cela lui permet de travailler en faisant venir les américains ici. À la rigueur, je vous dirais qu'il est formidable que l'IATSE s'intéresse à un petit syndicat comme l'AQTIS — sauf peut-être la façon dont elle s'y prend. Cela veut dire qu'ils veulent venir produire au Québec, en Colombie-Britannique, en Ontario et en Nouvelle-Écosse, en amenant des fonds américains, qui servent à toute l'économie du Canada et du Québec. Toutefois, il nous faut les compétences pour pouvoir servir ces grands experts mondiaux. Si on fragilise tout le système et si la compétence ne se retrouve que chez les diffuseurs qui ne font pas ce genre de production, cette industrie disparaîtra.

[Traduction]

Le sénateur Fox : J'ai dit que le secteur privé connaissait du succès et que c'était fantastique. Je tiens également à dire que la télévision française de Radio-Canada, notamment — Mme Fortin a une longue association avec celle-ci —, connaît beaucoup de succès. Je pense que la télévision anglaise de Radio-Canada, sous la direction de Robert Rabinovitch, va continuer à occuper une place importante. M. Rabinovitch va faire de ce service public essentiel au Canada un service encore meilleur.

Le Sénateur Zimmer : J'aimerais enchaîner sur ce qu'a dit le sénateur Fox. Il a fait une déclaration passionnée. Il a tout à fait raison de parler de viabilité économique — et vous avez, vous aussi, insisté là-dessus. Les conditions économiques sont importantes, et le sénateur Fox l'a dit très clairement. Je ressens de la frustration quand je regarde la télévision, le soir. Je veux voir du contenu canadien. Je veux voir des émissions canadiennes qui reflètent les valeurs et la culture canadiennes.

Je regarde quatre émissions d'une demi-heure de la série *The Simpsons*, et je n'y vois aucun reflet de nos valeurs. Je dénote, par contre, une absence de valeurs chez les jeunes qui regardent ces émissions. Ils citent les propos qu'ils y entendent, adoptent des mauvais comportements et des valeurs discutables.

Je suis tout à fait d'accord avec ce que le sénateur a dit. Nous devons arriver à un juste équilibre. Nous devons être viables sur le plan économique. Toutefois, les émissions canadiennes ne se résument pas à une simple question de contenu. Nous devons nous assurer de la qualité des valeurs qu'elles enseignent aux jeunes. Quand je vois ces émissions, je suis choqué par le fait qu'elles n'enseignent aucune valeur aux jeunes. On le voit au comportement qu'ils adoptent. Je vous encourage donc à poursuivre vos efforts, le travail que vous effectuez.

M. Leduc : J'ajouterais que l'émission *Têtes à claques* est populaire au Québec. Les jeunes utilisent toutes sortes d'expressions tirées de cette émission.

Le sénateur Munson : Je tiens à préciser que j'ai regardé, avant hier soir, avec ma femme, l'émission *La grande séduction*. Ce n'est pas un documentaire, mais un film qui s'inspire de l'histoire d'un médecin de Montréal ou de Québec qui a été obligé d'aller travailler dans un petit village de la région de Gaspé. Je recommande cette émission à tout le monde.

La séance est levée.

Robin Mirsky, Member of the Board of Directors;
Kathy Corcoran, Director of Research.

Wednesday, February 21, 2007:

Department of Transportation and Public Works, Nova Scotia:

David Oxner, Director, Gateway Initiative.

Tuesday, February 27, 2007:

Télé-Québec:

Michèle Fortin, President and CEO.

Association des producteurs de films et de télévision du Québec:

Vincent Leduc, Chair, Board of Directors;

Jacques Blain, Vice-Chair, Board of Directors.

Canadian Film and Television Production Association:

Scott Garvie, Member, Board of Directors;

Mario Mota, Senior Director, Broadcasting Relations and Research.

Robin Mirsky, membre du conseil d'administration;
Kathy Corcoran, directrice de la recherche.

Le mercredi 21 février 2007 :

Ministère des Transports et des Travaux publics de la Nouvelle-Écosse :

David Oxner, directeur, Initiative de la porte d'entrée.

Le mardi 27 février 2007 :

Télé-Québec :

Michèle Fortin, présidente-directrice générale.

Association des producteurs de films et de télévision du Québec :

Vincent Leduc, président du conseil d'administration;

Jacques Blain, vice-président du conseil d'administration.

Association canadienne de production de films et de télévision :

Scott Garvie, membre du conseil d'administration;

Mario Mota, directeur principal, Relations avec les diffuseurs et recherche.



If undelivered, return COVER ONLY to:

Public Works and Government Services Canada –
Publishing and Depository Services
Ottawa, Ontario K1A 0S5

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –
Les Éditions et Services de dépôt
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

APPEARING

Wednesday, February 21, 2007:

The Honourable Angus MacIsaac, M.L.A., Deputy Premier and
Minister of Transportation and Public Works, Province of
Nova Scotia.

WITNESSES

Wednesday, February 14, 2007:

Pulse Canada:

Lloyd Affleck, Chair;
Gordon Bacon, Chief Executive Officer;
Greg Cherewyk, Director of Market Development.

Tuesday, February 20, 2007:

Canadian Television Fund:

Douglas Barrett, Chairman of the Board;
Valerie Chreighton, President;
Stéphane Cardin, Vice-President, Strategic Planning and
Stakeholder Relations;
Michel Carter, Member of the Board of Directors;

(Continued on previous page)

COMPARAÎT

Le mercredi 21 février 2007 :

L'honorable Angus MacIsaac, député provincial, vice-premier
ministre et ministre des Transports et des Travaux publics,
province de la Nouvelle-Écosse.

TÉMOINS

Le mercredi 14 février 2007 :

Pulse Canada :

Lloyd Affleck, président;
Gordon Bacon, directeur général;
Greg Cherewyk, directeur du développement du marché.

Le mardi 20 février 2007 :

Fonds canadien de télévision :

Douglas Barrett, président du conseil d'administration;
Valerie Creighton, présidente;
Stéphane Cardin, vice-président, Politique stratégique et relations
avec l'industrie;
Michel Carter, membre du conseil d'administration;

(Suite à la page précédente)