



Second Session
Fortieth Parliament, 2009

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

**Foreign Affairs
and
International Trade**

Chair:

The Honourable CONSIGLIO DI NINO

Tuesday, May 12, 2009 (in camera)
Tuesday, May 26, 2009

Issue No. 9

Eighth meeting on:

The 2008 Legislative Review
of Export Development Canada

Fifth meeting on:

The rise of China, India and Russia
in the global economy and the implications
for Canadian policy

INCLUDING:

THE SIXTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Special Study Budget 2009-10 — Study on the rise
of China, India and Russia)

THE SEVENTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Special Study Budget 2009-10 — Foreign Affairs
and International Trade in general)

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
quarantième législature, 2009

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

**Affaires étrangères
et du commerce
international**

Président :

L'honorable CONSIGLIO DI NINO

Le mardi 12 mai 2009 (à huis clos)
Le mardi 26 mai 2009

Fascicule n° 9

Huitième réunion concernant :

Le rapport de l'examen législatif d'Exportation
et développement Canada de 2008

Cinquième réunion concernant :

L'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie
dans l'économie mondiale et les répercussions
sur les politiques canadiennes

Y COMPRIS :

LE SIXIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Budget pour étude spéciale 2009-2010 — Étude
sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie)

LE SEPTIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Budget pour étude spéciale 2009-2010 — Affaires
étrangères et commerce international en général)

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable Consiglio Di Nino, *Chair*

The Honourable Peter A. Stollery, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Andreychuk	Hervieux-Payette, P.C.
Corbin	* LeBreton, P.C.
* Cowan	(or Comeau)
(or Tardif)	Mahovlich
Dawson	Segal
Downe	Wallin
Fortin-Duplessis	
Grafstein	

*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 Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., replaced the Honourable Senator De Bané, P.C. (*May 26, 2009*).

The Honourable Senator De Bané, P.C., replaced the Honourable Senator Zimmer (*May 14, 2009*).

The Honourable Senator Mahovlich replaced the Honourable Senator Massicotte (*May 13, 2009*).

The Honourable Massicotte replaced the Honourable Senator Mahovlich (*May 12, 2009*).

The Honourable Zimmer replaced the Honourable Senator De Bané, P.C. (*May 11, 2009*).

The Honourable De Bané, P.C., replaced the Honourable Senator Zimmer (*May 7, 2009*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU
COMMERCE INTERNATIONAL

Président : L'honorable Consiglio Di Nino

Vice-président : L'honorable Peter A. Stollery

et

Les honorables sénateurs :

Andreychuk	Hervieux-Payette, C.P.
Corbin	* LeBreton, C.P.
* Cowan	(ou Comeau)
(ou Tardif)	Mahovlich
Dawson	Segal
Downe	Wallin
Fortin-Duplessis	
Grafstein	

* 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 :

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P., a remplacé l'honorable sénateur De Bané, C.P. (*le 26 mai 2009*).

L'honorable sénateur De Bané, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 14 mai 2009*).

L'honorable sénateur Mahovlich a remplacé l'honorable sénateur Massicotte (*le 13 mai 2009*).

L'honorable sénateur Massicotte a remplacé l'honorable sénateur Mahovlich (*le 12 mai 2009*).

L'honorable sénateur Zimmer a remplacé l'honorable sénateur De Bané, C.P. (*le 11 mai 2009*).

L'honorable sénateur De Bané, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Zimmer (*le 7 mai 2009*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, May 12, 2009
(15)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met in camera this day, at 5:35 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Massicotte, Stollery, Wallin and Zimmer (10).

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

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its consideration of the 2008 Legislative Review of Export Development Canada, tabled in the Senate on Tuesday, February 10, 2009. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 2.*)

It was agreed that senators' staff be permitted to stay.

Pursuant to rule 92(2)(f), the committee considered a draft report.

At 6:15 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, May 26, 2009
(16)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:30 p.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable Consiglio Di Nino, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Hervieux-Payette, P.C., Mahovlich, Segal, Stollery and Wallin (11).

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

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Jennifer Paul, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, the committee continued its examination on the rise of China, India and Russia in the

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 12 mai 2009
(15)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à huis clos, à 17 h 35, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Massicotte, Stollery, Wallin et Zimmer (10).

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

Également présentes : Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son examen du rapport de l'examen législatif d'Exportation et développement Canada de 2008, déposé devant le Sénat le mardi 10 février 2009. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 2 des délibérations du comité.*)

Il est convenu d'autoriser le personnel des sénateurs à assister à la réunion à huis clos.

Conformément à l'article 92(2)f du Règlement, le comité examine une ébauche de rapport.

À 18 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mardi 26 mai 2009
(16)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 17 h 30, dans la salle 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Consiglio Di Nino (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Dawson, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Hervieux-Payette, C.P., Mahovlich, Segal, Stollery et Wallin (11).

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

Également présentes : Natalie Mychajlyszyn et Jennifer Paul, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 24 février 2009, le comité poursuit son étude sur l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans

global economy and the implications for Canadian policy. (*For complete text of order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 3.*)

WITNESSES:

Agriculture and Agri-Food Canada:

Blair Coomber, Director General, Bilateral Relations and Technical Trade Policy Directorate.

Canadian Agri-Food Trade Alliance (CAFTA):

Darcy Davis, President;

Jim Everson, Director and Vice President, Public Affairs, Canola Council of Canada.

Canadian Federation of Agriculture:

Ron Bonnett, First Vice-President;

Robert Godfrey, Director of Trade Policy and International Relations.

Messrs. Blair Coomber, Darcy Davis, Jim Everson and Ron Bonnett made statements and, together with Mr. Robert Godfrey, answered questions.

At 7:07 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 3 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Agriculture et Agroalimentaire Canada :

Blair Coomber, directeur général, Direction des relations bilatérales et de la politique commerciale sur les questions techniques.

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA) :

Darcy Davis, président;

Jim Everson, directeur et vice-président aux affaires publiques, Conseil canadien du canola.

Fédération canadienne de l'agriculture :

Ron Bonnett, premier vice-président;

Robert Godfrey, directeur des politiques commerciales et des relations internationales.

MM. Blair Coomber, Darcy Davis, Jim Everson et Ron Bonnett font un exposé, puis, avec l'aide de M. Robert Godfrey, répondent aux questions.

À 19 h 7, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the Committee

REPORTS OF THE COMMITTEE

Thursday, May 7, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade has the honour to present its

SIXTH REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, to examine and report on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy, respectfully requests funds for the fiscal year ending on March 31, 2010.

Pursuant Chapter 3:06, to section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

RAPPORTS DU COMITÉ

Le jeudi 7 mai 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international a l'honneur de présenter son

SIXIÈME RAPPORT

Votre comité, qui a été autorisé par le Sénat le mardi 24 février 2009 à étudier, en vue d'en faire rapport, l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes, demande respectueusement des fonds pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2010.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

Le président,

CONSIGLIO DI NINO

Chair

**STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND
INTERNATIONAL TRADE**

RUSSIA, CHINA AND INDIA

**APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2010**

Extract from the *Journals of the Senate* of Tuesday, February 24, 2009:

The Honourable Senator Di Nino moved, seconded by the Honourable Senator Champagne, P.C.:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade be authorized to examine and report on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy;

That the papers and evidence received and taken and the work accomplished by the committee on this subject during the Second Session of the Thirty-ninth Parliament be referred to the committee; and

That the committee present its final report no later than June 30, 2010, and retain all powers necessary to publicize its findings until September 30, 2010.

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

Le greffier du Sénat,

Paul C. Bélisle

Clerk of the Senate

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU
COMMERCE INTERNATIONAL**

LA RUSSIE, LA CHINE ET L'INDE

**DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET
POUR L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT
LE 31 MARS, 2010**

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 24 février 2009 :

L'honorable sénateur Di Nino propose, appuyé par l'honorable sénateur Champagne, C.P.,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international soit autorisé à étudier, en vue d'en faire rapport, l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes;

Que les documents reçus, les témoignages entendus, et les travaux accomplis par le comité sur ce sujet au cours de la deuxième session de la trente-neuvième législature soient renvoyés au comité;

Que le comité présente son rapport final au plus tard le 30 juin 2010; et conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion des résultats jusqu'au 30 septembre 2010.

Après débat,
La motion, mise aux voix, est adoptée.

SUMMARY OF EXPENDITURES

Professional and Other Services	\$ 3,000
Transportation and Communications	5,600
All Other Expenditures	<u>1,400</u>
TOTAL	\$ 10,000

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade on April 21, 2009.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

SOMMAIRE DES DÉPENSES

Services professionnels et autres	3 000 \$
Transports et communications	5 600
Autres dépenses	<u>1 400</u>
TOTAL	10 000 \$

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international le 21 avril 2009.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date

Senator Consiglio Di Nino
Chair, Standing Senate Committee on
Foreign Affairs and International Trade

Date

Le sénateur Consiglio Di Nino
Président du Comité sénatorial permanent
des affaires étrangères et du commerce
international

Date

Senator George J. Furey
Chair, Standing Committee on Internal
Economy, Budgets and Administration

Date

Le sénateur George J. Furey
Président du Comité permanent de la régie
interne, des budgets et de l'administration

**STANDING SENATE COMMITTEE ON
 FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE
 RUSSIA, CHINA AND INDIA
 EXPLANATION OF BUDGET ITEMS
 APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
 FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2010**

GENERAL EXPENSES

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1.	Hospitality - general (0410)	2,000	
	Sub-total		\$2,000

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

1.	Courier charges (0261)	100	
	Sub-total		\$100

ALL OTHER EXPENDITURES

1.	Books (0702)	250	
2.	Stationary & supplies (0707)	250	
3.	Miscellaneous expenses	400	
	Sub-total		\$900
	Total of General Expenses		\$3,000

ACTIVITY 1 : CONFERENCE (TO BE DETERMINED)

1 participant: 1 Senator

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1.	Conference fees (0406)	1,000	
	<i>(1 participant x \$1,000)</i>		
	Sub-total		\$1,000

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

TRAVEL

1.	Air transportation	4,500	
	<i>1 Senator x \$4,500 (0224)</i>		
2.	Hotel accommodation	500	
	<i>1 Senator, \$250/night, 2 nights (0222)</i>		
3.	Per diem (0221) & (0225)	240	
	<i>(1 participant, \$80/day, 3 days)</i>		
4.	Ground transportation - taxis (0228)	100	
	<i>(1 participant x \$100)</i>		
5.	Ground transportation (0228)	160	
	Sub-total		\$5,500

ALL OTHER EXPENDITURES

1. Miscellaneous costs on travel (0229)	500	
Sub-total		\$500
Total of Activity 1		\$7,000
Grand Total		\$ 10,000

The Senate administration has reviewed this budget application.

Heather Lank, Principal Clerk,
Committees Directorate

Date

Nicole Proulx, Director of Finance

Date

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL
LA RUSSIE, LA CHINE ET L'INDE
EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2010**

DÉPENSES GÉNÉRALES

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. Frais d'accueil - divers (0410)	2 000	
Sous-total		2 000 \$

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

1. Frais de messagerie (0261)	100	
Sous-total		100 \$

AUTRES DÉPENSES

1. Livres (0702)	250	
2. Papeterie et fournitures (0707)	250	
3. Frais divers	400	
Sous-total		900 \$

Total des dépenses générales 3 000 \$

ACTIVITÉ 1 : CONFÉRENCE (à être déterminer)

1 participant: 1 sénateur

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. Frais d'inscription (0406)	1 000	
<i>(1 participant x 1 000 \$)</i>		
Sous-total		1 000 \$

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

DÉPLACEMENTS

1. Transport aérien	4 500	
<i>1 sénateur x 4 500 \$ (0224)</i>		
2. Hébergement	500	
<i>1 sénateur, 250 \$/nuit, 2 nuit (0222)</i>		
3. Indemnité journalière (0221) & (0225)	240	
<i>(1 participant, 80 \$/jour, 3 jours)</i>		
4. Transport terrestre - taxis (0228)	100	
<i>(1 participant x 100 \$)</i>		
5. Transport terrestre (0228)	160	
Sous-total		5 500 \$

AUTRES DÉPENSES

1. Divers coûts liés aux déplacements (0229)	500	
Sous-total		500 \$
Total de l'Activité 1		7 000 \$
Grand Total		10 000 \$

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

Heather Lank, greffière principale,
Direction des comités

Date

Nicole Proulx, directrice des Finances

Date

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, May 7, 2009

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2010 for the purpose of its special study on China, India and Russia, as authorized by the Senate on Tuesday, February 24, 2009. The said budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 3,000
Transportation and Communications	5,600
All Other Expenditures	<u>1,400</u>
Total	\$ 10,000

(includes funds for participation at conferences)

Respectfully submitted,

Le président,

GEORGE J. FUREY

Chair

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 7 mai 2009

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et commerce international concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2010 aux fins de leur étude spéciale sur la Chine, l'Inde et la Russie, tel qu'autorisé par le Sénat le mardi le mardi 24 février 2009. Ledit budget se lit comme suit :

Services professionnels et autres	3 000 \$
Transports et communications	5 600
Autres dépenses	<u>1 400</u>
Total	10 000 \$

(y compris des fonds pour participer à des conférences)

Respectueusement soumis,

Thursday, May 7, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade has the honour to present its

SEVENTH REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate on Tuesday, February 24, 2009, to examine such issues as may arise from time to time relating to foreign relations and international trade generally, respectfully requests funds for the fiscal year ending on March 31, 2010.

Pursuant Chapter 3:06, to section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

Le président,

CONSIGLIO DI NINO

Chair

Le jeudi 7 mai 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international a l'honneur de présenter son

SEPTIÈME RAPPORT

Votre comité, qui a été autorisé par le Sénat le mardi 24 février 2009 à étudier les questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères au commerce international en général, demande respectueusement des fonds pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2010.

Conformément au Chapitre 3:06, section 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

**STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND
INTERNATIONAL TRADE**

FOREIGN RELATIONS IN GENERAL

**APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2010**

Extract from the *Journals of the Senate* of Tuesday,
February 24, 2009:

The Honourable Senator Di Nino moved, seconded by
the Honourable Senator Oliver:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs
and International Trade, in accordance with Rule 86(1)(h),
be authorized to examine such issues as may arise from time
to time relating to foreign relations and international trade
generally; and

That the committee report to the Senate no later than
June 30, 2010.

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

Le greffier du Sénat,

Paul C. Bélisle

Clerk of the Senate

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU
COMMERCE INTERNATIONAL**

AFFAIRES ÉTRANGÈRES EN GÉNÉRAL

**DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET
POUR L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT
LE 31 MARS 2010**

Extrait des *Journaux du Sénat* du mardi 24 février 2009 :

L'honorable sénateur Di Nino propose, appuyé par
l'honorable sénateur Oliver,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires
étrangères et du commerce international, en conformité
avec l'article 86(1)h) du Règlement, soit autorisé à étudier
les questions qui pourraient survenir occasionnellement se
rapportant aux relations étrangères et le commerce
international en général;

Que le comité fasse rapport au Sénat au plus tard
le 30 juin 2010.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

SUMMARY OF EXPENDITURES

Professional and Other Services	\$ 3,000
Transportation and Communications	5,600
All Other Expenditures	<u>1,400</u>
TOTAL	\$ 10,000

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade on April 21, 2009.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

Date

Senator Consiglio Di Nino
Chair, Standing Senate Committee on
Foreign Affairs and International Trade

Date

Senator George J. Furey
Chair, Standing Committee on Internal
Economy, Budgets and Administration

HISTORICAL INFORMATION

Fiscal Year	Budget approved	Expenditures
2007-2008	\$ 92,000	\$ 4,365
2006-2007	\$ 62,100	\$ 31,731

SOMMAIRE DES DÉPENSES

Services professionnels et autres	3 000 \$
Transports et communications	5 600
Autres dépenses	<u>1 400</u>
TOTAL	10 000 \$

Le budget ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international le 21 avril 2009.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date

Le sénateur Consiglio Di Nino
Président du Comité sénatorial permanent
des affaires étrangères et du commerce
international

Date

Le sénateur George J. Furey
Président du Comité permanent de la régie
interne, des budgets et de l'administration

DONNÉES ANTÉRIEURES

Exercice financier	Budgets approuvés	Dépenses
2007-2008	92 000 \$	4 365 \$
2006-2007	62 100 \$	31 731 \$

**STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE
FOREIGN RELATIONS IN GENERAL
EXPLANATION OF BUDGET ITEMS
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2010**

GENERAL EXPENSES

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1.	Hospitality - general (0410)	2,000	
	Sub-total		\$2,000

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

1.	Courier charges (0261)	100	
	Sub-total		\$100

ALL OTHER EXPENDITURES

1.	Books (0702)	250	
2.	Stationary & supplies (0707)	250	
3.	Miscellaneous expenses	400	
	Sub-total		\$900

Total of General Expenses		\$3,000
---------------------------	--	---------

ACTIVITY 1 : CONFERENCE (TO BE DETERMINED)

1 participant: 1 Senator

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1.	Conference fees (0406)	1,000	
	<i>(1 participant x \$1,000)</i>		
	Sub-total		\$1,000

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

TRAVEL

1.	Air transportation	4,500	
	<i>1 Senator x \$4,500 (0224)</i>		
2.	Hotel accommodation	500	
	<i>1 Senator, \$250/night, 2 nights (0222)</i>		
3.	Per diem (0221) & (0225)	240	
	<i>(1 participant, \$80/day, 3 days)</i>		
4.	Ground transportation - taxis (0228)	100	
	<i>(1 participant x \$100)</i>		
5.	Ground transportation (0228)	160	
	Sub-total		\$5,500

ALL OTHER EXPENDITURES

1. Miscellaneous costs on travel (0229)	500	
Sub-total		\$500
Total of Activity 1		\$7,000
Grand Total		\$ 10,000

The Senate administration has reviewed this budget application.

Heather Lank, Principal Clerk,
Committees Directorate

Date

Nicole Proulx, Director of Finance

Date

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU COMMERCE INTERNATIONAL
AFFAIRES ÉTRANGÈRES EN GÉNÉRAL
EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2010**

DÉPENSES GÉNÉRALES

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1.	Frais d'accueil - divers (0410)	2 000	
	Sous-total		2 000 \$

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

1.	Frais de messagerie (0261)	100	
	Sous-total		100 \$

AUTRES DÉPENSES

1.	Livres (0702)	250	
2.	Papeterie et fournitures (0707)	250	
3.	Frais divers	400	
	Sous-total		900 \$

Total des dépenses générales 3 000 \$

ACTIVITÉ 1 : CONFÉRENCE (à être déterminer)

1 participant: 1 sénateur

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1.	Frais d'inscription (0406) <i>(1 participant x 1 000 \$)</i>	1 000	
	Sous-total		1 000 \$

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

DÉPLACEMENTS

1.	Transport aérien <i>1 sénateur x 4 500 \$ (0224)</i>	4 500	
2.	Hébergement <i>1 sénateur, 250 \$/nuit, 2 nuit (0222)</i>	500	
3.	Indemnité journalière (0221) & (0225) <i>(1 participant, 80 \$/jour, 3 jours)</i>	240	
4.	Transport terrestre - taxis (0228) <i>(1 participant x 100 \$)</i>	100	
5.	Transport terrestre (0228)	160	
	Sous-total		5 500 \$

AUTRES DÉPENSES

1. Divers coûts liés aux déplacements (0229)	500	
Sous-total		500 \$
Total de l'Activité 1		7 000 \$
Grand Total		10 000 \$

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

Heather Lank, greffière principale,
Direction des comités

Date

Nicole Proulx, directrice des Finances

Date

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, May 7, 2009

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2010 for the purpose of its special study on foreign relations in general, as authorized by the Senate on Tuesday, February 24, 2009. The said budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 3,000
Transportation and Communications	5,600
All Other Expenditures	<u>1,400</u>
Total	\$ 10,000

(includes funds for participation at conferences)

Respectfully submitted,

Le président,

GEORGE J. FUREY

Chair

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 7 mai 2009

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2010 aux fins de leur étude spéciale sur les affaires étrangères en général, tel qu'autorisé par le Sénat le mardi 24 février 2009. Ledit budget se lit comme suit:

Services professionnels et autres	3 000 \$
Transports et communications	5 600
Autres dépenses	<u>1 400</u>
Total	10 000 \$

(y compris des fonds pour participer à des conférences)

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, May 26, 2009

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 5:30 p.m. to study on the rise of China, India and Russia in the global economy and the implications for Canadian policy.

Senator Consiglio Di Nino (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, I see a quorum. I am calling the meeting to order.

[*Translation*]

Welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

[*English*]

The committee is continuing its special study on the rise of Russia, India and China on the global economy and the implications for Canadian policy.

In 2008, total two-way trade in agricultural goods between Canada and China, India and Russia combined was about \$3.7 billion, including \$2.5 billion in exports to those countries and \$1.2 billion in imports. Exports of agricultural products to China, India and Russia have risen by 33.6 per cent over the 2006 levels.

Canada continues to promote its internationally recognized safe, high-quality agricultural and agri-food products abroad, as trade continues to increase with the emerging markets such as China, India and Russia. The emerging markets of Russia, India and China present significant opportunities for the expansion of trade and investment for Canadian agricultural producers.

Appearing before the committee today are, from the Canadian Agri-Food Trade Alliance, CAFTA, Mr. Darcy Davis, President; and Mr. Jim Everson, Director and Vice President Public Affairs, Canola Council of Canada. From the Canadian Federation of Agriculture, we have Ron Bonnett, First Vice-President; and Robert Godfrey, Director of Trade Policy and International Relations. As well, from Agriculture and Agri-Food Canada, we have Blair Coomber, Director General, Bilateral Relations and Technical Trade Policy Directorate.

Gentlemen, welcome to the Senate.

Darcy Davis, President, Canadian Agri-Food Trade Alliance (CAFTA): Good afternoon. We welcome this opportunity to discuss the expanding economies in China, India and Russia. All three of these markets offer tremendous potential for Canadian agriculture.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 26 mai 2009

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui à 17 h 30 pour étudier l'émergence de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

Le sénateur Consiglio Di Nino (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Honorables sénateurs, je vois qu'il y a quorum. Je déclare la séance ouverte.

[*Français*]

Bienvenue à la réunion du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

[*Traduction*]

Le comité continue son étude spéciale sur l'émergence de la Russie, de l'Inde et de la Chine dans l'économie mondiale et les répercussions sur les politiques canadiennes.

En 2008, le commerce bilatéral total dans le secteur agricole entre le Canada et la Chine, l'Inde et la Russie était d'environ 3,7 milliards de dollars, dont 2,5 milliards de dollars en exportations vers ces trois pays et 1,2 milliard de dollars en importations. Les exportations de produits agricoles vers la Chine, l'Inde et la Russie ont augmenté de 33,6 p. 100 par rapport à 2006.

Le Canada continue de promouvoir ses produits agricoles et agroalimentaires sûrs et de grande qualité dans le monde et le commerce continue d'augmenter avec les marchés émergents comme la Chine, l'Inde et la Russie. Les marchés émergents de la Russie, de l'Inde et de la Chine offrent de grandes possibilités d'expansion du commerce et des investissements aux producteurs agricoles canadiens.

Comparaissent aujourd'hui devant le comité M. Darcy Davis, président de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, l'ACCA; et M. Jim Everson, qui est directeur et vice-président aux affaires publiques du Conseil canadien du canola. De la Fédération canadienne de l'agriculture, nous accueillons Ron Bonnett, premier vice-président, et Robert Godfrey, analyste des politiques commerciales. Nous accueillons également Blair Coomber, directeur général, Direction des relations bilatérales et de la politique commerciale sur les questions techniques, Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Messieurs, bienvenue au Sénat.

Darcy Davis, président, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA) : Bonjour. Nous sommes contents d'avoir l'occasion de discuter des économies émergentes de la Chine, de l'Inde et de la Russie. Ces trois marchés offrent des possibilités extraordinaires pour l'agriculture canadienne.

CAFTA is a coalition of producers, processors and other agricultural and agri-food organizations that support trade liberalization. Our members include beef, pork, grains, oilseeds and sugar sectors. These sectors depend on trade.

The chair spoke before about our expanding exports in these countries; as well, in 2007, Canada exported \$34 billion in agricultural products, an increase over 2006 levels and a number that is estimated to have grown again in 2008.

The World Trade Organization ranks Canada as the fourth largest agricultural and agri-food exporter in the world, behind the European Union, the U.S. and Brazil. To put this in perspective, we export over half our beef and pork products, over 70 per cent of our wheat production and over 90 per cent of our canola production in various forms.

Trade matters and it matter to farmers. Almost 80 per cent of total farm cash receipts come from export-dependent commodities. In every province, including Ontario and Quebec, over half of all farm gate receipts are now derived from export-dependent products. Canada has built an agriculture industry that relies on trade, and we are proud of that. Without trade, our agriculture and our food production sectors would contract, having significant economic consequences here at home.

Canadian agriculture needs international markets, and we need a transparent and fair set of rules to govern trading activities. CAFTA believes that the best way to achieve a rules-based system is through the World Trade Organization. The WTO's expanding membership makes it the vehicle of choice for establishing world trade rules. CAFTA was organized 10 years ago specifically to advocate for trade liberalization through the multilateral agreement being negotiated in the WTO Doha Round.

Given the rise in China's economy, that country's 2001 accession to the WTO was a major win for world trade. We continue to believe that a successful WTO agreement offers the most potential for Canadian farmers and Canadian agri-business.

Multilateral agreements are able to address a comprehensive range of trade issues and barriers, including market access, export subsidies and domestic support in a manner that is transparent and rules-based. In late 2007, CAFTA engaged the George Morris Centre to analyze the potential benefits to Canadian agriculture under a WTO agreement. Using draft modalities introduced by the WTO in 2007, the George Morris Centre estimated that Canada's beef, pork, canola and grain sectors

L'ACCA est une coalition de producteurs, de transformateurs et d'autres organisations du secteur agricole et agroalimentaire qui appuie la libéralisation du commerce. Nos membres comprennent des représentants des secteurs du boeuf, du porc, des céréales, des oléagineux et du sucre. Tous ces secteurs dépendent du commerce.

Le président a glissé un mot de l'augmentation de nos exportations vers ces pays; j'ajoute qu'en 2007, le Canada a exporté des produits agricoles d'une valeur de 34 milliards de dollars, soit une augmentation par rapport à 2006, et l'on estime que ce chiffre a encore augmenté en 2008.

Selon l'Organisation mondiale du commerce, le Canada est au quatrième rang mondial des exportateurs agricoles et agroalimentaires, derrière l'Union européenne, les États-Unis et le Brésil. C'est ainsi que nous exportons plus de la moitié de notre production de boeuf et de porc, plus de 70 p. 100 de notre production de blé et plus de 90 p. 100 de notre production de canola sous diverses formes.

Le commerce compte et il compte beaucoup pour les agriculteurs. Près de 80 p. 100 des recettes monétaires agricoles viennent de denrées en grande partie exportées. Dans toutes les provinces, y compris l'Ontario et le Québec, plus de la moitié des recettes à la ferme proviennent maintenant de produits qui dépendent des exportations. Le Canada a édifié un secteur agricole qui a besoin du commerce international et nous en sommes fiers. En l'absence de commerce, notre agriculture et nos secteurs de production agricole rapetisseraient, ce qui aurait de lourdes conséquences économiques au Canada.

L'agriculture canadienne a besoin des marchés internationaux et nous avons besoin de règles transparentes et équitables pour régir les activités commerciales. L'ACCA croit que le meilleur moyen de mettre en place un système fondé sur des règles est de passer par l'Organisation mondiale du commerce. L'OMC, à laquelle de plus en plus de pays adhèrent, est le véhicule idéal pour établir des règles commerciales mondiales. L'ACCA a été organisée il y a 10 ans précisément pour préconiser la libéralisation du commerce par l'entremise de l'accord multilatéral qui était alors en négociation dans le cadre du cycle de Doha de l'OMC.

Étant donné l'émergence de l'économie chinoise, l'accession de ce pays à l'OMC en 2001 a été une grande victoire pour le commerce mondial. Nous continuons de croire que la conclusion réussie d'un accord de l'OMC offre le plus grand potentiel pour les agriculteurs canadiens et les entreprises agroalimentaires canadiennes.

Les accord multilatéraux peuvent englober tout un éventail de problèmes et obstacles commerciaux, y compris l'accès aux marchés, les subventions aux exportations et le soutien intérieur, d'une manière à la fois transparente et fondée sur des règles. À la fin de 2007, l'ACCA a retenu les services du George Morris Centre pour analyser les avantages potentiels pour l'agriculture canadienne d'une entente négociée dans le cadre de l'OMC. À partir de l'ébauche de modalités présentée par l'OMC

would realize a benefit of \$3 billion a year in additional exports through increased volumes and increased values in a post-WTO world.

The most recent WTO agricultural text and modalities presented in 2008 represent substantial progress towards a WTO outcome that would provide significant gains for the Canadian agri-food exports. Although Russia is not currently a member of the WTO, a successfully completed Doha agreement would apply to both China and India. Its adoption would eliminate export subsidies, substantially reduce trade-distorting support and expand access to export markets. It will also increase transparency, fairness and discipline in our trade with these countries.

The committee has asked us to comment on the potential for Canadian agricultural products in China, India and Russia. All three of these markets offer tremendous potential for Canadian agriculture. I have a few brief words about beef and pork, and then I will turn it over to Mr. Everson to talk about canola.

Canada's beef industry is working hard to move beyond the U.S. and to open markets that remain closed or highly restricted as a result of bovine spongiform encephalopathy, BSE. Both China and Russia are priority markets for this sector. In 2003, both countries closed their borders to Canadian beef. While China has yet to resume any access, the Canadian industry remains optimistic. With the accumulation of wealth in major urban centres and the accompanying increase in demand for higher-value protein products, the Canada Beef Export Federation estimates that the sales of beef and veal to China could be 9,000 tonnes by 2015, realizing a value of approximately \$91 million.

Russia is also a priority market for Canadian beef. Our industry is targeting exports of 2,000 tonnes to Russia by 2015. In 2007, Russia resumed limited access for Canadian boneless beef products. Unfortunately, the U.S. has been granted slightly better access, putting us at a competitive disadvantage. We need to continue to work towards increased access and parity with our major competitors.

In 2008, China and Russia were among the top 10 markets for Canadian pork exports. Likewise, India is considered to have significant potential. China is a large and important market for Canadian pork offal and other cuts that are not popular here. Russia was the world's largest pork importer last year and Canada's third largest pork export market, with most products headed for further processing.

en 2007, le George Morris Centre a estimé que les secteurs canadiens du boeuf, du porc, du canola et des céréales seraient avantagés à hauteur de trois milliards de dollars par année en exportations additionnelles, à la fois par l'augmentation des volumes et la hausse des valeurs, dans un monde postérieur à l'OMC.

Les plus récentes modalités agricoles publiées par l'OMC en 2008 représentent un progrès considérable vers une entente qui représenterait des gains considérables pour les exportations agroalimentaires canadiennes. Bien que la Russie ne soit pas actuellement membre de l'OMC, une entente négociée avec succès dans la foulée de Doha s'appliquerait à la fois à la Chine et à l'Inde. Son adoption éliminerait les subventions aux exportations, réduirait considérablement le soutien intérieur causant une distorsion commerciale et améliorerait l'accès aux marchés d'exportation. Cela accroîtrait aussi la transparence, l'équité et la discipline dans notre commerce avec ces pays.

Le comité nous a demandé de nous prononcer sur le potentiel pour les produits agricoles canadiens en Chine, en Inde et en Russie. Ces trois marchés offrent tous un potentiel extraordinaire pour l'agriculture canadienne. Je vais dire quelques mots sur le boeuf et le porc et je céderai ensuite la parole à M. Everson qui vous parlera du canola.

Le secteur canadien du boeuf déploie beaucoup d'efforts pour aller au-delà des États-Unis et pour prendre pied sur des marchés qui demeurent fermés ou frappés de grandes restrictions à cause de l'encéphalopathie spongiforme bovine, l'ESB. La Chine et la Russie sont des marchés prioritaires pour ce secteur. En 2003, les deux pays ont fermé leurs frontières au boeuf canadien. La Chine n'a pas encore rouvert la porte, mais l'industrie canadienne demeure optimiste. Avec l'accumulation de richesses dans les grandes villes qui entraîne une augmentation de la demande de produits riches en protéines, la Canadian Beef Export Federation estime que les ventes de boeuf et de veau à la Chine pourraient s'élever à 9 000 tonnes en 2015, pour une valeur d'environ 91 millions de dollars.

La Russie est également un marché prioritaire pour le boeuf canadien. Notre industrie vise des exportations de 2 000 tonnes en Russie d'ici 2015. En 2007, la Russie a rouvert un accès limité pour les produits canadiens de boeuf désossé. Malheureusement, les États-Unis ont obtenu un accès un peu meilleur, ce qui nous inflige un désavantage concurrentiel. Nous devons continuer de travailler pour obtenir un meilleur accès et la parité avec nos principaux concurrents.

En 2008, la Chine et la Russie étaient parmi les 10 principaux marchés pour les exportations canadiennes de porc. De même, on considère que l'Inde offre un potentiel intéressant. La Chine est un marché important pour les abats de porc et d'autres coupes qui ne sont pas populaires chez nous. La Russie était l'année dernière le plus grand importateur mondial de porc et le troisième marché d'exportation en importance pour le porc canadien, la plupart des produits étant destinés à une transformation plus poussée.

While tariffs are low in these countries, both rely heavily on non-tariff barriers to restrict access. There is much work to do to reduce these barriers and to convince both countries to adopt international sanitary and phyto-sanitary standards.

India offers significant new potential for Canada's hog industry. There is essentially no access for Canadian product right now due to sanitary and phyto-sanitary issues; however, meat consumption in India is expected to double in the next seven years, and India could become one of the top importing countries of pork, with a focus on high-end cuts and processed products.

Jim Everson, Director and Vice President, Public Affairs, Canola Council of Canada, Canadian Agri-Food Trade Alliance (CAFTA): I will focus on China in my remarks as a way of illustrating Mr. Davis's comments on the importance of these markets.

We would agree with the committee that China's influence is increasing in the global economy. We think this has important implications for agriculture and certainly for Canada's canola sector.

China is a priority market for Canadian canola. In our research it will continue to be based on some important trends. China's remarkable and sustained economic growth is leading to higher personal incomes, which in turn translates into better diets and more food purchases.

Similarly, the population is increasingly urbanized, a trend that is expected to continue. An ever-increasing percentage of the population will be relying on food grown by others, whether they are Chinese farmers or foreign suppliers.

Finally, specific to the canola sector, China already has a high per capita consumption level of vegetable oil. Canola is the healthiest cooking oil on the market internationally and trades in most countries at a premium to other oils. As China's food industry develops, we anticipate more demand for healthier products, as has been the case in North America and in other countries.

China imports more than 35 million tonnes of oilseeds and 10 million tonnes of vegetable oils each year and those volumes are growing, and they are not becoming self-sufficient.

China is an important canola seed and oil market, but access to the market is inconsistent, partly as a result of high tariffs. Canada can reliably serve China with 2 million tonnes or more of canola seed and oil annually. At today's prices, this amounts to over \$1 billion in export value.

Les droits de douane sont bas dans ces pays, mais dans les deux cas, on compte fortement sur les obstacles non tarifaires pour restreindre l'accès. Il y a beaucoup de travail à faire pour aplanir ces obstacles et convaincre les deux pays d'adopter les normes sanitaires et phytosanitaires internationales.

L'Inde offre un potentiel intéressant pour l'industrie canadienne du porc. Il n'y a essentiellement aucun accès pour le produit canadien à l'heure actuelle, pour des raisons sanitaires et phytosanitaires; cependant, la consommation de viande en Inde devrait doubler d'ici sept ans, et l'Inde pourrait devenir l'un des principaux importateurs de porc, principalement sous forme de coupes de choix et de produits transformés.

Jim Everson, directeur et vice-président aux affaires publiques, Conseil canadien du canola, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA) : Je vais mettre l'accent sur la Chine pour illustrer les observations de M. Davis sur l'importance de ces marchés.

Nous convenons avec le comité que l'influence de la Chine augmente dans l'économie mondiale. Nous croyons que cela a des répercussions importantes pour l'agriculture et assurément pour le secteur canadien du canola.

La Chine est un marché prioritaire pour le canola canadien. D'après nos recherches, ce marché continuera d'être axé sur certaines tendances importantes. La remarquable croissance économique soutenue de la Chine débouche sur une augmentation du revenu des particuliers, qui entraîne à son tour un meilleur régime alimentaire et une augmentation des achats d'aliments.

De même, la population est de plus en plus urbanisée et l'on prévoit que cette tendance va se poursuivre. Un pourcentage croissant de la population aura besoin de nourriture produite par d'autres, que ce soit des agriculteurs chinois ou des fournisseurs étrangers.

Enfin, pour le secteur du canola en particulier, la Chine a déjà une forte consommation par habitant d'huile végétale. L'huile de canola est l'huile de friture la plus saine sur le marché dans le monde entier et dans la plupart des pays, elle se vend plus cher que les autres huiles. À mesure que se développera l'industrie alimentaire de la Chine, nous prévoyons une plus forte demande pour des produits santé, comme ce fut le cas en Amérique du Nord et dans d'autres pays.

La Chine importe plus de 35 millions de tonnes d'oléagineux et 10 millions de tonnes d'huile végétale chaque année et ces volumes sont en croissance, et les Chinois ne sont pas en voie de devenir autosuffisants.

La Chine est un important marché pour les graines et l'huile de canola, mais l'accès au marché est aléatoire, en partie à cause de droits de douane élevés. Le Canada peut, d'une manière fiable, fournir à la Chine deux millions de tonnes ou plus de graines et d'huile de canola chaque année. Au prix actuel, cela représente des exportations d'une valeur supérieure à un milliard de dollars.

Our challenge is that Canadian canola seed and oil face a 9 per cent import tariff, compared to a 3 per cent tariff on soybeans, placing canola at a competitive disadvantage. No other major customer of ours has a tariff differential like this between canola and soy.

While I focused on canola, I note that China represents an important market for wheat and malt barley as well. This year we will sell more than 282,000 tonnes of malt barley to China.

For this reason, it is important that Canada consider China a priority as a trading partner and work to improve market access and bilateral relations.

In conclusion, Canadian agriculture has weathered some difficult years, and with the global economic crisis our troubles are not entirely behind us. Canada is a strong trading nation, and trade underpins our agricultural sector. We believe Canada needs to continue endorsing the WTO process, and we encourage the Canadian government to work towards a successful conclusion of the WTO Doha Round.

We also believe that Canada needs to continue working to improve trade development and market access to these priority markets like China, India and Russia. We recognize the work the present government has done, and in particular the efforts of the Minister of Agriculture, to build economic relations with these countries, in their 2009 missions to China and India, and Mr. Cannon's recent visit to China. We encourage them to continue this work.

Thank you very much on behalf of CAFTA. We look forward to any questions following the other presentations.

Ron Bonnett, First Vice-President, Canadian Federation of Agriculture: Thank you for the opportunity to present. With me is Robert Godfrey, who is our staff policy researcher in the trade file.

Over the last 10 years, China, India and Russia have emerged as economic powerhouses in responding to a globalized trade era. The growth rates in China have gone from a low of 6.1 per cent growth to a high of 11.4 per cent growth in the last few years. India grew 9.3 per cent in 2007 and 5.6 per cent in 2008, and Russia grew to 6.2 per cent last year. Those numbers underline the amount of growth that those countries have, and you can compare that with the world average growth over the last number of years, which has ranged between 3 per cent and 5 per cent.

Those economies are expanding at almost twice the rate of the rest of the world. This has caused a number of countries around the world to take a look at these three markets and try to target them as priority markets, and Canada has done the same. The Canadian Federation of Agriculture, CFA, believes we have seen

La difficulté est que le canola canadien sous forme de graines et d'huile est frappé d'un droit de douane de 9 p. 100, en comparaison de 3 p. 100 pour le soya, ce qui défavorise le canola. Aucun autre de nos principaux clients n'applique un écart tarifaire aussi important entre le canola et le soya.

J'ai parlé surtout du canola, mais je signale que la Chine représente également un marché important pour le blé et l'orge brassicole. Cette année, nous allons vendre à la Chine plus de 282 000 tonnes d'orge de brasserie.

Pour cette raison, il est important que le Canada considère la Chine comme un partenaire commercial prioritaire et qu'il s'efforce d'améliorer l'accès aux marchés et les relations bilatérales avec ce pays.

En conclusion, l'agriculture canadienne est passée à travers des années difficiles et, compte tenu de la crise économique mondiale, nos difficultés ne sont pas complètement chose du passé. Le Canada est une nation commerçante solide et le commerce est l'un des piliers de notre secteur agricole. Nous croyons que le Canada doit continuer d'appuyer le processus de l'OMC et nous encourageons le gouvernement canadien à travailler vers une conclusion couronnée de succès de la ronde de négociation de Doha de l'OMC.

Nous croyons aussi que le Canada doit continuer à s'efforcer d'améliorer les relations commerciales et l'accès aux marchés dans des pays prioritaires comme la Chine, l'Inde et la Russie. Nous reconnaissons que le gouvernement actuel a fait du bon travail, et nous notons en particulier les efforts du ministre de l'Agriculture pour établir des relations économiques avec ces pays, lors des missions menées en 2009 en Chine et en Inde, ainsi que durant la récente visite de M. Cannon en Chine. Nous les encourageons à poursuivre ces efforts.

Merci beaucoup, au nom de l'ACCA. Nous sommes prêts à répondre à toute question après les autres exposés.

Ron Bonnett, premier vice-président, Fédération canadienne de l'Agriculture : Je vous remercie de nous donner l'occasion de prendre la parole. Je suis accompagné de Robert Godfrey, qui est notre analyste des politiques dans le domaine du commerce.

Au cours des 10 dernières années, la Chine, l'Inde et la Russie sont apparues à l'avant-scène à titre de puissances économiques dans le contexte de la mondialisation du commerce. Le taux de croissance en Chine est passé de 6,1 p. 100 à 11,4 p. 100 au cours des dernières années. L'Inde a connu une croissance de 9,3 p. 100 en 2007 et de 5,6 p. 100 en 2008, et la Russie a connu une croissance de 6,2 p. 100 l'année dernière. Ces chiffres font ressortir l'énorme croissance de ces pays, surtout si l'on compare avec la croissance mondiale moyenne des dernières années, qui se situe entre 3 p. 100 et 5 p. 100.

Ces économies croissent presque deux fois plus vite que le reste du monde. Cela a amené un certain nombre de pays autour du monde à examiner de près ces trois marchés pour essayer d'en faire des marchés prioritaires, et le Canada en a fait autant. La Fédération canadienne de l'agriculture croit que nous avons vu

only the tip of the iceberg in potential for access into these markets. If we have a strategic approach, we can capture more of these markets.

Where are we now? In China there is a market of 1.3 billion people. In 2007-08 there was almost \$1 billion in exports from Canada to China. Canola was a big one, followed closely by canola oil. Barley, peas, and royal mink fur skins round out some of the top commodities shipped.

However, we must ask why we are not accessing more of the soybean market. The U.S. is a major supplier. We must look at which countries are exporting into that market and try to identify what some of those issues are.

In India, again, there is a market of 1.1 billion people, and \$400 million in Canadian exports. Peas, dried and shelled, were the vast majority of this.

Soybean meal was again one of the major exports from the United States into that market. Again, we have to take a look at the underlying issues of why they are capturing more of that market than we are.

In Russia, there is a market of 141 million people, but when you look at the trade numbers, that market of 141 million people absorbed almost as much Canadian product as the market of India with 1.1 billion people. If you look at what we are sending there, it is frozen pork, frozen ham and live cattle. It is more high-value product. We have to look at how we can get into more of that.

We also have to recognize that, in agriculture, these three markets are, in their own right, exporting countries. We have to put it in perspective. In world wheat production last year, China was number 1, India number 2, Russia number 4 and Canada number 7. China has a food policy of food sufficiency and discouraged the import and export of wheat last year. India has done this in the past, and Russia often only imports wheat when it is in need of quality, and because of the proximity, they often import from the EU.

The bottom line is that today we are examining markets that hold great potential, and we have only begun to get access in certain areas. In Russia, for example, Canadian pork only began crossing the border in any great quantity in the mid-1990s, and at that time it was a risk that many producers took that is paying off today.

The real question is how do we shape Canadian policy in a way that facilitates Canadian farmers' gaining greater market shares and overcoming many of the barriers that producers face.

seulement la pointe de l'iceberg pour ce qui est du potentiel d'accès à ces marchés. Si nous adoptons une approche stratégique, nous pouvons nous emparer d'une plus grande part de ces marchés.

Où en sommes-nous aujourd'hui? En Chine, il y a un marché de 1,3 milliard d'habitants. En 2007-2008, les exportations du Canada en Chine ont atteint près d'un milliard de dollars. Le canola vient au premier rang, suivi de près par l'huile de canola. L'orge, les pois et les peaux de vison sont d'autres produits qui figurent parmi les principales exportations.

Cependant, nous devons nous demander pourquoi nous n'avons pas une plus grande part du marché du soja. Les États-Unis sont un important fournisseur. Nous devons voir quels pays exportent vers ce marché et essayer d'identifier les problèmes.

En Inde, il y a un marché de 1,1 milliard d'habitants et des exportations canadiennes de 400 millions de dollars. Les pois, secs et écalés, constituent la plus grande partie de ces exportations.

Le tourteau de soja est l'une des principales exportations des États-Unis vers ce marché. Là encore, nous devons examiner la problématique et trouver pourquoi les Américains capturent une plus grande part de ce marché que nous.

En Russie, il y a un marché de 141 millions d'habitants, mais quand on examine les chiffres des échanges commerciaux, ce marché de 141 millions de personnes a absorbé presque autant de produits canadiens que le marché de l'Inde, qui compte 1,1 milliard d'habitants. Si l'on examine ce que nous exportons dans ce pays, c'est du porc congelé, du jambon congelé et du bétail sur pied. Ce sont des produits de plus grande valeur. Nous devons chercher à trouver comment augmenter nos exportations dans ce créneau.

Nous devons aussi reconnaître que, dans le domaine agricole, ces trois marchés sont eux-mêmes des pays exportateurs. Nous devons en tenir compte. Au chapitre de la production mondiale de blé l'année dernière, la Chine était le numéro un, l'Inde le numéro deux, la Russie au quatrième rang et le Canada au septième rang. La Chine a une politique d'autosuffisance alimentaire et a découragé l'importation et l'exportation de blé l'année dernière. L'Inde l'a fait dans le passé et la Russie importe du blé seulement quand elle a besoin de blé de qualité et, à cause de la proximité, elle importe souvent de l'UE.

En fin de compte, nous examinons aujourd'hui des marchés qui offrent un grand potentiel et nous avons à peine commencé à y avoir accès dans certains secteurs. En Russie, par exemple, c'est seulement au milieu des années 1990 qu'on a commencé à expédier du porc canadien en grandes quantités et, à cette époque, c'était un risque que beaucoup de producteurs ont pris et qui leur rapporte aujourd'hui.

La véritable question est de savoir comment orienter la politique canadienne de manière à faciliter les exportations pour que les agriculteurs canadiens obtiennent de plus grandes parts de marché et surmontent les nombreuses barrières auxquelles les producteurs sont confrontés.

Various solutions have been suggested. One is a market access secretariat. This idea has been championed by the Canadian Cattlemen's Association, the Canadian Pork Council and Canada Pork International, and it has been well received by Minister Ritz and the Canadian government. It needs to be put to work immediately in working out technical barriers to trade that exist within these markets. For example, China still has a ban on Canadian beef.

The concept is a coordinated, cross-departmental approach dealing with trade access issues. We must be organized when heading into these markets. When in place, it will help facilitate the flow of trade by targeting and knocking down specific barriers to trade that Canadian producers find. We need to target our marketing.

It is easily argued that disposable income in many of these countries is limited; however, with growing middle-class societies in all of three of these markets, this is slowly changing, and we need to begin targeting and educating these potential consumers on the high quality of Canadian food products. First, we can use the Canadian Trade Commissioner Service, which is active on the ground, to market our products, such as soybean in China, soybean and wheat in India, and pork and beef in Russia, into these emerging middle-class markets. We can use the Canadian Trade Commissioner Service to market to high-end hotels in these markets that are willing to pay the premium for high-quality product.

We must identify the key products where Canada can compete with strong quality and products. We need to begin and to continue working to educate people — particularly in China — on the merits of our food safety system. We need to take an aggressive approach to have them understand the types of checks and balances we have on the ground in Canada.

Another issue is the political will in some of these countries to enter into trading agreements. In countries like China, again you need to educate the politicians that they can enter into some trading agreements that will help reinforce having a solid set of rules in place. Sometimes entering into a legalized, structured trading agreement gives them more security for the domestic markets than if they have a loose-knit set of rules in place.

On the issue of bilateral trade deals, we know that the WTO is slowing down. We would agree with our counterparts that the WTO is likely the preferred method, but we need to move ahead with bilateral agreements with some of these others.

The final point is research. We can use our universities to examine these emerging markets, find out the types of products needed and why some of our competitors are getting into those markets and we are not, and develop strategies to address the issues of concern.

Diverses solutions ont été avancées. L'une est un secrétariat de l'accès aux marchés. Cette idée a été préconisée par la Canadian Cattlemen's Association, le Conseil canadien du porc et Canada Pork International et elle a été bien reçue par le ministre Ritz et le gouvernement canadien. Un tel organisme doit se mettre à l'oeuvre immédiatement pour aplanir les obstacles techniques au commerce qui existent dans ces marchés. Par exemple, en Chine, le boeuf canadien est encore interdit.

L'idée est d'adopter une approche interministérielle coordonnée pour aborder la problématique de l'accès aux marchés. Il faut être organisé quand on veut prendre pied dans ces marchés. Une fois sur place, cela facilite les échanges commerciaux en ciblant et en abattant des obstacles particuliers auxquels se butent les producteurs canadiens. Nous devons cibler nos efforts de marketing.

On peut toujours avancer l'argument que le revenu disponible est limité dans beaucoup de ces pays; cependant, avec la croissance des classes moyennes dans ces trois marchés, la situation est en train de changer lentement et nous devons commencer à sensibiliser ces consommateurs potentiels à la grande qualité des produits alimentaires canadiens. Premièrement, nous pouvons faire appel au Service des délégués commerciaux du Canada, qui est présent et actif sur le terrain, afin de commercialiser nos produits, par exemple le soya en Chine, le soya et le blé en Inde, et le porc et le boeuf en Russie, en ciblant ces classes moyennes émergentes. Nous pouvons utiliser les bons offices du Service des délégués commerciaux du Canada pour communiquer avec les représentants des grands hôtels de ces marchés qui sont disposés à payer le prix pour avoir des produits de grande qualité.

Nous devons identifier les produits clés pour lesquels le Canada est compétitif grâce à des produits de grande qualité. Nous devons commencer et continuer à faire l'éducation des gens, surtout en Chine, pour leur vanter les mérites de notre système garantissant la salubrité des aliments. Nous devons adopter une approche énergique pour les amener à comprendre les sauvegardes que nous avons mises en place au Canada.

Il y a aussi dans certains de ces pays le problème de la volonté politique de conclure des accords commerciaux. Dans des pays comme la Chine, encore une fois, il faut faire l'éducation des politiciens et les amener à comprendre qu'ils peuvent conclure des accords commerciaux qui aideront à renforcer la mise en place d'un ensemble solide de règles. Parfois, le fait de conclure une entente commerciale structurée et inscrite dans la loi leur donne une plus grande sécurité sur le marché intérieur, par opposition à la mise en place de règles plus aléatoires.

Au sujet des accords commerciaux bilatéraux, nous savons que l'OMC ralentit. Nous convenons avec nos collègues que l'OMC est probablement la meilleure méthode, mais nous devons aller de l'avant et conclure des ententes bilatérales avec certains marchés.

Enfin, il y a la recherche. Nous pouvons utiliser nos universités pour examiner ces marchés émergents, trouver les produits pour lesquels il y a une demande et vérifier pourquoi certains de nos concurrents prennent pied sur ces marchés alors que nous n'y parvenons pas, et élaborer des stratégies pour contre-attaquer.

To end as I began, I think we are at the tip of an iceberg of access to these markets, but we must decide strategically what products to export and what techniques we should use to get into those markets.

Robert Godfrey, Director of Trade Policy and International Relations, Canadian Federation of Agriculture: Mr. Bonnett is the face of the organization, and I am the guy behind the scenes. I am here for technical questions.

The Chair: Thank you, Mr. Godfrey.

Blair Coomber, Director General, Bilateral Relations and Technical Trade Policy Directorate, Agriculture and Agri-Food Canada: Thank you for the invitation to be here today to participate in this discussion. There is always the risk, when going last, of repeating some of the points made earlier.

Canada is a world leader in agricultural production, consistently ranking among the top 15 global producers of agriculture, fish and seafood products. With a population of 33.3 million people, Canada's agricultural sector is very export-dependent. As mentioned earlier, some 45 per cent of primary and processed agriculture, fish and seafood products produced in Canada are destined for export.

The quality and safety of Canadian food products is known and demanded by consumers around the world. In 2008, we exported more than \$43 billion worth of agriculture and seafood products to over 200 countries in all corners of the globe. In an increasingly competitive marketplace with many emerging players and competitors, continued growth and prosperity in the agricultural sector depends on our ability to expand market access and seize opportunities in foreign markets.

There are many challenges and opportunities for Canada in international markets. With the global population currently at 6.7 billion, a surge in income growth and an ever increasing middle class in developing countries, these countries represent major future opportunities as target markets for Canadian agriculture and food products.

Several trends are driving the market, including rapid urbanization, the increased demand for processed food products and non-food uses of agricultural products. Consumers are demanding value-plus products such as food for health, organic and a greater variety of products. Today's consumer is more informed and has enhanced concerns over consumer food safety and security, the environmental impact and rising food prices.

Countries are entering into regional and bilateral agreements often to obtain preferential treatment. In addition, there are increased non-tariff barriers to trade, while uncertainty surrounds

Pour finir comme j'ai commencé, je pense que nous en sommes seulement à la pointe de l'iceberg pour ce qui est de l'accès à ces marchés, mais nous devons décider stratégiquement quels produits exporter et quelles techniques nous devrions utiliser pour pénétrer ces marchés.

Robert Godfrey, directeur des politiques commerciales et des relations internationales, Fédération canadienne de l'agriculture : M. Bonnett est le visage de l'organisation, tandis que pour ma part, je travaille en coulisse. Je suis ici pour répondre aux questions techniques.

Le président : Merci, monsieur Godfrey.

Blair Coomber, directeur général, Direction des relations bilatérales et de la politique commerciale sur les questions techniques, Agriculture et Agroalimentaire Canada : Je vous remercie de m'avoir invité à participer à cette discussion aujourd'hui. Quand on prend la parole en dernier, on court toujours le risque de répéter certains points que d'autres ont déjà fait valoir.

Le Canada est un chef de file mondial dans la production agricole, se classant invariablement parmi les 15 principaux fournisseurs de produits de l'agriculture et de la pêche sur la planète. Puisque le Canada ne compte que 33,3 millions d'habitants, le secteur de l'agriculture dépend largement de l'exportation. Comme on l'a dit tout à l'heure, 45 p. 100 des produits de l'agriculture et de la pêche primaires et des produits transformés du Canada sont destinés à l'exportation.

La qualité et la salubrité des produits alimentaires canadiens sont reconnues et recherchées par les consommateurs du monde entier. En 2008, nous avons exporté des produits alimentaires totalisant plus de 43 milliards de dollars dans plus de 200 pays aux quatre coins de la planète. Dans un marché international de plus en plus concurrentiel qui regorge de joueurs et de compétiteurs émergents, la croissance soutenue et la prospérité du secteur agricole reposent sur notre capacité d'élargir l'accès aux marchés étrangers et de saisir les occasions qu'ils offrent.

Les marchés internationaux présentent un grand nombre d'enjeux et de possibilités pour le Canada. En raison de la population mondiale actuelle chiffrée à 6,7 milliards, de la forte croissance du revenu et de l'expansion de la classe moyenne dans les pays en développement, ces pays représenteront des occasions considérables comme marchés cibles pour les produits agricoles et alimentaires canadiens.

Plusieurs tendances dominent le marché, notamment l'urbanisation rapide, la demande accrue pour les produits alimentaires transformés et l'utilisation des produits agricoles à des fins non alimentaires. Les consommateurs exigent des produits à valeur ajoutée, tels que des aliments santé et biologiques, et une plus grande variété de produits. Les consommateurs d'aujourd'hui sont bien informés et se préoccupent davantage de la salubrité et de la sécurité des aliments, des conséquences environnementales et de l'augmentation du prix de la nourriture.

Certains pays concluent des accords régionaux et bilatéraux pour jouir d'un traitement préférentiel. En outre, des barrières non tarifaires au commerce s'élèvent alors que l'incertitude

WTO negotiations. Added to this is the issue of the world economy with the recent meltdown. We must strive for further expansion beyond our traditional trading partners to break into new markets for Canadian agriculture and food products. China, India and Russia offer huge opportunities and potential challenges. Notwithstanding, they are among the economic powerhouses of the future. Their agri-food consumption is growing along with their food production.

[Translation]

AAFC's international trade strategy under *Growing Forward*, the new agricultural policy framework, targets the following strategic outcomes: achieving a competitive and innovative sector, a sector that contributes to society's priorities and that is proactive in managing the risks of farmers. The strategy supports these outcomes by increasing market growth, enhancing sector competitiveness, defending and protecting Canadian interests and markets, and developing a catastrophic mitigation strategy. AAFC's main activities meet these objectives through the establishment and enforcement of trade rules (WTO, FTAs), advocacy/market access and market development.

[English]

China, India and Russia are poised to become major players in international agriculture and food trade. Yet, they are all distinct markets where a template approach is not possible. The three countries are at different stages as markets. One characteristic common to both China and India is Canada's rich history of collaboration in developing agri-food production. Our trade relationship with China is more mature and is diversifying, whereas India and Russia are emerging as promising partners for enhanced trade. Agriculture and Agri-Food Canada, AAFC, has developed individual approaches to each of these markets.

China is Canada's third-largest market for agri-food and seafood, with exports of \$1.8 billion in 2008. We were also China's seventh-largest agri-food seafood supplier in 2008. While most of our exports are bulk commodities, more and more opportunities exist for other product categories. The importance of China as an agri-food import market will continue to be fuelled by an expanding middle class, more demanding consumers and increased health consciousness.

China's food needs and domestic supply often influence global trading dynamics. China is sustaining an impressive growth in food production for both domestic and export use. While China competes with Canada in other Asian markets, their domestic demand may limit their impact as competitors for most food

entoure les négociations de l'OMC, sans oublier le récent effondrement de l'économie mondiale. Nous devons nous efforcer de poursuivre notre expansion au-delà de nos partenaires commerciaux traditionnels pour que nos produits agricoles et alimentaires prennent pied sur de nouveaux marchés. La Chine, l'Inde et la Russie présentent des possibilités fabuleuses mais aussi des défis possibles. Néanmoins, ce sont de futures puissances économiques mondiales. Leur consommation de produits agroalimentaires croît parallèlement à leur capacité de production agricole.

[Français]

La stratégie sur le commerce international d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, dans le cadre de *Cultivons l'avenir* : le nouveau cadre stratégique pour l'agriculture, cible les résultats stratégiques suivants : un secteur compétitif et novateur qui contribue aux priorités de la société et qui gère les risques des agriculteurs de façon proactive. La stratégie concourt à ces résultats en stimulant la croissance des marchés, en augmentant la compétitivité du secteur, en défendant et en protégeant les intérêts et les marchés canadiens et en élaborant une stratégie d'atténuation de ces catastrophes. Les activités principales d'AAFC réalisent ces objectifs par le biais de l'établissement et de l'application de règles commerciales (OMC, FTA), de la promotion, de l'accès aux marchés et du développement des marchés.

[Traduction]

La Chine, l'Inde et la Russie sont sur le point de se hisser parmi les joueurs importants du commerce agricole et alimentaire international. Toutefois, elles constituent toutes des marchés distincts où il est impossible d'utiliser une approche modèle. En tant que marchés, ces trois pays en sont à des étapes différentes. La longue et riche collaboration du Canada au développement de la production agroalimentaire est une caractéristique que partagent la Chine et l'Inde. Nos relations commerciales avec la Chine mûrissent et se diversifient, tandis que l'Inde et la Russie se profilent comme des partenaires prometteurs avec qui le Canada pourra encourager le commerce. AAC a mis au point une approche pour chacun de ces marchés.

La Chine est le troisième marché du Canada en ce qui a trait aux produits agroalimentaires et aux produits de la mer, dont les exportations se sont élevées à 1,8 milliard de dollars en 2008. La même année, le Canada s'est classé au septième rang des principaux fournisseurs de produits alimentaires et de produits de la mer de la Chine. Même si le Canada exporte essentiellement des marchandises en vrac, de plus en plus d'occasions s'offrent à lui pour d'autres catégories de produits. La croissance de la classe moyenne, les exigences accrues des consommateurs et la sensibilisation aux questions de santé continueront de renforcer l'importance de la Chine en tant que marché d'importation agroalimentaire.

Les besoins alimentaires et l'approvisionnement intérieur de la Chine influent souvent sur la dynamique du commerce international. La Chine maintient une croissance impressionnante dans le secteur de la production alimentaire (à des fins de consommation nationale et d'exportation). La Chine rivalise avec

categories of interest to Canada. In addition to market access challenges, the majority of consumers are still price sensitive, and Canadian products face high competition, particularly from the United States, Australia and the European Union.

Strategically, our objectives in the Chinese market are to position Canada as a provider of safe and quality agri-food products, to expand access for Canadian companies, and to position Canada as a valuable partner in China's agricultural sector development to help create conditions that lead to a stable market place and to advance Canadian interests.

In order to achieve these objectives, our approach is to work collaboratively with all stakeholders; leverage our science and technology cooperation to build business opportunities; engage with China at all levels, including ministerial engagement, on market access issues; and assist Canadian industry to strengthen their competitive competencies. By maintaining and expanding access, assisting industry with market intelligence analysis and market preparation, we will enable industry to take advantage of opportunities in the market.

India has an increasing demand for agriculture and food products. Domestic production will be under pressure to meet this demand. Initiatives, both public and private, have been put in place to develop the agriculture and food sector, including input from foreign partners. India will remain a significant market for certain commodities, such as pulses.

Although trade with India can be challenging, liberalization is occurring for certain products as the need arises. An example of that is edible oil. In addition, change in India is happening at an accelerated pace, including demand for westernized foods and the development of a modern and organized retail sector. While India continues to sustain impressive overall economic growth, including increased food production, the focus is more domestic and the impact on international markets as a competitor to Canada is limited.

Canada needs to take advantage of these changes by leveraging past and current cooperation with India in moving their agriculture and food sector forward and translate it into increased trade and business linkages with Canada. A memorandum of understanding on agricultural cooperation was signed between the Canadian Minister of Agriculture and India's Ministry of Agriculture in January to formalize this relationship. AAFC will continue to work on market access issues and

le Canada dans d'autres marchés asiatiques, mais sa demande intérieure pourrait restreindre sa portée comme compétitrice dans la plupart des catégories d'aliments intéressantes pour le Canada. De plus, la Chine est un marché difficile : ses marchés distincts possèdent des caractéristiques très différentes. Outre les problèmes d'accès aux marchés, la majorité des consommateurs sont encore sensibles aux prix, et les produits canadiens font face à une compétition féroce de la part des États-Unis, de l'Australie et de l'Union européenne.

Sur le plan stratégique, nos objectifs relativement au marché chinois visent à positionner le Canada comme un fournisseur de produits agroalimentaires salubres et supérieurs, à améliorer l'accès aux marchés pour les entreprises canadiennes et à présenter le Canada comme un partenaire précieux dans le développement du secteur agricole de la Chine, afin d'aider à établir des conditions favorables à la stabilité des marchés et à la promotion des intérêts du Canada.

Pour parvenir à ces objectifs, notre approche consiste à travailler en collaboration avec tous les intervenants, à tirer profit de notre coopération scientifique et technologique pour créer des occasions d'affaires, à nouer le dialogue avec la Chine à tous les niveaux (y compris ministériel) quant aux problèmes d'accès aux marchés et à aider l'industrie canadienne à accroître sa compétitivité. Nous permettrons à l'industrie de profiter des possibilités du marché en maintenant et en ouvrant son accès et en l'aidant avec l'information commerciale, l'analyse et la préparation.

L'Inde doit actuellement composer avec une demande croissante dans les secteurs agricole et alimentaire — ce qui crée une pression sur la production nationale. Diverses initiatives, tant publiques que privées, ont été mises en oeuvre afin de soutenir le développement de l'agriculture et du secteur alimentaire, certaines avec la contribution de partenaires étrangers. L'Inde demeurera un débouché important pour certains produits de base tels que les légumineuses à grains.

Bien que les échanges avec l'Inde soient parfois difficiles, le commerce de certains produits de plus en plus en demande (huiles alimentaires) tend à se libéraliser. L'Inde est en pleine mutation et parmi les changements qui s'opèrent figurent une demande croissante pour des aliments occidentalisés et la mise en place d'un secteur du commerce de détail moderne et structuré. Bien que l'Inde connaisse, dans l'ensemble, une croissance économique impressionnante, y compris sur le plan de la production alimentaire, ses priorités sont davantage nationales, si bien que son influence sur les marchés internationaux, à titre de concurrente du Canada, demeure limitée.

Le Canada doit tirer parti de ces changements en misant sur ses relations de coopération passées et actuelles avec l'Inde de manière à favoriser le progrès de l'agriculture et du secteur alimentaire indiens et à étendre les liens commerciaux et économiques avec le Canada. Un protocole d'entente sur la coopération agricole a été signé par Agriculture et Agroalimentaire Canada et le ministère indien de l'Agriculture en janvier dernier afin d'officialiser cette relation. AAC

advocacy in conjunction with the Canadian Food Inspection Agency, CFIA, and the Department of Foreign Affairs and International Trade.

Canadian exports to India need to move beyond commodities — pulses are over 90 per cent of exports — to diverse products, from animal genetics to value-added foods. AAFC is working at strengthening relationships with India's officials as well as developing ties with major retailers in India. To be successful in India, we need to ensure that Canadian companies are ready to take advantage of this opportunity. We are, for example, providing companies with timely market intelligence and working with industry groups to improve understanding of specific opportunities.

Finally, there is Russia. Increased political stability and economic growth in recent years and, until recently, declining agricultural production have made Russia an increasingly important export market for Canadian agriculture, fish and seafood products.

Russia's agriculture policy is oriented around dramatically increasing production over the short term. Preferred policy tools often include interventionist measures designed to support domestic production and shelter it from import competition. Our strategic objectives in this market are to curb the use of these interventionist policy tools while continuing to promote Canadian products and build upon already strong bilateral relations.

Our approach to achieving these objectives includes relationship building with key Russian decision makers through ministerial and working-level engagement. This involves organizing trade missions, providing seminars and training to Russian delegations and engagement at the multilateral level, including actively supporting Russia's efforts to accede to the World Trade Organization. These efforts are supported by the joint statement on agricultural cooperation signed by Agriculture and Agri-Food Canada and the Russian Ministry of Agriculture in November 2007.

Our approach to market development involves gathering and disseminating market information and intelligence to better equip industry to take advantage of opportunities in this market. Agriculture and Agri-Food Canada also supports Canadian industry in developing business relationships with Russian counterparts and in attending major trade events in Russia.

In conclusion, Canada is ideally situated to meet the challenges of these emerging markets. The agri-food sector is actively pursuing opportunities as the markets evolve. AAFC is working on multiple fronts to ensure our success internationally. We are

continuera de travailler à la résolution des problèmes d'accès au marché conjointement avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Il est temps pour le Canada d'exporter vers l'Inde autre chose que des produits de base — les légumineuses à grains comptent pour 90 p. 100 des exportations — et que d'autres produits, tels que des aliments à valeur ajoutée ou des produits de génétique animale, viennent s'ajouter aux exportations. AAC travaille à consolider les relations avec les représentants de l'État indien et à établir des liens avec les principaux détaillants indiens. Pour réussir en Inde, nous devons également nous assurer que les entreprises canadiennes sont prêtes à tirer avantage de cette occasion. À cet égard, nous fournissons aux entreprises de l'information commerciale à jour et intervenons auprès de divers groupes de l'industrie afin d'améliorer leur compréhension des occasions spécifiques qui s'offrent à eux.

Enfin, la relative stabilité politique et la croissance économique des dernières années couplées (jusqu'à récemment) au déclin de la production agricole ont fait de la Russie un débouché important pour les produits agricoles et les poissons et produits de la mer canadiens.

La politique agricole russe vise un accroissement spectaculaire de la production agricole à court terme. Les moyens mis en oeuvre à cette fin comprennent souvent des mesures interventionnistes destinées à soutenir la production nationale et à la protéger de la concurrence des produits importés. Nos objectifs stratégiques sur ce marché consistent à réfréner l'utilisation de mesures interventionnistes tout en continuant à promouvoir les produits alimentaires canadiens et à mettre à profit des relations bilatérales déjà bien établies.

Notre approche pour réaliser ces objectifs comprend l'établissement de relations avec des décideurs russes clés par l'intermédiaire d'un engagement ministériel et d'une mobilisation de niveau opérationnel. L'établissement de ces relations implique pour le Canada d'organiser des missions commerciales et d'offrir des séminaires et des formations aux délégations russes, mais également de soutenir les efforts de la Russie en vue de devenir membre de l'Organisation mondiale du commerce. Le Canada s'est formellement engagé à soutenir ces efforts dans la Déclaration commune sur la coopération agricole qu'ont signée, en novembre 2007, Agriculture et Agroalimentaire Canada et le ministère russe de l'Agriculture.

Notre approche en ce qui concerne le développement des marchés est fondée sur la collecte et la distribution d'information commerciale et de renseignements sur les marchés de manière à ce que l'industrie agricole canadienne soit plus à même de tirer avantage des occasions qu'offre le marché russe. Agriculture et Agroalimentaire Canada encourage également les intervenants de l'industrie canadienne à établir des relations avec leurs homologues russes et à assister à des événements commerciaux d'envergure en Russie, et leur offre un soutien en ce sens.

En conclusion, le Canada est en excellente position pour relever les défis liés à ces marchés émergents. Le secteur agroalimentaire saisit et met à profit les occasions qui se présentent au fur et à mesure qu'évoluent les marchés. AAC oeuvre sur de multiples

doing this by working towards a level playing field for trade by expanding market access and influencing key decision makers; continued relationship building through high-level visits and cooperation in agri-food; assisting the Canadian sector to strengthen their competitiveness in international markets; and raising recognition for the Canada brand and Canadian agriculture and food, products and services.

The Chair: Thank you all. You stuck to the time allotted: 10 minutes for each group, which is 30 minutes. That is wonderful. It does not happen often. We have approximately one hour for some dialogue between members of the committee and our guests. I have a long list.

Senator Stollery: I will try to be brief.

The committee is aware of the importance of agricultural exports. Our committee has consistently supported the WTO process. As you people know, the problem with bilaterals is that the two countries agree on everything that they already agreed on anyway and then they send anything difficult to a dispute settlement mechanism, which can take years. Softwood lumber is the best example.

Standards have come up, though. We have had testimony about standards. I think pork may have been the particular item that we were discussing. There are different standards in the trading world. We have standards similar to the Americans because they are a large importer — of our meat, in particular. However, 50 per cent of our beef exports were going to the Far East not so long ago. We heard evidence that standards have been an impediment to our ability to sell pork, in particular. Am I correct?

The Chair: There is more than one product, I think.

Senator Stollery: Yes, but I think pork came up; there may be more than one. In other words, there are different standards, and I thought we comply with an American standard. I am not certain; it could have been something else. However, this is an impediment. Is that correct?

Mr. Davis: Speaking as a producer and as a leader in this agricultural trade, the standards for everything are moveable standards on many fronts. We talk about these as the non-tariff trade barriers; sanitary and phyto-sanitary are the technical terms. However, it is really about how we produce the animals and the grain, what those country's standards are and how they have production and what they do and do not accept.

I think those standards have been changing and the bar has risen on many fronts. The challenge for us as an industry is how to get to that bar in a way that is cost-effective and so that we remain competitive. It is very challenging when that bar is different for different countries. Mr. Coomber deals with that a great deal and can probably elaborate, but as a country, we need teamwork

fronts pour assurer le succès du Canada à l'étranger. En ce sens, AAC consacre une partie de ses efforts à uniformiser les règles du jeu sur le plan commercial en améliorant l'accès et en exerçant une influence sur les décideurs clés; en continuant d'établir des relations par l'intermédiaire de visites de haut niveau et d'initiatives de coopération agricole; en aidant l'industrie canadienne à renforcer sa compétitivité sur les marchés internationaux; en accroissant la reconnaissance de l'image de marque Canada et de l'agriculture, des aliments, des produits et des services canadiens.

Le président : Merci à tous. Vous avez respecté le temps imparti : 10 minutes pour chaque groupe, pour une demi-heure en tout. C'est magnifique. Cela n'arrive pas souvent. Il nous reste environ une heure pour le dialogue entre les membres du comité et nos invités. J'ai une longue liste.

Le sénateur Stollery : Je vais essayer d'être bref.

Le comité est conscient de l'importance des exportations agricoles. Notre comité a constamment appuyé le processus de l'OMC. Comme vous le savez, le problème des ententes bilatérales est que les deux pays s'entendent sur tout ce sur quoi ils se sont déjà entendus de toute façon et qu'ils renvoient ensuite toutes les questions le moins difficilement à un mécanisme de règlement des différends, ce qui peut prendre des années. Le bois d'oeuvre en est le meilleur exemple.

Mais il a été question des normes. Nous avons entendu des témoignages sur les normes. Je pense que nous avons peut-être discuté en particulier du porc. Il y a différentes normes dans le monde du commerce. Nous avons des normes semblables à celles des Américains parce que ces derniers sont d'importants importateurs, notamment de notre viande. Par contre, 50 p. 100 de nos exportations de boeuf allaient plutôt en Extrême-Orient il n'y a pas tellement longtemps. On nous a dit que les normes ont été un obstacle nuisant à nos ventes de porc, en particulier. Ai-je raison?

Le président : Je pense que cela s'applique à plus d'un produit.

Le sénateur Stollery : Oui, mais je pense qu'on nous a parlé du porc; il y en a peut-être plus qu'un. Autrement dit, il y a des normes différentes et je pensais que nous étions alignés sur les normes américaines. Je n'en suis pas certain; c'était peut-être autre chose. Quoi qu'il en soit, c'est un obstacle. N'est-ce pas?

M. Davis : À titre de producteur et de chef de file dans le commerce agricole, je peux dire que dans tous les domaines, les normes sont à plusieurs égards fluctuantes. On les qualifie d'obstacles non tarifaires au commerce; en termes techniques, on parle de normes sanitaires et phytosanitaires. En fait, ce qui est vraiment en cause, c'est la manière dont nous produisons les animaux et les céréales, les normes en vigueur dans un pays donné, les procédés de production qu'on y applique, ce qu'on y accepte ou n'y n'accepte pas.

Je pense que ces normes ont changé et que la barre a été placée plus haut sur bien des fronts. Le défi pour notre secteur est de s'élever à la hauteur voulue tout en conservant un bon ratio coût-efficacité et en demeurant compétitif. C'est très difficile quand la barre n'est pas à la même hauteur dans différents pays. M. Coomber nous en a beaucoup parlé et pourrait probablement

between government, industry and regulators to be able to set our standards where they work for us and also be able to negotiate as a team those three parts of our negotiating with other countries and be able to say, “This is our position and our standard. This is why — the scientific basis — and this is how we would like to have access. This is how we produce and process the product and we believe this meets the standard and we can prove it.”

All three aspects work together to ratify that and to reinforce each other. Therefore, you do not have a regulator agreeing to something industry cannot meet, or government agreeing to something the regulator cannot meet. It requires a lot of work and coordination.

Senator Stollery: I remember where this came up. Many of us know that China is a large consumer of pork products. Anyone who has watched them being shipped around on trains in China knows that, as do those who eat Chinese food.

We heard testimony not too long ago that there was a problem with pork exports to China — one of the largest markets in terms of consumption — because of these standards. Is that so? If so, why have we not been able to deal with it?

Mr. Coomber: This is an important point. To start off, most of the market access issues that we deal with around the world involve some sort of issue with standards. We are constantly meeting with foreign governments and regulatory and standard-setting bodies to try to influence their standard-setting activities in a way that does not impede trade and in a way that contributes to our export interests.

I wish to make a couple points before going to the specific question. Under the WTO, every country has a right to set its own level of protection and the standards it feels it needs to meet that level of protection. However, they also have an obligation under the WTO that such a level of protection cannot be more trade restrictive than necessary and must be justified through a scientific risk assessment.

In Canada, we encourage every country to base its import decisions on scientific risk assessment and science. That is our goal, but it is not always the case. Some countries use technical standards as a protectionist barrier; they throw a technical standard we cannot meet, and that keeps a product out. The fight is to try to keep them basing their decisions on science.

We encourage countries to adopt international standards set by the international standard-setting organizations such as the Codex Alimentarius Commission, Codex, which is a food

en dire encore plus long, mais il faut travailler en équipe dans notre pays, unissant les efforts des gouvernements, des entreprises et des organismes de réglementation, pour établir nos propres normes à notre convenance tout en étant en mesure de négocier en équipe ces trois volets des négociations avec d'autres pays et de pouvoir dire : « Voici notre position, voici nos normes. Voici les raisons — les données scientifiques — et voici comment nous aimerions avoir accès à votre marché. C'est ainsi que nous produisons et transformons nos produits et nous croyons que tout cela est conforme aux normes et nous pouvons le prouver. »

Les trois volets travaillent ensemble pour ratifier cela et se renforcer mutuellement. Par conséquent, on n'a pas alors une autorité réglementaire qui établit une norme que l'industrie ne peut pas respecter, ou un gouvernement qui accepte ce qui serait inacceptable pour l'autorité réglementaire. Cela exige beaucoup de travail et de coordination.

Le sénateur Stollery : Je me rappelle d'où cela est venu. Nous sommes nombreux à savoir que la Chine est un grand consommateur de porc. Quiconque a vu des trains entiers transportant des porcs en Chine doit le savoir, de même que tous ceux qui mangent des mets chinois.

Nous avons entendu il n'y a pas très longtemps des témoins nous dire que les exportations de porc vers la Chine posent un problème, alors que ce pays est justement l'un des principaux consommateurs, à cause de ces normes. Est-ce le cas? Si c'est vrai, pourquoi n'avons-nous pas été en mesure de régler le problème?

M. Coomber : C'est un point important. Pour commencer, la plupart des problèmes d'accès aux marchés que nous avons dans le monde mettent en cause d'une manière ou d'une autre les normes. Nous rencontrons constamment des représentants de gouvernements étrangers et d'organismes de réglementation et d'établissement des normes pour essayer d'influencer leurs activités de manière à ce que ces normes ne fassent pas obstacle au commerce; d'une manière, ces rencontres contribuent à défendre nos intérêts en matière d'exportation.

Je voudrais faire deux observations avant de répondre à la question. Sous le régime de l'OMC, tous les pays ont le droit d'établir leur propre niveau de protection et les normes qu'ils estiment nécessaires pour assurer cette protection. Cependant, ils ont aussi l'obligation, en vertu de l'OMC, de faire en sorte que le niveau de protection en question ne limite pas plus que nécessaire les échanges commerciaux et qu'on puisse le justifier par une évaluation scientifique du risque.

Au Canada, nous encourageons tous les pays à fonder leurs décisions en matière d'importation sur une évaluation scientifique du risque. Tel est notre objectif, mais ce n'est pas toujours ainsi que cela se passe. Certains pays utilisent des normes techniques comme barrière protectionniste; ils établissent une norme technique qu'il nous est impossible de respecter, empêchant ainsi nos produits d'entrer. Il faut se battre pour essayer de les amener à toujours fonder leurs décisions sur des données scientifiques.

Nous encourageons les pays à adopter les normes internationales établies par des organisations internationales des normes comme la Commission du Codex alimentarius, qui est un

standard-setting body; the International Plant Protection Convention, IPPC, which is a plant and animal health standard-setting body; and the World Organisation for Animal Health, OIE, which is the animal health standard-setting body. It affects everything, whether it is pork or beef. For the last five years, as we have struggled to get our beef back into the market, it has been about the standard and the safety. We encouraged countries to abide by the OIE standards and to adopt those, but they do not always listen.

Another way we try to influence these standards in agriculture and work with our industry is by working in the international standard-setting bodies. That is a longer-term thing to try to ensure that, when countries and international organizations are adopting standards, they are adopting them in a way that will be science-based and, ultimately, in the best interest of Canada's export interests. For example, we have had many problems with GMOs, genetically modified organisms, genetically modified products.

On your specific issue around pork, yes, there is an issue with China. As in other countries, they have a standard on a growth promotant in pork called ractopamine, which we are not able to meet at this point. Therefore, our pork exports are shut out of a number of countries because it is widely used in our pork industry, but we do not meet some of the standards in foreign countries.

That is an example where Codex is working towards an international standard, and they are very close. We are hoping that once they get to an international standard, countries like China will adopt the international standards. That will help.

Senator Stollery: I will let other people pursue that.

Senator Corbin: Mr. Bonnett has a comment.

Mr. Bonnett: Regarding the issue of technical barriers, I mentioned in my presentation the idea of a trade secretariat that would bring together the right people to deal with technical standards and would have all the people around the table who can pull it together. It might be AAFC or it might be CFIA. It might be the Department of Foreign Affairs and International Trade.

Second, we also have to recognize that some regulations that cause us some grief going into foreign markets are not their regulations but our own regulations. We have some domestic regulations that drive up our costs of production and make us uncompetitive in some markets.

organisme chargé d'établir les normes applicables aux aliments; la Convention internationale pour la protection des végétaux, la CIPV, qui est un organisme chargé d'établir les normes applicables aux plantes et à la santé des animaux; et l'Organisation mondiale de la santé animale, connue sous le sigle OIE, qui est chargée d'établir les normes applicables à la santé animale. Cela touche tout, que ce soit le boeuf ou le porc. Au cours des cinq dernières années, nous nous sommes efforcés de rouvrir ce marché à notre boeuf et tout a tourné autour des normes et de la sécurité. Nous avons encouragé les pays à respecter les normes de l'OIE et à les adopter, mais on ne nous a pas toujours écoutés.

Une autre façon dont nous essayons d'influencer ces normes dans l'agriculture et de travailler avec nos partenaires de l'industrie consiste à travailler de concert avec les organismes internationaux d'établissement des normes. Ce sont des efforts à long terme visant à faire en sorte que, lorsque des pays et des organisations internationales adoptent des normes, on le fasse en se fondant sur des données scientifiques et, en dernière analyse, dans le meilleur intérêt du Canada sur le plan des exportations. Par exemple, nous avons eu beaucoup de problèmes avec les OGM, les organismes génétiquement modifiés.

Pour répondre à votre question précise sur le porc, oui, il y a un problème du côté de la Chine. Comme dans d'autres pays, les Chinois ont une norme relative à un facteur de croissance chez le porc appelé ractopamine et nous ne sommes pas capables de respecter cette norme pour le moment. Par conséquent, nous ne pouvons pas exporter notre porc dans un certain nombre de pays parce que ce produit est largement utilisé dans notre secteur porcin, mais nous ne respectons pas certaines normes appliquées dans d'autres pays.

C'est un exemple de dossier où le Codex travaille à l'établissement d'une norme internationale et on est très proche d'y parvenir. Nous espérons qu'une fois qu'on aura arrêté une norme internationale, des pays comme la Chine vont adopter cette norme. Ce sera alors un progrès.

Le sénateur Stollery : Je vais laisser d'autres intervenants poursuivre.

Le sénateur Corbin : M. Bonnett veut ajouter quelque chose.

M. Bonnett : Au sujet des barrières commerciales techniques, j'ai évoqué dans mon exposé l'idée d'un secrétariat au commerce qui réunirait toutes les personnes compétentes pour s'occuper des normes techniques et de résoudre ce problème. Ce pourrait être Agriculture et Agroalimentaire Canada ou encore l'ACIA. Ce pourrait être aussi le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

Deuxièmement, nous devons aussi reconnaître que certains règlements qui nous causent des problèmes pour l'accès aux marchés étrangers ne sont pas ceux du pays de destination, mais bien nos propres règlements. Nous avons en effet certains règlements qui font augmenter nos coûts de production et nous rendent non compétitifs dans certains marchés.

That leads to the third and final point. When we are looking at foreign markets, we must look at high-value products. If we look at ourselves as a country and our costs, whether they are environmental standards or labour standards, we have higher costs built in. Being the low-cost supplier on the totem pole is likely not the best game in town. We must target our markets.

Senator Wallin: I apologize for my late arrival here. You mentioned that with the ongoing problem of WTO and the fact that they cannot seem to get it together, a fallback position might be bilaterals. You also make the point that the markets are unique these days. Mr. Bonnett and Mr. Davis, would bilaterals not be better?

Mr. Bonnett: My position right now is that, in the absence of the WTO going ahead, we must move ahead aggressively with bilaterals. At least we are then dealing with some of the issues. I would not step back from bilaterals and hope the WTO resolves itself. A parallel approach must be taken. Opening up any new markets with bilaterals is a good thing. We would encourage some of the talks talking place with the EU, back to that point about those being high-value markets.

Mr. Davis: I concur. In the absence of the WTO moving ahead at this point, we would have to follow that strategy, with the qualifier and the understanding that most bilaterals are based on the WTO. Where we ended up with the Uruguay Round, that is where we start with the bilaterals, and if we can get a better deal in the next round, that is where those bilaterals will start.

Senator Wallin: You both seem to be saying that that is your second choice, not your first. Is there not an argument to be made that you can actually target and craft if you do the bilateral?

Mr. Everson: There are some aspects of trade that you cannot get at effectively through a bilateral arrangement, and trade export subsidies would be a good one from the Canadian perspective. We have had difficulty getting into international markets because of export subsidies from other countries. For example, we could try to deal with a bilateral relationship with Europe, but if another country like the United States, just by example, is heavily subsidizing their exports into that market, we cannot deal with that on a bilateral basis because it is a third country that is causing the challenge. It is important not to give up on the multilateral round that brings all countries into fair disciplines.

Senator Wallin: On the question of standards, and this is in the context of that issue, I am a chancellor at the University of Guelph, which does a lot of research in this area. Is there a point at which you think science trumps politics and protectionism?

Cela m'amène à mon troisième et dernier point. Quand on se tourne vers des marchés étrangers, nous devons chercher à écouler des produits de grande valeur. Si nous examinons notre situation et nos coûts, qu'il s'agisse de normes environnementales ou du travail, nous avons des coûts intrinsèques plus élevés. Ce n'est probablement pas la meilleure idée de devenir le fournisseur de produits à bas prix. Nous devons choisir les créneaux que nous voulons occuper.

Le sénateur Wallin : Je m'excuse d'être arrivée en retard. Vous avez dit qu'avec le problème continu de l'OMC et le fait qu'on ne semble pas parvenir à dénouer l'impasse, les ententes bilatérales pourraient constituer une solution de rechange. Vous faites aussi remarquer que les marchés sont particuliers de nos jours. Monsieur Bonnett et monsieur Davis, les ententes bilatérales ne seraient-elles pas préférables?

M. Bonnett : Ma position, à l'heure actuelle, c'est qu'en l'absence de succès à l'OMC, nous devons poursuivre énergiquement nos efforts pour conclure des bilatérales. Au moins, cela nous permet alors de résoudre certains dossiers. Je ne mettrais pas en suspens les négociations bilatérales dans l'espoir que l'OMC débouche enfin sur une solution. Il faut adopter une voie parallèle. Ouvrir de nouveaux débouchés grâce à des ententes bilatérales, c'est une bonne chose. Nous encourageons la poursuite des pourparlers avec l'UE, et j'en reviens à ce que je disais sur ces créneaux pour des produits de grande valeur.

M. Davis : Je suis d'accord. En l'absence de progrès à l'OMC pour le moment, nous devons appliquer cette stratégie, sous réserve, bien entendu, que la plupart des ententes bilatérales sont fondées sur l'OMC. Le résultat obtenu à l'issue des négociations du cycle d'Uruguay constitue le point de départ des ententes bilatérales, et si nous obtenons une meilleure entente à l'issue du prochain cycle, ce sera le nouveau point de départ des ententes bilatérales.

Le sénateur Wallin : Vous semblez dire tous les deux que c'est votre deuxième choix et non pas votre premier. Ne peut-on pas avancer l'argument qu'en négociant des ententes bilatérales, on peut mieux cibler et tailler sur mesure?

M. Everson : Certains problèmes commerciaux ne peuvent pas être résolus efficacement dans le cadre d'une entente bilatérale, notamment les subventions aux exportations, du point de vue canadien. Nous avons eu de la difficulté à exporter sur les marchés internationaux à cause des subventions aux exportations accordées par d'autres pays. Par exemple, nous pourrions essayer d'établir des relations bilatérales avec l'Europe, mais si un pays comme les États-Unis, par exemple, subventionne fortement ses exportations dans ce marché, nous ne pouvons pas régler ce problème bilatéralement parce que c'est un tiers pays qui cause le problème. Il est important de ne pas renoncer aux négociations multilatérales qui amènent tous les pays à respecter des règles équitables.

Le sénateur Wallin : Au sujet des normes, je crois que c'est pertinent à notre discussion de dire que je suis chancelière à l'Université de Guelph, laquelle fait beaucoup de recherche dans ce domaine. À votre avis, y a-t-il un point à partir duquel la science l'emporte sur la politique et le protectionnisme?

Mr. Bonnett: Politics always trumps science. The realistic dream of everyone is that you would have a trade agreement that recognizes science. Most of the things we run into in trade disputes are where politics actually is used as a tool to block trade, and science gets put on sort of a second layer. You always need to have in mind that politics will trump at the end of the day, but if you can build awareness of the value of using a science-based system in every country, then there is less chance of that happening.

Mr. Davis: I concur again. If you start trying to meet perceptions in different countries, you find that you cannot meet them all, or you contradict your food safety standards or some other standard in your own country. You have to be careful about what you agree to in the end in trying to meet what they want.

I will stick my neck out a little. What parades as consumer concerns or consumer awareness about imported product is actually brought forward by the farmers and the special interest groups in those countries who do not want to see the imports or the competition coming from the imports. We must be aware of that. All these things are big challenges that we must deal with in trade, but because it is so important, we have to keep trying, even though there are higher and higher hurdles all the time.

The Chair: I suspect that you would agree with my statement if I said that standards, impediments and barriers are often just another form of protectionism. I cannot hear the nod, unfortunately, for the record.

Mr. Davis: Yes, I would say so, often.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: Gentlemen, welcome. I had the opportunity to meet with you before the meeting. My question is for Mr. Bonnett.

The years 2006 to 2008 have been marked by an extreme volatility of agricultural products prices on international markets. The skyrocketing prices of many agricultural products observed during the first half of 2008 was the result of a complex combination of factors such as bad weather, lower inventories, a stronger demand, in particular for biofuels, government measures, speculation and higher energy costs. In 2006-07, oil prices went up on the international market, causing an upsurge of the cost of high energy content inputs such as fuels, fertilizers and irrigation.

The effects of higher food and energy prices will probably be aggravated by the global financial crisis, which started in the second quarter of 2008. The results of various coordinated initiatives by political leaders and financial authorities in order to deal with cash flow, solvency and recapitalization problems are not yet known. However, the financial crisis could have an impact on agriculture on several levels.

M. Bonnett : La politique l'emporte toujours sur la science. Chacun rêve d'un accord commercial qui serait fondé sur les données scientifiques. La plupart du temps, dans les différends commerciaux, la politique est utilisée comme outil pour bloquer le commerce, et la science est ajoutée en arrière-plan. Il faut toujours avoir à l'esprit qu'en bout de ligne, la politique l'emporte toujours, mais si l'on peut sensibiliser les gens à l'utilité de mettre en place un système fondé sur les données scientifiques dans tous les pays, il y aurait alors moins de possibilités que cela arrive.

M. Davis : Je suis encore d'accord. Si l'on commence à vouloir répondre aux attentes dans différents pays, on constate qu'on ne peut pas satisfaire tout le monde, ou alors on contrevient aux normes de salubrité des aliments ou à d'autres normes de son propre pays. Il faut faire attention à ce qu'on accepte dans un effort pour répondre aux attentes de nos partenaires.

Je vais me risquer à en dire plus. Ce qu'on présente comme des préoccupations des consommateurs au sujet des produits importés sont en fait des arguments avancés par les agriculteurs et les groupes d'intérêts spéciaux des pays en question qui ne veulent pas voir arriver des importations qui leur feraient concurrence. Nous devons en être conscients. C'est ainsi que nous butons sur d'énormes difficultés dans le domaine commercial, mais parce que c'est tellement important, nous devons poursuivre nos efforts sans relâche, même si les obstacles sont de plus en plus hauts.

Le président : Je pense que vous seriez d'accord avec moi pour dire que les normes, les obstacles et les barrières ne sont souvent qu'une autre forme de protectionnisme. Malheureusement, les hochements de tête ne sont pas consignés au compte rendu.

M. Davis : Oui, je dirais que c'est souvent le cas.

[*Français*]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Messieurs, soyez les bienvenus. J'ai eu la chance de vous rencontrer au préalable. Ma question s'adresse à monsieur Bonnett.

Les années 2006 à 2008 furent caractérisées par une volatilité extrême des prix des produits agricoles sur les marchés internationaux. L'envolée des prix de nombreux produits agricoles observée durant la première moitié de 2008 est le résultat d'une combinaison complexe de facteurs tels les mauvaises conditions météorologiques, la baisse du niveau des stocks, une demande plus forte, en particulier en biocarburant, les mesures gouvernementales, la spéculation et les coûts plus élevés de l'énergie. En 2006-2007, le prix du pétrole sur le marché international a grimpé, entraînant une flambée du coût des intrants à forte consommation en énergie tels les carburants, les combustibles, les engrais et l'irrigation.

Les effets de la hausse des prix des aliments et de l'énergie seront probablement aggravés par la crise financière mondiale, qui a débuté dans le deuxième semestre de 2008. Les résultats des diverses initiatives coordonnées prises par les dirigeants politiques et les autorités financières pour parer aux problèmes de liquidité, de solvabilité et de recapitalisation ne sont pas encore connus. Toutefois, la crise financière pourrait avoir plusieurs répercussions sur l'agriculture.

In your view, what will be the direct or indirect effects of the financial crisis on agriculture?

[English]

Mr. Bonnett: I am glad you gave me an easy question.

The Chair: No such luck.

Mr. Bonnett: The financial crisis in the economic markets in the long term will not have as much impact on the agricultural sector as it may have on some other sectors. It has created some concern around the availability of credit, because farming is a very capital-intensive business. It has created concern around whether or not there would be the spending power to buy some high-value products.

When you talked about the spike in food prices that took place last year, you were correct in saying that there were a number of factors — weather, sort of a mania that started in the media that we were running short of crop, and then some speculation. There is a reality behind all of that. For the last 10 to 15 years, we have gone with commodity prices shaving the margin so far that, at the core, there must be a price increase.

If you look at all of the speculation that took place last year, that was a signal that there will be a readjustment in agriculture prices over the next few years. With high fuel costs and fertilizer costs, we will need to start building more value into the farm level or there will not be a sustainable supply. That will work its way through the system.

Specifically, though, the economic crisis has created concern in some of these areas, but we are somewhat different than, say, a car company. People can decide whether or not to buy a car. People will still continue to buy basic food. I do not think it will be quite as affected as some other sectors. That would be my opinion.

Mr. Davis: I wish to supplement that. As we have seen trade go ahead with the economic crisis, the real issue now is protectionist measures that many countries are putting into play at this point around many different factors. We have seen over 40 protectionist measures come forward. We have seen a number of countries reinstitute their export subsidies. The U.S. just put theirs back in place on dairy exports, and the EU on pork imports last summer. We are ratcheting backwards. We are not going forwards liberalizing trade. When we are going into this economic crisis, trade should be the stimulus. If we have trade working it could be the stimulus that pulls us out of this rather than having things ratchet backwards.

You talk about these macroeconomic effects, and we have had some earthquakes in how things are done. Another aspect of trade is our currency and how our currency is set, where it stands amongst other countries and how that affects trade. If we see a real increase in the Canadian dollar in a number of markets, it affects our ability to compete with others in those markets.

À votre avis, quels seront les effets directs ou indirects de la crise financière sur l'agriculture?

[Traduction]

M. Bonnett : Je suis content que vous m'ayez posé une question facile.

Le président : Vous n'avez pas de chance.

M. Bonnett : À long terme, la crise financière qui ébranle les marchés n'aura pas des conséquences aussi graves dans le secteur agricole que dans d'autres secteurs. Elle soulève certaines inquiétudes quant à la disponibilité du crédit, car l'agriculture est un secteur qui exige beaucoup de capitaux. La crise a également suscité des interrogations à savoir si le pouvoir de dépenser sera suffisant pour acheter des produits de grande valeur.

Vous avez évoqué l'augmentation soudaine du prix des aliments l'année dernière et vous aviez raison de dire que cela s'explique par un certain nombre de facteurs — la météo, des craintes alarmistes lancées par les médias selon lesquelles nous étions à cours de denrées, et puis il y a eu un peu de spéculation. La réalité derrière tout cela est que depuis 10 ou 15 ans, le prix des denrées laisse une marge tellement mince que, fondamentalement, il faut qu'il y ait une hausse de prix.

Voyez toute la spéculation qui a pris place l'année dernière; c'était le signal qu'il y aura un rajustement des prix des denrées agricoles au cours des prochaines années. Avec la hausse du coût du carburant et des engrais, il nous faudra commencer à augmenter les revenus à la ferme, faute de quoi l'approvisionnement ne sera pas durable. Cela va se répercuter dans l'ensemble du système.

Mais plus précisément, la crise économique a créé des craintes à certains égards, mais notre situation est quelque peu différente de celle d'une compagnie d'automobile, par exemple. Les gens peuvent décider de s'acheter une voiture ou de laisser tomber, tandis qu'ils continueront d'acheter les aliments de base. Je ne pense pas que notre secteur sera aussi durement touché que d'autres. C'est mon opinion.

M. Davis : Je voudrais ajouter à cela qu'en ce qui a trait au commerce et à la crise économique, le véritable problème, de nos jours, ce sont les mesures protectionnistes que beaucoup de pays prennent dans beaucoup de domaines. Plus de 40 mesures protectionnistes ont été prises. Un certain nombre de pays ont rétabli leurs subventions aux exportations. Les États-Unis viennent de rétablir les leurs pour les exportations de produits laitiers et l'UE en a fait autant l'été dernier pour les importations de porc. Nous assistons à un mouvement rétrograde. Nous ne progressons nullement vers la libéralisation du commerce. En temps de crise économique, le commerce devrait être le stimulant. Si le commerce était relancé, il pourrait nous aider à sortir de la crise, au lieu d'être pris dans un engrenage qui nous ramène en arrière.

Vous avez parlé de conséquences macroéconomiques et nous avons eu de véritables séismes dans le paysage économique. Il y a aussi notre devise qui influe sur le commerce, la valeur de notre devise par rapport à celle d'autres pays. Si le dollar canadien s'apprécie notablement dans un certain nombre de marchés, cela nuit à notre compétitivité sur ces marchés.

It is not just a matter of trade in agriculture for agriculture: many macro and economic things affect us. I do not think we will go back to where we were before; I think there will be a new awareness of having more of these commodities in the pipeline for many countries, but, at the same time, trying to keep all those other things in mind.

Mr. Bonnett: One more point must be made. With all the speculation that took place and with the pasta riots in Europe, we have to get back to the core fact. They talk about the amount of wheat or corn in any product, and the percentage that the farmer gets out of that is so small. That is not what is distorting the price. We have to keep that in mind sometimes.

Senator Wallin: I have a supplementary on my colleague's question. You said you have to build more value into the base product. Give us an example.

Mr. Bonnett: I am a beef producer. Right now we are struggling with low prices. We are doing a lot of work on developing value chains where we link the cow and calf producer to the feedlot right to the end market and we try to build value into that chain with the recognition that everyone must have enough of a cut out of that system in order to have a sustainable system.

Senator Segal: I want to make sure I understand. You do not have any GMO issues with these countries as we have had; for example, with some of our European trading partners GMO has been problematic. I take it that with these countries it is yet to emerge as either a phyto-sanitary or a trade barrier issue for the commodities, at least those represented here at the table this afternoon?

Mr. Coomber: The largest one, you are correct, has been the European Union and their moratorium on the approval of canola products. We took that to the WTO and had a successful challenge and are now moving forward.

GMO access is a constant issue largely for our canola sector. We face it in a number of fora. One area where we deal with it a lot is under the Cartagena Protocol on Biosafety, the Convention on Biological Biodiversity and the transboundary movement of living modified organisms and rules going into place that would put certain requirements around the moving of GMO products — living modified organisms — between countries that could ultimately impact our trade. In fora like that we are constantly working to ensure that countries do not put in measures. There are also labelling issues at play in various countries around genetically modified products and mandatory labelling versus voluntary.

Mr. Bonnett: I would suggest that these three countries do not have a record of organized opposition to GMO. That might be an underlying factor as well.

Il ne faut pas voir le commerce agricole de façon isolée; beaucoup de phénomènes macroéconomiques ont des répercussions sur nous. Je ne pense pas que nous reviendrons à la situation antérieure; je pense qu'il y aura une nouvelle sensibilisation au besoin d'acheminer davantage de denrées dans beaucoup de pays, mais en même temps, il faut essayer de garder à l'esprit tous les autres facteurs.

M. Bonnett : Je veux ajouter quelque chose. Avec toute la spéculation qui a eu lieu et étant donné les émeutes causées par le prix des pâtes en Europe, nous devons revenir à la base. On parle de la quantité de blé ou de maïs dans un produit donné, et le pourcentage du prix que touche l'agriculteur est tellement minuscule. Ce n'est pas ce qui crée une distorsion des prix. Il faut parfois se rappeler ce fait.

Le sénateur Wallin : J'ai une question supplémentaire qui fait suite à celle de ma collègue. Vous avez dit qu'il faut ajouter plus de valeur aux produits de base. Donnez-nous un exemple.

M. Bonnett : Je suis producteur de boeuf. À l'heure actuelle, nous avons de la misère parce que les prix sont bas. Nous faisons beaucoup de travail pour créer des chaînes de valeurs, c'est-à-dire que nous établissons un lien entre l'entreprise d'élevage-naissance et le parc d'engraissement et ainsi de suite jusqu'au consommateur et nous essayons d'intégrer de la valeur dans cette chaîne, en reconnaissant que chacun doit toucher une part suffisante pour que le système entier soit viable.

Le sénateur Segal : Je veux m'assurer de bien comprendre. Vous n'avez pas de problème d'OGM comme nous en avons eus avec certains pays, par exemple avec certains de nos partenaires commerciaux européens. Je crois comprendre que dans le cas de ces pays, ce problème n'a pas encore surgi comme obstacle phytosanitaire ou commercial pour ces denrées, du moins pour les secteurs qui sont représentés ici cet après-midi?

M. Coomber : Vous avez raison de dire que le problème s'est surtout posé en Union européenne, à cause du moratoire sur l'approbation des produits du canola. Nous avons contesté cela à l'OMC et avons eu gain de cause.

L'accès pour les OGM est un problème constant, surtout pour notre secteur du canola. Nous sommes confrontés à ce problème dans un certain nombre d'instances. Un domaine où ce problème se pose souvent, c'est celui du Protocole de Cartagena sur la prévention des risques biotechnologiques, la Convention sur la diversité biologique et le mouvement transfrontières d'organismes vivants modifiés et les règles que l'on met en place en vue d'imposer certaines exigences pour le transport des OGM — les organismes vivants modifiés — entre les pays qui pourraient en dernière analyse nuire à nos échanges commerciaux. À des tribunes comme celles-là, nous travaillons sans relâche pour éviter que les pays ne prennent de telles mesures. Il y a aussi des problèmes d'étiquetage dans divers pays au sujet des OGM et la question de l'étiquetage obligatoire ou facultatif.

M. Bonnett : Je dirais que dans ces trois pays, il n'y a pas historiquement d'opposition organisée aux OGM. C'est peut-être aussi un facteur sous-jacent.

Senator Segal: Could I ask then another question with respect specifically to the relationship between the average producer — I notice Mr. Davis is a producer — in Canada and some of these trade opportunities? Is there a long chain of middlemen involved in the process? I am thinking of pork producers in Leeds County or in Frontenac County, for example. Do they have to deal with large consolidators before they can participate in this kind of international market, or do they deal with agents? What is the actual dynamic for a farmer on the ground in Eastern Ontario who wants to produce in these markets?

Mr. Davis: What I miss, Mr. Bonnett will fill in.

Yes and no. The answer would be for the most part yes. Many of our value-added products move as commodities through large agricultural processing companies. That product is then put into those markets generally through an agent in those countries who then distributes it within the country. There are a number of hands that it goes through from the farm gate, especially getting it internationally.

Having said that, there are examples, as Mr. Bonnett said, of value chains where people have gone the whole distance themselves. One of our members at CAFTA, Sunterra Farms from Alberta, has their own pork processing and they deliver that pork into Japan and China themselves, and it is pork they produce themselves.

We have seen that some producers are able to meet those demands and try to get right to those markets. They need the ability to do that to get through those barriers. They need the help, if you will, from the two governments to get that opened up and then producers can do that themselves, or we can get better access through the large commodity aspect.

Mr. Bonnett: The only point I would make is that the majority of the producers will make a link with someone else. That is where, I think, you will see more of the value chains develop, especially as quality and food safety concerns become implicit. They will want to be able to trace right back through to the producer. Even in the discussion in the cattle industry, I am starting to get to the point that when I breed a cow I like to have a pretty good idea of where the market for that calf will be because I design the genetics and the breeding to fit in with a feedlot operation that will fit in with the market. That will happen more and more.

Mr. Davis: We need the assurance the market is there in order to develop those chains. We need to know that we have some assurance that it will be there by the time you build all that, because it is not easy to do.

Senator Segal: Help us understand the contagion effect around the dynamics of trade with issues like avian flu, for example, and transferability through the pork population, as the case may be.

Senator Corbin: Swine flu?

Le sénateur Segal : Pourrais-je poser alors une autre question portant précisément sur le lien entre le producteur moyen — je constate que M. Davis est un producteur — au Canada et certaines possibilités commerciales? Y a-t-il une longue chaîne d'intermédiaires qui interviennent? Je songe aux producteurs de porc du comté de Leeds ou de Frontenac, par exemple. Doivent-ils faire affaire avec des groupements pour vendre leurs produits sur le marché international, ou bien traitent-ils avec des agents? Quelle est réellement la dynamique pour un agriculteur de l'est de l'Ontario qui veut écouler ses produits sur ces marchés?

M. Davis : Si quelque chose m'échappe, M. Bonnett prendra le relais.

Oui et non. Pour l'essentiel, la réponse est oui. Beaucoup de nos produits à valeur ajoutée sont vendus à titre de denrées à de grandes compagnies de transformation agricole. Le produit fini est ensuite écoulé sur ces marchés, généralement par l'entremise d'un agent dans ces pays qui les distribue à l'intérieur du pays. À partir de la ferme, le produit passe donc par beaucoup de mains, surtout pour le vendre sur la scène internationale.

Cela dit, il y a des exemples, comme M. Bonnett l'a dit, de chaînes de valeurs dont les membres ont pris eux-mêmes en main tout le processus. L'un de nos membres à l'ACCA, nommé Sunterra Farms de l'Alberta, a sa propre installation de transformation du porc et livre ce porc directement au Japon et en Chine et c'est du porc qu'ils produisent eux-mêmes.

Nous avons vu que certains producteurs sont en mesure de respecter ces exigences et d'écouler leurs produits sur ces marchés. Ils doivent avoir la capacité de le faire pour surmonter les obstacles. Ils ont besoin de l'aide des deux gouvernements pour ouvrir les portes, après quoi les producteurs peuvent s'en charger eux-mêmes, ou bien nous pouvons obtenir un meilleur accès au niveau sectoriel.

M. Bonnett : J'ajouterais seulement que la majorité des producteurs établissent des liens avec un autre intervenant. Je crois que c'est à ce niveau que vous verrez les chaînes de valeurs se créer, surtout quand les préoccupations en matière de qualité et de salubrité des aliments deviennent implicites. On veut pouvoir retracer le produit jusqu'au producteur. Même durant les discussions avec les représentants des éleveurs, je commence à en arriver au point où, quand j'éleve une vache, j'aime avoir une assez bonne idée du marché où cette vache aboutira, car je configure la génétique et l'élevage en fonction d'un certain parc d'engraissement correspondant aux normes du marché visé. C'est ce qui se passe de plus en plus.

M. Davis : Il nous faut l'assurance que le marché existe avant de mettre en place ces chaînes. Nous devons savoir que le débouché sera encore là quand on aura mis tout cela en place, parce que ce n'est pas facile à faire.

Le sénateur Segal : Aidez-nous à comprendre l'effet de la contagion sur la dynamique commerciale dans des dossiers comme celui de la grippe aviaire, par exemple, et la propagation du virus dans la population porcine, le cas échéant.

Le sénateur Corbin : Vous parlez de la grippe porcine?

Senator Segal: I never said “swine flu”; the words never left my lips, just so we are clear.

I would like to know how that impacts the regulatory relationship you have with India, Russia, China, Brazil, et cetera. To what extent do you face trading and competitive opposition that seeks to expand the risk issues beyond what reality requires just to keep Canadian product out? We saw some of that on the beef side in the American context. What kind of risk spectrum do you face in that respect? Looking at our colleague from Agriculture and Agri-Food Canada, what do you plan to do about it?

Mr. Coomber: It is always difficult. We do have that reaction when we have avian influenza and when H1N1 broke out. A number of our markets closed to live animals. Some closed to pork products even though the science did not justify the closure.

In the case of avian influenza, when we had the big outbreak in the Lower Mainland a few years ago, some countries did not close; others closed to British Columbia; others closed to the whole country. We get a broad spectrum of reaction when these things happen. It is always difficult to know whether the decision behind it is completely science-based. Sometimes it is a lack of information. The first thing governments try to do, generally, is to get as much science-based information as possible to the countries and the decision makers in those countries so that hopefully they have enough information to lift their ban.

The most critical thing is getting the right scientific information to them as quickly as possible so that the ban does not last as long. There are constant representations at all levels of government, from ministerial on down, to our trading partners to make them understand the risk and hopefully get them to act appropriately.

Mr. Bonnett: You mentioned things like avian influenza and H1N1. We are now in a world of instantaneous communication. There used to be a time lag to deal with these issues. That is not the case now. That is why it is extremely important that there is the building of a relationship. If you are referring to China, India and Russia, that includes the building of a relationship with our embassies to explain the protocols we have in place to respond and explain those types of protocols in advance of anything happening.

One thing mentioned with the market access secretariat is that there would be a swat team that would have an instantaneous and coordinated response. It is not so much on the scientific basis. The issue is not science; it is about the communication of what we are doing. Those types of things will help buffer it because we know the message will get out there. Assuming someone gets keyboard strokes on a computer now, it is around the world.

Le sénateur Segal : Je n’ai jamais prononcé les mots « grippe porcine »; je tiens à le dire clairement.

Je voudrais savoir comment cela influe sur les relations que vous avez avec l’Inde, la Russie, la Chine, le Brésil, et cetera. Dans quelle mesure êtes-vous confrontés à une opposition commerciale et compétitive qui cherche à exacerber l’ampleur du risque au-delà de ce que la réalité exige, uniquement pour exclure le produit canadien du marché? On a vu cela dans le secteur du boeuf dans le contexte américain. Quelle est l’ampleur du risque auquel vous êtes confronté à cet égard? Je me tourne vers notre collègue d’Agriculture et Agroalimentaire Canada; que prévoyez-vous faire à ce sujet?

M. Coomber : C’est toujours difficile. Nous avons effectivement eu cette réaction quand il y a eu la grippe aviaire et ensuite la grippe H1N1. Un certain nombre de nos marchés ont fermé leurs portes aux animaux vivants. Certains ont même refusé le porc, même si ce n’était pas justifié par les données scientifiques.

Dans le cas de la grippe aviaire, quand il y a eu la grande écloison dans le sud-ouest de la Colombie-Britannique il y a quelques années, certains pays n’avaient pas fermé leur porte; d’autres l’avaient fermée pour la Colombie-Britannique, d’autres encore pour le pays tout entier. On a donc toute une gamme de réactions diverses en pareil cas. C’est toujours difficile de savoir si la décision est entièrement justifiée par la science. Parfois, c’est un manque d’information. En général, la première chose que les gouvernements tentent de faire est de faire parvenir le plus possible de renseignements scientifiques aux pays et aux décideurs de ces pays, dans l’espoir qu’ils aient suffisamment d’information pour lever leur interdiction.

Il est crucial de leur faire parvenir des renseignements scientifiques valables le plus vite possible pour que la fermeture ne dure pas trop longtemps. Des démarches sont faites constamment à nos partenaires commerciaux, à tous les niveaux de gouvernement, depuis le ministre jusqu’au plus bas subalterne, afin de les amener à comprendre le risque et dans l’espoir qu’ils prennent les bonnes décisions.

M. Bonnett : Vous avez mentionné la grippe aviaire et le H1N1. Nous sommes aujourd’hui à l’ère des communications instantanées dans le monde entier. Autrefois, il y avait un décalage quand de tels problèmes surgissaient. Ce n’est plus le cas maintenant. C’est pourquoi il est extrêmement important d’établir de bonnes relations. En Chine, en Inde et en Russie, il faut établir des relations avec nos ambassades dans ces pays pour expliquer les protocoles que nous avons en place en pareil cas et expliquer tout cela à l’avance, avant qu’un problème surgisse.

Au sujet du secrétariat à l’accès au marché, on a mentionné qu’il y aurait une équipe spéciale qui pourrait intervenir de manière instantanée et coordonnée. Ce n’est pas tellement l’aspect scientifique. Le problème n’est pas la science, mais plutôt la communication de ce que nous faisons. Des mesures de ce genre vont aider parce que nous savons que le message sera diffusé. De nos jours, il suffit d’appuyer sur une touche d’un clavier d’ordinateur et le message fait le tour du monde.

Senator Downe: For a number of years now we have been banned from selling beef in South America because of the mad cow allegations. At what point do you finally say enough is enough, the science is fine, the food is safe and you take action against those countries?

Mr. Bonnett: As a beef producer right off the bat, I would say the science has already said that the food is safe. We have had a number of inspections and approvals and a number of countries have said this product is safe. Again, it is more an issue of using that as a tool to put a protectionist barrier in place. It has nothing to do with the food safety issues.

Mr. Coomber: That is a good question. Many factors go into making a decision on when enough is enough. Generally, while it has been slow going with several countries, we are regaining access to our beef markets in a fairly significant way.

A couple of things depend on it — the priority of the market as far as our beef exports go. South America is not a big market traditionally for us because they produce a lot of beef at a lower cost than we do.

The most recent example is with Korea. We have had six years of ongoing talks with Korea about regaining the Korean market, which was a significant market for Canadian beef products prior to BSE, and six years of basically no meaningful dialogue on reopening the market. A couple of months ago, the government said enough is enough. Ministers announced that Canada would request consultations under the WTO with Korea.

Senator Downe: These markets are hard to obtain. When they are lost — for example, South America even though it may have been small market — it would seem to me that the fact that we have been out of that market for a number of years means it is that much harder to get back in. Whoever has our share of market now has it, and they will not give it up easily.

I am concerned that the government has not taken enough action. I am glad to hear what they have done with South Korea, but it seems the timeline for taking action should be much shorter than it is. It should not go on for years and years when the product is safe and has been proven to be so. You would obviously agree with that.

Mr. Davis: I would go back to Mr. Coomber's earlier comments around the OIE and some of those other standard-setting organizations. They are large; they have many members that include countries we trade with, and we need to get them engaged in those negotiations on standard-setting and then get enforceable rules there so that everyone agrees what the standard is. Then we cannot have one-offs in each direction when something happens.

Le sénateur Downe : Depuis maintenant des années, on nous interdit de vendre du boeuf en Amérique du Sud à cause des allégations relatives à la maladie de la vache folle. Quand va-t-on se décider à dire que c'est assez, les scientifiques ont parlé, les aliments sont sûrs, et quand va-t-on prendre des mesures contre ces pays?

M. Bonnett : À titre de producteur de boeuf, je vous le dis tout net : les scientifiques ont déjà dit que les aliments sont sûrs. Nous avons eu un bon nombre d'inspections et d'approbations et de nombreux pays ont déclaré que notre produit est sûr. Je répète que l'on se sert plutôt de cela comme d'un outil pour mettre en place une barrière protectionniste. Cela n'a rien à voir avec la salubrité des aliments.

M. Coomber : C'est une bonne question. De nombreux facteurs entrent en jeu dans la décision d'intervenir en disant que c'est assez. En général, même si la situation bouge lentement dans le cas de plusieurs pays, nous sommes en train de recouvrer l'accès pour notre marché du boeuf de façon assez notable.

Cela dépend de quelques facteurs, notamment la priorité du marché pour nos exportations de boeuf. Traditionnellement, l'Amérique du Sud n'est pas un important marché pour nous parce que ces pays produisent beaucoup de boeuf à moindre coût que nous.

L'exemple le plus récent est celui de la Corée. Nous discutons depuis six ans avec la Corée pour recouvrer le marché coréen, qui était un important marché pour le boeuf canadien avant l'ESB, et durant ces six années, on n'a essentiellement eu aucun dialogue utile sur la réouverture du marché. Il y a deux mois, le gouvernement a dit : ça suffit. Les ministres ont annoncé que le Canada demanderait des consultations à l'OMC avec la Corée.

Le sénateur Downe : Ces marchés sont difficiles à obtenir. Quand on les perd, par exemple en Amérique du Sud, même si c'était peut-être un petit marché, il me semble que le fait d'avoir été exclu de ce marché pendant un certain nombre d'années signifie qu'il sera d'autant plus difficile d'y reprendre pied. Quiconque s'est emparé de notre part de marché ne va pas y renoncer facilement.

Je crains que le gouvernement n'ait pas été assez énergique. Je suis heureux d'entendre qu'on a agi dans le cas de la Corée du Sud, mais il me semble que le délai devrait être beaucoup plus court avant qu'on intervienne. On ne devrait pas laisser aller pendant des années et des années alors que le produit est sûr et que cela a été prouvé. Vous devez être d'accord avec cela.

M. Davis : J'en reviens aux observations faites tout à l'heure par M. Coomber au sujet de l'OIE et d'autres organisations qui établissent les normes. Ce sont de grandes organisations; elles comptent de nombreux membres, dont des pays avec lesquels nous faisons du commerce, et nous devons les amener à participer à ces négociations sur l'établissement des normes et ensuite mettre en place des règles contraignantes pour que chacun accepte la norme. On éviterait ainsi d'avoir un éparpillement des efforts dès que quelque chose arrive.

As well, we must take a more holistic approach to our trade. If we have an effect on a commodity like beef, I think we can retaliate at some point. There is always worry about trade wars and those types of things, but if it is an important commodity to us, we should be willing to make the effort to get back in those markets and to take some role in that.

We saw the U.S. do that with South Korea. They threatened to turn ships of cars around. That makes a difference. There must be an ability to take that approach.

The Chair: Thank you for that. Just a quick question before I turn to our next colleague. Canada has had a reputation in the areas of safety and quality that is at the top of the heap. Is that still the case?

Mr. Coomber: I would say so, yes.

Mr. Everson: I think so, and it is important with questions about standards and so on that we use that reputation and that our regulators and inspectors who have that reputation worldwide are able to be part of the international alliance to advance the case around science-based regulation and science-based standards.

We have an important asset in the Canadian Food Inspection Agency and the reputation they have around the world. In addition to their mandate to protect consumers in Canada, we think they have an important mandate also to be advancing that kind of regulatory alignment internationally, based on good, credible, sound science.

They do that, and it has been helpful in terms of markets. The canola industry is involved internationally, but they could have a larger role in that capacity too, in addition to the work that Mr. Coomber does.

Mr. Bonnett: I have a quick comment on that. There is a high level of standards, but I am not sure that we are really good about communicating that, either internationally or domestically.

I sit on the Pest Management Regulatory Agency's advisory committee, and when I see press articles about the approvals process in place and they do not understand the process, I think it hurts us. We do a good job of putting the standards and regulations in place. I do not think we do nearly as good a job at communicating how those standards are put in place and how they deal with the issues they are supposed to deal with.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: Thank you, Mr. Chair. Regarding the products that we ship versus those that we receive, in terms of inspections in the agri-food sector, do we have problems with these three countries? If our standards are higher, they should have a tendency to be more protectionist toward us because we are putting higher demands on them. Is there a parity or a

Par ailleurs, nous devons adopter une approche plus globale dans nos échanges commerciaux. Si nous avons un effet pour une denrée comme le boeuf, je pense que nous pouvons exercer des représailles à un moment donné. On craint toujours une guerre commerciale ou des problèmes, mais si c'est une denrée importante pour nous, nous devrions être disposés à déployer l'effort voulu pour revenir dans ces marchés et déployer des efforts en ce sens.

On a vu que les États-Unis l'ont fait dans le cas de la Corée du Sud. Ils ont menacé de renvoyer des navires transportant des voitures. Cela fait une différence. Il faut pouvoir adopter cette approche.

Le président : Je vous remercie. Une brève question avant de céder la parole à notre collègue. Le Canada avait une réputation de premier ordre en matière de qualité et de sécurité. Est-ce toujours le cas?

M. Coomber : Je dirais que oui.

M. Everson : Je le crois et il est important, dans des dossiers comme celui des normes, que nous utilisions cette réputation et que nos autorités réglementaires et nos inspecteurs qui ont bonne réputation dans le monde entier puissent participer à l'alliance internationale qui préconise l'adoption de règles, règlements et normes fondés sur la science.

Nous avons un atout important, à savoir l'Agence canadienne d'inspection des aliments et son excellente réputation dans le monde. En plus d'avoir le mandat de protéger les consommateurs du Canada, nous croyons que cette agence a aussi un important mandat, celui de favoriser l'adoption sur la scène internationale d'une réglementation fondée sur des données scientifiques valables, crédibles et solides.

L'agence fait des efforts en ce sens et cela a été utile dans certains marchés. Le secteur du canola participe à cet effort internationalement, mais pourrait jouer un rôle plus important dans ce mouvement, en plus du travail effectué par M. Coomber.

M. Bonnett : Une brève observation. Les normes sont d'un niveau élevé, mais je ne suis pas certain que nous soyons très bons pour communiquer cela, que ce soit au Canada ou à l'étranger.

Je fais partie du comité consultatif de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire et quand je vois, en lisant des articles dans les journaux sur le processus d'approbation, que l'auteur ne comprend pas ce processus, je trouve que cela nous nuit. Nous faisons du bon travail pour ce qui est de mettre en place les normes et les règlements voulus. Je ne crois pas que nous fassions de l'aussi bon travail pour ce qui est de communiquer la manière dont ces normes sont mises en place et le fait qu'elles jouent efficacement leur rôle.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette : Merci monsieur le président. Quant aux produits que nous envoyons versus ceux que nous recevons, en termes d'inspection, dans le domaine agroalimentaire, est-ce que nous avons des problèmes avec ces trois pays? C'est-à-dire que si nos standards sont plus élevés, ils auraient tendance à être plus protectionnistes à notre égard parce

similarity between Canada and these countries? Do they take countervailing measures against our products if our standards are higher and their products cannot enter our market?

[English]

Mr. Coomber: If I understand the question, are you talking about our standards being high for their imports into Canada?

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: If we apply the same rules, but if they think that our rules are more demanding, preventing their products from entering our market, do they have a tendency, when they deal with a Canadian product, to make some lobbying efforts to bring us to accept their products? Do they use one product against the other? Providing we meet their rules or their standards, do they accept our products? As far as standards are concerned, perhaps our standards are higher than those of China, Russia and India. Finally, are countervailing measures taken against us?

[English]

Mr. Coomber: That could happen. Generally, Canadian standards are among the highest in the world. We like to think that we are basing our standards on science, on sound science and on risk assessment. We have done a risk assessment to determine the standard we need in place to protect Canadians, protect our animal population, protect the environment and so on. Sometimes many of these countries cannot meet these standards and they have concerns.

Sometimes there is a quid pro quo. However, with countries we try to take each issue by itself and deal with the access issue on that particular issue and make the decision based on science. Generally, we do not like to link the issues; we want to deal with each issue on its own merits.

Senator Hervieux-Payette: I will ask the next question in English so maybe it will be easier. I go back to the question of Senator Fortin-Duplessis on different products. I am the one doing the shopping and I might buy apples from China. How can they compete? How can an apple that travels 10,000 kilometres compete with an apple that is produced in Quebec or in Ontario? How can they manage to sell it without subsidizing it? Although people would work for practically nothing, even the transportation cost is more than what it is for our own product.

Is there some magic with this question? I am always amazed at this. Specialized products that come from that country usually look as if they were picked the day before. However, they have travelled 10,000 kilometres. There are nice green peas and it seems like they have been there for eternity and they stay nice. How does it happen that these products are coming here? What is the magic that the fresh product can travel 10,000 kilometres? Do we export fresh products like that to China, India and Russia?

que nous sommes exigeants à leur égard? Est-ce qu'il y a une parité ou une similarité entre le Canada et ces pays? Est-ce qu'ils prennent des mesures de représailles à l'égard de nos produits si nos standards sont plus élevés et que leurs produits ne peuvent pas entrer sur notre marché?

[Traduction]

M. Coomber : Si j'ai bien compris la question, vous dites que nos normes sont élevées pour les importations au Canada?

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette : Si nous appliquons les mêmes règles, mais s'ils pensent que nos règles sont plus exigeantes, donc leurs produits ne peuvent pas entrer au Canada, est-ce qu'ils ont tendance, lorsqu'il s'agit d'un produit canadien, à exercer une certaine pression sur nous afin qu'on accepte leurs produits? Est-ce qu'ils utilisent un produit contre l'autre? Dès que nous respectons leurs règles ou leurs normes, est-ce qu'ils acceptent nos produits? En ce qui concerne les normes, nous sommes peut-être plus exigeants que la Chine, la Russie et l'Inde. Finalement, sommes-nous victimes de représailles?

[Traduction]

M. Coomber : Cela pourrait arriver. En général, les normes canadiennes sont parmi les plus rigoureuses au monde. Nous aimons croire que nous fondons nos normes sur des données scientifiques solides et sur l'évaluation du risque. Nous avons fait une évaluation du risque pour déterminer la norme que nous devons mettre en place pour protéger les Canadiens, protéger notre population animale, protéger l'environnement et tout le reste. Beaucoup de ces pays sont parfois incapables de respecter nos normes et cela les préoccupe.

Parfois, chacun fait des concessions. Cependant, nous essayons de traiter chaque dossier séparément et de régler le problème d'accès pour un produit donné et nous fondons notre décision sur la science. En général, nous n'aimons pas établir des liens entre des dossiers séparés; nous voulons traiter chaque dossier au mérite.

Le sénateur Hervieux-Payette : Je vais poser ma prochaine question en anglais, ce qui vous facilitera peut-être la tâche. J'en reviens à la question du sénateur Fortin-Duplessis sur différents produits. C'est moi qui fait les courses et il m'arrive d'acheter des pommes de Chine. Comment parviennent-ils à être compétitifs? Comment une pomme qui voyage 10 000 kilomètres peut-elle rivaliser avec une pomme produite au Québec ou en Ontario? Comment peuvent-ils nous la vendre sans la subventionner? Je sais bien que les gens travaillent pour presque rien, mais à lui seul, le coût du transport est supérieur au coût de notre produit.

Y a-t-il quelque chose de magique? Je suis toujours stupéfaite de voir cela. Des produits spécialisés qui viennent de ce pays ont habituellement l'air d'avoir été cueillis la veille. Pourtant, on les a transportés sur 10 000 kilomètres. Il y a des pois verts qui semblent être là depuis toujours et qui sont pourtant toujours appétissants. Comment ces produits parviennent-ils jusque chez nous? Quelle baguette magique permet de transporter sur 10 000 kilomètres des fruits et légumes frais? Exportons-nous des produits frais comme ceux-là en Chine, en Inde et en Russie?

Mr. Bonnett: It is hard to grasp how cheap it is to ship this produce. When you load a refrigerated container onto a boat and fill it, it does not cost a lot per unit to ship it 15 days by sea. That is what happens. The unit cost per apple, when you put them in a refrigerated container, is extremely low.

Mr. Davis: It goes beyond cost. It goes to quality as well, if those apples can be sold a little cheaper because the transport is cheap and growing them is cheap. As well, you understood they were from China when you were shopping and you had a choice, I would assume. Often it comes down to the quality of the product. If people want to purchase it, is it a quality that they are willing to live with? Is it what they want to buy? Seasonality would have something to do with it as well. That is, were those apples picked fresh and transported here in a week? What time of year or in what area of China or India were they picked? In the middle of January our apples are coming out of storage.

My epiphany was when we had sliced pickles in our house that were from India. I was taken aback by that, even as a trader in agriculture. We will see that back and forth. We need to understand their food safety systems and they need to understand ours for it to go back and forth.

Senator Hervieux-Payette: My last question is a supplementary to that of Senator Segal when he was talking about how many people between the one producing it and the one buying it. Is it different between China, Russia and India? I am always insulted to know that the person who produced the coffee beans in South America is paid so little and we pay so much. Do we have different systems in these three countries in terms of to whom you are selling?

Mr. Bonnett: I have actually visited China and I have seen their production system. I have a daughter-in-law who is Russian. I have talked to her about their production systems. Russia and China have very different systems. I have not been to India yet, so I could not comment on that.

The point was made earlier that although these three emerging economies are treated as emerging economies, they are very different. There are different cultures, different ways of doing business, and different linkages between the farmer and the distributor in each of those countries. It is hard to generalize.

Senator Hervieux-Payette: There is a big difference between the three countries in terms of the intermediate players and who gets to do what once product is there. We produce and we ship. How is product distributed in these countries?

Mr. Godfrey: I think that depends on the commodity in many cases. My father is a potato farmer and he will sell his product to an agent who then sells it to a contact in Venezuela, China, or wherever. It depends on the product. However, for a beef animal

M. Bonnett : C'est difficile à croire à quel point c'est bon marché d'expédier ces produits. Quand on charge à bord d'un navire un conteneur réfrigéré, cela ne revient pas cher l'unité de transporter le tout par bateau pendant 15 jours. C'est ce qui arrive. Le coût unitaire pour chaque pomme, quand on les met dans un conteneur réfrigéré, est extrêmement bas.

M. Davis : Ce n'est pas seulement le coût. C'est aussi une question de qualité, si l'on peut vendre ces pommes un peu moins cher parce que le transport est bon marché et qu'il ne coûte pas cher de les cultiver. De plus, vous saviez qu'elles venaient de Chine quand vous les avez achetées et je suppose que vous aviez le choix. Souvent, la décision est fondée sur la qualité du produit. Si les gens veulent l'acheter, est-ce une qualité qu'ils trouvent acceptables? Est-ce ce qu'ils veulent acheter? Il y a aussi la question des saisons. Ces pommes ont-elles été cueillies déjà mûres et transportées ici en une semaine? À quelle époque de l'année ou dans quelle région de Chine ou de l'Inde ont-elles été cueillies? À la mi-janvier, nos pommes sortent de l'entrepôt.

Pour ma part, je suis resté bouche bée quand nous avons mangé à la maison des cornichons tranchés qui venaient de l'Inde. Je n'en revenais pas, même si je suis négociant en produits agricoles. Nous allons constater ce phénomène dans les deux sens. Nous devons comprendre leur système de salubrité des aliments et eux doivent comprendre le nôtre, pour que cela aille dans les deux sens.

Le sénateur Hervieux-Payette : Ma dernière question fait suite à celle du sénateur Segal, quand il demandait combien il y avait d'intermédiaires entre le producteur et l'acheteur. Y a-t-il des différences entre la Chine, la Russie et l'Inde? Je suis toujours offusquée d'apprendre que la personne qui a produit les graines de café en Amérique du Sud est si peu payée alors que nous payons tellement cher. Y a-t-il des systèmes différents dans ces trois pays quant à l'identité de l'acheteur à qui vous vendez?

M. Bonnett : En fait, je suis allé en Chine et j'ai vu leur système de production. J'ai une belle-fille qui est russe. J'ai discuté avec elle de leur système de production. La Russie et la Chine ont des systèmes très différents. Je ne suis pas encore allé en Inde et je ne peux donc pas me prononcer là-dessus.

Quelqu'un a dit tout à l'heure que, même si ces trois économies émergentes sont traitées comme des économies émergentes, elles sont très différentes l'une de l'autre. Ces pays ont des cultures différentes, des manières différentes de faire des affaires et des liens différents entre l'agriculteur et le distributeur. On peut difficilement généraliser.

Le sénateur Hervieux-Payette : Il y a une grande différence entre les trois pays sur le plan des intermédiaires et l'identité des intervenants une fois que le produit est sur place. Nous produisons et nous expédions. Comment les produits sont-ils ensuite distribués dans ces pays?

M. Godfrey : Je pense que cela dépend souvent du produit. Mon père est un producteur de pommes de terre; il vend son produit à un agent qui le vend ensuite à un contact au Venezuela, en Chine ou ailleurs. Tout dépend du produit. Cependant, pour le

on our farm, we will ship it to the local plant which then sells it to another agent. It all depends on the product and the country. There is no silver bullet answer to your question.

To go back to what we were talking about earlier in response to Senator Segal's question, we are trying to build in these value-chain networks, and I think it depends on the product.

The Chair: Thank you for that.

Senator Zimmer: Thank you for your presentation. I feel like I am with family. I say that because I grew up in Saskatchewan, in a small farming community close to Senator Wallin's area. My father sold farming equipment to the farmers, so I know the agri-food production industry.

It is believed that the emerging markets of China, India and Russia could greatly increase their agricultural output by using modern production processes and with appropriate investment in machinery and equipment. What do you see as the agricultural production potential of these countries, keeping in mind the saying, "Give a man a fish and he will eat for a day; teach him how to fish and give him the right equipment and he will eat forever"? The problem is that if they get the equipment to build and harvest the product, the food production, they will not need to import as much.

You have the teeter-totter effect. If they have the equipment, they will not need as much importing as they are doing now. We lose in that area but we gain in the other area. In fact, if their soils are as good as I saw they were in Russia and the Ukraine about 20 years ago, it is a bread basket; it is extremely productive. The problem is that they are importing right now, and we are exporting. On the other hand, if they get the equipment, they would not need to do so as much and we would lose in that area.

What do you see as the emerging area there? What impact will that have on global prices?

Mr. Bonnett: I will go back to my experience talking to my daughter-in-law about the Russian situation. You can put all the equipment in the world there, but unless you do a lot of education and training and change some of their culture, you will not increase their productive capacity. They still have a lot of growing. I think they are a generation or two out before they get that sophisticated farm business attitude that we accept here.

The other factor we must consider is that the statistics on world populations are expanding so fast that our challenge will likely be to produce enough food to meet the demand. Those two things are coming together. It will take them a while to ramp up — not because of the equipment, because you can throw equipment in there and leave it there — but you have to grow the culture and

boeuf de notre exploitation agricole, nous l'expédions à l'usine locale qui le vend ensuite à un autre agent. Tout dépend du produit et du pays. Il n'y a pas de réponse toute faite à votre question.

Pour revenir à ce que nous disions tout à l'heure en réponse à la question du sénateur Segal, nous essayons de bâtir ces réseaux de chaînes de valeurs et je pense que cela dépend du produit.

Le président : Je vous remercie.

Le sénateur Zimmer : Je vous remercie pour votre exposé. J'ai l'impression d'être entre gens de la même famille. Je dis cela parce que j'ai grandi en Saskatchewan, dans une petite localité agricole près de la région du sénateur Wallin. Mon père vendait des machines agricoles aux producteurs et je connais donc l'industrie de la production agroalimentaire.

On croit que les marchés émergents de Chine, d'Inde et de Russie pourraient accroître énormément leur production agricole en utilisant des procédés de production modernes et en investissant suffisamment dans les machines et l'équipement. Quel est selon vous le potentiel de production agricole de ces pays, en gardant à l'esprit le dicton : « Si l'on donne un poisson à un homme, il aura à manger pour la journée; si on lui apprend à pêcher et qu'on lui donne l'équipement nécessaire, il aura à manger toute sa vie »? Le problème est que s'ils obtiennent l'équipement pour cultiver et récolter les denrées, les aliments, ils n'auront plus besoin d'en importer autant.

C'est une question d'équilibre. S'ils ont l'équipement nécessaire, ils n'auront pas besoin d'importer autant qu'aujourd'hui. Nous sommes perdants de ce point de vue, mais nous sommes gagnants d'autre part. En fait, si leurs sols sont aussi bons que ceux que j'ai vus en Russie et en Ukraine il y a une vingtaine d'années, c'est un véritable grenier à grain; c'est extrêmement productif. Le problème est qu'ils importent actuellement et que nous exportons. D'autre part, s'ils obtiennent l'équipement, ils n'auront plus besoin d'importer autant et nous serons perdants.

Que voyez-vous se dessiner à cet égard? Quelle en sera l'incidence sur le prix mondial?

M. Bonnett : J'en reviens à mon expérience, aux conversations que j'ai eues avec ma belle-fille sur la situation en Russie. Vous aurez beau leur donner tout l'équipement du monde, à moins de faire beaucoup d'éducation et de formation et de changer leur culture, vous n'augmenterez pas leur capacité de production. Ils ont encore beaucoup de chemin à faire. Je pense qu'il faudra encore une ou deux générations avant qu'ils acquièrent la sophistication qui est la norme chez nous dans la gestion d'une exploitation agricole.

L'autre facteur à prendre en compte est que la croissance démographique mondiale est tellement rapide que notre défi sera probablement de produire assez de nourriture pour répondre à la demande. Ces deux éléments convergent. Il leur faudra un certain temps pour augmenter leur production — non pas à cause de l'équipement, parce qu'on peut leur envoyer plein de machines qui

the way they operate. In China I saw very small farms. It will take a transitional generation to switch from the culture of small, somewhat inefficient units to a larger farm.

The other factor is the expanding population. We will still likely see some price increases just because we have to bring all of these things together to feed the world population.

Mr. Godfrey: I would add that these three countries are now exporting nations in the field of agriculture. As Mr. Bonnett said in the presentation, China is first in the world in wheat production, followed by India, then the U.S., and then Russia. They are exporting nations. The complex import regimes they have, which act as barriers to trade, are keeping us out of their market in many ways, whether they are technical barriers to trade or high tariffs in trade. That is what is keeping us out of those markets. I do not think it has much to do with the fact that we can ship seed potatoes to them and teach them how to grow them and then they will no longer buy from us.

If we want to get into these markets, we must tackle these complex import regimes, whether through the WTO, bilateral agreements, or whatever mechanism there is. That is what is keeping us out of these markets.

Senator Stollery: The agricultural exporting business is vastly complex. As I said earlier, this committee is quite aware of that.

We now live in an era of electronic information. I have discovered, as we sat here, that the chemical that Mr. Coomber mentioned, that the Chinese do not approve of, is used to make pigs leaner. Is that correct?

Mr. Coomber: Yes, I think so.

Senator Stollery: It is interesting, chairman, that I have been complaining for some time about Canadian pork being too lean, and I did not know until now that there was a reason for that. That is one of the reasons I stopped eating it, because it is too lean.

I will add that Russia is a big place. What you are really talking about is Southern Russia, because much of inhabited Russia — Saint Petersburg, Moscow, north along the Volga — is almost at the Arctic Circle. That is not where they grow stuff; they grow stuff in Southern Russia, along the Volga where the Germans settled in the 18th century.

I was told at least five years ago that they had already exported 6 million tonnes of grain. Am I not correct? They actually are in the market.

Mr. Godfrey: Yes, they are. That was the point I was making.

Senator Stollery: That was five or six years ago.

Mr. Godfrey: Russia is fourth in the world in terms of wheat production.

resteront inactives, mais il faut produire les denrées et changer le mode d'exploitation. En Chine, j'ai vu de très petites exploitations agricoles. Il faudra une génération de transition pour passer de la culture de petits lopins de terre plutôt inefficaces à de grandes exploitations agricoles.

L'autre facteur, c'est la croissance démographique. Nous verrons encore probablement des augmentations de prix, simplement parce que nous devons répondre à la demande pour nourrir la population mondiale.

M. Godfrey : J'ajoute que ces trois pays sont maintenant des pays exportateurs dans le domaine agricole. Comme M. Bonnett l'a dit dans l'exposé, la Chine est au premier rang mondial pour la production de blé, suivie par l'Inde, les États-Unis et la Russie. Ce sont des pays exportateurs. Leur régime d'importation complexe agit comme une barrière commerciale et nous exclut de leur marché à bien des égards, qu'il s'agisse de barrières commerciales techniques ou de droits de douane très élevés. Voilà ce qui nous ferme la porte de ces marchés. Je ne crois pas que cela ait grand-chose à voir avec le fait que nous pouvons leur expédier des pommes de terre de semence et leur apprendre à les cultiver, après quoi ils n'auraient plus besoin de nous en acheter.

Si nous voulons pénétrer ces marchés, nous devons contourner ces régimes d'importation complexe, que ce soit par l'OMC, des ententes bilatérales ou autres mécanismes. Voilà ce qui nous ferme la porte de ces marchés.

Le sénateur Stollery : Le secteur de l'exportation agricole est très complexe. Comme je l'ai dit tout à l'heure, notre comité en est très conscient.

Nous vivons maintenant à l'ère de l'information électronique. J'ai découvert pendant la séance que le produit chimique évoqué par M. Coomber, que les Chinois n'approuvent pas, sert à rendre les porcs plus maigres. Est-ce exact?

M. Coomber : Oui, je le crois.

Le sénateur Stollery : C'est intéressant, monsieur le président, parce que je me plains depuis un certain temps que le porc canadien est trop maigre et j'ignorais jusqu'à maintenant qu'il y avait une raison à cela. C'est l'une des raisons pour lesquelles j'ai cessé d'en manger, parce qu'il est trop maigre.

J'ajoute que la Russie est immense. Vous parlez en fait du sud de la Russie, parce qu'une grande partie de la Russie habitée — Saint-Petersbourg, Moscou, plus au nord dans la vallée de la Volga — est presque au cercle polaire arctique. Ce n'est pas là qu'on cultive des denrées; c'est plutôt dans le Sud de la Russie, le long de la Volga, où les Allemands se sont établis au XVIII^e siècle.

On m'a dit il y a au moins cinq ans qu'ils avaient déjà exporté six millions de tonnes de grain. Est-ce exact? En fait, ils sont présents sur le marché.

M. Godfrey : Oui, ils le sont. C'est ce que je disais.

Le sénateur Stollery : C'était il y a cinq ou six ans.

M. Godfrey : La Russie est quatrième au monde pour la production de blé.

Senator Stollery: This was exports, not production.

Mr. Godfrey: They do export. I do not know whether they were fourth in the world, but they definitely do export. That was the point I was making in my answer earlier. In terms of agriculture, these three nations are exporting nations.

Senator Stollery: And they eat a lot of our lean pork.

The Chair: And a good thing too, since we do not seem to eat it here, Senator Stollery.

Mr. Davis: That comes back to the fact that import and export — trade — by its nature is reciprocal. You will see times when they export a great deal, if they get a dry year. Canada and Australia are large exporters of wheat, but Australian wheat exports go up and down considerably depending on weather.

Senator Stollery: Argentina as well.

Mr. Davis: To have enough food supply in the world, you need the trade and the production around the world to keep the supply going.

As well, as the standard of living in these countries rises with the advent of manufacturing and technology, their tastes are changing in what they eat. They are eating more protein that we produce and more high-value protein that we produce.

Part of it is us producing things that the consumers want to buy and being ahead of that curve. That is where the trade promotion things that we do are of great benefit. We do that through the Canada Beef Export Federation and the Canadian Pork Council and other organizations.

Senator Stollery: Put a little more fat into it. It is too lean.

Mr. Davis: There are things we do as well, like grow canola. We have been on the cutting edge of that and we have seen just how many millions of tonnes of canola and canola oil we can put into China.

Mr. Everson: Someone mentioned earlier that we have not only the production but the whole infrastructure in Canada for doing this, and the technological advantage in the product we are selling, and canola is a real example of that. We have fabulous transportation companies and grain-handling companies.

These countries are large producers, in some cases exporters. China is very close in production to Canada in terms of canola production at around 12.6 million or 13 million tonnes. We are very close to Chinese production. In China they grow rape seed and here we grow canola. We do it with 52,000 farmers. In China they have somewhere north of 100 million farmers. That is a significant difference in the efficiency of our production and our infrastructure to grow and sell the product to some of those other countries.

Le sénateur Stollery : Ce chiffre s'appliquait aux exportations, pas à la production.

M. Godfrey : C'est vrai qu'ils exportent. J'ignore s'ils étaient quatrième au monde, mais il est certain qu'ils exportent. C'est ce que je disais dans ma réponse tout à l'heure. Dans le domaine agricole, ces trois pays sont des pays exportateurs.

Le sénateur Stollery : Et ils mangent beaucoup de notre porc maigre.

Le président : Et c'est une bonne chose, puisque nous ne semblons pas en manger ici, sénateur Stollery.

M. Davis : Cela revient au fait que les importations et les exportations — autrement dit, le commerce — sont par nature réciproques. Il leur arrive d'exporter beaucoup, s'ils ont une année sèche. Le Canada et l'Australie sont de grands exportateurs de blé, mais les exportations de blé d'Australie fluctuent considérablement, en fonction de la météo.

Le sénateur Stollery : En Argentine aussi.

M. Davis : Pour qu'il y ait assez de nourriture dans le monde, il faut des échanges commerciaux et il faut que la production mondiale suffise aux approvisionnements.

De plus, à mesure que le niveau de vie dans ces pays augmente avec l'avènement du secteur manufacturier et de la technologie, les goûts de leur population changent quant aux aliments. Ils mangent plus de protéines et notamment plus de protéines de grande valeur que nous produisons.

Le problème pour nous est en partie de produire ce que les consommateurs veulent acheter et anticiper sur les tendances. C'est là que les efforts de promotion du commerce que nous déployons sont très avantageux. Nous faisons cela par l'entremise de la Canada Beef Export Federation, du Conseil canadien du porc et d'autres organisations.

Le sénateur Stollery : Mettez-y un peu plus de gras. C'est trop maigre.

M. Davis : Nous faisons autre chose aussi, comme de cultiver du canola. Nous sommes des chefs de file dans ce secteur et l'on a vu à quel point nous pouvons exporter en Chine des millions de tonnes de canola et d'huile de canola.

M. Everson : Quelqu'un a dit tout à l'heure que nous avons non seulement la production mais toute l'infrastructure au Canada pour ce faire et que l'avantage technologique du produit que nous vendons et du canola en est un bon exemple. Nous avons d'extraordinaires compagnies de transport et de manutention des céréales.

Ces pays sont de grands producteurs et parfois des exportateurs. La Chine produit presque autant de canola que le Canada à environ 12,6 millions ou 13 millions de tonnes. Nous sommes très proches de la production chinoise. En Chine, ils cultivent du colza tandis qu'ici nous cultivons du canola. Nous avons 52 000 agriculteurs qui en produisent. En Chine, ils en ont plus de 100 millions. Il y a une énorme différence dans l'efficacité de notre production et de notre infrastructure pour cultiver et vendre le produit dans certains de ces pays.

The Chair: Thank you for that. One hundred million farmers is a scary thought, but I will move on.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: The putting into place of barriers against exports and the destabilizing effects of these barriers on global markets bring into focus the fact that the WTO rules do not prevent countries from restricting exports, plus the fact that the tax regime in the area of exports does not include any discipline. In view of the lack of rules in this area, the capacity of the world market to be a reliable source of food product supply is being questioned, in my view.

I have two questions and I do not know who will want to answer them among the five of you. In your view, should the WTO apply minimal disciplines in the area of export restrictions, including mandatory notification? Second question: do you find the conditions for development presently included in the Doha program sufficient?

[English]

Mr. Everson: To clarify, is your question about taxation policies in other countries?

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: In the three countries that we are studying, Russia, India and China, I imagine that they sometime put in place some restrictions. My question deals with these countries. At some point, somewhat along the lines of the United States, they will bring on tariffs.

[English]

Mr. Davis: I think this issue came up around controlling exports out of countries. Argentina and India have done that, and Japan to some degree, where they controlled their agriculture sectors from exporting by putting export taxes on some of the food. I think that is what you are referring to.

Actually, no, the WTO had not dealt with that in the past, but that issue needs to be brought forward in the present negotiations around what controls countries can have around doing that.

The interesting aspect is that it makes the farmers in their countries extremely unhappy. That is not always a good strategy for getting re-elected. It works to the opposite effect that we see with export subsidies where they are trying to sell as much as they can. If they are holding the product in, trying to keep the domestic price low, they kind of defeat the purpose of supporting their own farm sector. If you are not letting the farm sector get the realistic return for their product, you are hampering the farmers, and working against yourself.

Le président : Je vous remercie. Cent millions d'agriculteurs, c'est un chiffre effrayant, mais passons.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : La mise en place d'obstacles aux exportations et les effets déstabilisants de ceux-ci sur les marchés mondiaux attirent l'attention sur le fait que les règles de l'OMC n'empêchent pas les pays d'imposer des restrictions à leurs exportations et que la fiscalité relative aux exportations ne fait l'objet d'aucune discipline. Compte tenu du manque de règles dans ce domaine, la capacité du marché mondial à servir de source fiable d'approvisionnement en produits alimentaires est selon moi mise en doute.

J'ai deux questions; je ne sais pas qui de vous cinq voudra y répondre. À votre avis, est-ce que l'OMC devrait appliquer des disciplines minimales en matière de restriction des exportations, notamment une obligation de notification? Deuxième question : est-ce que vous trouvez les modalités actuellement prévues dans le programme de Doha pour le développement comme étant suffisantes?

[Traduction]

M. Everson : Je veux une précision. Votre question porte-t-elle sur les politiques fiscales dans d'autres pays?

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Dans les trois pays dont nous faisons l'étude, la Russie, l'Inde et la Chine, j'imagine que parfois ils imposent des restrictions. Ma question concerne ces pays. Un peu comme les États-Unis, ils vont à un moment donné imposer des tarifs.

[Traduction]

M. Davis : Je pense que cette question a été soulevée au sujet du contrôle des exportations dans certains pays. L'Argentine et l'Inde l'ont fait et le Japon dans une certaine mesure; ces pays ont contrôlé leur secteur agricole et ont empêché les exportations en imposant des taxes à l'exportation sur certaines denrées. Je pense que c'est à cela que vous faites allusion.

En fait, non, l'OMC ne s'est pas penchée là-dessus dans le passé, mais cette question doit être abordée dans le cadre des négociations actuelles, je veux parler des contrôles que les pays peuvent imposer de cette manière.

Il est intéressant de signaler que cela rend les agriculteurs de ces pays extrêmement mécontents. Ce n'est pas toujours une bonne stratégie pour se faire réélire. Le résultat est le contraire de celui des subventions aux exportations; dans ce dernier cas, on essaye de vendre le plus possible. Si l'on veut garder le produit pour le marché intérieur tout en essayant de garder le prix intérieur bas, cela va à l'encontre des efforts pour appuyer le secteur agricole. Si l'on ne permet pas au secteur agricole d'obtenir un rendement réaliste pour ses produits, on nuit aux agriculteurs, on se nuit à soi-même.

Yes, I think we would like to see the WTO take that on. As for enforcing the rules of the WTO, I will broaden it out quickly. The WTO needs the investment from the member countries to have the resources to know what countries are doing regarding subsidization and some of these issues. They need to be able to police that better. They need those resources and need the countries to report honestly and in a fairly realistic timeline. We are seeing countries report on their domestic subsidies seven years ago; there is that kind of time lag. We need a renewal of the trade dispute resolution system in the WTO; we need that commitment. As I said before, with some of the protectionist things, we are seeing things go backwards.

Mr. Bonnett: We heard earlier about politics trumping science. Politics sometimes trumps good policy as well with respect to what is going down with trade.

Mr. Chairman, I must apologize, but for further questions, I will leave my colleague. I booked my time very tight for flying out, but I appreciate the opportunity to appear here.

The Chair: If it is okay with you, we will extend our time for a few minutes and excuse Mr. Bonnett with our thanks.

Senator Segal: I have a brief question. The WTO is bogged down because of agriculture. That is the only thing that is really holding it. If Mr. Godfrey says not, I would be interested in his perspective on that. The BRIC countries that we are studying — Brazil, Russia, India and China — conspired directly with the developing world to make sure that it did bog down on agriculture.

Where is the optimism about the future and why are you so determined that a WTO solution is better than dynamic bilateral relationships with countries where we may have more capacity to get something done than the WTO process has generated thus far?

Mr. Davis: I am the WTO optimist at the table so I will take that question on.

The negotiations broke down for a number of reasons. A critical one, which I will make as simple as I can without oversimplifying, hopefully, is about domestic supports — that is, farm subsidies in the U.S. and EU — as opposed to access to these BRIC countries. The BRIC countries want to make sure that if they open themselves up and increase their access to the U.S. and the EU and in some regards to ourselves, they are doing that in a more level playing field, that those producers in those countries are not receiving domestic support. The issue was at what level is the U.S. setting its domestic supports in the farm bill, and then what access were they willing to allow the U.S. and EU to have to their markets. That is where it came to loggerheads.

Oui, je pense que nous aimerions voir l'OMC se pencher sur ce dossier. Pour ce qui est d'appliquer les règles de l'OMC, je voudrais rapidement ajouter une observation. L'OMC a besoin des investissements des pays membres pour avoir les ressources voulues pour savoir ce que les pays membres font en matière de subventions et tout le reste. Il faut pouvoir encadrer cela de plus près. L'organisation a besoin de ces ressources et a besoin que les pays fassent rapport avec franchise et dans des délais assez réalistes. Certains pays publient des rapports sur leurs subventions intérieures d'il y a sept ans; il y a un tel décalage. Il faut renouveler le système de règlement des conflits commerciaux à l'OMC; il nous faut cet engagement. Comme je l'ai déjà dit, dans le cas de certaines mesures protectionnistes, nous assistons à un recul.

M. Bonnett : Quelqu'un a dit tout à l'heure que la politique l'emporte sur la science. La politique l'emporte parfois aussi sur de bonnes politiques dans le domaine du commerce.

Monsieur le président, je dois m'excuser, mais je m'en remets à mon collègue pour répondre aux autres questions. J'ai réservé mon vol d'après un horaire très serré, mais je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de témoigner.

Le président : Si cela vous convient, nous allons prolonger notre séance de quelques minutes et donner congé à M. Bonnett, en le remerciant.

Le sénateur Segal : J'ai une brève question. L'OMC est embourbée à cause de l'agriculture. C'est vraiment le seul dossier qui l'empêche de progresser. Si M. Godfrey dit non, je serais intéressé d'entendre son point de vue là-dessus. Les pays BRIC que nous étudions — le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine — ont conspiré directement avec le monde industrialisé pour s'assurer d'embourber l'organisation dans le dossier de l'agriculture.

Pourquoi est-on optimiste quant à l'avenir et pourquoi êtes-vous tellement convaincu qu'une solution de l'OMC est meilleure que des relations bilatérales dynamiques avec des pays où nous avons peut-être un potentiel plus intéressant que ce que le processus de l'OMC nous a permis d'obtenir jusqu'à maintenant?

M. Davis : Je suis l'optimiste de service quant à l'OMC et je vais donc répondre à cette question.

Les négociations ont achoppé pour un certain nombre de raisons. L'une d'elles, qui est cruciale et que je vais essayer d'exposer le plus simplement possible sans être simpliste, du moins je l'espère, est l'aide intérieure — c'est-à-dire les subventions agricoles aux États-Unis et dans l'UE — par opposition à l'accès à ces pays BRIC. Les pays BRIC veulent s'assurer que s'ils ouvrent leur porte et augmentent leur accès pour les États-Unis et l'UE et, à certains égards, pour nous aussi, ils le fassent en respectant l'égalité des chances, c'est-à-dire que les producteurs de ces pays ne reçoivent pas d'aide intérieure. La question était de savoir à quel niveau les États-Unis fixent leur aide intérieure dans le Farm Bill, et ensuite quel accès ils étaient disposés à accorder aux États-Unis et à l'UE dans leurs propres marchés. C'est là qu'on en est arrivé à une impasse.

I do not think we saw so much a conspiracy as we saw those countries get together and say that they would hold the developed world and that part of world agriculture accountable for what these domestic subsidies are. I think that is the context in which we saw that.

We ourselves have seen damage with the bilateral, like NAFTA, that gave us unfettered access for beef products and beef cattle into the United States, but we saw them able to subsidize their corn and feed grains to a higher degree than we could in Canada, just the way the systems worked, and that was not controlled in NAFTA in the bilateral. We have seen some aspects change in our competitiveness.

Unless you get bilaterals that can deal with every aspect, as we talked about before — market access is always allowed, but domestic supports and subsidies and as well export subsidies — you still do not get that bang for the buck that you get at a multilateral level like the WTO where you have 153 countries all setting themselves to that same level on those three aspects.

The Chair: Mr. Godfrey, do you want to add something quickly?

Mr. Godfrey: I do not think it is as simple as saying that agriculture is the single determinant of why WTO has stalled. The U.S. is holding up the non-agriculture agreement. I do not remember the issue, but there is another issue on the table other than that. I will concur with Mr. Davis' comments.

You want something like the WTO agreement, but the Doha Round, in place because it sets a fundamental set of guidelines that everyone else can follow, and then the bilateral is sort of a bonus.

Mr. Davis: Mr. Everson has pointed out to me that we do not want to condemn bilaterals at the same time. We do get a better bang for the buck we believe in multilaterals. As CAFTA, that is where we came together and that has been the nature of our organization, but in the last 10 months or so we have turned our organization to work towards the EU bilateral agreement. It is such a broad and big agreement and it could allow us access to a market of 500 million consumers for our export products. As CAFTA, it is important to be engaged in that as well. It can be a two-pronged strategy.

The Chair: I want to put on the record your thoughts on an issue that is important for us to reflect in our report. Mr. Coomber may want to excuse himself from responding to this question, but is the Government of Canada providing sufficient support, whether here in Canada or resources in the countries with which we are trying to encourage additional trade and investment? Are you satisfied with the level of support that the Government of Canada is providing for our exporters and, particularly in your case, in the agricultural field?

Mr. Everson: We have a first-class institution of government for looking after these issues internationally. One could always want more resources generally. We are trading with 150-some

Je ne pense pas qu'il y ait eu véritablement une conspiration; c'est plutôt que nous avons vu ces pays se serrer les coudes et déclarer qu'ils obligeraient le monde industrialisé et ce secteur de l'agriculture mondiale à rendre des comptes pour ces subventions intérieures. Je pense que c'est dans ce contexte que nous avons vu cela.

Nous avons vu nous-mêmes des dommages avec l'accord bilatéral comme l'ALENA qui nous a donné un accès illimité pour le boeuf et le bétail aux États-Unis, mais nous avons vu que les Américains étaient en mesure de subventionner leur maïs et leur maïs-grain à un point que nous ne pouvions pas suivre au Canada; c'est simplement ainsi que le système fonctionne et cela n'était pas contrôlé dans l'accord bilatéral qu'est l'ALENA. Nous avons vu certains changements au niveau de notre compétitivité.

À moins qu'on puisse conclure des ententes bilatérales qui traitent de tous les aspects, comme on en a parlé tout à l'heure — l'accès aux marchés, mais aussi l'aide et les subventions intérieures et les subventions aux exportations — on n'en a toujours pas autant pour son argent que dans un accord multilatéral comme l'OMC, où 153 pays s'alignent au même niveau pour ces trois aspects.

Le président : Monsieur Godfrey, voulez-vous ajouter quelque chose rapidement?

M. Godfrey : Je ne crois pas que ce soit aussi simple que de dire que l'agriculture est le seul déterminant qui explique le blocage de l'OMC. Les États-Unis empêchent la conclusion de l'accord non agricole. Je ne me rappelle pas du problème, mais il y a un autre dossier sur la table. Je suis d'accord avec les observations de M. Davis.

Il faut mettre en place un accord au niveau de l'OMC, mais en menant à terme le cycle de Doha, parce que cela établit des lignes directrices fondamentales que tout le monde peut suivre, après quoi l'entente bilatérale vient en prime, en quelque sorte.

M. Davis : M. Everson m'a fait remarquer que nous ne voulons pas condamner les ententes bilatérales en même temps. Nous croyons effectivement que nous en avons plus pour notre argent en signant des ententes multilatérales. À l'ACCA, c'est notre raison d'être, c'est la nature de notre organisation, mais depuis une dizaine de mois, nous avons mis notre organisation au service de l'accord bilatéral avec l'UE. C'est une entente tellement vaste et diversifiée qui nous donnerait accès à un marché de 500 millions de consommateurs pour nos produits d'exportation. Nous jugeons important d'être présents sur ce front également. Nous pouvons avoir une stratégie à deux volets.

Le président : Je veux consigner au compte rendu vos réflexions sur une question à laquelle il est important que nous réfléchissions dans notre rapport. M. Coomber voudra peut-être s'abstenir de répondre à cette question, mais le gouvernement du Canada donne-t-il suffisamment d'aide, que ce soit au Canada ou dans les pays avec lesquels nous voulons multiplier nos échanges commerciaux et nos investissements? Êtes-vous satisfaits du niveau de soutien que le gouvernement du Canada fournit à nos exportateurs et en particulier dans le domaine agricole?

M. Everson : Nous avons une institution gouvernementale de première classe pour s'occuper de ces dossiers internationaux. De manière générale, on veut toujours plus de ressources. Nous

countries, which means we could use 150 Mr. Coomers. He is quite right. Every market is different. The countries you are talking about are all enormous countries with five different languages being spoken and complex regional differences. We could always use more resources.

By and large, I think that our government historically has understood the importance of agriculture internationally and has put a lot of resources into it.

The Chair: That is from CAFTA. What about the Canadian Federation of Agriculture?

Mr. Godfrey: I am not an elected member of CFA so I feel a little uncomfortable answering this question.

The Chair: You do not have to do so.

Mr. Godfrey: Historically, I would agree with the comment that they are understanding of our need as a nation, in particular with agriculture, that we are dependent, outside of supply management, on trade. We are very dependent on trade outside of supply managed commodities, and they have done a great job of protecting the supply managed sector. As I said, I am not an elected member of CFA so I will leave it at that.

The Chair: I appreciate that. You can understand why we need that information for our report.

Thank you for your very good presentations. We probably could have gone on for another hour but we will not keep you that long. Some of us have commitments as well. You have added good value to our deliberations and we extend our sincere thanks and gratitude for your appearance. We will probably see you again in the not-too-distant future.

(The committee adjourned.)

faisons du commerce avec quelque 150 pays, ce qui veut dire que nous pourrions utiliser 150 M. Coomber. Il a absolument raison. Chaque marché est différent. Les pays dont vous parlez sont tous des pays immenses où l'on parle cinq langues différentes et où l'on discerne une problématique régionale complexe. Nous pourrions toujours utiliser plus de ressources.

Dans l'ensemble, je pense que notre gouvernement a historiquement bien compris l'importance de l'agriculture sur le plan international et qu'il a injecté suffisamment de ressources dans ce dossier.

Le président : C'est la réponse de l'ACCA. Qu'en dit la Fédération canadienne de l'agriculture?

M. Godfrey : Je ne suis pas membre élu de la FCA et je me sens donc un peu mal à l'aise de répondre à cette question.

Le président : Vous n'avez pas à le faire.

M. Godfrey : Historiquement, je suis d'accord pour dire qu'ils comprennent bien nos besoins nationaux, en particulier dans l'agriculture, que nous sommes dépendants du commerce, hormis pour la gestion de l'offre. Sauf pour les denrées où il y a gestion de l'offre, nous dépendons énormément du commerce et l'on a fait du bon travail pour ce qui est de protéger le secteur de la gestion de l'offre. Je le répète, je ne suis pas membre élu de la FCA et je vais donc m'en tenir là.

Le président : Je vous remercie. Vous pouvez comprendre pourquoi nous avons besoin de cette information pour rédiger notre rapport.

Je vous remercie pour vos excellents exposés. Nous aurions probablement pu poursuivre encore pendant une heure, mais nous ne vous retiendrons pas plus longtemps. Certains d'entre nous ont des engagements eux aussi. Vous avez ajouté beaucoup de valeur à nos délibérations et nous vous exprimons nos sincères remerciements et notre gratitude pour votre comparution. Nous vous reverrons probablement dans un avenir assez rapproché.

(La séance est levée.)



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

WITNESSES

Tuesday, May 26, 2009

Agriculture and Agri-Food Canada:

Blair Coomber, Director General, Bilateral Relations and Technical
Trade Policy Directorate.

Canadian Agri-Food Trade Alliance (CAFTA):

Darcy Davis, President;

Jim Everson, Director and Vice President Public Affairs, Canola
Council of Canada.

Canadian Federation of Agriculture:

Ron Bonnett, First Vice-President;

Robert Godfrey, Director of Trade Policy and International
Relations.

TÉMOINS

Le mardi 26 mai 2009

Agriculture et Agroalimentaire Canada :

Blair Coomber, directeur général, Direction des relations bilatérales
et de la politique commerciale sur les questions techniques.

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA) :

Darcy Davis, président;

Jim Everson, directeur et vice-président aux affaires publiques,
Conseil canadien du canola.

Fédération canadienne de l'agriculture :

Ron Bonnett, premier vice-président;

Robert Godfrey, directeur des politiques commerciales et des
relations internationales.