

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session  
Forty-first Parliament, 2011-12-13

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

## AGRICULTURE AND FORESTRY

*Chair:*  
The Honourable PERCY MOCKLER

---

Tuesday, May 7, 2013  
Thursday, May 9, 2013

---

Issue No. 35

*Fifty-third and fifty-fourth  
meetings on:*

The research and innovation efforts  
in the agricultural sector

---

WITNESSES:  
(See back cover)

Première session de la  
quarante et unième législature, 2011-2012-2013

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

## AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président :*  
L'honorable PERCY MOCKLER

---

Le mardi 7 mai 2013  
Le jeudi 9 mai 2013

---

Fascicule n° 35

*Cinquante-troisième and cinquante-quatrième  
réunions concernant :*

Les efforts de recherche et d'innovation  
dans le secteur agricole

---

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON  
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Percy Mockler, *Chair*

The Honourable Terry M. Mercer, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Baker, P.C.	Eaton
Black	* LeBreton, P.C.
Buth	(or Carignan)
Callbeck	Maltais
* Cowan	Merchant
(or Tardif)	Rivard
Duffy	Tardif

\* Ex officio members

(Quorum 4)

*Changes in membership of the committee:*

Pursuant to rule 12-5, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Black replaced the Honourable Senator Plett (*May 9, 2013*).

The Honourable Senator Eaton replaced the Honourable Senator Enverga (*May 8, 2013*).

The Honourable Senator Baker, P.C., replaced the Honourable Senator Munson (*May 6, 2013*).

The Honourable Senator Enverga replaced the Honourable Senator Eaton (*May 6, 2013*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE  
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président* : L'honorable Percy Mockler

*Vice-président* : L'honorable Terry M. Mercer

et

Les honorables sénateurs :

Baker, C.P.	Eaton
Black	* LeBreton, C.P.
Buth	(ou Carignan)
Callbeck	Maltais
* Cowan	Merchant
(ou Tardif)	Rivard
Duffy	Tardif

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modifications de la composition du comité :*

Conformément à l'article 12-5 du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Black a remplacé l'honorable sénateur Plett (*le 9 mai 2013*).

L'honorable sénatrice Eaton a remplacé l'honorable sénateur Enverga (*le 8 mai 2013*).

L'honorable sénateur Baker, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Munson (*le 6 mai 2013*).

L'honorable sénateur Enverga a remplacé l'honorable sénatrice Eaton (*le 6 mai 2013*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, May 7, 2013  
(68)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 6:25 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Buth, Callbeck, Duffy, Enverga, Maltais, Mercer, Mockler, Plett, Rivard and Tardif (10).

*In attendance:* Aïcha Coulibaly, Analyst, 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 Thursday, June 16, 2011, the committee continued its consideration of research and innovation efforts in the agricultural sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

**WITNESSES:***Costco Canada:*

Stuart Shamis, Corporate Counsel;

Janet Shanks, Vice-President of Fresh Foods.

*Retail Council of Canada:*

David Wilkes, Senior Vice-President, Grocery Division.

Mr. Shamis and Mr. Wilkes each made opening statements and, together with Ms. Shanks, answered questions.

At 7:12 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, Thursday, May 9, 2013  
(69)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 8:04 a.m., in room 2, Victoria Building, the deputy chair, the Honourable Terry M. Mercer, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Black, Buth, Callbeck, Eaton, Maltais, Mercer, Merchant, Mockler and Rivard (9).

*In attendance:* Aïcha Coulibaly, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

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

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 7 mai 2013  
(68)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 25, dans la salle 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Buth, Callbeck, Duffy, Enverga, Maltais, Mercer, Mockler, Plett, Rivard et Tardif (10).

*Également présente :* Aïcha Coulibaly, analyste, 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 jeudi 16 juin 2011, le comité poursuit son examen des efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :***Costco Canada :*

Stuart Shamis, avocat de la société;

Janet Shanks, vice-présidente, Aliments frais.

*Conseil canadien du commerce de détail :*

David Wilkes, vice-président principal, Direction des épicereries.

MM. Shamis et Wilkes font chacun une déclaration puis, avec Mme Shanks, répondent aux questions.

À 19 h 12, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

OTTAWA, le jeudi 9 mai 2013  
(69)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 4, dans la salle 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Terry M. Mercer (*vice-président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Black, Buth, Callbeck, Eaton, Maltais, Mercer, Merchant, Mockler et Rivard (9).

*Également présente :* Aïcha Coulibaly, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, June 16, 2011, the committee continued its consideration of research and innovation efforts in the agricultural sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

*WITNESSES:*

*Art Enns & Sons Ltd:*

Art Enns, Owner/Operator.

*J. Yorga Farms Ltd:*

Jeff Yorga, Owner/Operator.

*Cattlemen's Young Leaders Program:*

Joanne Solverson, Cattlemen's Young Leaders Graduate.

Mr. Enns and Mr. Yorga each made opening statements and, together, answered questions.

At 8:40 a.m., the Honourable Senator Black replaced the Honourable Senator Plett as a member of the committee.

At 9:03 a.m., the committee suspended.

At 9:08 a.m., the committee resumed.

Ms. Solverson made an opening statement and, together with Mr. Yorga, answered questions.

At 9:57 a.m., the committee adjourned to the call of the deputy chair.

*ATTEST:*

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 16 juin 2011, le comité poursuit son examen des efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n<sup>o</sup> 1 des délibérations du comité.*)

*TÉMOINS :*

*Art Enns & Sons Ltd :*

Art Enns, propriétaire-exploitant.

*J. Yorga Farms Ltd :*

Jeff Yorga, propriétaire-exploitant.

*Cattlemen's Young Leaders Program :*

Joanne Solverson, diplômée du Cattlemen's Young Leaders Program.

MM. Enns et Yorga font chacun une déclaration puis, ensemble, répondent aux questions.

À 8 h 40, l'honorable sénateur Black remplace l'honorable sénateur Plett à titre de membre du comité.

À 9 h 3, la séance est suspendue.

À 9 h 8, la séance reprend.

Mme Solverson fait une déclaration puis, avec M. Yorga, répond aux questions.

À 9 h 57, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

*Le greffier du comité,*

Kevin Pittman

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, May 7, 2013

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 6:25 p.m., to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector (topic: traceability).

**Senator Percy Mockler** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** To the witnesses, I want to say thank you for accepting our invitation. We will introduce you shortly. We want to share with you that the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry was mandated by the Senate of Canada to examine research and development efforts in the context of developing new markets domestically and internationally, enhancing agricultural sustainability, improving food diversity and security, and talking to all stakeholders. We want to thank you for coming to our committee and sharing your views with us.

Before you do, I would like to ask each senator to introduce themselves. I will start. I am Percy Mockler, a senator from New Brunswick and chair of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

**Senator Mercer:** I am Senator Terry Mercer from Nova Scotia.

**Senator Callbeck:** Catherine Callbeck Prince Edward Island.

**Senator Plett:** My name is Don Plett and I am from Manitoba.

**Senator Buth:** JoAnne Buth, from Manitoba.

**Senator Enverga:** Tobias Enverga, from Ontario.

**Senator Duffy:** Mike Duffy, from Prince Edward Island.

[*Translation*]

**Senator Maltais:** Senator Ghislain Maltais, from Quebec.

**Senator Rivard:** Senator Michel Rivard, from Quebec

[*English*]

**The Chair:** Honourable senators, today we are honoured to welcome, from Costco Canada, Janet Shanks, Vice President of Fresh Foods, and Stuart Shamis, Corporate Counsel. From the Retail Council of Canada, I believe we have had Mr. Wilkes here before, so welcome again David Wilkes, Senior Vice-President, Grocery Division.

With that, thank you for accepting our invitation and for sharing your vision with us.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 7 mai 2013

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 25, pour examiner, pour en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole (sujet : traçabilité).

**Le sénateur Percy Mockler** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Je souhaite remercier les témoins d'avoir accepté notre invitation. Nous allons vous présenter sous peu. Nous voulons signaler que le Sénat du Canada a confié au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts le mandat d'examiner les efforts de recherche et de développement effectués dans le contexte du développement de nouveaux marchés nationaux et internationaux, du renforcement du développement agricole durable, de l'amélioration de la diversité et de la sécurité alimentaires et des communications avec tous les intervenants. Nous souhaitons vous remercier d'être venus à cette réunion du comité et de nous faire part de vos points de vue.

Avant que vous ne le fassiez, j'aimerais que chaque sénateur et que chaque sénatrice se présentent. Je commencerai. Je m'appelle Percy Mockler et je suis un sénateur du Nouveau-Brunswick ainsi que le président du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

**Le sénateur Mercer :** Je suis le sénateur Terry Mercer, de la Nouvelle-Écosse.

**La sénatrice Callbeck :** Catherine Callbeck, Île-du-Prince-Édouard.

**Le sénateur Plett :** Je m'appelle Don Plett, et je viens du Manitoba.

**La sénatrice Buth :** JoAnne Buth, du Manitoba.

**Le sénateur Enverga :** Tobias Enverga, de l'Ontario.

**Le sénateur Duffy :** Mike Duffy, de l'Île-du-Prince-Édouard.

[*Français*]

**Le sénateur Maltais :** Sénateur Ghislain Maltais, du Québec.

**Le sénateur Rivard :** Sénateur Michel Rivard, du Québec.

[*Traduction*]

**Le président :** Honorables sénateurs et sénatrices, aujourd'hui nous avons l'honneur d'accueillir de Costco Canada, Janet Shanks, vice-présidente aux aliments frais, et Stuart Shamis, avocat de la société. Du Conseil canadien du commerce de détail, je crois que M. Wilkes a déjà comparu devant le comité, donc je souhaite accueillir à nouveau David Wilkes, vice-président principal, Direction des épicerie.

Sur ce, merci d'avoir accepté notre invitation et de nous faire part de votre vision.

I have been informed by the clerk that the first presenter will be Janet Shanks, Vice President of Fresh Foods, Costco Canada, to be followed by David Wilkes, Senior Vice-President, Grocery Division.

With that, Ms. Shanks, please proceed.

**Janet Shanks, Vice President of Fresh Foods, Costco Canada:** If I may, I defer to Mr. Shamis for a few opening remarks.

**The Chair:** Absolutely. Mr. Shamis, please.

**Stuart Shamis, Corporate Counsel, Costco Canada:** Thank you very much. We thought that we would just give you a bit of an overview of Costco in Canada and then, essentially, turn the floor over to you so that you can ask us your questions with regard to traceability.

Briefly, Costco started in Canada in 1985-86. Some of you in Eastern Canada will recognize the Price Club banner, which was in Ontario east. It was Costco from B.C. to Manitoba, for the most part. The companies merged in 1993 and have operated, through various names, as Costco since then.

We currently have 85 buildings in Canada, in all provinces except for P.E.I. My apologies, Senator Callbeck. The way our business works, we need a certain number of people to make a store — a warehouse, as we refer to them — successful. The population is varying, but it is larger than Prince Edward Island.

We have approximately 25,000 employees in Canada. Our head office is here in Ottawa, which we moved to in 2001. There are about 650 people in the Ottawa office. It is buying, operations, legal, tax, HR and all variety of business operations.

Our Canadian sales, in our fiscal year 2012, were approximately \$15 billion. Costco is a membership-based organization, so you have to buy a membership to be able to shop at Costco. There are approximately 10 million Costco cards around the country, so almost one third of the Canadian population has a Costco card in their wallet.

If you have been to a Costco — and we do not assume that that is the case — you will note that our selection is broad in terms of our ability to cover a lot of products. We sell everything from jewelry to mayonnaise, but we only carry 3, 500 stock keeping units or SKUs, as they are referred to in the industry. The typical grocery store will carry something like 35,000 to 40,000. We have roughly one tenth of what you would ordinarily find in a grocery store. Department stores are even more, for example, because we do sell general merchandise as well.

Le greffier m'a indiqué que le premier témoin sera Janet Shanks, vice-présidente aux aliments frais, de Costco Canada, suivie de David Wilkes, vice-président principal de la Direction des épiceries.

Sur ce, madame Shanks, veuillez commencer.

**Janet Shanks, vice-présidente, Aliments frais, Costco Canada :** Si vous le permettez, je m'en remets à M. Shamis pour prononcer quelques mots d'ouverture.

**Le président :** D'accord. Monsieur Shamis, s'il vous plaît.

**Stuart Shamis, avocat de la société, Costco Canada :** Merci beaucoup. Nous pensions vous donner un petit aperçu de Costco au Canada et ensuite, essentiellement, de vous céder la parole afin que vous puissiez nous poser vos questions en matière de traçabilité.

Brièvement, Costco a démarré au Canada en 1985-1986. Certains d'entre vous de l'Est du Canada reconnaîtront l'enseigne Price Club, qui se trouvait dans l'est de l'Ontario. L'enseigne indiquait Costco de la Colombie-Britannique jusqu'au Manitoba, dans l'ensemble. Les sociétés ont fusionné en 1993 et depuis, elles dirigent leurs activités, sous différents noms, sous l'égide de Costco.

Présentement, nous comptons 85 bâtiments au Canada, dans toutes les provinces sauf l'Île-du-Prince-Édouard. Mes excuses, sénatrice Callbeck. Selon notre modèle d'affaires, il nous faut un certain nombre d'habitants pour assurer la réussite d'un magasin, c'est-à-dire d'un entrepôt, comme nous préférons les désigner. Le nombre d'habitants varie, mais il est supérieur à ce qu'on compte à l'Île-du-Prince-Édouard.

Environ 25 000 employés travaillent pour nous au Canada. Notre siège social se trouve ici à Ottawa, où nous nous sommes installés en 2001. Environ 650 personnes se trouvent dans le bureau d'Ottawa, où on s'occupe des achats, des opérations, des questions légales et fiscales, des ressources humaines et toutes sortes d'opérations commerciales.

Pendant notre exercice de 2012, nos ventes au Canada se sont chiffrées à approximativement 15 milliards de dollars. Costco est une organisation axée sur les abonnements, donc il faut acheter un abonnement afin de pouvoir y magasiner. On estime que le pays compte environ 10 millions de cartes Costco, donc environ un tiers des Canadiens et des Canadiennes ont une carte Costco dans leur portefeuille.

Si vous avez déjà visité un Costco — et nous ne présumons pas que ce soit le cas — vous noterez que notre sélection est vaste en ce qui concerne notre capacité d'offrir un vaste éventail de produits. Nous vendons un peu de tout, des bijoux à la mayonnaise, mais nous n'offrons que 3 500 unités de gestion de stock, ou UGS, comme on les désigne dans l'industrie. Une épicerie conventionnelle en offre environ 35 000 à 40 000. Nous offrons approximativement un dixième de ce que vous retrouverez habituellement à l'épicerie. Les grands magasins en comptent encore plus, par exemple, car on y vend aussi des fournitures de tous genres.

People are shopping, on average, about once per week at Costco. The main reason for that is, to my colleague on the right, fresh foods. People come back because they provision for fresh foods roughly every week. That is basically Costco's story.

**David Wilkes, Senior Vice-President, Grocery Division, Retail Council of Canada:** Thank you, senator. My colleague, Karen Proud, is with me tonight. We were here approximately a year ago and shared some of our industry's experience and knowledge on local procurement and innovation within the industry. I am pleased to be back to continue the conversation.

As referenced, the Retail Council of Canada represents grocery retailers and general merchants. Costco is one of our fine members. We have approximately 45,000 storefronts within our membership across the country. We have responsibility in six main areas as they relate to government relations, including things such as food safety, sustainability, and health and wellness. I would be pleased to discuss those and other items during tonight's session.

**The Chair:** Ms. Shanks, do you want to add anything?

**Ms. Shanks:** I have nothing to add, but I would be happy to answer your questions.

**Senator Mercer:** Thank you all for being here. I apologize for being a bit tardy because of the goings-on in the chamber.

Over the years, most retailers unfortunately suffer the process of having to do recalls. I know it has happened to Costco, and it has happened to other retailers. I do not want to single you out, but you are here.

From the point of view of a couple of things that we are talking about, traceability being one, what happens when you have an incident in one of your stores or in a number of your stores where the alarm bells go off on a product? Can you walk us through that?

**Ms. Shanks:** I can walk you through that. If it is a single-store incident, we are notified in Ottawa and the warehouses have recall procedures in place wherein we automatically pull the product. We conduct a quick investigation and, if we find it is something we need to contact our members about, we immediately pull a call list and call all members to advise them of the situation and to return the item to Costco for a refund or replacement.

**Mr. Wilkes:** Can I add to that? Similarly across the country, I would suggest that within notification of a recall, much like Ms. Shanks has indicated, an email or other communication will

En moyenne, les gens magasinent à Costco environ une fois par semaine. La raison principale, pour ma collègue à ma droite, c'est pour acheter des aliments frais. Les gens y reviennent parce qu'ils s'approvisionnent en aliments frais environ une fois par semaine. Voilà l'essentiel de l'histoire de Costco.

**David Wilkes, vice-président principal, Direction des épiceries, Conseil canadien du commerce de détail :** Merci, sénateur. Ma collègue, Karen Proud, m'accompagne ce soir. Nous sommes venus il y a à peu près un an pour vous faire part de l'expérience et des connaissances de notre industrie en matière d'approvisionnement local et d'innovation au sein de l'industrie. Je suis heureux d'être de retour pour poursuivre la conversation.

Tel qu'indiqué, le Conseil canadien du commerce de détail représente des détaillants en épicerie et des marchands d'articles généraux. Costco est un de nos membres exemplaires. Nos membres comptent approximativement 45 000 comptoirs de service dans l'ensemble du pays. En ce qui a trait aux relations gouvernementales, nous nous occupons d'activités au sein de six principaux secteurs, notamment la sécurité alimentaire, la durabilité, la santé et le mieux-être. Il me ferait plaisir d'en discuter, et de discuter d'autres choses, au cours de la séance de ce soir.

**Le président :** Madame Shanks, souhaitez-vous ajouter quelque chose?

**Mme Shanks :** Je n'ai rien à ajouter, mais il me ferait plaisir de répondre à vos questions.

**Le sénateur Mercer :** Merci à vous tous pour votre présence. Je vous prie de m'excuser pour le retard, causé par les affaires de la Chambre.

Au cours des années, la plupart des détaillants ont malheureusement subi ce qui consiste à rappeler des produits. Je sais que Costco l'a subi, ainsi que d'autres détaillants. Je ne souhaite pas vous viser en particulier, mais je le dis puisque vous êtes ici.

En ce qui concerne certains sujets dont on discute, notamment la traçabilité, que se passe-t-il lorsqu'il y a un incident dans un de vos magasins, ou dans un certain nombre de vos magasins, où l'on doit retirer un produit qui ne répond pas aux normes? Pouvez-vous nous l'expliquer en détail?

**Mme Shanks :** Je peux vous l'expliquer en détail. S'il s'agit d'un incident lié à un seul magasin, on nous avise à Ottawa; les entrepôts suivent les procédures de rappel en place et retirent le produit automatiquement. Nous effectuons ensuite une enquête rapide et, si nous déterminons qu'il faut communiquer avec nos membres, nous dressons immédiatement une liste de numéros de téléphone et nous les appelons pour que nos membres soient au courant de la situation et pour leur demander de retourner l'article à Costco afin qu'ils reçoivent un remboursement ou un produit de substitution.

**M. Wilkes :** Puis-je ajouter quelque chose? Pareillement, dans l'ensemble du pays, dès que l'on reçoit l'avis de rappel, comme l'a indiqué Mme Shanks, on utilise le courriel ou un autre moyen

go out to all affected stores. The first responsibility will be to get the product off the shelf within a matter of hours, I would suggest. The product is taken off the shelves, kept in the back room and then notification is provided through media, as opposed to the membership basis at Costco, and having to bring the product back.

It is a responsibility the industry takes very seriously, and it is one that we are proud of the execution we can provide and the rapid response that we are structured to take.

**Ms. Shanks:** We have the ability to stop sale on our registers immediately. As soon as we have a recall notice, even in advance of the CFIA in most cases, we put a block on the registers so no product can go out for sale in case we may have missed pulling it somewhere.

**Senator Mercer:** Because you are membership-based, if I go to one of your outlets and I buy Product X and the next day it becomes subject to a recall, do you contact me directly?

**Ms. Shanks:** Yes.

**Senator Mercer:** By phone or email?

**Ms. Shanks:** Usually by automated phone calls at this point. When we have a complete list of email addresses, that would be an ideal way to do it, but we are still obtaining email addresses. We are much more efficient with phone calls.

**Senator Mercer:** The incident happens, and you will see the report in the store itself or perhaps from the CFIA?

**Ms. Shanks:** Yes. We are usually notified by our vendors in advance of the CFIA notifying us. In that case, we pull the product and we conduct an investigation. Usually by that point, the CFIA and Costco are talking.

**Senator Mercer:** You have identified a product and you have done a recall. Now you need to know where it came from. If you have determined through your own investigation that the contamination or whatever it might be did not happen in the store, what kind of information do you then give back to the CFIA? In many cases, these are meat products or fresh vegetable products, particularly processed meats or meats that are hard to trace. What kind of information do you give back to them?

**Ms. Shanks:** We can provide detailed information on fresh meat. We are on the GS1-128 bar code system on beef, so all beef arriving into our distribution centres is scanned. We know the production date and the lot numbers. We know what lot numbers and production dates went to which ones of our locations. It is then scanned into the location and, when we actually put it into production, it is scanned into production.

pour communiquer avec tous les magasins touchés. La première responsabilité consiste à retirer le produit des étagères dans un délai de quelques heures, je dirais. Le produit est retiré des étagères, entreposé dans une salle à part, et ensuite on lance un avis au moyen des médias, au lieu de le lancer aux membres de Costco, qui doivent ensuite ramener le produit.

Il s'agit d'une responsabilité que l'industrie prend très au sérieux, et nous sommes fiers des capacités d'exécution et d'intervention rapide que nous sommes en mesure d'offrir.

**Mme Shanks :** Nous pouvons sur le champ stopper la vente, sur nos caisses. Aussitôt que nous recevons un avis de rappel, et même avant l'ACIA dans la plupart des cas, nous bloquons le produit sur nos caisses de sorte qu'il ne peut pas sortir, au cas où nous en avons laissé quelque part.

**Le sénateur Mercer :** Puisque vous êtes une organisation de membres, si j'allais dans un de vos magasins et j'achetais un produit qui, le lendemain, faisait l'objet d'un rappel, est-ce que vous communiqueriez directement avec moi?

**Mme Shanks :** Oui.

**Le sénateur Mercer :** Par téléphone ou par courriel?

**Mme Shanks :** Généralement, ça se fait par appel automatisé, à ce moment-là. Quand nous avons une liste complète d'adresses électroniques, c'est la façon idéale de procéder, mais nous n'avons pas encore toutes les adresses électroniques. Nous sommes beaucoup plus efficaces au téléphone.

**Le sénateur Mercer :** L'incident survient, et vous envoyez la notification dans le magasin lui-même, ou l'ACIA vous en avise?

**Mme Shanks :** Oui. En général, nos fournisseurs nous avertissent avant même l'ACIA. Dans ce cas, nous retirons le produit des étagères et nous faisons enquête. En général, à ce point-là, l'ACIA et Costco sont en communication.

**Le sénateur Mercer :** Vous avez identifié un produit et vous avez procédé à un rappel. Maintenant, il vous faut savoir d'où il provient. Si votre enquête vous a permis de déterminer que la contamination ou le problème, quel qu'il soit, n'émane pas du magasin, quel genre d'information transmettez-vous à l'ACIA? Il s'agit bien souvent de viandes ou de légumes frais, mais surtout des viandes transformées ou des viandes qu'il est difficile de retracer. Quel genre de renseignements transmettez-vous à l'ACIA?

**Mme Shanks :** Nous pouvons fournir des renseignements détaillés sur les viandes fraîches. Nous avons le système de code-barres GS1-128 pour le bœuf, de sorte que tout le bœuf qui arrive à nos centres de distribution est scanné. Ainsi, nous en connaissons la date de production et les numéros de lot. Nous savons quels magasins ont reçu quels numéros de lot et quelles dates de production. Les produits passent ensuite au scanner à leur destination, et quand ils passent à la production, ils passent encore au scanner.



We can identify the exact time that particular lot code and production date goes into our counters for sale. We can also identify which members purchased the product and at what time each day so that we can actually — I would say within about six hours — pull a complete list of everyone that purchased the affected product and make the phone calls. We have called as many as one million people within four hours.

**Senator Mercer:** Wow. Mr. Wilkes, do you have anything to add?

**Mr. Wilkes:** The GS1-128 standard is one that is across industry. The process that Ms. Shanks has described would be one employed across retail. Where Costco will be different is the membership base and the ability to reach out, as they have described.

**Senator Mercer:** You can identify when the product came into Costco and when it may have been distributed within a store or stores. Have you been able to identify where it was before it arrived in the possession of Costco?

**Ms. Shanks:** All the information on the GS1-128 bar code indicates that. Our suppliers are able — we have run tests on this several times — to actually trace it back to the farm where the product was produced.

**Mr. Wilkes:** To use the phraseology, there is a one-up and one-down system in place — understanding where you bought it from and where it was sold — so that, throughout the supply chain, it provides the integrity that you have been asking about, senator, wherein you can trace it back and understand the root cause.

**Senator Mercer:** I was not questioning the integrity; I was just trying to get it explained to us. I am not worried about the integrity.

**Mr. Wilkes:** “Integrity” may have been too strong of a word. Trying to understand the system that is in place.

**Senator Mercer:** Thank you.

**Senator Plett:** Thank you. I think one of the main questions I was going to ask you just answered at the very end, but I want to go further on it.

I am one of the many people that carry a Costco card, and I love shopping there. Now that my wife and I are by ourselves, however, many of the products that Costco sells are in bulk, which makes it more difficult.

However, I like buying your whole rib eye. I love steak and I love cutting them up for barbecue season. If I have a problem with that product, you can trace it back all the way to the farm. Is that what you said?

**Ms. Shanks:** Absolutely.

**Senator Plett:** Can you walk me through that?

Nous pouvons déterminer exactement le moment où un code de lot et une date de production arrive à nos comptoirs pour être mis en vente. Nous pouvons aussi savoir lesquels de nos membres ont acheté le produit, à quel moment de la journée, ce qui fait qu’il nous est possible d’obtenir une liste complète — je dirais en environ six heures — de toutes les personnes qui ont acheté le produit touché, et nous leur téléphonons. Nous avons déjà appelé jusqu’à un million de personnes en quelque quatre heures.

**Le sénateur Mercer :** Ouah. Monsieur Wilkes, voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Wilkes :** La norme GS1-128 a été adoptée dans toute l’industrie. Le processus qu’a décrit Mme Shanks pourrait s’appliquer dans tout le secteur de la vente au détail. La différence, pour Costco, c’est que ses clients sont des membres et qu’il est facile de communiquer avec eux.

**Le sénateur Mercer :** Vous pouvez dire quand le produit est arrivé chez Costco et quand il a été acheté dans un magasin ou plusieurs magasins. Est-ce que vous avez pu déterminer par où il était passé avant d’arriver aux mains de Costco?

**Mme Shanks :** Tout est dans le code-barres GS1-128. Nos fournisseurs peuvent retracer le produit jusqu’à la ferme où il a été produit — nous l’avons vérifié à plusieurs reprises.

**M. Wilkes :** Il y a donc un système en amont et en aval — qui permet de comprendre d’où provient le produit et où il a été vendu — ce qui fait que dans toute la chaîne d’approvisionnement, on peut être assuré de l’intégrité qui vous intéresse, sénateur, c’est-à-dire qu’on peut retracer le produit et cerner les sources de problème.

**Le sénateur Mercer :** Je ne remettais pas en question l’intégrité; je demandais simplement à avoir une explication. Je ne me préoccupe pas de cette question d’intégrité.

**M. Wilkes :** Le mot « intégrité » est peut-être trop fort. Il s’agit d’essayer de comprendre le système qui existe.

**Le sénateur Mercer :** Merci.

**Le sénateur Plett :** Merci. Je crois que vous venez juste de répondre à une des questions principales que je voulais vous poser, mais j’aimerais aller un peu plus loin.

Je détiens, comme tant d’autres personnes, une carte Costco, et j’aime beaucoup faire mes achats là. Je trouve que parce que vous vendez beaucoup de produits en gros chez Costco, c’est un peu plus difficile puisque ma femme et moi vivons maintenant seuls à la maison.

Cependant, j’aime acheter vos faux-filets. J’adore le steak et j’aime l’apprêter lors de la saison du barbecue. S’il y a un problème avec ce produit, vous pouvez le retracer jusqu’à la ferme, est-ce bien ça que vous avez dit?

**Mme Shanks :** Tout à fait.

**Le sénateur Plett :** Pouvez-vous m’expliquer comment vous faites cela en détail?

**Ms. Shanks:** We would rely on our suppliers. We run random tests with our suppliers to trace back a product to the farm, and they are able to do that. It is a bit more time-consuming than us being able to trace it back to the consumer, but it is possible to do.

**Senator Plett:** In answer to Senator Mercer's question, you talked about whether it is a single-store incident. When there is a bad piece of meat out there somewhere, how do you determine that it would only be a single-store incident? I am sure many Costco stores are using the same supplier.

**Ms. Shanks:** On meat, it would never be a single-store incident. That would be the case of a foreign object or something of that nature.

**Senator Plett:** If it was a health thing with a meat product, it would —

**Ms. Shanks:** It would go either regionally or nationally, depending on the supplier involved in the recall.

**Senator Plett:** Thank you.

**Senator Callbeck:** Thank you all for being here this evening. Ms. Shanks, I think you have a terrific system. It is unbelievable.

When you say you call your members, are all members of Costco called or just the ones that purchase?

**Ms. Shanks:** We call only the ones who purchased the product affected.

**Senator Callbeck:** Do you keep track of what customers purchase?

**Ms. Shanks:** Yes.

**Senator Callbeck:** How far back do you go? How long do you keep these records?

**Ms. Shanks:** I have never looked to see how far back they go, but probably as far back as you want to go.

**Mr. Shamis:** It is a function of what is available on the computer systems and what we have to recall from tapes. I believe it probably goes back about six to eight years.

**Ms. Shanks:** I would think so.

**Mr. Shamis:** From a recall perspective with respect to fresh products, for example, the records are there because it does not take that long to figure it out, usually.

**Ms. Shanks:** The CFIA uses us as a resource of information because we have such quick access to what was sold.

**Senator Callbeck:** You talked about fresh product. Ms. Shanks, you are Vice President of Fresh Foods for Costco. Do you make a concerted effort to have a lot of local produce?

**Mme Shanks :** Nous comptons sur nos fournisseurs. Nous faisons des tests de façon aléatoire avec nos fournisseurs pour retracer un produit, et ils sont capables de le faire. Ça prend un peu plus de temps que si l'on veut retracer le consommateur, mais ça peut se faire.

**Le sénateur Plett :** En réponse à la question du sénateur Mercer, vous avez parlé d'incidents qui pourraient toucher un seul magasin. Quand il est question d'un morceau de viande avariée, comment déterminer qu'il s'agit d'un incident dans un seul magasin uniquement? J'imagine que beaucoup de magasins Costco font affaire avec le même fournisseur.

**Mme Shanks :** Pour la viande il ne s'agit jamais d'un incident affectant uniquement un magasin. Ce serait le cas pour un corps étranger ou toute situation semblable.

**Le sénateur Plett :** S'il s'agissait d'une question de santé en ce qui a trait à une coupe de viande, ce serait...

**Mme Shanks :** Il s'agirait d'une question régionale ou nationale, en fonction du fournisseur impliqué dans le rappel.

**Le sénateur Plett :** Merci.

**La sénatrice Callbeck :** Merci à vous tous d'être ici ce soir. Madame Shanks, je crois que vous avez un système fantastique. C'est incroyable.

Lorsque vous dites que vous appelez vos membres, s'agit-il de tous les membres de Costco ou uniquement ceux qui achètent le produit?

**Mme Shanks :** Nous n'appelons que ceux qui ont acheté le produit affecté.

**La sénatrice Callbeck :** Vous suivez ce que vos clients achètent?

**Mme Shanks :** Oui.

**La sénatrice Callbeck :** Pendant combien de temps? Pendant combien de temps conservez-vous ces renseignements?

**Mme Shanks :** Je n'ai jamais cherché à savoir jusqu'à quelle date ils remontent, mais probablement autant de temps qu'on souhaite.

**M. Shamis :** Ça dépend de ce qui est disponible sur le système informatique et ce que nous avons sur bande. Je crois que l'on peut remonter à peu près six ou huit ans en arrière.

**Mme Shanks :** Je crois bien que oui.

**M. Shamis :** Pour ce qui est d'un rappel de produits frais, par exemple, les renseignements sont consignés puisque, habituellement, on comprend le problème assez rapidement.

**Mme Shanks :** L'ACIA s'en sert comme source d'information puisque nous avons très rapidement accès à ce qui a été vendu.

**La sénatrice Callbeck :** Vous avez parlé des produits frais. Madame Shanks, vous êtes vice-présidente aux aliments frais chez Costco. Faites-vous beaucoup d'efforts pour avoir accès à des produits locaux?

**Ms. Shanks:** It is very difficult for us because of the large volume that we sell, and most local suppliers are quite small. However, we try to use local suppliers. In Quebec, there are produce suppliers that we use. All things being equal, we will buy Canadian, for sure. All of our beef comes from Canada, unless it is in the summertime when we run out of supply in Canada and we have to go south. During this last recall, we had to buy U.S. product. We try to buy locally where possible, but it is limited.

**Senator Callbeck:** Do you find that customers are prepared to pay for local even if it is a bit more?

**Ms. Shanks:** We find they will pay for organic if it is a bit more, so I would assume they would for local if we had it available, yes.

**Mr. Wilkes:** May I provide some industry perspective on that? To give a range within the industry when we ask our members, about 31 per cent of the fresh products that they sell in the stores will be sourced locally or Canadian. It will go up during the growing season — 40 per cent would be an average number. There is a determination to support the locally grown products, and customers look for them and will support them. However, there are restrictions on getting that number to 100 per cent with the Canadian climate.

I believe we referred to some programs the last time we appeared before the committee. Support from the retail community has given particular processors a chance to augment their businesses and allow them to grow from serving the local market area to growing regionally and nationally.

**Ms. Shanks:** We use Canadian hothouse sources almost entirely for tomatoes, peppers and cucumbers, et cetera. Hothouse in Canada is very important to us.

**Senator Buth:** I have one brief question for Costco on corporate buying versus personal buying. Some of your members are small businesses. Given some of the things I see going out when I am at Costco, it must be either a really large family or someone supplying a small restaurant, et cetera. What would be the split?

**Ms. Shanks:** That varies by category. In fresh foods, we have wholesale sales, but probably not to the degree of copy paper or those kinds of categories. We supply restaurants and caterers with fresh product. Percentage-wise, I would say it is roughly 15 per cent to 20 per cent in fresh product, but it could be greater than that in the overall warehouse.

**Mme Shanks :** C'est très difficile pour nous à cause du grand volume de produits que nous vendons, et à cause du fait que la plupart des fournisseurs locaux ne sont pas de grande envergure. Cependant, nous essayons d'avoir accès à des fournisseurs locaux. Au Québec, nous faisons affaire avec certains producteurs de produits frais. Tout bien considéré, nous achetons des produits canadiens, c'est certain. Tout notre bœuf provient du Canada, sauf si c'est l'été, et que les stocks sont épuisés et que nous devons nous tourner vers le Sud. Dans le contexte de ce plus récent rappel, nous avons dû acheter des produits américains. Nous essayons d'acheter des produits locaux lorsque c'est possible, mais c'est limité.

**La sénatrice Callbeck :** Constatez-vous que les clients sont prêts à payer pour les produits locaux, même s'ils coûtent un peu plus cher?

**Mme Shanks :** Nous avons constaté qu'ils paieront pour les produits biologiques s'ils coûtent un peu plus cher, donc je présume qu'ils le feraient pour les produits locaux s'ils étaient disponibles, oui.

**M. Wilkes :** Puis-je vous offrir le point de vue de l'industrie sur cette question? Pour vous donner une idée des choix de l'industrie, lorsque nous interrogeons nos membres, environ 31 p. 100 des produits frais qu'ils vendent en magasin ont été fournis par des producteurs locaux ou canadiens. Ce pourcentage augmente pendant la saison de croissance : la moyenne atteint alors 40 p. 100. Il existe une volonté d'appuyer les produits cultivés localement, et les clients les cherchent et préfèrent les acheter. Cependant, le climat canadien limite la possibilité d'atteindre 100 p. 100.

Je crois que nous avons nommé quelques programmes lors de notre dernière comparution devant le comité. L'appui de la communauté de détaillants a permis à certains transformateurs d'accroître leurs activités et d'approvisionner non seulement leur zone de marché, mais aussi les marchés régionaux et nationaux.

**Mme Shanks :** Nous nous approvisionnons en tomates, en poivrons et en concombres, et cetera, presque exclusivement auprès de serres canadiennes. Les serres au Canada sont très importantes pour nous.

**La sénatrice Buth :** J'ai une petite question pour Costco portant sur les achats commerciaux et les achats personnels. Certains de vos membres sont des petites entreprises. Compte tenu de certains des achats que j'ai observés à Costco, on les effectue soit pour une grande famille, soit pour le fournisseur d'un petit restaurant, par exemple. Quelle en serait la répartition?

**Mme Shanks :** Cela dépend de la catégorie. Nous vendons des aliments frais en gros, mais il est douteux que ces ventes atteignent le même niveau que le papier à photocopie ou d'autres catégories. Nous approvisionnons les restaurants et les traiteurs en aliments frais. En termes de pourcentage, je dirais que les produits frais représentent environ 15 à 20 p. 100 des ventes, mais ce chiffre est peut-être plus élevé dans l'ensemble de l'entrepôt.

**Mr. Shamis:** The problem is that people will show up with a business card or a gold star card. Even though they show up with a business card, it does not necessarily mean they are buying for resale or consumption within the business. It might be personal; and a lot of that goes on too. Unless we ask people, it is next to impossible for us to know what they are buying for. Obviously, there are special cases of people whom we know are buying for resale.

**Senator Buth:** Traceability is not a guarantee of food safety or animal health; but clearly it is important when there is a food-borne illness or when there is an animal health issue.

We have heard from several witnesses who indicated that they do not believe that we need to trace from farm to fork, but we need to trace from farm to processing and processing to fork. You do not really need to go back to an individual farm. Can you both comment on that?

**Ms. Shanks:** We rely on safe food being delivered to our distribution centres, so we hold our suppliers accountable for that. As far as tracing produce back to the farm, sometimes we do that when we have an issue. Many of our suppliers, let us say on our salad mix, may be getting that mix from several different farms. If we run across an issue like a foreign object, we want it traced back to the farm where that happened so they can correct the situation.

**Mr. Wilkes:** You would agree the system the senator described is really the expectation that the retail community has. We expect safe food from the processor, and their responsibility is as you articulated it.

**Ms. Shanks:** To the fork is also difficult for the retailer. We can guarantee it through our cash registers, but how the customer handles it after that becomes an education process on our part: how to properly handle the product.

**Mr. Wilkes:** You raised the point that traceability is not a guarantee of food safety. After a customer purchases a steak or whatever from Costco or another retailer, leaving it in the trunk for two hours is probably not going to be the right thing to do from a safety perspective. There are proper washing and handling techniques, and so on. Many components go into food safety that traceability does not touch.

**Senator Buth:** I have heard statistics but I cannot bring them back to memory right now. The greatest cause of food-borne illness is preparation in the home. Would you agree that is the case?

**M. Shamis :** Le problème est que les gens se présentent avec une carte Affaires ou une carte Privilège. Même s'ils se présentent avec une carte Affaires, on ne peut conclure que leurs achats sont destinés à la revente ou à la consommation au sein d'une entreprise. Leurs achats sont peut-être personnels; c'est assez fréquent. À moins d'interroger les gens, il est presque impossible pour nous de connaître l'objectif de leurs achats. Évidemment, nous sommes au courant de cas particuliers où les achats sont destinés à la revente.

**La sénatrice Buth :** La traçabilité ne garantit ni la salubrité des aliments ni la santé animale; cependant, il est clair que c'est important dans les cas de maladie d'origine alimentaire ou de problèmes liés à la santé animale.

De nombreux témoins nous ont indiqué qu'ils étaient de l'avis qu'il n'était pas nécessaire de tracer les aliments de la ferme à la fourchette, mais qu'il fallait plutôt les tracer de la ferme au transformateur et du transformateur à la fourchette. Ce n'est donc pas vraiment nécessaire de les retracer à une ferme particulière. Pouvez-vous nous offrir vos observations sur cette question?

**Mme Shanks :** Nous comptons sur la salubrité des aliments livrés à nos centres de distribution, alors nous demandons les comptes de nos fournisseurs. En ce qui concerne l'établissement de l'origine d'un aliment, des fois nous l'effectuons en cas de problème. Disons que nos fournisseurs de mélanges à salade s'approvisionnent souvent auprès de nombreuses fermes. Si nous découvrons un problème, comme un corps étranger, nous voulons le retracer à la ferme correspondante afin qu'elle puisse imposer des mesures correctrices.

**M. Wilkes :** Vous conviendrez que le système décrit par la sénatrice répond réellement aux attentes de la communauté de détaillants. Nous nous attendons à recevoir des aliments sains du transformateur, et leur responsabilité correspond à ce que vous avez dit.

**Mme Shanks :** De plus, se rendre jusqu'à la fourchette est difficile pour le détaillant. Nous pouvons en garantir la salubrité au moment où le client passe à nos caisses, mais nous devons enseigner aux clients la façon sécuritaire de manipuler le produit chez eux.

**M. Wilkes :** Vous avez indiqué que la traçabilité ne garantit pas la salubrité des aliments. Après qu'un client achète une tranche de bœuf ou autre chose chez Costco ou un autre détaillant, ranger son achat dans le coffre de sa voiture pendant deux heures n'est probablement pas la meilleure idée s'il souhaite en assurer la salubrité. Il existe des techniques à suivre en matière de lavage, de manipulation, et cetera. La salubrité alimentaire compte de nombreux éléments qui n'ont rien à voir avec la traçabilité.

**La sénatrice Buth :** J'ai déjà entendu des statistiques, mais je ne peux pas m'en rappeler pour l'instant. La principale cause de maladie d'origine alimentaire est la préparation au foyer. Êtes-vous d'accord?

**Ms. Shanks:** I concur.

**Mr. Wilkes:** We are involved in a number of programs to provide proper education to consumers, particularly around the barbecue season, such as how to properly store, handle and cook those products. We view that as a responsibility of the industry to our consumers to ensure that, as they prepare and serve the products they buy, they do so in a safe way. We support a number of areas like that.

[Translation]

**Senator Maltais:** I am also a member of Costco. It used to be known as Price Club, and there was a time when you only accepted public servants or politicians, but that was quite some years ago. It is good to see that you are also associated with American Express.

I would like to commend you for the quality of your products and the cleanliness in your food aisles. Other grocery stores would do well to go and visit your locations and to see how clean they are, whether the bakery or the butcher's section. I would like to congratulate you for buying many cheeses from Quebec, unlike other stores that boast about buying Quebec products, but when you shop there, you do not find anything from Quebec. You do not advertise that, and yet we can find Quebec products in your store. If you are looking for a specific kind of cheese, you just have to go to Costco and you will find it.

Those were my words of congratulations, now I have a criticism. There is something about your store that exasperates me. I have already fought against a large chain and they did away with this practice. I do not know if you are the ones I should be talking to about this. If not, you can pass on the message. Once we have shown our card and paid at the cash register, we take our box of goods and we are checked over at the door as if we were suspects. For goodness' sake, buy a machine to detect those who have not paid and let those who have paid go through without searching their box. That is my request, in all kindness. Thank you.

**Mr. Shamis:** We can talk about it afterwards.

**Senator Maltais:** For those who do not pay, I do not know how they get away with it at your store, but install a little machine to detect them. And for those of us who have paid, let us go through. It is a nuisance and it is colonialist, honestly.

[English]

**The Chair:** Do you have any comments?

**Ms. Shanks:** I could briefly comment, saying that part of the reason is to catch our own errors. If there is a mistake at the cash register or something like that, we are going to catch it and, perhaps, save you some money by doing that. We do it for multiple reasons, but it does improve our accuracy. On our low margins, we need to make sure that we are ringing it through the till at the right price.

**Mme Shanks :** Je le suis.

**M. Wilkes :** Nous participons à un certain nombre de programmes pour bien sensibiliser les consommateurs — particulièrement pendant la saison du barbecue — à la conservation adéquate, à la manipulation et à la cuisson de ces produits. À notre avis, une des responsabilités de l'industrie consiste à faire en sorte que les consommateurs puissent préparer et servir de manière sécuritaire les produits qu'ils ont achetés. Nous appuyons un certain nombre d'idées comme celle-là.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Je suis aussi membre de Costco, l'ancien Club Price de l'époque où vous n'acceptiez que des fonctionnaires ou des politiciens; cela fait quand même quelques années. Vous avez une association avec American Express, c'est bien.

Je veux vous féliciter concernant la qualité de vos produits, ainsi que pour la propreté dans vos rayons alimentaires. D'autres épiceries auraient avantage à aller vous visiter pour voir combien c'est propre, que ce soit la boulangerie ou la boucherie. Je veux vous féliciter parce que vous achetez beaucoup de fromages du Québec, contrairement à d'autres chaînes qui se vantent d'acheter québécois, mais que lorsqu'on arrive chez eux, on ne trouve rien provenant du Québec. Vous ne faites pas de publicité, mais on en trouve. Si on veut tel et tel fromage, on a qu'à aller chez Costco et on le trouve.

Après les félicitations, voilà le pot. Quelque chose m'horripile chez vous. J'ai déjà mené une lutte contre une grande chaîne et ils ont abandonné cette habitude. Je ne sais pas si c'est à vous que je dois m'adresser. Sinon, vous transmettez le message. Lorsqu'on a passé à la caisse et qu'on a payé, on a donné notre carte, on a payé, on a notre boîte, et on se fait vérifier à la porte comme si on était des suspects. De grâce, achetez une machine pour détecter ceux qui n'ont pas payé et laissez passer ceux qui ont payé sans fouiller dans leur boîte. C'est ma demande, avec toute la gentillesse possible. Merci.

**M. Shamis :** On peut en discuter après.

**Le sénateur Maltais :** Ceux qui ne payent pas, je ne sais pas comment ils font pour passer chez vous, mais installez une petite machine pour les détecter. Et nous qui avons payé, qu'on nous laisse passer. C'est embêtant et colonialiste; je vous le dis.

[Traduction]

**Le président :** Vous avez des observations?

**Mme Shanks :** Un bref commentaire, pour dire qu'en partie, nous cherchons à détecter nos propres erreurs. Si une erreur se produit à la caisse ou ailleurs, nous allons la détecter, ce qui vous permettra peut-être d'économiser un peu. De nombreuses raisons nous poussent à agir, mais elles nous permettent d'améliorer notre précision. Puisque nos marges de profit sont plus élevées, nous devons faire en sorte que le bon prix s'affiche à la caisse.

[Translation]

**Senator Maltais:** Nonetheless, with the system you have at the cash registers, I do not think that a lot of errors occur. Besides, it is up to the client to verify the receipt. Once I have paid for my things, I do not want anyone to come rummaging through them. For years, I fought with a large chain and I caused them a lot of headaches. In the end, they decided to get rid of this practice. And I am warning you, I will do the same for Costco if you do not abandon this practice. Once I have paid, the items are mine, not yours. Do you understand? Is that clear?

[English]

**The Chair:** So, we will take that under advisement. Thank you.

[Translation]

**Senator Tardif:** Please forgive me for being late and therefore not being able to hear your presentation. My apologies if you have already answered the question that I am going to ask you.

Judging by the comments I have heard, you seem to have an excellent tracing system. To what extent is a technological platform necessary to guarantee successful traceability of your products?

[English]

**Ms. Shanks:** As I said, right now, our system covers beef only. As we revamp our information systems, traceability will become part of that revamp, which will be taking place over the next few years. Produce will be the next big one that goes onto that system. As we know, that is an area where there are more food-borne illnesses, at this point, than anywhere else, so that would be our next priority. It does take a total revamp of information systems in order to do this, so it is quite expensive and time-consuming.

**Mr. Wilkes:** I think Ms. Shanks indicated this earlier. Part of the foundation for the traceability system is standards. Costco uses, as other members do, GS1-128. That is the terminology within produce. As Ms. Shanks indicated, we are also working with the national standards-based organization to introduce a scannable code as well, so it will enhance the ability to track the product.

**Senator Tardif:** Are you trying to harmonize with different countries to get the standards?

**Ms. Shanks:** Absolutely. Produce especially comes in from all over the world, so we have to have a harmonized standard, just as we want a harmonized standard in Canada. It would help.

**Mr. Wilkes:** The organization I referred to is a global organization. It is called GS1, and there are country organizations throughout the world. I think they have

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Quand même, avec le système que vous avez aux caisses, je ne pense pas qu'il se fasse beaucoup d'erreurs. Et puis, c'est au client de vérifier sa facture. Moi, une fois que j'ai payé mes affaires, je ne veux pas que qui que ce soit vienne jouer dedans. Je me suis battu pendant des années avec une grande chaîne et je leur ai causé assez de problèmes, de sorte que, au final, ils ont abandonné cette pratique. Et je vous avertis que je vais vous en causer aussi si vous n'abandonnez pas cette pratique. Une fois que j'ai payé, ce n'est plus à vous, c'est à moi. Comprenez-vous? C'est clair?

[Traduction]

**Le président :** Donc, nous en tiendrons compte. Merci.

[Français]

**La sénatrice Tardif :** Je vous prie de m'excuser de mon retard, à cause duquel je n'ai pas pu entendre votre présentation. Aussi, si vous avez déjà répondu à la question que je veux vous poser, veuillez m'en excuser.

Vous semblez avoir un excellent système de traçabilité, d'après les commentaires que j'ai entendus. Jusqu'à quel point une plateforme technologique est-elle nécessaire pour garantir un succès dans la traçabilité de vos produits?

[Traduction]

**Mme Shanks :** Comme je l'ai dit, en ce moment, notre système ne vise que le bœuf. Pendant la refonte de nos systèmes d'information, qui aura lieu au cours des prochaines années, nous y intégrerons la traçabilité. Les fruits et légumes sont les prochains éléments importants à intégrer au système. Comme nous le savons, davantage de maladies d'origine alimentaire se trouvent à cette étape, plus qu'à toute autre; c'est donc notre prochaine priorité. Il faut complètement refondre les systèmes d'information pour y arriver, ce qui est très coûteux et demande beaucoup de temps.

**M. Wilkes :** Je pense que Mme Shanks en a déjà fait mention : les normes sont la base du système de traçabilité. Costco, comme d'autres membres, utilise la norme GS1-128. Voilà la terminologie des fruits et légumes. Comme l'a indiqué Mme Shanks, nous collaborons aussi avec une organisation nationale fondée sur les normes afin d'introduire un code scannable, ce qui renforcera la capacité de retracer les produits.

**La sénatrice Tardif :** Essayez-vous de collaborer avec différents pays pour établir une norme harmonisée?

**Mme Shanks :** Tout à fait. Les fruits et légumes en particulier nous proviennent des quatre coins du monde, donc il faut une norme harmonisée. Pareillement, nous voulons une norme harmonisée au Canada; ce serait utile.

**M. Wilkes :** L'organisation à laquelle j'ai fait allusion est une organisation mondiale. Elle s'appelle GS1, et elle se trouve dans différents pays à travers le monde. Je pense que 128 pays y

128 various country organizations. It is a not-for-profit group that is supported by industry, the grocery industry in particular, and its mandate is to have one machine-readable standard that ensures accuracy, consistency, efficiency and the ability to identify the product.

**Senator Tardif:** One of the experts who came before the committee to speak about traceability indicated that establishing a traceability system requires a lot of collaboration between the different sectors and the different stakeholders. Are you finding that you are getting a lot of collaboration in that respect?

**Ms. Shanks:** When we unilaterally put beef into this system, we were obviously working with our suppliers to get the barcodes with all of the right data input on them. Both industry and Costco cooperated 100 per cent. We are finding that in produce now as well. I think there is a great deal of cooperation.

**Mr. Wilkes:** I think the short answer to your question is yes, because it is in everyone's best interest. From a supplier perspective, they do not want various retailers having different standards or ways of identifying produce, because they would have to invest in 10, 15 or 20 different systems. From a retailer perspective, you do not want that confusion of trying to understand when suppliers are using different ways to do it. GS1 is mandated to work collaboratively with industry, suppliers and retailers to develop both the GS1-128 and the data barcode for produce.

**Senator Duffy:** Picking up where Senator Tardif left off, the pork people, who have been here from both western and eastern parts of Canada, and others have said, "We really are reluctant to expand too far because producers are finding it expensive."

Have you had resistance from your suppliers, and what is the industry view on the cost of this? Of course, people were saying, "It is so expensive that we will need the government to pay for it."

**Ms. Shanks:** Of course.

**Mr. Wilkes:** Senator Duffy, if you are referring to the standards, which are the backbone of any system to identify and trace products, really there has not been very much resistance because of the efficiencies that it creates, as I was describing earlier. I am proud to say that Canada really is a world leader in industry collaboration, not only in identifying industry standards but also in implementing them in a way that makes sense for both the supplier and the retailer. We will develop voluntary protocols, which will provide timelines and implementation plans, over a period of years or months, depending on what the right framework is, to allow people to transition to use what is basically a common language.

participent. Il s'agit d'un groupe à but non lucratif appuyé par l'industrie, particulièrement l'industrie de l'épicerie, et son mandat consiste à établir une norme lisible à la machine qui permet d'assurer la précision, l'uniformité, l'efficacité et la capacité d'identifier un produit.

**La sénatrice Tardif :** Un des experts qui a comparu devant le comité pour nous parler de la traçabilité nous a dit que l'établissement d'un système de traçabilité nécessite beaucoup de collaboration entre différents secteurs et différents intervenants. Avez-vous constaté que l'on collabore beaucoup avec vous à cet égard?

**Mme Shanks :** Lorsque nous avons ajouté unilatéralement le bœuf à ce système, nous avons évidemment travaillé avec nos fournisseurs pour que les codes à barres affichent les bonnes données de saisie. L'industrie et Costco ont collaboré à cent pour cent. Nous avons constaté que c'est pareil pour les fruits et légumes aussi. Je pense qu'il y a beaucoup de collaboration.

**M. Wilkes :** Je pense que la réponse courte à votre question est oui, parce que c'est dans l'intérêt de tout le monde. Les fournisseurs ne veulent pas que les différents détaillants utilisent des méthodes différentes pour identifier leurs fruits et légumes, puisqu'ils seraient obligés d'investir dans 10, 15 ou 20 différents systèmes. Quant aux détaillants, ils souhaitent éviter la confusion d'essayer de comprendre les différentes méthodes employées par les fournisseurs. GS1 a le mandat de travailler en collaboration avec l'industrie, les fournisseurs et les détaillants pour développer le GS1-128 et le code à barres de données pour les fruits et légumes.

**Le sénateur Duffy :** Pour reprendre là où la sénatrice Tardif s'est arrêtée, les responsables des porcs, qui sont venus ici en provenance de l'Ouest et de l'Est du Canada, ainsi que d'autres, nous ont dit : « Nous hésitons à trop étendre nos activités, parce que les producteurs constatent que c'est cher. »

Avez-vous remarqué de la résistance parmi vos fournisseurs, et qu'en pense l'industrie des coûts? Bien sûr, les gens disent : « C'est si dispendieux que le gouvernement devra le payer. »

**Mme Shanks :** Bien sûr.

**M. Wilkes :** Sénateur Duffy, si vous faites allusion aux normes, qui sont l'essentiel de tout système d'identification et de traçabilité des produits, on n'a pas vraiment constaté de résistance en raison des efficacités que cela permet d'atteindre, comme je l'ai déjà indiqué. Je suis fier de dire que le Canada est vraiment un chef de file mondial en matière de collaboration avec l'industrie, non seulement sur le plan de l'identification des normes de l'industrie, mais aussi sur celui de leur mise en œuvre, effectuée de manière logique pour le fournisseur et le détaillant. Nous allons développer des protocoles volontaires, qui fourniront des échéanciers et des plans de mise en œuvre, au cours d'un certain nombre d'années ou de mois, selon le cadre qui convient, afin de permettre aux gens d'effectuer la transition vers l'utilisation de ce qui est essentiellement une langue commune.

Although you will always get those who resist, we believe the business case, the facts, these important standards and the collaborative approach that really has become part of the Canadian business culture are things that have proven to be successful and, quite honestly, things that other markets around the world look at to see how we are making such progress.

**Senator Duffy:** As you say, the times are changing and change is always difficult.

I have one other question. Some time ago, the Canadian lamb industry came. We asked, "Are you selling to Costco?" They said, "No, because we cannot guarantee 25,000 carcasses in Toronto every week."

How has the invention of the big box store and these volume operations, as you have, changed the food production industry in Canada? Do you see people setting up operations specifically to feed into your system?

**Ms. Shanks:** We do have an example of one pork supplier now, Quality Meat Packers, out of Toronto, that has produced hogs to our specification and is now supplying all of our warehouses out of our Brampton distribution centre. That is one example of where they have worked with us to build a product to our specifications here in Canada.

**Senator Duffy:** Can I ask you one quick supplementary? Pork to your specifications is like a car with fins on it. How does that work?

**Ms. Shanks:** Every product that we sell fresh has specifications and, in the case of pork, we have a larger hog specification with a closer trim and various other items. Yes, every product has a specification and is checked when it arrives at our distribution centres to ensure that it meets that spec.

**Mr. Wilkes:** Senator Duffy, that would not be unique. Costco's expectations would be unique to the customers they are serving, but I know you would find similar guidelines, if you will, or buying practices among the retailers to ensure that the ultimate goal is to deliver a consistent product to the customers who are walking in the front door of the store.

**Senator Duffy:** I think a lot of people do not think about that. Thank you. You seem very confident in the safety of our system, and thank you for doing your part to continue that for Canadians.

[Translation]

**Senator Rivard:** My question is about food safety. We know that now, everyone who buys ground beef, or ground meat in general, cooks it much longer than they did before because of this issue of food safety.

Bien qu'il y aura toujours des gens qui s'y opposeront, nous croyons que l'analyse de rentabilité, les faits, l'importance de ces normes et l'approche axée sur la collaboration ont été véritablement adoptés par le milieu des affaires canadien, ce qui a permis la réussite. Franchement, d'autres marchés autour du monde tournent les yeux vers nous pour apprendre comment nous avons réalisé de tels progrès.

**Le sénateur Duffy :** Comme vous le dites, les temps changent, et le changement est toujours difficile.

J'ai une autre question. Il y a un certain temps, des représentants de l'industrie canadienne de l'agneau ont comparu. Nous avons posé la question suivante : « Vendez-vous vos produits à Costco? » Ils nous ont dit : « Non, car nous ne pouvons pas garantir la livraison de 25 000 carcasses à Toronto chaque semaine. »

Comment l'invention des magasins à grande surface et des activités à grand volume, comme les vôtres, a-t-elle changé l'industrie de la production alimentaire au Canada? Voyez-vous des gens qui lancent leurs activités avec l'objectif de s'adapter à votre système?

**Mme Shanks :** Il y a l'exemple d'un producteur de porc, Quality Meat Packers, situé à Toronto, dont la production de porcs répond à nos critères; il approvisionne maintenant tous nos entrepôts à partir de notre centre de distribution à Brampton. Il s'agit d'un exemple où les intervenants ont travaillé avec nous afin de créer un produit qui répond à nos critères ici au Canada.

**Le sénateur Duffy :** Puis-je vous poser une petite question supplémentaire? Du porc qui répond à vos critères est comme une voiture avec des ailerons. Comment cela fonctionne-t-il?

**Mme Shanks :** Tous les produits frais que nous vendons répondent à des critères et, dans le cas du porc, nos critères exigent que le porc soit plus grand et paré de plus près, entre autres. Oui, chaque produit a des critères et on les vérifie lorsqu'il arrive à nos centres de distribution pour s'assurer qu'il répond aux critères.

**M. Wilkes :** Sénateur Duffy, il ne s'agit pas d'une situation unique. Les attentes de Costco sont uniquement liées à ses clients, mais je sais que vous pourriez trouver des lignes directrices semblables, si vous permettez, ou des pratiques en matière d'achat parmi les détaillants dont l'objectif ultime consiste à offrir un produit uniforme à leurs clients.

**Le sénateur Duffy :** Je pense que beaucoup de gens n'y pensent pas. Merci. Vous semblez faire pleinement confiance à la sécurité de notre système, et je vous remercie pour vos efforts qui visent à en assurer la continuation pour les Canadiens et Canadiennes.

[Français]

**Le sénateur Rivard :** Ma question porte sur la salubrité des aliments. On sait que, aujourd'hui, tous les gens qui achètent du bœuf haché, de la viande hachée en général, la font cuire beaucoup plus qu'avant, à cause de cette question de salubrité.



Aside from meat, Health Canada informed us in March that they had done some lettuce sampling. Apparently, it was written on the container that it had been washed three times.

Out of 544 samples, 10 per cent still carried genes that could cause intestinal problems.

Just as we recommend that people cook their meat well, could we not indicate on the salad packaging that it needs to be rewashed? It was Health Canada that brought this lettuce problem to our attention. This problem must exist everywhere. Whether it was produced in Canada, the United States or Mexico, there were 10 per cent of heads of lettuce that were dirty and therefore dangerous for consumption.

[English]

**Ms. Shanks:** Speaking from Costco, we encourage everyone to wash their product even if it says “prewashed,” although I must admit at this point that the suppliers do not label that on the package.

**Mr. Wilkes:** As I referred to earlier, among the food safety messages that we support as an industry through a food safety partnership, that is, a not-for-profit group, one thing they will do is encourage people to wash fresh products, whatever that might be, because there are two risks. There is the one that you describe, but there is also the transportation and the handling of it and ensuring that, before putting it on your family’s plate, you take that personal responsibility to ensure that it is cleaned and prepared in the fashion as indicated with ground beef, for example, and other fresh products. We do support messaging like that.

To take a step back, you can never invest too much in food safety. It is the number one responsibility of any of the senior executives across the membership to ensure that they are doing the right things to inform our consumers in the way that the stores and the warehouses are managed, the refrigeration systems within them, and the relationships with the suppliers. The outcome is that Canada does have one of the safest food safety systems in the world.

When there are challenges, the recall systems are built to be managed as effectively and efficiently as possible. Even in some of the high profile cases that we have seen recently, the illnesses are rare and limited. I think that speaks to the efficacy of the system from start to finish. It is something that we take very seriously as an industry.

**Senator Enverga:** Thank you for your presentation. Many of my questions have been answered.

We go to Costco, and we end up buying a full load in the cart. I do not know why.

**Ms. Shanks:** Thank you.

Dans un autre domaine que la viande, Santé Canada nous apprenait en mars dernier qu’ils avaient fait des échantillonnages sur de la laitue. Apparemment, sur le contenant, il était indiqué que cela avait été lavé à trois reprises.

Sur 544 échantillons, 10 p. 100 étaient encore porteurs de gènes pouvant causer des problèmes intestinaux.

Tout comme on recommande aux gens de bien faire cuire la viande, ne pourrait-on pas indiquer sur l’emballage de la laitue qu’il faut s’assurer de la relaver? C’est Santé Canada qui a porté à notre attention le problème avec la laitue. Le problème doit exister partout. Que ce soit produit au Canada, aux États-Unis ou au Mexique, il y avait 10 p. 100 des pieds de laitue qui étaient sales et, donc, dangereux pour la consommation.

[Traduction]

**Mme Shanks :** Parlant au nom de Costco, on encourage tout le monde à laver leur produit même si l’emballage indique « prélavé », bien que je doive avouer à ce moment-ci que les fournisseurs ne l’indiquent pas sur l’emballage.

**M. Wilkes :** Comme je l’ai déjà dit, parmi les messages liés à la salubrité alimentaire qu’appuie l’industrie au moyen d’un partenariat en matière de salubrité alimentaire, c’est-à-dire un organisme à but non lucratif, on encourage les gens à laver les produits frais, peu importe le produit, en raison de deux risques. Vous en avez décrit un, mais il y a aussi le transport et la manipulation, ainsi que la responsabilité personnelle de le nettoyer et de le préparer tel qu’indiqué, comme dans le cas du bœuf haché, par exemple, et d’autres produits frais, avant de le servir à votre famille. Nous appuyons de tels messages.

Avec un peu de recul, on constate qu’on ne peut jamais trop investir dans la salubrité alimentaire. La principale responsabilité de tout cadre supérieur parmi les membres consiste à vérifier qu’il agit correctement pour informer les consommateurs de la gestion des magasins et des entrepôts, des systèmes de réfrigération qui s’y trouvent et des relations avec les fournisseurs. Le résultat est que le Canada jouit d’un des plus sécuritaires systèmes de salubrité des aliments au monde.

Lorsqu’il y a des défis, les systèmes de rappel ont été conçus pour en assurer la gestion la plus efficace et efficiente qui soit. Même dans les cas récents qui ont attiré beaucoup d’attention, les maladies sont demeurées rares et limitées. Je pense que cela illustre l’efficacité du système du début à la fin. L’industrie le prend très au sérieux.

**Le sénateur Enverga :** Merci pour votre exposé. Vous avez répondu à bon nombre de mes questions.

Nous allons au Costco, et nous finissons par remplir le panier. Je ne sais pas pourquoi.

**Mme Shanks :** Merci.

**Senator Enverga:** During our trips there, sometimes we see people returning goods; they are rarely produce. What do you do with those kinds of things, flexibility-wise?

**Ms. Shanks:** Anything that is returned fresh is destroyed, and I am speaking for the fresh products in my group.

**Senator Enverga:** Everything is destroyed?

**Ms. Shanks:** Yes.

**Senator Enverga:** I know that you have a great system at Costco, but how would you compare it to other grocery stores?

**Mr. Wilkes:** Do you mean from the return perspective or overall?

**Senator Enverga:** Overall.

**Mr. Wilkes:** We mentioned the protocols in place from an industry perspective. When a recall is identified, it is a matter of one or two hours at the most when a product is off the shelf. From the traceability perspective, the standards that Ms. Shanks has referred to are the ones that are employed across the country. There is an expectation from all retailers that their suppliers provide safe product.

From a return perspective, once again, if it is fresh it would be destroyed. In a recall situation, the product will be held for further instruction either from that vendor or the CFIA.

Where Costco Canada is unique is in the membership base of their business model, which is different than other retailers, and that would be the point of difference that would make Costco different from the other members of the Retail Council of Canada.

**Senator Enverga:** Would you suggest that we make it mandatory?

**Mr. Wilkes:** No. There are a couple of reasons. One, as Mr. Shamis indicated at the beginning of his remarks, Costco has a different business model. It is a narrow SKU base. It is both public and private. There may be some privacy issues that we would have to think through if you were doing it from a non-membership-based retailer. Each retailer has a way to go to market that makes sense for its customers. The membership base is the way that Costco goes to market; others go to market in a different way. I cannot see a world where it would be mandatory.

**Senator Mercer:** I want to return to something that Senator Enverga raised. While we know Costco is membership-based, and many of us around here have Costco cards in our wallets, most other big chains such as Sobeys, Loblaws and Safeway — I live in the East, so I do not see a Safeway store — have some type of rewards program, so they all have some information on me. If I go into Sobeys in Ontario, I have a Sobeys reward card; if I go

**Le sénateur Enverga :** Quand on va au Costco, on observe parfois des gens qui retournent des produits; il s'agit rarement d'un produit frais. Que fait-on de ce genre de produits, du point de vue de la souplesse?

**Mme Shanks :** On détruit tous les produits frais retournés, et je parle des produits frais de mon groupe.

**Le sénateur Enverga :** On détruit tout?

**Mme Shanks :** Oui.

**Le sénateur Enverga :** Je sais que le système de Costco est excellent, mais comment le comparez-vous à celui d'autres épiceries?

**M. Wilkes :** Du point de vue des produits retournés ou dans l'ensemble?

**Le sénateur Enverga :** Dans l'ensemble.

**M. Wilkes :** Nous avons parlé de protocoles en vigueur du point de vue de l'industrie. Lorsqu'un rappel est signalé, le produit est retiré des étagères en une heure, deux tout au plus. Pour ce qui est de la traçabilité, les normes auxquelles Mme Shanks a fait allusion sont celles qui s'appliquent dans l'ensemble du pays. Tous les détaillants s'attendent à ce que leurs fournisseurs leur offrent un produit sain.

Du point de vue des produits retournés, encore une fois, s'il s'agit d'un aliment frais on le détruit. En cas d'un rappel, on entrepose le produit en attendant les directives soit du fournisseur soit de l'ACIA.

Costco Canada est unique, en raison de son modèle d'affaires qui dépend de l'adhésion des membres, contrairement à d'autres détaillants, donc voilà ce qui distingue Costco des autres membres du Conseil canadien du commerce de détail

**Le sénateur Enverga :** Proposeriez-vous que nous le rendions obligatoire?

**M. Wilkes :** Non, pour deux ou trois raisons. Tout d'abord, comme M. Shamis l'a indiqué au début de sa déclaration, le modèle d'affaires de Costco est différent. On limite les UGS. C'est à la fois public et privé. Il faudrait peut-être réfléchir à des questions de protection de renseignements personnels s'il s'agit d'un détaillant dont le modèle ne dépend pas de l'adhésion des membres. Chaque détaillant participe au marché d'une manière que ses clients trouvent logique. Costco participe au marché grâce à l'adhésion de ses membres; d'autres détaillants participent au marché différemment. Je ne peux pas envisager un monde où ce modèle deviendrait obligatoire.

**Le sénateur Mercer :** J'aimerais retourner à un point qu'a soulevé le sénateur Enverga. Nous savons que le modèle de Costco est axé sur l'adhésion, et la plupart d'entre nous avons des cartes Costco dans nos portefeuilles; la plupart des grands magasins à succursales comme Sobeys, Loblaws et Safeway — je vis dans l'Est, donc je ne vois jamais les magasins Safeway — offrent un programme de fidélisation, donc ils ont tous de

into a Sobeys in Atlantic Canada, I have an Air Miles reward card. If I go into Loblaws, I am asked if I am a member of the President's Choice.

Can those programs, at some time in the future, be adapted to match the ability that Costco has to contact their customers in the case of a serious recall?

**Mr. Wilkes:** I cannot comment on the specifics of the individual programs that you have identified.

One of the challenges that I see is that they are voluntary in nature, whereas to shop at Costco, you must be a member. When I shop at any one of those retailers that you mentioned, I could choose to use one of their loyalty programs or a different one or not use any program whatsoever. It is a way to build loyalty within that store, as opposed to becoming a partner in the store as you are with a member.

**Senator Mercer:** Thank you.

**Senator Callbeck:** The questions on traceability have been answered, but having grown up in the retail business and being involved myself through the years, I am amazed that you are able to have one tenth of what the other grocery stores have in terms of items. I think you said roughly 3,500. Are all your stores about the same size?

**Ms. Shanks:** Yes.

**Senator Callbeck:** You can do it with one tenth. That must be quite a challenge to determine what those 3,500 items will be.

**Ms. Shanks:** Well, our buyers are experts at that, so really, it is not. We obviously look at consumer demand based on sales. When you look at a category, 20 per cent of the items do 80 per cent of the business; that is the rule in retail no matter where you go. It is quite simple.

**Senator Callbeck:** It does not sound that way to me, but anyway, it is great that it is.

**The Chair:** To Costco Canada, thank you very much for appearing here. Thank you for your cooperation. There is no doubt that what you have shared with us was very informative, helpful and enlightening.

Before we close, senators, and with the indulgence of the senators, Costco, since you are here, and Mr. Wilkes, we will invite you, because it is a product of Canada, the best country in the world for maple syrup. The maple syrup producers of Canada — Nova Scotia, New Brunswick, Ontario and Quebec — are at the Sheraton Hotel and they will be demonstrating their best products in the world. You are welcome to come.

l'information à mon sujet. Si je vais dans un Sobeys en Ontario, j'ai une carte de fidélisation Sobeys; si c'est un Sobeys au Canada atlantique, j'ai une carte de fidélisation Air Miles. Si je vais dans un Loblaws, on me demande si je fais partie du programme le Choix du Président.

Peut-on adapter ces programmes, à un moment donné, afin de reproduire la capacité de Costco de communiquer avec ses clients dans le cas d'un rappel important?

**M. Wilkes :** Je ne peux pas parler des détails des programmes particuliers que vous avez nommés.

À mon avis, un des défis découle du fait qu'il s'agit de programmes volontaires, tandis que pour magasiner au Costco, il faut en devenir membre. Parce que je magasine chez un des détaillants que vous avez nommés, je peux choisir de participer à un de leurs programmes de fidélisation, à un programme différent, ou à aucun programme. Il s'agit d'un moyen de fidéliser la clientèle du magasin, et non d'en devenir un partenaire comme on le fait lorsqu'on en devient membre.

**Le sénateur Mercer :** Merci.

**La sénatrice Callbeck :** On a répondu aux questions en matière de traçabilité, mais j'ai grandi dans le domaine du commerce au détail et j'y ai participé au fil des ans; je suis donc étonnée que vous puissiez offrir un inventaire équivalant à un dixième de l'inventaire des autres épiceries. Je pense que vous avez dit environ 3 500. Est-ce que tous vos magasins couvrent à peu près la même superficie?

**Mme Shanks :** Oui.

**La sénatrice Callbeck :** Vous y arrivez avec un dixième. Choisir ces 3 500 articles doit représenter tout un défi.

**Mme Shanks :** Tout d'abord, nos acheteurs sont des experts dans le domaine, donc je dirais que non. Évidemment, nous tenons compte de la demande des consommateurs en fonction des ventes. Lorsque vous examinez une catégorie, 20 p. 100 des articles représentent 80 p. 100 du commerce; c'est la règle générale du détail, peu importe où vous êtes. C'est très simple.

**La sénatrice Callbeck :** Cela ne me semble pas simple, mais en tout cas, je suis heureuse qu'il en soit ainsi.

**Le président :** Merci beaucoup aux représentants de Costco Canada pour votre présence. Merci pour votre collaboration. Sans aucun doute, vos déclarations sont fort utiles et enrichissantes pour nous.

Avant de lever la séance, avec l'indulgence des sénateurs et des sénatrices, des représentants de Costco, puisque vous êtes ici, et de M. Wilkes, nous vous lançons une invitation, car il s'agit d'un produit du Canada, le meilleur pays producteur de sirop d'érable. Les acériculteurs du Canada — la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, l'Ontario et le Québec — sont à l'hôtel Sheraton, et ils feront une démonstration de leurs meilleurs produits. Vous y êtes les bienvenus.

**Ms. Shanks:** May I say that Canadian maple syrup is sold throughout Costco worldwide, so, yes, you are absolutely right.

**The Chair:** With that, honourable senators, I declare the meeting adjourned.

(The committee adjourned.)

---

OTTAWA, Thursday, May 9, 2013

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day, at 8:04 a.m., to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector (topics: innovation in the agriculture and agri-food sector from the producers' perspective; and opportunities for youth in the agriculture and agri-food sector).

**Senator Terry M. Mercer** (*Deputy Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Deputy Chair:** Good morning, ladies and gentlemen. I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. My name is Terry Mercer, and I am a senator from Nova Scotia and the deputy chair of this committee. I would like to start by asking my colleagues to introduce themselves, and I will start on the left with Senator Callbeck.

**Senator Callbeck:** Catherine Callbeck, Prince Edward Island.

**Senator Buth:** JoAnne Buth, Manitoba

**Senator Eaton:** Nicole Eaton, Toronto.

[*Translation*]

**Senator Maltais:** Senator Ghislain Maltais from Quebec.

**Senator Rivard:** Senator Michel Rivard from Quebec.

[*English*]

**The Deputy Chair:** The committee is continuing its study on research and innovation efforts in the agricultural sector. Today, we will have two panels. For the first, we will be focused on innovation in the agriculture and agri-food sector from the producer's perspective, and the focus of the second panel will be opportunities for youth in the agriculture and agri-food sector.

I draw your attention to the order of reference that we received from the Senate that the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector. In particular, the committee shall be authorized to examine research and development efforts in the context of (a) developing new

**Mme Shanks :** Permettez-moi de dire que le sirop d'érable canadien est vendu au Costco dans le monde entier, donc oui, vous avez tout à fait raison.

**Le président :** Sur ce, honorables sénateurs et sénatrices, la séance est levée.

(La séance est levée.)

---

OTTAWA, le jeudi 9 mai 2013

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 4, pour examiner, afin d'en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole (sujets : l'innovation dans le système agricole et agroalimentaire de la perspective des producteurs agricoles; et les débouchés pour les jeunes dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire).

**Le sénateur Terry M. Mercer** (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le vice-président :** Bonjour, mesdames et messieurs. Je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je m'appelle Terry Mercer. Je suis un sénateur de la Nouvelle-Écosse et le vice-président du comité. J'aimerais d'abord inviter mes collègues à se présenter, en commençant par la sénatrice Callbeck, à ma gauche.

**La sénatrice Callbeck :** Catherine Callbeck, Île-du-Prince-Édouard.

**La sénatrice Buth :** JoAnne Buth, Manitoba

**La sénatrice Eaton :** Nicole Eaton, Toronto.

[*Français*]

**Le sénateur Maltais :** Sénateur Ghislain Maltais, du Québec.

**Le sénateur Rivard :** Sénateur Michel Rivard, Québec.

[*Traduction*]

**Le vice-président :** Le comité poursuit son étude sur les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. Aujourd'hui, nous entendrons deux groupes de témoins. Dans la première partie de la séance, nous attarderons sur l'innovation dans le système agricole et agroalimentaire de la perspective des producteurs agricoles. Dans la seconde partie, nous mettrons l'accent sur les débouchés pour les jeunes dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

J'attire votre attention sur l'ordre de renvoi que nous avons reçu du Sénat : que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à examiner, pour en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. Le comité sera autorisé à examiner les efforts en matière de recherche et de développement, notamment en ce qui

markets domestically and internationally; (b) enhancing agricultural sustainability; and (c) improving food diversity and security.

With that, we will now move on to our two panellists for this morning. Mr. Art Enns is the Owner/Operator of Art Enns & Sons Ltd., and Mr. Jeff Yorga is Owner/Operator of J. Yorga Farms Ltd.

Thank you for accepting our invitation to appear, and I would like you to make your presentations. We will start with Mr. Enns.

**Art Enns, Owner/Operator, Art Enns & Sons Ltd:** I would like to thank the committee for giving me this opportunity to address some of the issues in our farming industry.

I have owned and operated a grain farm in Manitoba for more than 40 years. I have never been more optimistic about the future of my industry than I am today. I have been active in various organizations — Grain Growers of Canada, Prairie Oat Growers and Western Canadian Wheat Growers — throughout my life. Working within this industry, I have experienced many changes in the agriculture world, such as in the global market, in competition and in technology. We still have some barriers to overcome in remaining competitive.

Farming has always been about three things: innovation, adaptation and, of course, a little bit of gambling.

The entire agricultural industry is changing faster than any of us can imagine. New and innovative technologies are being introduced throughout every year. Plant varieties are being developed to target specific markets, catering to specific nutritional needs and dietary concerns. Today's farmers are constantly adapting to these new technologies, techniques and emerging markets when considering what to plant, when and to whom to sell their products, and how best to care for their land.

It used to be that farmers had to only be concerned with themselves and the local competition down the road. That is not the case anymore. Now, a farmer must be able to compete globally. Competition with farmers in South America, Australia, Eastern Europe and Russia is as real as competition with the farmers around the corner.

Access to current and accurate information is very important. It is no longer just about market prices; it is about what is happening in the industry today. A crisis in a different country affects you. If there is a disease in the poultry industry in China, it

concerne : a) le développement de nouveaux marchés domestiques et internationaux; b) le renforcement du développement durable de l'agriculture; c) l'amélioration de la diversité et de la sécurité alimentaires.

Sur ce, nous allons entendre nos deux témoins de ce matin. M. Art Enns est le propriétaire-exploitant d'Art Enns & Sons Ltd., et M. Jeff Yorga est le propriétaire-exploitant de J. Yorga Farms Ltd.

Merci d'avoir accepté notre invitation à venir témoigner devant le comité. Sans plus tarder, je vous invite à faire vos exposés. Commençons par M. Enns.

**Art Enns, propriétaire-exploitant, Art Enns & Sons Ltd :** Je tiens à remercier le comité de me donner l'occasion de parler de certaines des questions auxquelles fait face notre industrie agricole.

Il y a déjà plus de 40 ans que je possède et que j'exploite une ferme céréalière dans le Sud du Manitoba. Je n'ai jamais été aussi optimiste qu'aujourd'hui au sujet de l'avenir de mon industrie. J'ai œuvré au sein de plusieurs organisations — les Producteurs de grains du Canada, la Prairie Oat Growers et la Western Canadian Wheat Growers — tout au long de ma vie. Depuis que je travaille au sein de cette industrie, le monde agricole a connu d'importantes modifications sur le plan du marché mondial, de la concurrence et de la technologie. Toutefois, il nous reste encore quelques obstacles à surmonter afin de maintenir notre concurrence.

L'agriculture a toujours été composée de trois éléments : de l'innovation, d'une capacité d'adaptation et d'un peu de hasard.

Tout le secteur agricole évolue plus rapidement que vous ne le croyez. Des technologies novatrices voient le jour chaque année. On élabore des variétés de plantes ciblant des secteurs bien précis et répondant à des besoins nutritionnels particuliers et à des préoccupations d'ordre diététique. Les agriculteurs d'aujourd'hui s'efforcent sans cesse de s'adapter à ces nouvelles technologies et techniques et aux marchés émergents quand vient le temps de décider ce qu'ils sèment, quand ils sèment, à qui ils veulent vendre leur produit et quelle est la meilleure façon de prendre soin de leurs terres.

Autrefois, les agriculteurs n'avaient à se préoccuper que de la concurrence locale, c'est-à-dire de l'exploitation agricole des voisins ou de la localité voisine. Ce n'est plus le cas. Maintenant, les agriculteurs doivent pouvoir soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. La concurrence avec les producteurs d'Amérique du Sud, de l'Australie, de l'Europe de l'Est et de la Russie est aussi réelle que celle avec la ferme au bout du chemin.

Il est essentiel que les agriculteurs d'aujourd'hui soient au fait de la situation. Il ne s'agit plus uniquement des prix du marché; il faut savoir ce qui se passe dans l'ensemble de l'industrie aujourd'hui. Toute crise qui a lieu dans un autre pays nous

affects our soybean acres. If there is drought in South America, it impacts my prices. The changing Canadian dollar impacts the way my input costs rise and the cost of my machinery.

Technology has helped us to remain competitive. The widespread adaptation of satellite imagery and field mapping has allowed farmers to micromanage their crop production. Farmers now hire technical firms to assist in mapping their land's fertility to target the best possible yields. This allows farmers to program their seeding equipment for specific circumstances. I can adjust my equipment to plant using variable rates of fertilizer, depending on the fertility of the various parts of the field.

This mapping technology is also used for weed and disease control. By targeting only the affected portions of the crop, farmers can reduce application rates, lowering costs but, most importantly, using fewer chemicals.

These technologies have implications that go beyond crop micromanagement. There has been a growing demand from the food and the consumer industries to understand where their food comes from. Major grocery retailers have shown interest in using these types of technologies to track food products through the entire supply chain. Farmers wishing to capitalize on this emerging trend must be on the leading edge.

Farms are run like any business. We meet consumer demand in the most cost-efficient way. Farmers are constantly seeking new products to sell in emerging markets. It used to be that farmers had few options, but we have lots now.

Crops are continually being developed. Growing international demand and the development of high-yielding plants that grow in various environmental conditions have contributed to this incredible rise.

Despite the prominent rise in crops like soybeans and corn, many other types of crops, such as wheat, are being limited due to incompatible and restrictive regulations. Variety registrations, particularly for wheat, are very inconsistent, even in our own country. Regulations in Eastern Canada are different from those in Western Canada. In order for me, a farmer from Western Canada, to grow a variety of wheat licensed in Eastern Canada for international export, the variety in question would have to be re-registered in Western Canada. This process adds significant cost, but most importantly it takes a lot of time, which is something we do not have in a competitive world.

touche aussi. S'il y a une maladie dans l'industrie de la volaille en Chine, nos champs de soja n'en sortiront pas indemnes. Si une sécheresse sévit en Amérique du Sud, elle aura des répercussions sur mes prix. La fluctuation du dollar canadien influe sur la façon dont les coûts de mes intrants augmentent, ainsi que sur le coût de ma machinerie.

La technologie nous a aidés à rester concurrentiels. L'adoption très répandue de matériel guidé par satellite et d'équipement de levé sur le terrain permet aux agriculteurs de microgérer le rendement de leurs terres. Les agriculteurs embauchent maintenant des conseillers techniques pour les aider à cartographier leur terre selon sa fertilité. Cela leur permet de programmer leur matériel de semis en fonction des circonstances. Ainsi, je peux adapter mon matériel de manière à utiliser des taux variables d'engrais en fonction de la fertilité de diverses parties du champ.

Les agriculteurs utilisent aussi cette technologie de cartographie pour lutter contre les mauvaises herbes et les maladies. En ciblant uniquement les parties touchées de la récolte, ils peuvent réduire les doses d'application tout en réduisant leurs coûts et, surtout, leur utilisation de produits chimiques.

Ces techniques ont des répercussions qui vont au-delà de celle de la microgestion des cultures. Les consommateurs veulent de plus en plus comprendre d'où viennent les aliments qu'ils consomment. Les grands détaillants manifestent de l'intérêt à l'égard du recours à ce genre de techniques pour suivre l'ensemble des aliments dans la chaîne d'approvisionnement. Les agriculteurs qui souhaitent tirer profit de cette nouvelle tendance doivent être à la fine pointe du progrès.

Les fermes sont exploitées comme toute entreprise. Les agriculteurs déploient des efforts pour répondre à la demande des consommateurs de la façon la plus efficace et la plus rentable possible. Ils sont constamment à l'affût de nouveaux produits destinés aux marchés émergents. Auparavant, ils n'avaient pas beaucoup de choix en matière de sélection de culture et de commercialisation. Ce n'est plus le cas.

De nouvelles variétés de cultures sont constamment mises au point. La demande à l'égard de ces produits continue d'augmenter, et la mise au point de plantes à haut rendement qui poussent dans un grand nombre de conditions environnementales contribue à cette montée en flèche.

Malgré la hausse importante de cultures comme le soja et le maïs, les récoltes de beaucoup d'autres produits agricoles, comme le blé, sont limitées à cause de règlements incompatibles et restrictifs. L'enregistrement des variétés, en particulier pour le blé, n'est pas du tout uniforme, même au Canada. Les règlements dans l'Est du Canada sont différents de ceux de l'Ouest. Pour que je puisse, à titre d'agriculteur de l'Ouest, faire pousser une variété de blé qui a été autorisée dans l'Est du Canada pour le marché international des exportations, je dois enregistrer à nouveau cette variété dans l'Ouest du Canada. Ce processus oblige les producteurs à engager d'importants coûts supplémentaires, mais

In order to remain competitive on the world stage, Canadian farmers must have access to the latest plant technology and variety types. However, due to incompatible international regulations, farmers here do not have access to these technologies, as our international competitors do. Our government needs to bring our plant breeders' rights legislation to the same level as those of countries around the world. UPOV 91 is an agreement for the protection of new plant varieties of grain. Ratifying UPOV 91 would ease much of the international inconsistency in plant breeders' rights and put us, as farmers in Canada, on a level playing field.

Farmers are also very challenging individuals. I belong to an organization called the Prairie Oat Growers Association, and we use funding from our producer check-offs and matching funds from the government. We are seeking new markets.

We have lost the equine oats market in the Southern U.S. We are doing studies and research to bring that back. We are also seeing an emerging market in Mexico with flake oats, so we will do a study later there. Farmers are very innovative when it comes to that kind of stuff.

With the fast pace of development in agriculture, farmers are constantly being challenged to find new solutions to new problems. The challenges faced by the farmer in the future will likely be very different from the problems faced today. Farmers are very good at what they do. They adapt to new markets, innovate new techniques and are constantly looking for ways to increase productivity. I encourage our government to help by giving us the tools we need to succeed. Farmers will take care of the rest. We are a very confident business group.

**Jeff Yorga, Owner/Operator, J. Yorga Farms Ltd:** Good morning ladies and gentlemen. Thank you for the opportunity to share my appearance with you today. The topic of innovation is wide-ranging and I will try to touch a number of areas in the time allotted. It is useful in talking about the future to briefly discuss the past.

Ten years ago, each segment of the beef industry — primary producer, feedlot operator, processor and retailer — operated in a silo. Each segment operated independently of the other, and each sector competed with the other for a larger part of the pie. When disaster struck and the border was closed, that pie shrank

le plus grand inconvénient, c'est qu'il faut habituellement y consacrer beaucoup de temps, et nous ne pouvons pas nous le permettre dans un monde axé sur la concurrence.

Pour demeurer concurrentiels sur le marché mondial, les agriculteurs canadiens doivent avoir accès aux plus récentes technologies végétales et aux plus récents types de variétés. Toutefois, en raison de règles internationales incompatibles, ils n'ont pas accès à ces technologies, contrairement à leurs concurrents internationaux. Le gouvernement doit donner aux agriculteurs un accès aux mêmes mesures législatives sur le droit d'obtention végétale que celles d'autres pays ailleurs dans le monde. L'UPOV 91 est un accord visant à protéger les nouvelles obtentions végétales de grain. La ratification de l'UPOV 91 permettrait d'éliminer beaucoup de contradictions internationales en matière de réglementation sur les obtentions végétales, ce qui mettrait les agriculteurs canadiens sur un pied d'égalité.

Ces difficultés n'empêchent pas les agriculteurs de prendre des initiatives. Je suis membre d'une organisation, appelée la Prairie Oat Growers Association, et nous utilisons le financement provenant des prélèvements auprès de nos producteurs, ainsi que des fonds de contrepartie versés par le gouvernement. Nous cherchons à pénétrer de nouveaux marchés.

Nous avons perdu le marché de l'avoine pour chevaux dans le sud des États-Unis. Nous réalisons des études et des recherches pour essayer de reconquérir ce marché. Nous poursuivons également le marché émergent du Mexique, en ce qui concerne les flocons d'avoine. D'ailleurs, nous effectuons une étude là-bas à une date ultérieure. Les agriculteurs sont très innovateurs lorsqu'il est question de ce genre d'initiatives.

En raison de l'évolution rapide du domaine agricole, les agriculteurs doivent constamment faire des prodiges pour trouver des solutions à de nouveaux problèmes. Les défis qu'ils devront relever dans l'avenir seront probablement très différents des problèmes auxquels ils sont confrontés aujourd'hui, mais les agriculteurs sont compétents. Ils s'adaptent à de nouveaux marchés, innovent à l'aide de nouvelles techniques et cherchent constamment des façons d'augmenter leur productivité. J'encourage notre gouvernement à nous donner les outils dont nous avons besoin pour réussir. Les agriculteurs s'occuperont du reste. Notre groupe d'entrepreneurs est très confiant.

**Jeff Yorga, propriétaire-exploitant, J. Yorga Farms Ltd :** Bonjour, mesdames et messieurs. Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui. La question de l'innovation est vaste, et je vais tenter d'aborder un certain nombre de sujets durant la période qui m'est allouée. Lorsqu'on souhaite parler de l'avenir, il est parfois utile de parler brièvement du passé.

Il y a 10 ans, chaque segment de l'industrie du bœuf — le producteur primaire, l'exploitant de parc d'engraissement, le transformateur et le détaillant — travaillait en vase clos. Chaque segment fonctionnait de façon indépendante, et les secteurs se livraient concurrence afin d'obtenir une plus grande part de

dramatically and some were forced to exit. However, out of the ashes, a new and vibrant industry is emerging. I would like to speak today about how we are regrowing that pie.

The first innovation was a forced innovation: mandatory premise ID. Canada is unique to the world's large exporting nations as we are the only country that can make a claim of full traceability. Other countries are years behind and, quite frankly, may never get there. The cost of this system has been borne by primary producers and can be leveraged internationally to help regrow our industry.

What excites me is that the possibilities presented by traceability are just being realized. The first attempt to unlock value has been the Beef InfoXchange System. This online data exchange tool is starting to unlock the silo system of our beef industry. For the first time ever, primary producers will have access to performance data from every link in the value chain. What is exciting about this is that if producers sign up at no cost and keep contributing data, the beef industry will finally be able to be proactive with its quality and consistency issues and take further steps to creating the perfect beef animal, one that adds value to every part of the value chain naturally.

At the same time, producers who are raising better cattle will have real data to use fact-based selling to market them with. This database also allows for management information to be recorded, including vaccination records, type of feed usage and other on-farm management practices. Increasing our consistency with a quick look-up tool for management practices allows retailers to tailor marketing programs supported by data that grow the pie and add value to the traceability programs that we have already paid for. The real exciting piece of this system is that if fully adopted, it adds value to every link in the value chain.

The industry is also doing a great job of beginning to understand feed efficiency. Research trials are showing that this trait is genetic and something that we are able to breed into our cattle over time. Part of this research is in the field of genomics, which the beef industry is just starting to understand. Our hope is that in the future this data will allow us to improve efficiency and lower costs. Any type of cost saving improves the business of the primary producer and feeder immediately.

I would like to take this opportunity to mention the difference between research and innovation. Research is the study of a subject; innovation is when that research can be applied on the

marché. Lorsque le désastre a frappé et que les frontières ont été fermées, ce marché a rétréci considérablement, et certains ont dû abandonner. Toutefois, une industrie nouvelle et dynamique renaît de ses cendres. J'aimerais vous parler aujourd'hui de la façon dont nous sommes en train de récupérer ce marché.

La première innovation nous a été imposée : l'identification obligatoire des installations. Parmi les grands pays exportateurs du monde, le Canada est le seul pays qui peut déclarer avoir mis en place une traçabilité complète. Les autres pays accusent des années de retard à ce chapitre et, en toute franchise, n'y arriveront peut-être jamais. Les coûts de ce système sont assumés par les producteurs primaires et peuvent être utilisés à l'échelle internationale pour aider à régénérer notre industrie.

Ce qui m'emballé, c'est que les possibilités qu'offre la traçabilité se concrétisent. Les premiers efforts visant à libérer de la valeur se sont traduits par le Beef InfoXchange System. Cet outil d'échange de données en ligne commence à mettre fin au fonctionnement en silo dans notre industrie du bœuf. Pour la toute première fois, les producteurs primaires auront accès à des données relatives au rendement pour tous les maillons de la chaîne de valeur. Ce qui est emballant, c'est que si les producteurs s'inscrivent gratuitement et fournissent régulièrement des données, l'industrie du bœuf pourra enfin adopter une approche proactive à l'égard des problèmes liés à la qualité et à l'uniformité et prendre d'autres mesures pour créer le bœuf parfait, qui ajoutera naturellement de la valeur à toutes les parties de la chaîne de valeur.

Parallèlement, les producteurs qui élèvent du meilleur bétail auront des données réelles sur lesquelles fonder la commercialisation de leur produit. Cette base de données permet aussi de consigner les renseignements relatifs à la gestion, comme les dossiers de vaccination, le type d'utilisation alimentaire et d'autres pratiques de gestion à la ferme. L'amélioration de l'uniformité grâce à un outil de consultation rapide pour les pratiques de gestion permet aux détaillants d'adapter des programmes de commercialisation en fonction des données; ces programmes contribueront à agrandir le marché et à ajouter de la valeur aux programmes de traçabilité que nous avons déjà payés. Ce qui est vraiment emballant, c'est que ce système, s'il est complètement adopté, ajoutera de la valeur à chaque maillon de la chaîne de valeur.

L'industrie commence également à bien comprendre l'efficacité alimentaire. Les essais de recherche révèlent que cette caractéristique est génétique et que nous pouvons la reproduire chez les bovins au fil du temps. Une partie de la recherche concerne le domaine de la génomique, que l'industrie du bœuf commence tout juste à comprendre. Nous espérons que dans l'avenir, ces données nous permettront d'améliorer l'efficacité et de réduire les coûts. Toutes les économies de coûts améliorent immédiatement les activités du producteur primaire et de l'engraisseur.

J'aimerais profiter de cette occasion pour parler de la différence entre la recherche et l'innovation. La recherche, c'est l'étude d'un sujet; l'innovation, c'est quand cette recherche peut être appliquée



ground in real life. It is important that research be conducted in Canada for Canadian producers so that they can put that data to use and improve our industry.

The launch of Canada Beef Inc. will be a tremendous success. They are measuring performance in dollars and advancing the Canada beef brand worldwide. As much as we are comforted by branded beef campaigns, they are not growing the industry's pie. In the long term, the success of Canada Beef Inc. will grow, and it must be supported.

Young people are getting excited about the beef industry again as witnessed here today. The Cattlemen's Young Leaders Program is a world leader. As I see they are next on the agenda here, I will not steal their thunder, but I will mention that I am a graduate of the program and that other countries are coming to Canada to learn and copy that program.

As well, I have had the opportunity to spend time at the provincial level in Saskatchewan where they are applying this program to other agriculture sectors. In the beef business, the majority of the young people returning are forced to hold off-farm jobs to support their ranches. Some look at this as a negative for our industry as this is not the norm for our neighbours in agriculture. However, in the long run, this will be our great advantage. Young beef producers are forced to learn other businesses and have a variety of experiences that they can bring home and apply on their ranch or to their industry association. They are also learning to manage their business on tight margins. As we all know, learning to manage through the red ink makes a business even more profitable when in the black.

Sustainability is the focus of many sectors, and ours is not immune to that. Efficient, environmentally friendly land management is a priority for every beef producer. I have found it interesting when listening to retail that consumers want sustainability but do not want to pay for it. I feel very strongly that beef producers are at the forefront of environmental sustainability. We must remember that without economic sustainability, we will not be environmentally sustainable because we just will not be there.

Dialogue is beginning to open up between all stakeholders in the beef value chain as witnessed by the Beef Value Chain Round Table and the Alberta Livestock and Meat Agency, or ALMA, Straw Men discussion. The industry understands that the only way to grow our collective pie is to do it together. Also, any robust food system must have some type of regulatory oversight,

concrètement, dans la vraie vie. Il est important pour les producteurs canadiens que des recherches soient menées au Canada, afin qu'ils puissent mettre à profit ces données et améliorer notre industrie.

Le lancement de l'organisation Bœuf Canada Inc. aura un immense succès. Elle mesure les résultats en dollars et fait la promotion du bœuf canadien dans le monde entier. Même si nous sommes rassurés par les campagnes de bœuf de marque, elles ne contribuent pas à agrandir le marché de l'industrie. À long terme, Bœuf Canada Inc. aura de plus en plus de succès, et l'organisation doit être soutenue.

Comme nous le voyons ici aujourd'hui, les jeunes s'intéressent à nouveau à l'industrie du bœuf. Le Cattlemen's Young Leaders Program fait figure de proue à l'échelle mondiale. Je vois que le prochain témoin est une représentante de ce programme. Je ne veux pas lui voler la vedette, mais je tiens à mentionner que je suis un diplômé du programme, et que des représentants d'autres pays viennent au Canada pour en apprendre plus sur ce programme et s'en inspirer.

De plus, j'ai eu l'occasion de passer du temps au niveau provincial en Saskatchewan, où l'on applique ce programme à d'autres secteurs agricoles. La majorité des jeunes qui reviennent dans le secteur du bœuf sont obligés d'occuper des emplois non liés à l'exploitation agricole afin de payer leur ranch. Certains considèrent cela comme un facteur négatif pour notre industrie, car ce n'est pas la norme pour nos voisins en agriculture. Toutefois, à long terme, ce sera grandement avantageux pour nous. Les jeunes producteurs de bœufs sont obligés d'acquérir d'autres compétences et de vivre toutes sortes d'expériences qui peuvent leur servir dans leur ranch ou à l'association de leur industrie. Ils apprennent également à gérer leurs affaires en composant avec des marges serrées. Comme nous le savons tous, apprendre à gérer une entreprise en déficit vous permet de la rendre encore plus rentable lorsqu'elle est en situation excédentaire.

La durabilité est l'objectif de bien des secteurs, dont le nôtre. Pour tous les producteurs de bœuf, les pratiques de gestion des terres efficaces et respectueuses de l'environnement sont une priorité. J'ai trouvé intéressant d'apprendre, de la part des représentants des détaillants, que les consommateurs veulent qu'on assure la durabilité, mais qu'ils ne veulent pas en assumer les coûts. Je suis fermement convaincu que les producteurs de bœuf sont au cœur de la durabilité de l'environnement. Nous ne devons pas oublier que sans la viabilité économique, nous ne pourrions assurer la durabilité sur le plan environnemental, car nous ne serons plus là.

Le dialogue commence à s'installer entre tous les intervenants de la chaîne de valeur du bœuf, comme en témoigne la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du bœuf et les discussions d'orientation de l'Alberta Livestock and Meat Agency, ou ALMA. L'industrie comprend que le seul moyen de faire croître notre marché commun est de le faire ensemble. De

but we must continue to work toward regulatory harmonization with U.S. equivalencies so that our friends at the CFIA are sitting at the table with us.

I would like to thank you for the invitation to be here today. I would also like to extend a personal invitation to every member of this committee to come out to Saskatchewan and see first-hand how we are implementing these innovations. I look forward to any questions.

[Translation]

**The Deputy Chair:** Thank you for presentations, Mr. Yorga and Mr. Enns. We will now begin the question period with Senator Eaton.

[English]

**Senator Eaton:** Being an easterner but a farmer at heart, I did not realize that there were separate regulations for wheat from east to west. We do not have nationalized regulations. Could you explain that a bit more and what you would like to see happen and how quickly it might happen? That would be an interesting thing in our report, obviously.

**Mr. Enns:** I do not know how it happened. Part of it was to do with the different marketing systems in Western Canada and Eastern Canada. In Western Canada we had the Canadian Wheat Board, which looked after certain varieties of wheat that they were pursuing markets for. Eastern Canada was more or less following the demands of the millers and industry people. They have a separate set of criteria.

**Senator Eaton:** You have an audience watching. Give me an example of criteria for different wheat varieties.

**Mr. Enns:** One criterion is that it takes less time to bring to the marketplace a new product that is licensed in Eastern Canada versus Western Canada. In Western Canada, it will take a couple of years longer. They have different requirements in terms of protein, agronomy and some of the characteristics that grains have to meet.

**Senator Eaton:** Such as water, all of those things.

**Mr. Enns:** Especially disease resistance.

**Senator Eaton:** Are we working on establishing a national standard?

**Mr. Enns:** The discussion started this past winter. I would like to see it move forward much more quickly to put us on the same level playing field. Some of those rules and regulations are a little outdated. Agronomy is important, but with some of the new technology out there in fertilization, chemicals and everything, some of the diseases are not as big a deal as they used to be.

plus, tout système alimentaire solide doit avoir une quelconque surveillance réglementaire, mais nous devons continuer à travailler à l'harmonisation de la réglementation avec les équivalences des États-Unis, afin que nos amis de l'ACIA soient ici à la table avec nous.

Je tiens à vous remercier de m'avoir invité à témoigner aujourd'hui. J'aimerais également inviter personnellement tous les membres du comité à venir en Saskatchewan pour voir directement comment nous mettons en œuvre ces innovations. Je me ferai maintenant un plaisir de répondre à vos questions.

[Français]

**Le vice-président :** Nous vous remercions de vos présentations, monsieur Yorga et monsieur Enns. Nous allons passer maintenant à la période des questions avec la sénatrice Eaton.

[Traduction]

**La sénatrice Eaton :** Étant de l'Est, quoiqu'agricultrice dans l'âme, je ne m'étais pas rendu compte qu'il y avait des règlements distincts pour le blé dans l'Est et dans l'Ouest. Nous n'avons pas de réglementation nationale. Pourriez-vous nous en parler plus en détail, nous dire ce que vous souhaitez et quand cela pourrait arriver? Je crois que ce serait un point intéressant à inclure dans notre rapport.

**M. Enns :** Je ne sais pas comment c'est arrivé. C'est dû en partie aux systèmes de commercialisation différents dans l'Ouest et dans l'Est du Canada. Dans l'Ouest canadien, nous avions la Commission canadienne du blé, qui s'occupait de certaines variétés de blé, pour lesquelles elle cherchait des débouchés. L'Est du Canada se conformait plus ou moins aux demandes des meuniers et des gens de l'industrie. Ils ont un ensemble de critères distincts.

**La sénatrice Eaton :** Vous avez un auditoire qui vous suit. Donnez-moi un exemple de critères pour diverses variétés de blé.

**M. Enns :** L'un des critères, c'est qu'il faut moins de temps pour mettre sur le marché un nouveau produit qui est homologué dans l'Est du Canada que dans l'Ouest. Dans l'Ouest canadien, il faudra une ou deux années de plus. Les exigences diffèrent en ce qui a trait aux protéines, à l'agronomie et à certaines caractéristiques requises pour les céréales.

**La sénatrice Eaton :** Comme l'eau, et ce genre de choses.

**M. Enns :** En particulier pour ce qui est de la résistance aux maladies.

**La sénatrice Eaton :** Travaillons-nous à la mise en place d'une norme nationale?

**M. Enns :** Les discussions ont débuté l'hiver dernier. Je souhaiterais les voir aller de l'avant beaucoup plus rapidement, afin que nous soyons sur un pied d'égalité. Certaines règles et certains règlements sont un peu dépassés. L'agronomie est importante, mais grâce à la nouvelle technologie en matière de fertilisation, de produits chimiques et tout le reste, certaines maladies ne sont plus aussi graves qu'auparavant.

**Senator Eaton:** Do you think, for instance, that it will get done in the next six months?

**Mr. Enns:** No. The people at CFIA have told me it will take years.

**Senator Eaton:** But it cannot.

**Mr. Enns:** I agree with you, totally.

**Senator Eaton:** Mr. Yorga, now that we are hopefully coming into the final stretch of our EU trade talks, is Canadian beef one of the obstacles, or how do you see those talks progressing?

**Mr. Yorga:** Personally, it is out of my scope of reference to speak specifically to a European Union trade deal. I would point out that the EU is not our largest trading partner. From where I sit today, it is important that we are doing business with the people who want to do business with us. We should be focusing on that. It is important to remember that other countries around the world do not necessarily eat beef the same way we do. We must try to deal with countries that add value to the beef that we do not necessarily eat.

**Senator Eaton:** Can you give examples?

**Mr. Yorga:** In Asia, for example, they eat shredded beef. Instead of eating a sirloin steak, they shred it and it goes into something they are already making. There is not a huge advantage to us to sell rib eye, tenderloin and steak there, but there is a lot of advantage for us to sell into that market products such as skirt steak, flank steak and other cuts that are of lower value in North America.

**Senator Eaton:** Sometimes when you go into a steak restaurant, certainly in North American, there is a great play on U.S. prime: "We sell U.S. prime." Why are we not selling Canadian prime? Is that because we have not worked on our brand strongly enough, or do we sell all our best quality to the States? Why is that?

**Mr. Yorga:** There is not a harmonized grading system right now. Beef that is processed in Canada is graded on the Canadian grading system, which is A, AA, AAA and prime. In the U.S., they have different splits, and I cannot speak to those specifically. However, because Canada and the U.S. are not integrated, we have different measurements. When you eat at a restaurant in the U.S., they will label it differently, whereas here it might be called Canada AAA. It is the same thing, but it is just being measured differently.

**Senator Eaton:** Is work being done in that regard?

**Mr. Yorga:** As far as I know, the Canadian Beef Grading Agency is covered under an act of Parliament, and they are doing their best to pull it out of that so that it can be industry controlled and harmonized.

**La sénatrice Eaton :** Pensez-vous, par exemple, que ce sera fait dans les six prochains mois?

**M. Enns :** Non. Les gens de l'ACIA m'ont dit qu'il faudra des années.

**La sénatrice Eaton :** Mais ce n'est pas possible.

**M. Enns :** Je suis tout à fait d'accord avec vous.

**La sénatrice Eaton :** Monsieur Yorga, au moment où nous arrivons, espérons-le, aux dernières étapes de nos négociations commerciales avec l'UE, le bœuf canadien constitue-t-il l'un des obstacles? Selon vous, comment ces discussions progressent-elles?

**M. Yorga :** Personnellement, il n'est pas de mon ressort de parler de façon précise d'un accord commercial avec l'Union européenne. Je tiens à souligner que l'UE n'est pas notre principal partenaire commercial. De mon point de vue, il est important que nous fassions des affaires avec les gens qui veulent faire des affaires avec nous. Nous devrions nous concentrer là-dessus. Il ne faut pas oublier que les habitants d'autres pays du monde ne mangent pas nécessairement le bœuf de la même façon que nous. Nous devons essayer de traiter avec les pays qui ajoutent de la valeur au bœuf que nous ne mangeons pas nécessairement.

**La sénatrice Eaton :** Pouvez-vous nous donner des exemples?

**M. Yorga :** En Asie, par exemple, on mange du bœuf déchiqueté. Au lieu de manger du bifteck de surlonge, on le déchiquette et l'incorpore à un mets que l'on prépare déjà. Il n'est pas très avantageux pour nous de vendre du faux-filet, du filet et du bifteck là-bas, mais il est très avantageux de vendre dans ce marché des produits comme le bifteck de hampe, le bifteck de flanc et d'autres coupes de moindre valeur en Amérique du Nord.

**La sénatrice Eaton :** Dans les grilladeries d'Amérique du Nord, on fait beaucoup la promotion du bœuf américain de catégorie « Prime ». Pourquoi ne vendons-nous pas du bœuf Canada Primé? Est-ce parce que nous n'avons pas suffisamment fait connaître notre marque, ou vendons-nous tout notre bœuf de la meilleure qualité aux États-Unis? Comme cela se fait-il?

**M. Yorga :** Il n'y a pas de système de classement harmonisé actuellement. Le bœuf transformé au Canada est classé en fonction du système canadien de classement, soit la classification A, AA, AAA et Primé. Aux États-Unis, les catégories sont différentes, et je ne peux vous en parler en détail. Toutefois, puisque les systèmes du Canada et des États-Unis ne sont pas coordonnés, nos mesures sont différentes. Ici, le bœuf peut être de catégorie Canada AAA, alors que dans les restaurants américains, il est désigné différemment. C'est la même chose; il est simplement évalué de manière différente.

**La sénatrice Eaton :** Des travaux sont-ils en cours à ce chapitre?

**M. Yorga :** À ma connaissance, l'Agence canadienne de classement du bœuf est assujettie à une loi du Parlement, et on fait tout ce qui est possible pour changer cela afin qu'elle soit gérée par l'industrie et harmonisée.

**Senator Merchant:** You are from Western Canada and this pleases me; I am from Saskatchewan. We have been to Saskatchewan already. We took a different route; we went to the northwestern part. Where is your farm?

**Mr. Yorga:** Wood Mountain, Saskatchewan, south of Assiniboine.

**Senator Merchant:** We may come to your farm.

First, congratulations. Can you tell us something about your farming operations? You alluded to the fact you are a young person. Have you a family farm; is this a family business you are working in? I am glad to see you are working in the family business, because young people do not choose to make that their career. Tell me something about your farm.

**Mr. Yorga:** We are Canada's largest registered Limousin operation, so we are seed stock producers. My parents are there and they manage day to day, Monday to Thursday. I have a full-time job, so I am gone.

We have been able to keep up on automation to the point where we can put off large jobs until the weekend when we are fully staffed and can get that type of thing done. We have spent considerably on processing and handling facilities so that we are able to do that.

In agriculture, as in many different places, you have a choice between spending money on facilities or hiring people. As you know, in rural Canada, it is becoming harder to hire people. Therefore, we made the choice to invest in facilities, so we do not have to go that route.

**Senator Merchant:** You are strictly into the Limousin cattle.

**Mr. Yorga:** Yes.

**Senator Merchant:** You are a specialty operation, then.

**Mr. Yorga:** Since we are seed stock producers, we sell to the commercial cattlemen who use the bulls and genetics that we raise to raise the beef that you are eating. We are a subset of the primary producer.

**Senator Merchant:** Where do you work? Wood Mountain is a little farther from Regina or Saskatoon.

**Mr. Yorga:** My title is Vice-President of Sales for Value Partners Investments Inc. in Winnipeg. As a result, I am on the road considerably, so where my house is —

**Senator Merchant:** You are not near the farm operation.

**Mr. Yorga:** Yes.

**La sénatrice Merchant :** Vous venez de l'Ouest canadien, et cela me plaît; je suis de la Saskatchewan. Nous sommes déjà allés en Saskatchewan. Nous avons pris une autre route; nous nous sommes rendus dans la partie nord-ouest. Où est située votre ferme?

**M. Yorga :** À Wood Mountain, en Saskatchewan, au sud d'Assiniboine.

**La sénatrice Merchant :** Nous irons peut-être là-bas.

Je tiens d'abord à vous féliciter. Pouvez-vous nous parler de vos activités agricoles? Vous avez fait allusion au fait que vous êtes jeune. S'agit-il d'une ferme familiale, d'une entreprise familiale dans laquelle vous travaillez? Je suis heureuse de voir que vous travaillez pour l'entreprise familiale, car bien souvent, les jeunes ne choisissent pas cela comme carrière. Parlez-moi de votre exploitation agricole.

**M. Yorga :** Nous sommes la plus importante exploitation enregistrée de bovins Limousin au Canada, nous sommes donc des producteurs d'animaux reproducteurs. Mes parents sont là pour gérer l'entreprise tous les jours, du lundi au jeudi. J'ai un emploi à temps plein, alors je ne suis pas là.

Nous avons pu suivre l'évolution de l'automatisation, ce qui nous permet de reporter les gros travaux à la fin de semaine, au moment où tous nos employés sont présents et où nous pouvons faire ce type de travaux. Nous avons beaucoup investi dans les installations de transformation et de manutention afin de pouvoir le faire.

En agriculture, comme ailleurs, on peut choisir de consacrer des fonds aux installations ou à l'embauche de personnel. Comme vous le savez, dans les régions rurales du Canada, il est de plus en plus difficile de recruter des employés. Par conséquent, nous avons choisi d'investir dans les installations, afin de ne pas avoir à emprunter cette voie.

**La sénatrice Merchant :** Vous vous consacrez strictement aux bovins Limousin.

**M. Yorga :** Oui.

**La sénatrice Merchant :** Vous êtes donc une exploitation spécialisée.

**M. Yorga :** Puisque nous sommes des producteurs d'animaux reproducteurs, nous vendons aux éleveurs commerciaux, qui utilisent les taureaux que nous produisons ainsi que le matériel génétique pour élever le bœuf que vous consommez. Nous sommes un sous-ensemble du producteur primaire.

**La sénatrice Merchant :** Où travaillez-vous? Wood Mountain est un peu loin de Regina ou de Saskatoon.

**M. Yorga :** Je suis vice-président des ventes chez Value Partners Investments Inc., à Winnipeg. Je suis donc constamment sur la route, et j'habite...

**La sénatrice Merchant :** Vous n'êtes pas près de l'exploitation agricole.

**M. Yorga :** En effet.

**Senator Merchant:** Mr. Enns, welcome to you, also. You are a neighbour.

I understand that there is a bit of a concern right now out in Western Canada about genetically modified alfalfa seed being licensed to farmers in Ontario. Are you aware of the controversy?

**Mr. Enns:** I am just aware of it. I am not an expert on that subject, but I am aware of the controversy, yes.

**Senator Merchant:** I understand that most of the alfalfa is produced in Saskatchewan and Alberta — it is like 80 or 87 per cent of it — and about 7 per cent is produced in Ontario. The seed travels through pollination and bees, so they are concerned that it will spread to Western Canada where it is more important.

Are you concerned at all about the genetically modified varieties that would grow? As senators have mentioned before, we have trade relations with certain parts of the world that will not buy genetically modified foodstuffs, like Europe, for instance.

**Mr. Enns:** I can only speak to the crops that I grow. I look at canola, soybeans and corn. It has been accepted very readily by the industry that I work in. I think 90 per cent of the crops in canola, soybeans and corn are genetically modified, and it has been working out very well. I think it has been proven safe, as much as we know. There have been no reported cases of it being an issue.

The important part is that we have a very good inspection agency in Canada. All these varieties go through a very tough screening before they are ever licensed in Western Canada. As with many other people, my family eats the same food out there, and I would not grow anything that I did not feel safe about, so I feel totally comfortable out there.

Is it a concern as far as the market is concerned? Absolutely. Before we go ahead, we have to ensure there is a market for it. That is not an issue for some of the crops we are growing in Western Canada. Canola, soybeans, corn and other pending varieties, such as sugar beets, as far my understanding goes, have all been accepted. Before we introduce them, we have to ensure there is a market willing to accept them.

**Senator Merchant:** You do not consider the European market one of our best markets — the one that we need to concentrate on. They do not accept it.

**Mr. Enns:** They are not.

**Senator Merchant:** I am not disagreeing with the things you say, that it has been proven safe. I eat it, too.

**La sénatrice Merchant :** Monsieur Enns, je vous souhaite à vous aussi la bienvenue. Vous êtes un voisin.

Je crois que l'on s'inquiète un peu actuellement, dans l'Ouest canadien, du fait que les agriculteurs ontariens sont autorisés à utiliser de la semence de luzerne génétiquement modifiée. Êtes-vous au courant de cette controverse?

**M. Enns :** Je suis simplement au courant. Je ne suis pas un expert dans ce domaine, mais je suis au courant de la controverse, oui.

**La sénatrice Merchant :** Je crois que la quasi-totalité de la luzerne est produite en Saskatchewan et en Alberta — soit environ 80 ou 87 p. 100 — et qu'environ 7 p. 100 est produite en Ontario. Les semences sont transportées par la pollinisation et les abeilles; on craint donc qu'elles se propagent dans l'Ouest canadien, où la culture est plus importante.

Êtes-vous préoccupé par la croissance de variétés de semences génétiquement modifiées? Comme les sénateurs l'ont déjà mentionné, nous entretenons des relations commerciales avec des pays de certaines régions du monde, notamment de l'Europe, qui n'achèteront pas de denrées alimentaires génétiquement modifiées.

**M. Enns :** Je peux seulement parler de ce que je cultive. Je me concentre sur le canola, le soja et le maïs. Mon industrie a accepté le tout très facilement. Je crois que 90 p. 100 des cultures de canola, de soja et de maïs sont génétiquement modifiées, et cela fonctionne très bien. Je crois qu'il a été démontré que c'était sécuritaire, selon ce que nous en savons. Aucun cas n'a été rapporté, à savoir que c'était un problème.

Il est important de retenir que nous avons une très bonne agence d'inspection au Canada. Toutes les variétés doivent passer par un processus très rigoureux de vérification avant qu'une licence soit délivrée dans l'Ouest canadien. Comme beaucoup d'autres, ma famille mange les aliments sur le marché, et je ne ferais jamais poussé un aliment dont je doute de la salubrité. Bref, je me sens tout à fait à l'aise à cet égard.

Est-ce un élément qui préoccupe le marché? Absolument. Avant d'aller de l'avant, nous devons nous assurer qu'il y a un marché pour le produit. Ce n'est pas un problème dans le cas de certaines cultures dans l'Ouest canadien. Le canola, le soja, le maïs et les autres variétés qui s'en viennent, comme la betterave à sucre, ont tous été acceptés, selon ce que j'en sais. Avant de les commercialiser, nous devons nous assurer qu'il y a un marché prêt à les accepter.

**La sénatrice Merchant :** Vous ne considérez pas le marché européen comme l'un de nos meilleurs marchés, à savoir celui sur lequel nous devons nous concentrer. Les Européens n'acceptent pas ces produits.

**M. Enns :** C'est vrai.

**La sénatrice Merchant :** Je ne suis pas en désaccord avec ce que vous avez dit, à savoir que leur salubrité a été prouvée. J'en mange moi aussi.

**Mr. Enns:** Sure, and I respect the European market. They have so far balked at accepting it, yet they do accept canola oil and soybean meal. Therefore, there are different forms of processing that they are willing to accept. We have to adjust and ensure we are compatible with what they are willing to accept.

**Senator Buth:** I would like to ask both of you to talk about the farmers' role in terms of research and innovation. Mr. Enns, you mentioned several farm organizations that you have worked in. Mr. Yorga, you talked about Canada Beef Inc. and the beef sides of things. Can you talk about how the systems work in terms of check-offs and your participation in research priorities?

**Mr. Yorga:** Producer check-offs are paid to our provincial associations, which then feed them to the Canadian Cattlemen's Association. The provincial associations, through the CCA, fund Canada Beef Inc.

When we talk about innovation at the farm, we find that much of the research done is a great idea, but when it comes to practical application throughout a large area, it becomes very difficult and the results are not always the same. It is important, therefore, for those industry associations to be able to share that data so that the producers in B.C. know what happened in Manitoba, and they can figure out if it is applicable, and vice versa; if something great happens in Manitoba, people in P.E.I. need to know that, too. The role of those industry associations is to share that research knowledge and outcome between all the producers.

**Senator Buth:** What would the check-off be for beef producers?

**Mr. Yorga:** Today, I think it is \$1 per head. Half of that goes up the chain to Canada Beef Inc. or the CCA. The other half funds the provincial association.

**Senator Buth:** Mr. Enns?

**Mr. Enns:** Prairie Oat Growers is an association registered in the Western provinces. On each tonne of oats that a farmer sells, there is a check-off of approximately 50 cents a tonne. We have taken that money and have leveraged it with some of the federal government and provincial programs, AgriStability, Growing Forward and some of the other programs the federal government has used. Some of the provincial budgets also have in-kind help. We have been able to leverage a lot of funds that way and we have done it in two or three different areas. We have done it in marketing, agronomy and also in looking for new markets out there. One that I mentioned in my talk was the equine market, which is basically the horse market in the Southern U.S. It is a

**M. Enns :** Certainement. Je respecte le marché européen. Les Européens s'y sont jusqu'à maintenant opposés. Néanmoins, ils acceptent l'huile de canola et le tourteau de soja. Ils sont donc prêts à accepter divers produits transformés. Nous devons nous adapter et nous assurer d'offrir des produits qu'ils sont prêts à accepter.

**La sénatrice Buth :** J'aimerais vous demander de nous parler du rôle des agriculteurs en ce qui a trait à la recherche et à l'innovation. Monsieur Enns, vous avez mentionné plusieurs organismes agricoles dans lesquels vous avez travaillé. Monsieur Yorga, vous avez parlé de l'organisme Boeuf Canada Inc. et de la situation dans le secteur bovin. Pourriez-vous nous expliquer le fonctionnement du système pour ce qui est des prélèvements et de votre participation dans les priorités de recherches?

**M. Yorga :** Les prélèvements des agriculteurs sont versés aux associations provinciales, qui acheminent ensuite les fonds à l'Association canadienne des éleveurs de bétail. Les associations provinciales, par l'entremise de l'ACEB, financent l'organisme Boeuf Canada Inc.

Pour ce qui est de l'innovation à l'échelle de la ferme, nous constatons que la vaste majorité des recherches menées s'avèrent d'excellentes idées. Cependant, pour ce qui est de l'application concrète à l'échelle d'un vaste territoire, c'est très difficile, et les résultats ne sont pas toujours les mêmes. Il est donc important que les associations de l'industrie puissent s'échanger des données et ainsi informer les agriculteurs britannico-colombiens de ce qui s'est passé au Manitoba. Les gens peuvent ensuite déterminer si c'est applicable. Si quelque chose d'intéressant se produit au Manitoba, les gens de l'Île du Prince-Édouard doivent aussi en être mis au courant. Le rôle des associations de l'industrie est de diffuser les connaissances et les résultats des recherches aux agriculteurs.

**La sénatrice Buth :** Quel est le montant des prélèvements dans le cas des producteurs bovins?

**M. Yorga :** Actuellement, je crois que c'est de 1 \$ par tête. La moitié remonte la chaîne et est versée à l'organisme Boeuf Canada Inc. ou à l'ACEB, tandis que l'autre moitié finance l'association provinciale.

**La sénatrice Buth :** Monsieur Enns?

**M. Enns :** La Prairie Oat Growers est une association enregistrée dans les provinces de l'Ouest canadien. Le prélèvement est d'environ 0,50 \$ la tonne vendue. Nous avons mis à contribution ces fonds avec certains programmes provinciaux et fédéraux, dont Agri-stabilité, Cultivons l'avenir et certains autres programmes fédéraux. Une partie des budgets provinciaux nous apporte également une aide en nature. Nous avons ainsi été en mesure de mettre à contribution beaucoup de fonds, et nous l'avons fait dans deux ou trois domaines différents. Il y a la commercialisation, l'agronomie et la recherche de nouveaux débouchés. J'ai mentionné le marché équin dans mon exposé; il s'agit en gros du marché équin des États méridionaux

very lucrative market. In the mid-1980s we had a very large percentage of that market and for reasons such as price and other issues down south, we lost it.

We now see that the American universities have done a lot of studies where they find that oats are a very healthy product to feed to horses. They are using pelleted feed now, which does not require a whole lot of labelling. We are trying to encourage the horse equine market in the U.S. to consider using oats again. We are having some very good uptake on it and are spending some time out there because it is one of the largest markets that we could possibly recapture. The oats crop is really struggling to keep its acres in Western Canada. It is a very small crop if you compare it to others. I think some is grown in Ontario, Quebec and a little bit in the Maritimes, but even in Western Canada only about 3 million acres are grown, on average, so it is not a very large crop.

If we could get that, it is a good, high-quality market and it also allows us to have more options. Right now, most of our options are in the food industry, and it gives us another option out. It is something that we are pursuing actively, and Mexico has come back to us and asked us if we would be interested in looking at some potential markets there.

**Senator Buth:** You both mentioned regulatory issues and things that you need. In terms of the research and innovation, your organizations have check-offs. What do you need from the federal government in terms of research and innovation? Assume it is Christmas; tell me what you want.

**The Deputy Chair:** Or maybe what they do not want.

**Senator Buth:** Yes, or what you do not want.

**Mr. Yorga:** The first step is to support the initiatives that are already there. BIC, for example, is not fully funded. The Cattlemen's Young Leaders Program is not fully funded. The beef science clusters that they have developed are not fully funded. If we have unlimited funding and a wish list, there are things already in place that we are having a lot of success with that we are still looking for future funding on. Instead of reinventing the wheel, I think it is great to fund tools to give producers the opportunity to be innovative.

**Mr. Enns:** I would encourage the government to give us an opportunity to bring the latest plant technology into Canada. When I say that, I realize it takes a lot of money to develop new technology in the plant industry. It costs hundreds of millions of dollars. In all fairness, we have a very good public breeding system in Canada, but the government is restricted with the

des États-Unis. C'est un marché très lucratif. Au milieu des années 1980, nous détenions une très grande part de ce marché, et nous l'avons perdu, en raison notamment du prix et de divers enjeux au sud.

Nous constatons maintenant que les universités américaines ont réalisé beaucoup d'études qui concluent que l'avoine est un aliment très sain pour les chevaux. Les gens se servent actuellement d'aliments granulés, ce qui ne nécessite pas beaucoup d'étiquetage. Nous essayons d'inciter le marché équin américain à utiliser de nouveau de l'avoine. Nous suscitons beaucoup d'intérêt, et nous y consacrons du temps, parce qu'il s'agit de l'un des plus gros marchés qu'il serait possible de reconquérir. Les agriculteurs ont vraiment de la difficulté à maintenir le nombre d'acres consacrés à la culture de l'avoine dans l'Ouest canadien. C'est une très petite culture, comparativement aux autres. Je crois qu'on cultive de l'avoine en Ontario, au Québec et un peu dans les provinces maritimes. Dans l'Ouest canadien, la culture de l'avoine n'occupe que 3 millions d'acres en moyenne. Ce n'est donc pas une culture très importante.

Si nous pouvons l'avoir, ce sera un bon marché de grande qualité, et cela nous permettra aussi d'avoir plus d'options. Actuellement, la majorité de nos options concernent l'industrie de l'alimentation; cela nous donnerait une autre option. C'est quelque chose que nous pourchassons activement, et le Mexique nous a demandé si nous étions enclins à examiner des débouchés dans leur région.

**La sénatrice Buth :** Vous avez tous les deux mentionné les questions réglementaires et des choses dont vous avez besoin. Pour ce qui est de la recherche et de l'innovation, vos associations reçoivent des prélèvements. Qu'avez-vous de besoin de la part du gouvernement fédéral en ce qui a trait à la recherche et à l'innovation? Imaginez-vous que c'est Noël. Dites-nous ce que vous voulez.

**Le vice-président :** Ou peut-être ce qu'ils ne veulent pas.

**La sénatrice Buth :** En effet, ou ce que vous ne voulez pas.

**M. Yorga :** La première étape est de soutenir les initiatives qui sont déjà en place. Par exemple, les activités du Centre d'information sur le boeuf, ainsi que le Cattlemen's Young Leaders Program ne sont pas entièrement financés. Les grappes scientifiques du boeuf qui ont été mises en place ne sont pas entièrement financées. Si nous avons des fonds illimités et une liste de souhaits, il y a des éléments déjà en place qui fonctionnent très bien, mais nous cherchons encore du financement futur à cet égard. Au lieu de réinventer la roue, je crois qu'il est pertinent de financer des outils qui donnent aux agriculteurs l'occasion d'innover.

**M. Enns :** J'inciterais le gouvernement à nous donner l'occasion d'importer les dernières technologies végétales au Canada. En même temps, je comprends que l'élaboration d'une nouvelle technologie dans le domaine est très dispendieuse. Cela coûte des centaines de millions de dollars. Honnêtement, nous avons un très bon système public d'amélioration des plantes au

amount of money needed to fund these organizations. I would like the regulations to open up so that other companies can come into Canada and be protected under UPOV 91; it is a great start. It is not just the large companies that would have access to it. Many smaller companies are also doing breeding programs in conjunction with other countries. They are working with smaller breeding companies in Europe and South America. They face the same restrictions as the larger ones in bringing in some of the plant technology and breeding characteristics. We really have to make sure that we are on the same page.

Canada is one of two or three countries of the industrialized countries that have not signed on to UPOV 91. Italy and New Zealand are the only two other countries that have not signed on, and I do not think we are a Third World country. We need to get in there to ensure that we are on a level playing field. As a farmer, I really feel that we are being shortchanged on this.

**Senator Buth:** Why have we not signed on?

**Mr. Enns:** There are many reasons. I think some of it got caught up in red tape. UPOV was introduced a number of years ago, but the legislation was also introduced with another bill that made major changes to the CFIA regulations. There were also some funding issues. A bill was introduced and caused a lot of controversy. It died on the Order Paper. It was reintroduced a couple of times, but due to minority governments, it did not become a priority. Before we knew it, 10, 15 years had gone by and it is important that it is brought back in to the forefront again.

**Mr. Yorga:** When we talk about research and we have a cattle producer and a grain producer sitting side by side, some things are win-win for multiple industries. It is important to remember that industries affect each other. One thing that has happened — and Mr. Enns can probably speak to this — is that in the last 10 to 15 years there has been very little research into forage and feed grains, specifically oats. When seeded acres of oats go up, my feed costs come down. As seeded acres of canola go up, my feed cost goes up. It is important to remember that what happens in the grain industry affects the cattle industry, and what happens in the cattle industry affects the grain industry. When we are talking about what the government's role could be in research and innovation, there is an opportunity to design research and forage in the feed grain area that helps both groups.

Canada, mais le gouvernement est restreint en raison du montant nécessaire pour financer les organismes. J'aimerais que les mesures réglementaires s'adoucissent, ce qui permettrait à d'autres entreprises de venir au Canada et d'être protégées en vertu de la Convention de l'UPOV de 1991; ce serait un excellent début. Ce ne sont pas seulement les grandes sociétés qui y auraient accès. Bon nombre de petites entreprises ont aussi des programmes d'amélioration des plantes en collaboration avec d'autres pays. Elles travaillent de concert avec des petites entreprises d'amélioration des plantes en Europe et en Amérique du Sud. Elles sont aux prises avec les mêmes restrictions que les grandes sociétés lorsque vient le temps d'importer des technologies végétales ou des caractères en matière d'amélioration des plantes. Nous devons vraiment nous assurer d'être sur la même longueur d'onde.

Le Canada est l'un des deux ou trois pays du monde industrialisé à ne pas avoir signé la Convention de l'UPOV de 1991. L'Italie et la Nouvelle-Zélande sont les deux seuls autres pays à ne pas l'avoir fait, et je ne crois pas que nous sommes un pays du tiers monde. Nous devons emboîter le pas si nous voulons nous assurer d'être sur le même pied d'égalité que les autres. En tant qu'agriculteur, j'ai vraiment l'impression que nous y perdons au change.

**La sénatrice Buth :** Pourquoi ne l'avons-nous pas signée?

**M. Enns :** Il y a diverses raisons. Je crois que les lourdeurs administratives y sont pour quelque chose. Une mesure concernant l'UPOV a été proposée il y a quelques années, mais elle a été proposée en même temps qu'un autre projet de loi qui apportait des modifications majeures à la réglementation de l'ACIA. Il y a eu des problèmes concernant le financement. Un projet de loi a suscité beaucoup de controverses. Il est mort au Feuilleton. Il a été déposé de nouveau à quelques reprises, mais étant donné que nous avons des gouvernements minoritaires, ce n'était pas une priorité. Avant même de nous en rendre compte, 10 ou 15 ans s'étaient déjà écoulés, et il est primordial que la question soit de nouveau mise à l'avant-scène.

**M. Yorga :** Au sujet de la recherche, lorsque nous avons un éleveur de bétail et un producteur de céréales côte à côte, certains éléments s'avèrent bénéfiques pour de multiples industries. Il est important de se rappeler que les industries influent les unes sur les autres. M. Enns pourra le confirmer, mais au cours des 10 ou 15 dernières années il y a eu très peu de recherches sur le fourrage et les céréales fourragères, en particulier l'avoine. Plus la culture de l'avoine occupe d'acres, et plus mes coûts en matière de céréales fourragères diminuent. Plus la culture du canola occupe d'acres, et plus mes coûts en matière de céréales fourragères augmentent. Il faut se rappeler que ce qui se passe dans le secteur céréalier influe sur l'industrie bovine, et ce qui se passe dans l'industrie bovine influe sur le secteur céréalier. En ce qui a trait à ce que le rôle du gouvernement pourrait être dans le secteur de la recherche et de l'innovation, il y a des possibilités en matière de recherche et de fourrage dans le domaine des céréales fourragères qui viennent en aide aux deux groupes.



**Senator Callbeck:** Mr. Enns, you said that you have never been more optimistic about your industry, and that certainly is great news. One thing you mentioned in your comments was field mapping. I was recently talking to someone who is using that, and it is incredible how the yield has gone up. I want to ask about the cost. There must be a substantial cost initially and to maintain it. Is it just for the large producer, or is this something that the small producer can think of doing?

**Mr. Enns:** I think it is something that anybody can do. I am not a large producer. I farm around 2,000 acres now. I was up at 3,000 acres and am down to 2,000, and it makes sense for me. I have to work out the numbers. It has to be return on investment. Some of it is not all out there. As more people start using it, the technology is not that bad. If you can go ahead and save yourself \$40 or \$50 an acre and it costs you \$7 or \$8 and increases the production, it works. Farmers are very shrewd businessmen. They will quickly adapt it or throw it out, whichever works for them. I am not saying it will work everywhere, but there are certain soil conditions where it is much more lucrative to be used.

**Senator Callbeck:** You say you have 2,000 acres and it works well for you. If someone growing the crops that you grow had 1,000 acres, would it now work or would they have to wait for the costs of that technology to come down?

**Mr. Enns:** No, they can share it with some other people. Custom operators can come up there and do it for a reasonable price. You do not have to make all the investment in the machinery. You can also get custom operators that do it for a very reasonable rate. For the larger farmers, 20,000 or 40,000 acres, obviously it becomes a much more lucrative investment for them.

**Senator Callbeck:** You talked a lot about technology and innovation. Some witnesses have said that sometimes producers are slow to use innovation or new ideas. Why is that? Are they not aware of them? Is it the cost? What is holding them back?

**Mr. Enns:** I am not a young farmer, but I like to think that I am innovative and I like to change. It is always one of those things in that the older you get, the harder it is to change, but one of the things in my industry is that you have to change. You have to adapt or you get left behind.

I see a whole group of young farmers coming up through the stream. That is who I am really talking on behalf of here today. It is the next generation of farmers out there. They will not be as understanding about some of these regulations I pointed out. They want change and they want it tomorrow, not a year down the road.

**La sénatrice Callbeck :** Monsieur Enns, vous affirmez n'avoir jamais été aussi optimiste par rapport à votre industrie, et c'est certainement une excellente nouvelle. Vous avez parlé dans votre exposé de la cartographie. J'ai récemment discuté avec quelqu'un qui s'en sert justement, et son rendement a augmenté considérablement. J'aimerais vous parler du coût. J'imagine que les coûts initiaux, ainsi que les coûts de maintien, doivent être élevés. Est-ce seulement pour les grandes fermes ou est-ce quelque chose que les petits agriculteurs peuvent envisager de faire?

**M. Enns :** Je crois que c'est quelque chose que tout le monde peut faire. Je n'ai pas une grande ferme. Je cultive environ 2 000 acres. J'en avais 3 000 auparavant, mais j'en ai actuellement 2 000, et c'est logique dans mon cas. Je dois faire des calculs. Il faut qu'il y ait un rendement du capital investi. Une certaine partie n'est pas complètement là. À mesure que plus de gens commencent à l'utiliser, la technologie n'est pas si mal. Si on peut épargner 40 ou 50 \$ par acre, que cela coûte 7 ou 8 \$ et que cela augmente le rendement, c'est bon. Les agriculteurs sont des gens d'affaires très habiles. Ils l'adapteront très rapidement ou ils rejeteront très rapidement l'idée, selon ce qui fonctionne dans chacun des cas. Je ne dis pas que cela fonctionnera partout, mais il y a des types de sol pour lesquels cette technologie est beaucoup plus rentable.

**La sénatrice Callbeck :** Vous avez 2 000 acres, et cela fonctionne pour vous. Si un autre agriculteur avec les mêmes cultures avait 1 000 acres, cela fonctionnerait-il pour lui ou l'agriculteur devrait-il attendre que les coûts diminuent?

**M. Enns :** Non. Les agriculteurs peuvent partager le tout avec d'autres. Ils peuvent avoir recours aux services d'entrepreneurs à forfait qui le feront à un coût raisonnable. Il n'est pas nécessaire d'investir dans l'achat de la machinerie. On peut aussi avoir des entrepreneurs à forfait qui le font à un taux fort raisonnable. Pour ce qui est des fermes de grande dimension de 20 000 ou de 40 000 acres, cela devient évidemment un investissement beaucoup plus rentable pour ces exploitants.

**La sénatrice Callbeck :** Vous avez beaucoup parlé de la technologie et de l'innovation. Certains témoins ont dit que parfois les agriculteurs sont lents à adopter les innovations et les nouvelles idées. Pourquoi? Ne sont-ils pas au courant des nouvelles technologies? Est-ce en raison du coût? Qu'est-ce qui les retient?

**M. Enns :** Je ne suis pas un jeune agriculteur, mais je crois que je suis novateur et que j'aime le changement. Il faut comprendre que plus on vieillit et plus il est difficile de changer, mais notre industrie nous oblige à nous adapter. Il faut le faire, sinon on mord la poussière.

Je vois un grand groupe de jeunes agriculteurs qui arrivent sur le marché. C'est vraiment en leur nom que je suis ici. C'est la prochaine génération d'agriculteurs. Ces jeunes ne seront pas aussi compréhensifs au sujet de certains des règlements que j'ai mentionnés. Ils veulent du changement, et ils le veulent demain et non dans un an.

I do not know; I guess maybe we travel in different areas. Are some farmers slow to adapt? Absolutely, but most of the farmers I associate with and get to see are very innovative and asking for it.

**Senator Callbeck:** Mr. Yorga, you mentioned that associations share information right across the country as to what works and what does not work. In your view, is that system work well and is that information getting out there?

**Mr. Yorga:** I believe so. One thing we have to remember with information is that when it is passed along, it does not ensure that people are reading it and are taking it to heart.

**Senator Callbeck:** Right.

**Mr. Yorga:** I believe that the industry associations are doing their best job to communicate to producers. Dovetailing on your last question, sometimes producers do not necessarily want to hear what they are being told.

**Senator Callbeck:** You also mentioned traceability systems. Are you talking about farm to fork?

**Mr. Yorga:** I am talking about pasture to plate, yes, definitely. Right now, we have the ability, through the RFID tag readers, to know exactly where an animal was born, every place it was fed, where it was processed and what retail location it went to.

**Senator Callbeck:** Can you give us an approximate idea how much that adds to a pound of beef that the consumer buys?

**Mr. Yorga:** I cannot give you that answer specifically. I can tell you that if we did not have that system, there is a good chance that our international trade would not be where it is. That was something that was forced on the industry in order to get the borders back open. We are now starting to leverage that technology so that we can actually use it to build value. I really do not believe that any of that cost has been passed on to the Canadian consumers, as the price of beef has not changed significantly in the last 10 years.

**Senator Callbeck:** The producers, then, have accepted the cost.

**Mr. Yorga:** Yes.

**The Deputy Chair:** Those of us in the East, such as Senator Callbeck and I, always find it amusing when the farmer says he has a small farm of 2,000 acres, which in our neck of the woods may not be a small farm.

Je ne le sais pas; j'imagine que nous allons dans différents endroits. Des agriculteurs sont-ils lents à s'adapter? Absolument. Cependant, la majorité des agriculteurs auxquels je m'associe et ceux que j'ai l'occasion de côtoyer sont très novateurs et demandent des innovations.

**La sénatrice Callbeck :** Monsieur Yorga, vous avez mentionné que les associations au pays s'échangeaient des renseignements en ce qui a trait à ce qui fonctionne et à ce qui ne fonctionne pas. Selon vous, ce système fonctionne-t-il bien? Les renseignements se rendent-ils aux principaux intéressés?

**M. Yorga :** Je le crois. Il faut rappeler que même si les renseignements sont diffusés cela ne veut pas nécessairement dire que les gens les lisent et en tiennent compte.

**La sénatrice Callbeck :** En effet.

**M. Yorga :** Je crois que les associations de l'industrie accomplissent un excellent travail en vue de communiquer avec les agriculteurs. Pour revenir sur votre dernière question, il arrive parfois que les agriculteurs ne veuillent pas nécessairement entendre ce qu'on leur dit.

**La sénatrice Callbeck :** Vous avez également parlé des systèmes de traçabilité. Faisiez-vous allusion au concept de la ferme à l'assiette?

**M. Yorga :** Je faisais allusion au concept du pâturage à l'assiette. Oui, tout à fait. Nous avons actuellement la capacité, grâce aux lecteurs de boucles de type RFID, de savoir exactement où une bête est née, où elle a été nourrie, où elle a été transformée et où elle a été acheminée pour la vente au détail.

**La sénatrice Callbeck :** Pourriez-vous nous donner une idée de l'effet que la traçabilité a sur le prix de la livre de bœuf que le consommateur achète?

**M. Yorga :** Je ne peux pas vous le dire précisément. Je peux par contre vous dire que si nous n'avions pas un tel système, notre marché international ne serait probablement pas ce qu'il est aujourd'hui. C'est quelque chose qui a été imposé à l'industrie en vue de rouvrir les frontières. Nous commençons maintenant à mettre à contribution cette technologie pour en fait l'utiliser en vue de créer de la valeur. Je ne crois absolument pas qu'une partie de la facture est assumée par les consommateurs canadiens, étant donné que le prix du bœuf n'a pas beaucoup fluctué au cours de la dernière décennie.

**La sénatrice Callbeck :** Les producteurs ont donc accepté les frais.

**M. Yorga :** Oui.

**Le vice-président :** Ceux qui, comme la sénatrice Callbeck et moi, sont à l'Est s'étonnent toujours d'entendre des agriculteurs parler de leur petite ferme de 2 000 acres; ce n'est pas du tout petit pour nous.

[Translation]

**Senator Maltais:** Gentlemen, let me congratulate you on the quality of your brief. We have heard from many people here, and I think that you have — to your credit — a quality brief and extremely clear explanations.

You also said, in your brief, that you used satellite mapping for some of the work done on your lands and that this helps you assess soil conditions. Does it also help you avoid insect infestations? Can you use that technology to detect such infestations?

[English]

**Mr. Enns:** Yes, the technology is getting to the point. The problem is that often by the time you get the image some of the damage has been done. To give an example, the technology is such that you get a picture of your farm about five times a week, but it all depends; if it happens to be a cloudy day, like today, you will not get a clear picture. It depends a little bit what the satellite will give you. It will maybe miss the first field, but you will see the rest of it.

Disease and insects absolutely play a large role in this mapping and imagery.

[Translation]

**Senator Maltais:** Do you think that this technology can be developed going forward and that it would help you — in spite of clouds — detect insect infestations and immediately use insecticides in response?

[English]

**Mr. Enns:** Yes, there is technology being developed in Manitoba where they have little planes that you can get to fly above your fields. You can actually launch them yourself from the back of a pickup and do a quick scout around your fields and take your field pictures yourself. Unfortunately, right now it is still a little bit on the expensive side for a producer like myself to have, but those images will be real-time. If you will do it at five o'clock in the morning, by seven o'clock you will have the images on your computer and you will be able to see exactly what is happening out there.

[Translation]

**Senator Maltais:** So that new technology could be made more affordable in the coming years.

Mr. Yorga, you raise Limousin cattle in the West. Are there many such farmers out there?

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Messieurs, permettez-moi de vous féliciter pour la qualité de votre mémoire. Nous avons reçu beaucoup de personnes ici et je pense que vous avez, c'est tout à votre honneur, un mémoire de qualité et des explications qui sont extrêmement claires.

Vous avez également souligné, dans votre mémoire, que vous vous serviez de la cartographie par satellite pour effectuer des travaux sur vos terres et que cela vous permet de caractériser vos sols. Est-ce que cela permet aussi d'éviter des infestations d'insectes? Est-ce que vous pouvez détecter avec cette technique des infestations d'insectes?

[Traduction]

**M. Enns :** Oui, la technologie y est presque. Toutefois, certains dommages ont déjà été faits lorsqu'on obtient une image. Par exemple, la technologie permet d'obtenir environ cinq photographies de la ferme par semaine; mais si elles sont prises par temps nuageux, comme aujourd'hui, elles ne seront pas claires. Cela dépend aussi de l'image que donnera le satellite. Il manquera peut-être un champ, mais on verra le reste.

La cartographie et l'imagerie jouent un grand rôle dans la détection des maladies et des insectes.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Est-ce que vous croyez que, à l'avenir cette technologie peut être développée, et que cela vous permettrait, malgré les nuages, de voir arriver les invasions d'insectes, et de les prendre en charge immédiatement avec des insecticides?

[Traduction]

**M. Enns :** Oui, une technologie est développée au Manitoba et permettra de faire voler des petits avions au-dessus des champs. Vous pourrez en fait les lancer vous-mêmes à partir d'un camion pour faire un survol de vos champs, et prendre des photographies. Malheureusement, ces avions sont pour l'instant un peu trop chers pour un producteur comme moi, mais les images seront en temps réel. Si vous faites un survol à 5 heures, vous pourrez voir les images sur votre ordinateur à 7 heures.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Ce qui veut dire qu'il y a une possibilité d'adaptation de cette nouvelle technologie au cours des années futures à des coûts abordables.

Monsieur Yorga, vous êtes un éleveur de vaches Limousin dans l'Ouest; êtes-vous nombreux?

[English]

**Mr. Yorga:** When you categorize the breeds of cattle, the top three right now are Angus, Hereford and Simmental by registration. Charolais and Limousin fall into the next category. It is interesting because by registration number our herd sizes have been relatively flat. We have seen a lot of focus on hide colour. That means that breeders are breeding for black hides. They are concerned about colour. We know that hide colour is not a predictor of quality. As technology comes on stream and as producers start to realize that there is a lot more to their margins than the colour of the hide, we feel that other breeds will see an increase in registrations.

[Translation]

**Senator Maltais:** Can you tell me whether the quality of the Limousin cattle has value added for a producer like you, compared with other kinds of livestock in your area?

[English]

**Mr. Yorga:** That is actually an incredibly long answer. When I look at the beef industry, I think it is important for every sector of the value chain to make money. In order for that to happen, the primary producer needs a calf that is born with a moderate birth weight, that gets up, has the will to live, weans heavy — because he sells by the pound — goes into a feedlot, is healthy, gains weight quickly, goes to the processor and yields and marbles, because we need both, and then goes to a retailer and has a cut size that is what food service wants. In order to do that, you need every breed because there are good cattle in every breed.

Because we have a predominantly British-based cow herd, which is Angus and Hereford, I believe that the Limousin breed crosses great with those cows because it adds the performance without changing the frame score. That is a very long answer, but yes.

[Translation]

**Senator Rivard:** Mr. Enns, allow me to go back to your brief. You stated the following:

Farmers choose their crop strategies to satisfy niche customer demand . . .

The last line of that same paragraph reads as follows:

. . . and wheat and corn crops used in the production of ethanol biofuels.

Experts have told us that the global population will have doubled by 2050. Three quarters of Africa's population and one third of Asia's are already starving to death. Do you think more should be produced — since you say that customer demand must

[Traduction]

**M. Yorga :** Selon les enregistrements, les trois plus importantes races de bovins sont l'Angus, le Hereford et le Simmental. Le Charolais et le Limousin font partie de la deuxième catégorie. C'est intéressant parce que selon les enregistrements, la taille des troupeaux est assez stable. On mise beaucoup sur la couleur du cuir. En l'occurrence, les éleveurs veulent reproduire la vache au cuir noir. Or, on sait que la couleur n'est pas un gage de qualité. Au fil de l'utilisation accrue de la technologie, les producteurs réaliseront qu'il n'y a pas que la couleur qui compte, et nous croyons que l'enregistrement des autres races s'accroîtra.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Pouvez-vous me dire si la qualité de la vache Limousin est une plus-value pour un producteur comme vous, comparativement aux autres types de bétail qu'il y a chez vous?

[Traduction]

**M. Yorga :** La réponse à cette question est en fait très longue. Je crois qu'il est important que chaque secteur de la chaîne de valeur de l'industrie du bœuf réalise des profits. Pour que ce soit possible, le veau du producteur primaire doit avoir un poids moyen à la naissance, se lever rapidement, être vigoureux et être assez lourd au moment du sevrage, puisqu'il est vendu à la livre. Il va ensuite au parc d'engraissement où il est maintenu en bonne santé et prend rapidement du poids, puis est transformé. Le rendement et le persillage sont aussi importants. Il est ensuite coupé selon les besoins et acheminé aux détaillants. Pour ce faire, on a besoin de toutes les races, qui produisent toutes de bons bovins.

Je crois qu'on pourrait intégrer la vache limousine aux troupeaux de vaches Angus et Hereford; elle permettrait d'améliorer leur rendement sans modifier leur cadre. C'est une très longue réponse, mais oui.

[Français]

**Le sénateur Rivard :** Monsieur Enns, si vous le permettez, je vais revenir à votre présentation. Vous indiquez :

Les agriculteurs choisissent leurs cultures de manière à satisfaire la demande des consommateurs;

Et, à la dernière ligne :

[...] ainsi que du blé et du maïs à partir desquels on peut produire des biocarburants à base d'éthanol.

Des experts nous ont dit que, en 2050, notre planète verra sa population doubler. Déjà, les trois quarts de l'Afrique et le tiers de l'Asie meurent de faim. Est-ce que vous pensez qu'on devrait produire plus — puisque vous dites qu'il faut satisfaire la

be satisfied — or that a considerable portion of wheat and corn crops should be used to produce ethanol?

I agree with you about ethanol. Conversely, given the staggering population increase, do you think Canadian farmers can meet an increasingly high demand? Is our land of high enough quality? Do we have enough lands and producers to meet the global demand over the coming decades?

[English]

**Mr. Enns:** I think it is all about where the market is. Farmers look at it, unfortunately, in terms of whatever gives them the best return for investment. Right now, it is the food market. The shine is off ethanol foods over here. Just look at the way oil production has boomed in the U.S. and everything else. I think that has changed. We have had some developments of varieties to support the ethanol business.

I put it in there, but you are right: It is not number one anymore. My biggest returns are if I grow toward the food market because that represents my best returns right now, and that is what farmers are doing for the most part.

[Translation]

**Senator Maltais:** I forgot a quick question, Mr. Enns. You are a grain grower. Do you have any issues in terms of farm transfers from father to son? Farms are now companies, so they are no longer like the small family farms of the previous century. Are you encountering any difficulties? I see that you have grey hair like the rest of us around the table — aside from the chair. Do you have any minor problems when it comes to farm transfers, similar to the issues we are seeing in Quebec?

[English]

**Mr. Enns:** I think the farmers in Canada will do their fair share, but we cannot feed the whole world ourselves. We will need a lot help from other areas, and there is a lot of new land. I call it new land, but it is farming land that is coming on stream. If you look at the Eastern Bloc countries, a great revolution is happening in the farming industry over there, and also in South America. I feel that we will be facing our biggest challenge from some of these people because their cost of production right now, especially the cost of land, is a lot less than ours. We will face some challenges coming from there, but we will more than hold our own with some of the technology that we are being offered.

**Mr. Yorga:** I wanted to comment on ethanol production. The grain that will be used for ethanol is often the same grain that would have been fed to cattle. Ethanol plants can take lower quality grains, so we are competing as an industry directly with the ethanol plants for our feed. I do not like to say it is not fair

demande des consommateurs — ou qu'on devrait employer une partie importante de la production du blé et du maïs pour produire de l'éthanol?

Je partage votre avis sur l'éthanol. En revanche, vu l'augmentation vertigineuse de la population, pensez-vous que les agriculteurs canadiens sont capables de répondre à une demande de plus en plus accrue? Est-ce qu'on a la qualité de terrains, suffisamment de terres, suffisamment de producteurs pour faire face à la demande mondiale des prochaines décennies?

[Traduction]

**M. Enns :** Je crois que cela dépend du marché. Malheureusement, les agriculteurs se préoccupent surtout du meilleur rendement des investissements. À l'heure actuelle, c'est dans le marché de l'alimentation. Les aliments qui produisent de l'éthanol ne suscitent plus beaucoup d'intérêt. On n'a qu'à penser à l'explosion de la production de pétrole aux États-Unis et à tout le reste. Je crois que la réalité a changé. Nous avons développé certaines variétés pour appuyer l'industrie de l'éthanol.

Je l'ai mentionné, mais vous avez raison. Il n'est plus en tête de liste à présent. Le marché de l'alimentation offre le meilleur rendement, et la production des agriculteurs vise en grande partie ce secteur.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** J'ai oublié une petite question, monsieur Enns. Vous êtes dans la culture des grains; est-ce que vous avez des problèmes de transfert de ferme de père en fils? Parce que ce sont des entreprises maintenant, ce n'est plus la petite ferme familiale du siècle dernier. Est-ce que vous éprouvez certaines difficultés? Par exemple, je regarde vos cheveux gris comme les nôtres, tout autour de la table — à l'exception du président. Est-ce que vous avez quelques petits problèmes de transfert de ferme comme on en voit au Québec?

[Traduction]

**M. Enns :** Je crois que les agriculteurs du Canada feront leur part, mais nous ne pouvons pas nourrir le monde entier. Nous avons besoin de l'aide des autres secteurs, et il y a beaucoup de nouvelles terres, qui sont en fait des terres agricoles. Une grande révolution de l'industrie agricole s'opère dans les pays du bloc communiste, et en Amérique du Sud. Je crois que ces pays représenteront notre plus grand défi puisqu'à l'heure actuelle, leurs coûts de production, et particulièrement le coût des terres, sont beaucoup moins élevés que les nôtres. Nous pourrions toutefois tirer profit des nouvelles technologies qui sont offertes.

**M. Yorga :** J'aimerais faire un commentaire sur la production d'éthanol. Les grains utilisés sont souvent les mêmes que ceux donnés aux bovins. Les usines de production d'éthanol peuvent utiliser des grains de qualité inférieure; notre industrie est donc en concurrence directe avec elles. Je n'aime pas dire que c'est déloyal,

competition, but we are not competing directly with them because that grain is being forced to go there because of subsidy.

**Senator Black:** As a senator from Alberta, I understand not only the importance of agriculture but also how innovative farmers and ranchers are, in large part, because you have to be. What do you believe are the obstacles that you face to research and development and innovation? As well, do you view governments as effective partners?

**Mr. Yorga:** The biggest challenge in the beef industry is that there is so much variation. As I alluded to before, research that is done in Lethbridge, for example, might show tremendous results, but when applied in northern Manitoba, it does not. A couple of real challenges in the beef business specifically are that, first, it takes years to show results, and, second, often when we are discussing research and funding, we have short windows. We need to have an answer within X amount of time or we run out of money.

In order to have effective research so that it can be applied and producers can be innovative, we need to have long time horizons so that the data that was learned in Lethbridge and sent to Manitoba can be sent back to Lethbridge and they can redo the trial or make modifications on the trial.

**Senator Black:** Is that happening?

**Mr. Yorga:** When I speak to researchers, their common concern is that they seem to spend more time trying to get funding than they do actually researching.

**Mr. Enns:** Governments can play a large role in helping us on the farm. For example, the government of the day is active in opening up trade areas. To us in Western Canada, we are an exporting nation. Most of our grain products are moved off. If we have access to markets, it opens up the doors, especially if we can bring them in with lower tariff rates. To me, governments play a huge role in that, and that is the important part.

It is not always about subsidies. There are other ways that governments can help in changing and bringing in regulations that make it easier for us to go about and do our thing. That is where government has a huge role to play.

The only thing I would encourage government to do is move faster than we have up to now. It just seems to be a very slow process out there.

**Senator Black:** However, you believe your dialogue with governments, while possibly slower than you would like, is a meaningful dialogue?

**Mr. Enns:** Yes. We and some of the organizations I talked about have good relationships with government. The door has always been open, especially to the Minister of Agriculture and any of the other groups that we need to meet with. I think we have a good relationship, and it bodes well for our industry that we have been able to talk.

mais nous ne sommes pas en concurrence directe avec elles, puisque les grains doivent y être acheminés en vertu des subventions.

**Le sénateur Black :** En tant qu'Albertain, je comprends non seulement l'importance de l'agriculture, mais aussi l'innovation dont font preuve les agriculteurs et les grands éleveurs, souvent par nécessité. Selon vous, quels sont les obstacles qui nuisent à la recherche, au développement et à l'innovation? Est-ce que les gouvernements sont des partenaires efficaces?

**M. Yorga :** Le plus grand défi dans l'industrie du bœuf vient des grandes irrégularités. Comme je l'ai dit, les essais peuvent donner de très bons résultats à Lethbridge, mais pas au nord du Manitoba, par exemple. Aussi, les résultats sont longs à obtenir et souvent, la recherche et le financement se font à court terme. Il faut obtenir une réponse dans un délai prescrit sinon on manque de fonds.

Pour que la recherche soit efficace et puisse être appliquée, et pour que les producteurs puissent innover, il faut voir à long terme. Ainsi, les données transmises au Manitoba pourront être retournées à Lethbridge aux fins de nouveaux essais.

**Le sénateur Black :** Est-ce que c'est ce qui se produit?

**M. Yorga :** Ce qui gêne surtout les chercheurs, c'est qu'ils passent plus de temps à demander des fonds qu'à faire la recherche.

**M. Enns :** Les gouvernements ont un important rôle à jouer auprès des agriculteurs. Par exemple, le gouvernement actuel travaille activement au développement des secteurs commerciaux. L'Ouest canadien est une région d'exportation. La plupart de nos produits céréaliers sont expédiés ailleurs. L'accès aux marchés nous ouvre des portes, surtout si nous pouvons obtenir des produits à des taux moins élevés. Je crois que le gouvernement joue un rôle crucial à cet égard.

Il n'y a pas que les subventions. Les gouvernements peuvent aider autrement, par l'entremise de règlements qui facilitent le travail. C'est dans ce domaine qu'il peut intervenir.

Je souhaiterais seulement qu'il soit plus rapide. Le processus semble très long.

**Le sénateur Black :** Toutefois, même si le dialogue est plus lent que ce que vous souhaiteriez, vous le jugez significatif?

**M. Enns :** Oui. Le gouvernement entretient de bonnes relations avec nous, et avec les organisations dont j'ai parlé. La porte est toujours ouverte; surtout celle du ministre de l'Agriculture et des autres groupes que nous souhaitons rencontrer. Je crois que nous avons une bonne relation, et c'est de bon augure pour notre industrie.

Do we always agree? Maybe not, but that is the nature of our business. As long as we can keep talking, I think we can make progress.

**The Deputy Chair:** We will get a very interesting perspective on this question because of the generation difference of our guests.

**Mr. Enns:** It definitely is a challenge. I am a third generation farmer. My grandfather came from Southern Ukraine and established a farm in Western Canada.

We are third generation, but I am not sure about the next generation. My sons have decided to choose other fields. Will they come back to the farm? I am not sure, but it is a challenge out there.

However, it is no problem finding other people to farm the land. I would like to keep it in the family, so we face our challenges. As farms get bigger, yes, there are challenges, but there are ways of working them out. Somehow they always work out.

**The Deputy Chair:** Perhaps, Mr. Yorga, you may want to wait until the next panellists. You will join us for the second panel as well. The subject of the second panel is very much focused on young people in agriculture. If you would like to comment now, though, please do.

**Mr. Yorga:** It is an interesting and challenging topic for a number of different people. I can say personally that I have been lucky, and we finished our succession plan three years ago. One of the major challenges to farm succession planning is that the farms are worth a lot more money than they used to be, and in some cases, specifically grains and oil seeds, there is a lot less debt than there used to be. In the past you used to inherit the farm and you inherited the debt. Now when you inherit the farm, you inherit millions of dollars in some cases. In the past, the siblings or the children who were not on farm did not want a part of that debt, so there was not a lot of discussion about succession planning. The farm went to the child that chose to farm.

Today, because there are potentially millions of dollars at stake, the children who are off-farm feel that they have an entitlement to that money. There are many different and creative ways to get around that. Life insurance, for example, is a way of meeting those obligations without having to split up the farms. One of the major concerns to a lot of farmers is that if it is not taken care of it gets into the courts. All of a sudden the farm gets split up, say, four different ways, and the one person who wanted to farm now does not have a farm big enough to sustain their business.

It is an incredibly important topic now, and when you read farm trade publication and spend time at producer events, how to do it is always a topic that is being discussed. I think that people in your age group are doing a very good job of having that discussion. There are still farmers a generation older than you

Est-ce qu'on est toujours d'accord? Peut-être pas, mais c'est la nature de notre entreprise. Si on maintient le dialogue, on pourra avancer.

**Le vice-président :** Étant donné les différences de génération, il sera intéressant de connaître le point de vue de nos invités.

**M. Enns :** C'est tout un défi. Je suis agriculteur de troisième génération. Mon grand-père a immigré du Sud de l'Ukraine et a bâti une ferme dans l'Ouest canadien.

Nous sommes la troisième génération, mais je ne sais pas s'il y en aura une prochaine. Mes fils ont emprunté d'autres chemins. Est-ce qu'ils reviendront à la ferme? Je ne le sais pas, mais c'est un milieu difficile.

Il n'est toutefois pas difficile de trouver d'autres personnes pour cultiver la terre. J'aimerais que la ferme reste dans la famille; nous serons donc confrontés à certains défis au fil de son évolution, mais nous pourrions les surmonter. Tout finit par se régler.

**Le vice-président :** Monsieur Yorga, puisque vous serez avec nous pour la deuxième table ronde, voulez-vous attendre les prochains experts? On abordera la question des jeunes agricultures. Soyez toutefois à l'aise de formuler un commentaire maintenant.

**M. Yorga :** Le sujet est intéressant et complexe à la fois, pour beaucoup d'agriculteurs. J'ai eu de la chance; nous avons terminé notre plan de relève il y a trois ans. L'un des principaux défis associés à la planification de la relève, c'est que les fermes ont aujourd'hui une valeur beaucoup plus importante qu'avant, et dans certains cas — surtout dans le domaine des céréales et des plantes oléagineuses —, la dette est beaucoup moins importante. Avant, on héritait de la ferme, et on héritait de la dette. Aujourd'hui, la ferme représente dans certains cas un héritage de plusieurs millions de dollars. Avant, les parents ou les enfants qui n'étaient pas sur la ferme ne voulaient pas hériter de cette dette, alors on ne parlait pas beaucoup de planification de la relève. La ferme allait aux enfants qui avaient choisi d'être agriculteurs.

Aujourd'hui, puisque des millions de dollars peuvent être en jeu, certains enfants qui ne travaillent pas sur la ferme disent avoir droit à cet argent. Il existe de nombreux moyens créatifs de contourner cette difficulté. Par exemple, l'assurance-vie constitue une bonne façon de répondre à ces obligations sans avoir à diviser la ferme. De nombreux agriculteurs craignent de devoir aller devant les tribunaux s'ils n'arrivent pas à régler ces questions eux-mêmes. Ainsi, la ferme est divisée en quatre, par exemple, et la personne qui souhaitait prendre la relève n'a maintenant plus une ferme assez grande pour soutenir ses activités.

C'est un sujet très important, qui est souvent abordé dans les revues spécialisées en agriculture et à l'occasion des rassemblements de producteurs. Je crois que les gens de ma génération comprennent l'importance de tenir cette discussion. Certains agriculteurs de la génération précédente ne veulent pas

who will not have that discussion. You have farmers who are 80 years old. They have a 60-year-old son who is farming and has no title to anything and cannot sign a cheque. In those instances, it is incredibly concerning.

**The Deputy Chair:** Mr. Enns and Mr. Yorga, thank you very much. On behalf of the committee, I would like to tell you that we sincerely appreciate your appearance today. When you leave here and are reflecting on your testimony and on the testimony of others who have appeared before the committee, if you have thoughts that you would like to share with us, please feel free to do so in writing via the clerk. Again, thank you very much.

As we begin the second panel, I want to remind everyone, particularly our viewers, that the committee is continuing its study on research and innovation efforts in the agricultural sector. Today, we will have a panel on opportunities for youth in the agriculture and agri-foods sector. With us today — and those who saw the previous session will see a familiar face — are Mr. Jeff Yorga, Owner/Operator of J. Yorga Farms Ltd., and Ms. Joanne Solverson with the Cattlemen's Young Leaders Program.

We would like to thank both of you for accepting our invitation to be here today. We will turn it over to you, Ms. Solverson, so that you can make a presentation. Mr. Yorga, if you want to add some things as well, you may. We will then go to questions from the senators.

**Joanne Solverson, Cattlemen's Young Leaders Graduate, Cattlemen's Young Leaders Program:** Thank you for inviting me to speak at this meeting. My name is Joanne Solverson. I come from a cattle ranch located west of Camrose, Alberta. Our farm is both a cow/calf and feedlot operation. We calve approximately 900 cows each year and bring the heifers and steers to market after feeding them for approximately 14 to 16 months. This differs from most cattle operations as we keep our cattle from the time they are born until they are finished and market ready.

I have been involved in the ranch operations from an early age. I was also a member of our community's 4-H until I exceeded the age of membership at 21. I then took the role of general leader to stay involved with 4-H. As an active alumnus, I had the opportunity to participate in an international agriculture exchange program called Agriventure. I was privileged to work on beef operations in New Zealand and Australia. For the past nine years, I have been employed at United Farmers of Alberta, an agriculture retail chain. I recently completed my post-secondary studies at Olds College, where I graduated with a Diploma in Agricultural Management, and I plan to graduate with a degree in agri-business next year. I was privileged to be selected as a participant for the Cattlemen's Young Leaders Program in 2012.

One thing that you need to know about me is that I am committed to making agriculture and beef production my career because agriculture is my interest, my passion and my future. I am

en parler. Ils ont 80 ans, et leur fils agriculteur de 60 ans ne détient aucun titre, et ne peut même pas signer un chèque. C'est très inquiétant.

**Le vice-président :** Merci beaucoup, monsieur Enns et monsieur Yorga. Nous avons beaucoup profité de votre témoignage. Si vous avez d'autres idées à partager, veuillez s'il vous plaît en faire part au greffier. Encore une fois, je vous remercie.

Nous entamons maintenant la deuxième table ronde. Je tiens à vous rappeler — et à rappeler aux téléspectateurs — que le comité poursuit son étude sur les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. Nous discuterons aujourd'hui des possibilités offertes aux jeunes des secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Se joignent à nous aujourd'hui — et ceux qui ont assisté à la discussion précédente reconnaîtront un certain visage —, M. Jeff Yorga, propriétaire-exploitant de J. Yorga Farms Ltd. et Mme Joanne Solverson, diplômée du Cattlemen's Young Leaders Program.

Nous vous remercions d'avoir accepté notre invitation. Madame Solverson, nous vous cédon la parole. Monsieur Yorga, vous pourrez également formuler des commentaires. Nous passerons ensuite aux questions des sénateurs.

**Joanne Solverson, diplômée, Cattlemen's Young Leaders Program :** Je vous remercie de m'avoir invitée à cette réunion. Je m'appelle Joanne Solverson. Je viens d'une ferme d'exploitation bovine située à l'ouest de Camrose, en Alberta. Nous sommes producteurs de veaux et de vaches, et nous exploitons un parc d'engraissement. Nous vêlons environ 900 vaches par année, et nous vendons les veaux et génisses sur le marché après les avoir nourris pendant 14 à 16 mois. Notre entreprise se démarque en ce sens que nous gardons les bovins de la naissance jusqu'à ce qu'ils soient prêts à la vente.

Je participe aux activités de la ferme depuis que je suis petite. J'étais également membre du Programme des 4-H de ma région jusqu'à ce que je dépasse l'âge permis pour y participer, à 21 ans. J'y ai par la suite occupé le poste de guide principal. En tant qu'ancienne élève active, j'ai eu l'occasion de participer à un programme d'échanges agricoles international appelé Agriventure. J'ai eu la chance de travailler dans des élevages de bovins en Nouvelle-Zélande et en Australie. Depuis neuf ans, je travaille pour United Farmers of Alberta, une chaîne de détail en agriculture. J'ai récemment obtenu un diplôme d'études postsecondaires en gestion agricole du Olds College, et je prévois obtenir un diplôme en agroentreprise l'année prochaine. J'ai eu la chance d'être choisie pour participer au Cattlemen's Young Leaders Program en 2012.

Une chose que vous avez besoin de savoir à mon sujet est que je suis résolue à consacrer ma carrière à l'agriculture et à la production du bœuf, car l'agriculture m'intéresse : elle représente



here to speak to you about the importance of youth in agriculture and the programs developed to support the leadership development of youth.

Research plays a key role in agriculture, especially for youth. It is research that drives innovation and innovation that helps to develop profitable farming operations. Profitable farming operations provide future career opportunities for young Canadians.

The Cattlemen's Young Leaders Program is designed to develop leaders. These leaders will drive innovation and research in agriculture for the future. Each year, young producers ranging in age from 18 to 35 are selected to participate in the CYL Development Program. These individuals typically represent the cross-section of values of contemporary agricultural youth. The successful candidates are invited to become participants and are then matched with a mentor by selection committee. Mentors are chosen from seasoned professionals from various disciplines in the agriculture sector. Once candidates are matched with the respective mentor, the journey begins.

CYL participants are at different stages of their careers, with diverse backgrounds in the beef industry. Participants in the program may be interested in learning more about a potential career choice in the beef industry, acquiring more knowledge or connecting with the leaders in their sector. Through the process, the participants learn more about what it means to be a leader. The program benefits both the participant and the mentor. For example, exposing a young person to elements of a potential career choice can be an extremely rewarding experience, which may result in an employment relationship with the mentor. Attendance at industry events, periodic meetings with mentors, and the completion of the Masters of Beef Advocacy Program are key activities that candidates use to build their knowledge base. The goal is to develop highly capable individuals who can represent and lead the beef industry into the future.

The beef industry is very diverse. This program has helped many participants to understand the sheer magnitude of the sector and to recognize opportunities for growth. For those individuals looking to specialize in different sectors of the industry, the CYLP works to match them with experts in their area of interest. Some CYLP graduates have been mentored by much respected experts in the industry. Although the mentorship is only an eight-month program, the relationships created will usually last much longer. For example, Virgil Lowe, a rancher and law student from the University of Calgary, was mentored by John Weekes, who was the chief negotiator for Canada during the NAFTA negotiations; Katie Wood, a research student from Ontario, was paired with Reynold Bergen, Science Director of the Beef Cattle Research Council; and Eric Buyer, a young producer from Saskatchewan, was mentored by Travis Toews, Past

ma passion et mon avenir. Je suis venue vous parler de l'importance des jeunes dans le secteur agricole et des programmes qui ont été élaborés pour favoriser le développement du leadership chez les jeunes.

La recherche joue un rôle de premier plan, surtout chez les jeunes. C'est elle qui stimule l'innovation et c'est l'innovation qui contribue à développer des opérations agricoles profitables. À leur tour, ces opérations offrent des débouchés aux jeunes Canadiens.

Le Cattlemen's Young Leaders Program vise à former des leaders qui stimuleront l'innovation et la recherche dans le domaine agricole pour préparer l'avenir. Chaque année, des jeunes producteurs de 18 à 35 ans sont choisis pour participer au programme de développement des CYL. Ces personnes représentent habituellement un échantillon des valeurs qui sont celles des jeunes agriculteurs d'aujourd'hui. Les candidats reçus sont invités à participer et sont ensuite jumelés avec un mentor par un comité de sélection. Les mentors sont choisis parmi des professionnels chevronnés de diverses disciplines du secteur agricole. Après le jumelage, l'expérience commence.

Les participants au CYL se trouvent à différents stades de leur carrière et ont suivi divers parcours dans l'industrie du bœuf. Ils pourraient être intéressés à se renseigner en vue d'une éventuelle carrière dans l'industrie du bœuf, à parfaire leurs connaissances ou à tisser des liens avec les dirigeants de leur secteur. Dans le cadre de ce processus, les participants en apprennent davantage sur ce que cela signifie d'être un leader. Le programme profite tant aux participants qu'à leurs mentors. Par exemple, le fait d'exposer une jeune personne aux éléments d'un choix de carrière potentiel peut être une expérience très enrichissante, susceptible d'engendrer une relation de travail avec le mentor. La participation à des activités de l'industrie, les rencontres périodiques avec les mentors et l'achèvement du Masters of Beef Advocacy Program font partie des principales activités qui aident les candidats à parfaire leurs connaissances. L'on vise à former des personnes très compétentes capables de représenter et de diriger l'industrie du bœuf de demain.

L'industrie du bœuf est très diversifiée. Ce programme a aidé nombre de participants à comprendre l'ampleur du secteur et à reconnaître les possibilités de croissance. Pour ceux qui cherchent à se spécialiser dans différents secteurs de l'industrie, le CYLP sert à les jumeler avec des experts dans leur champ d'intérêt. Certains diplômés du CYLP ont eu pour mentor des experts très respectés de l'industrie. Même si le mentorat n'est qu'un programme de huit mois, les relations qui en découlent dureront habituellement beaucoup plus longtemps. Par exemple, Virgil Lowe, éleveur et étudiant en droit à l'Université de Calgary, a eu pour mentor John Weekes, négociateur en chef du Canada pendant les négociations de l'ALENA; Katie Wood, étudiante en recherche de l'Ontario, a été jumelée avec Reynold Bergen, directeur scientifique du Conseil de recherche sur les bovins de boucherie; et Eric Buyer, jeune producteur de la Saskatchewan, a eu pour mentor Travis Toews,

President of the Canadian Cattlemen's Association, who has been involved in many the recent trade negotiations. These are examples of a few of the approximately 40 graduates to date.

Members of the CYLP are also mentored in aspects of technology, such as production efficiencies, forage management, radio frequency identification, and the use of genetics to improve crop yields and animal health and production.

As a CYLP participant, I had the opportunity to participate in numerous events, including the International Livestock Conference, the Beef Value Chain Round Table and the CCA annual general meetings, to name a few. Attending these events provided opportunities to network with individuals from the beef industry. At the Beef Value Chain Round Table, we were able to work with some of the major companies and industry players, such as Cargill, McDonalds and multiple producers in the country. This round table focused on the sustainability of the beef industry. The program focus had three key areas: economic, environment and social. The role of youth was addressed within many of the topics. It was encouraging to see the extent of support the group gave the CYLP and, more specifically, the involvement of youth participants and young producers. It was clearly stated that we need more youth and young producers to become actively involved in the beef industry.

This program is also involved in the Five Nations Beef Alliance. At an event held left year in Banff, representatives from Canada, the United States, Mexico, Australia and New Zealand met to discuss the future of the industry. Two CYLP participants took part in this event. They found it to be a valuable experience to interact with and learn from beef producers from other countries. Other CYLP participants have traveled to the U.S. to attend events, such as the National Western Stock Show, the National Cattlemen's Beef Association annual meeting, which is the largest beef convention and an important part of Canada's advocacy efforts with the U.S., and a Canada-U.S. round table meeting.

I am not sure if many senators eat at McDonalds, but if you do, you may have seen my face on the tray liners this summer. My father and I worked with Cargill and McDonalds to find a way to connect with the customers. The goal was to inform them where their beef comes from and how it is raised. The tray liners were used across Canada and seen by thousands of people. This is an example of an innovative approach to connect with Canadian consumers to inform them that the beef they consume is safe, wholesome and nutritious.

ancien président de l'Association canadienne des éleveurs de bétail, qui a récemment participé à de nombreuses négociations commerciales. Ces personnes font partie de la quarantaine de diplômés du programme.

Les membres du CYLP bénéficient aussi d'un accompagnement spécialisé au plan technologique, notamment en ce qui concerne le rendement de la production, la gestion des fourrages, l'identification par radiofréquence et l'utilisation de la génétique pour améliorer le rendement des cultures, la santé animale et la production.

À titre de participante au CYLP, j'ai eu l'occasion de prendre part à de nombreuses activités, dont l'International Livestock Conference, la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du bœuf et les réunions générales annuelles de la CCA, pour n'en nommer que quelques-unes. Cela m'a permis de rencontrer des intervenants de l'industrie du bœuf. À la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie du bœuf, nous avons pu travailler avec des intervenants importants de l'industrie et du milieu des affaires, comme Cargill, McDonald's et de multiples producteurs du pays. Cette table ronde a porté sur la viabilité de l'industrie du bœuf. Le programme s'est attaché à trois secteurs clés : les secteurs économique, environnemental et social. Il a été question du rôle des jeunes dans bon nombre de discussions. Il était encourageant de voir la mesure dans laquelle le groupe appuyait le CYLP et, plus précisément, la participation des jeunes et des jeunes producteurs. Il été clairement énoncé qu'il est nécessaire qu'un nombre accru de jeunes et de jeunes producteurs s'engagent activement dans l'industrie du bœuf.

Ce programme participe aussi à la Five Nations Beef Alliance. Dans le cadre d'une activité tenue l'an dernier à Banff, des représentants du Canada, des États-Unis, du Mexique, de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande se sont rencontrés pour discuter de l'avenir de l'industrie. Deux participants au CYLP ont pris part à l'activité. Ils ont trouvé utile de discuter avec des producteurs de bœuf étrangers et d'apprendre d'eux. D'autres participants au CYLP se sont rendus aux États-Unis pour prendre part à des activités semblables, comme le National Western Stock Show, la réunion annuelle de la National Cattlemen's Beef Association, qui est la principale convention de l'industrie du bœuf, un forum important qui permet au Canada de défendre ses intérêts auprès des États-Unis et une table ronde Canada-États-Unis.

Je ne suis pas certaine que bien des sénateurs mangent chez McDonald's, mais si tel est le cas, vous avez peut-être vu mon visage sur leurs napperons cet été. Mon père et moi avons travaillé avec Cargill et McDonald's afin de trouver une façon de tisser des liens avec les clients. Nous visions à les informer de l'origine du bœuf et de la façon dont le bétail est élevé. Les napperons ont servi à la grandeur du Canada et ont été vus par des milliers de personnes. C'est un exemple d'approche innovatrice pour rejoindre les consommateurs canadiens et leur dire que le bœuf qu'ils consomment est salubre, sain et nutritif.

Tyson and Virgil Lowe, two CYLP graduates, also worked with McDonald's. They created a video about contemporary methods of beef production to create consumer awareness of the commitment and hard work they put into raising cattle. They focused on showcasing how and where the cattle were raised. McDonald's received positive feedback from these promotions. They have indicated a desire to continue this type of work with Canadian cattle producers and the CYL Program.

Research is key to the beef industry's future. It is needed to ensure sustainability and growth of the sector. Research plays an important role by enhancing the safety and quality of Canadian beef. We need to ensure the integrity and high standards of animal health in the Canadian herd. We need to actively encourage the dissemination of knowledge throughout the industry. We need to support and encourage rapid adoption of new technologies to sustain competitiveness. The world's population is increasing and is expected to reach 9 billion by 2050. In order to meet the growing demand for beef, Canada will have to invest in research and innovation. With the average age of beef producers increasing year by year, we have to promote programs such as the CYL to help keep youth involved in the beef industry.

Youth in agriculture is imperative to ensuring our food supply.

**The Deputy Chair:** Thank you, Ms. Solverson. Your credentials are enhanced not by your picture on the McDonald's tray liner, but graduates of Olds College have a tremendous reputation in the sector. I continue to compliment the school on the quality of the students it turns out.

Mr. Yorga, do you want to comment or go to questions?

**Mr. Yorga:** Yes, I will comment on the program. The thing I find to be the greatest about it is that it brings together young producers of different ages from 18 to 35. They bring very different skill sets from very different areas of the country. They all sit down in a format just like this and have open discussions on just about everything in the beef industry. People are free to ask questions and debate subjects that in a normal circumstance they would not be able to do.

At the same time, they all have a commitment to lifelong learning. Anyone who has ever been a part of a mentorship program knows that you only get what you take from it. Your mentor is not there to teach you; you are there to learn. When everyone in a room has the same notion that they are there to learn, it makes for a very free and easy exchange of ideas.

**The Deputy Chair:** We will begin questions with Senator Eaton.

Tyson et Virgil Lowe, deux diplômés du CYLP, ont aussi travaillé avec McDonald's. Ils ont créé une vidéo concernant les méthodes contemporaines de production du bœuf pour sensibiliser les consommateurs aux efforts qu'ils investissent dans l'élevage du bœuf et montrer leur engagement à cet égard. Ils se sont attachés à montrer comment et où le bétail était élevé. Les représentants de McDonald's ont reçu de la rétroaction positive à l'issue de ces promotions et se sont dit intéressés à continuer à faire ce type de travail avec les éleveurs de bovins canadiens et le programme CYL.

La recherche est essentielle pour l'avenir de l'industrie du bœuf. Elle est nécessaire pour assurer la viabilité et la croissance du secteur. La recherche joue un rôle important en rehaussant la salubrité et la qualité du bœuf canadien. Nous devons assurer l'intégrité du cheptel canadien et des normes élevées en matière de santé animale. Nous devons encourager activement la diffusion du savoir dans l'industrie. Nous devons appuyer et encourager l'adoption rapide de nouvelles technologies pour favoriser la compétitivité. La population mondiale augmente et devrait atteindre les 9 milliards d'ici à 2050. Pour répondre à la demande croissante de bœuf, le Canada devra investir dans la recherche et l'innovation. Comme l'âge moyen des producteurs de bœuf augmente d'année en année, nous devons promouvoir des programmes comme le CYL pour assurer l'engagement des jeunes dans l'industrie du bœuf.

Il est impératif que les jeunes travaillent dans le domaine de l'agriculture pour assurer notre approvisionnement alimentaire.

**Le vice-président :** Merci, madame Solverson. Vos titres de compétences ne sont pas rehaussés par votre photo sur des napperons de McDonald's, mais par le fait que les diplômés du Olds College ont une excellente réputation dans le secteur. Je continue de féliciter l'école pour la qualité des étudiants qu'elle forme.

Monsieur Yorga, voulez-vous formuler des commentaires ou passer à la période de questions?

**M. Yorga :** Oui, j'aimerais formuler des commentaires concernant le programme. Selon moi sa plus grande qualité est de réunir des jeunes producteurs de 18 à 35 ans. Ils amènent des compétences très diversifiées de diverses régions du pays. Ils s'assoient tous ensemble comme nous le faisons maintenant et tiennent des discussions ouvertes sur à peu près tous les sujets qui touchent l'industrie du bœuf. Les gens sont libres de poser des questions et de débattre de sujets qu'ils ne pourraient pas normalement aborder.

Parallèlement, ils montrent tous un engagement à l'égard de l'éducation permanente. Toute personne ayant déjà participé à un programme de mentorat sait que l'on n'en retire que ce que l'on veut en retirer. Votre mentor n'est pas là pour vous enseigner; vous êtes là pour apprendre. Quand toutes les personnes qui se trouvent dans la pièce sont là pour apprendre, cela facilite un libre échange d'idées.

**Le vice-président :** Nous allons commencer la période de questions avec la sénatrice Eaton.

**Senator Eaton:** That was very interesting.

**Mr. Yorga,** how many animals does it take to make a viable beef farm? We are talking about succession and you are part of two generations on your farm. You are supporting two generations.

**Mr. Yorga:** Every farm's profitability varies by region. Various factors play into that, so it is difficult to give you a number. I would say that if a farm operation has no debt and can operate in cash, it does not have to be very large. In order to get to that level, farms have to be bigger and bigger to achieve economies of scale. For example, a chore tractor costs close to \$100,000 but does the same amount of work whether you have 10 cows or 200 cows. It is difficult to say what size you need to be profitable because it varies by area.

**Senator Eaton:** What about in your area of Manitoba?

**Mr. Yorga:** Saskatchewan.

**Senator Eaton:** Sorry.

**Mr. Yorga:** Again, it is difficult to say. I have seen that the majority of commercial cattle producers in my area run in excess of 250 cows.

**Senator Eaton:** If I were a young person coming to you for mentoring and wanted to get into the beef industry but had very limited assets, I could rent land. What would be my optimum number? How does one start? What advice would you give someone?

**Mr. Yorga:** You need to rent land, lease cows and have a second job.

**Senator Eaton:** That is useful to know. We had the banks here last week, and butter would have melted in their mouths — they made it sound so easy. It is very interesting.

**Mr. Yorga:** After 10 years, you may own your cows. Once you own your cows and you go to the bank for a loan, the bank will not take your cows as equity, because they are livestock and can become dead stock.

The only way you can own real assets without equity is through a CALA loan — Canadian Agricultural Loans Act. They are the only people who will finance land, cattle or equipment without equity, and it is something that a young producer in their first five years of operation can access. You have to access that product through a bank or credit union, and you have to meet their lending rules. If you go to them with no equity and no business plan, you will still not qualify for a CALA loan. However, if you have a business plan and some type of track record, then you could potentially qualify for a CALA loan.

**La sénatrice Eaton :** C'était très intéressant.

Monsieur Yorga, combien d'animaux faut-il pour avoir une ferme d'élevage des bovins viable? Nous parlons de succession et vous faites partie d'une ferme bigénérationnelle. Vous soutenez deux générations.

**M. Yorga :** La rentabilité de chaque ferme varie par région. Divers facteurs entrent en ligne de compte, alors il est difficile de vous donner un nombre. Je dirais que si une exploitation agricole n'a pas de dettes et qu'elle peut fonctionner avec des liquidités, elle n'a pas besoin d'être bien grande. Afin d'atteindre ce niveau, les fermes doivent être de plus en plus grandes pour réaliser des économies d'échelle. Par exemple, un tracteur de trait coûte près de 100 000 \$, mais il fait la même quantité de travail que vous avez 10 ou 200 vaches. Il est difficile de dire de quelle taille vous avez besoin pour être profitable, car cela varie d'une région à l'autre.

**La sénatrice Eaton :** Qu'en est-il de votre région au Manitoba?

**M. Yorga :** En Saskatchewan.

**La sénatrice Eaton :** Désolée.

**M. Yorga :** Encore une fois, c'est difficile à dire. J'ai remarqué que la majorité des éleveurs de bovins commerciaux de ma région ont plus de 250 vaches.

**La sénatrice Eaton :** Si j'étais une jeune personne qui faisait appel à vous pour du mentorat et que je voulais travailler dans l'industrie du bœuf avec des ressources limitées, je pourrais louer des terres. Quel serait mon nombre optimal? Comment s'y prend-on pour commencer? Quel conseil donneriez-vous à quelqu'un qui veut se lancer dans l'élevage?

**M. Yorga :** Vous devez louer des terres, louer des vaches et avoir un deuxième emploi.

**La sénatrice Eaton :** C'est bon à savoir. Nous avons accueilli des représentants de banques la semaine dernière, et on leur aurait donné le bon Dieu sans confession — à les entendre, cela semblait si facile. C'est très intéressant.

**M. Yorga :** Après 10 ans, vous pourriez être propriétaire de vos vaches. Une fois que vous l'êtes et que vous demandez un prêt à la banque, elle ne les prendra pas comme capitaux, car il s'agit d'animaux vivants qui peuvent mourir.

La seule façon d'avoir des immobilisations sans capitaux propres est par le truchement d'un prêt garanti par la LCPA — la Loi canadienne sur les prêts agricoles. Ce sont les seuls qui financeront des terres, du bétail ou de l'équipement sans capitaux propres, et c'est une ressource à laquelle un jeune producteur peut avoir accès pendant ses cinq premières années d'exploitation. Vous devez obtenir ce prêt par l'intermédiaire d'une banque ou d'une coopérative de crédit et respecter leurs règles relatives aux prêts. Si vous faites appel à eux sans avoir de capitaux propres et de plan d'affaires, vous ne serez toujours pas admissible à un prêt garanti par la LCPA. Cependant, si vous avez un plan d'affaires et un type de bilan, vous pourriez y être admissible.

**Senator Eaton:** Is it business school or mentoring that helps you draw up a business plan to go to a bank or to get a first loan? Is that something mentoring would help you do?

**Mr. Yorga:** It could help if that was your area of interest. In the context of the CYLP, if you entered the program to ask for that type of knowledge and you came at it from the perspective that you are coming out of college, you have no prior assets and you want to be a cattle rancher, they would definitely pair you with someone who would be able to give you the knowledge and the tools to go and do that.

**Senator Eaton:** Are we attracting enough young people into agriculture, or are there too many financial hurdles?

**Ms. Solverson:** The input costs and people who are starting out are two of the biggest challenges. The CYLP introduces quite a few of the different programs that are available. Coming from Alberta, we also have the Alberta Feeders Association through which, again, you can get loans; they can finance the cattle for you and then you pay them back when you sell them. There is also the FCC, which has the Young Farmers Loan.

Through the CYLP, we are made aware of quite a few of the possible options that exist and we can get coaching and advice from many of the mentors. It is not necessarily from the one mentor we are paired with, but there are so many who work together with the different participants' mentors, as well. It is much easier to find the resources you need or the people to find the advice and resources needed to get in and to start.

**Mr. Yorga:** I will speak to the question of whether young producers need help getting in or if they are encouraged to get in. I think that young producers would like to come back, and the producers who do come back understand the challenges.

We have to be very careful when we try to design programs to specifically bring them back. When you have many buyers in a pool, it inflates prices and makes things difficult for everyone. Therefore, making financing easier to get is a challenge.

Other countries have taken a model where instead of making financing easier to get, they change the terms. Instead of having to pay a CALA loan back in 15 years, I could pay it back in 30. My problem is not necessarily paying that back, but that I have a variability in my cash flow. If I am able to stretch those payments out over time, it lessens the impact on my cash flow, making the business more sustainable for a young person to get into.

**Senator Merchant:** Mr. Yorga, you just mentioned that other countries had programs. What countries are those?

**La sénatrice Eaton :** Est-ce une école de commerce ou un mentor qui vous aide à élaborer un plan d'affaires pour vous présenter à la banque ou obtenir votre premier prêt? Est-ce que c'est quelque chose qu'un mentor vous aiderait à faire?

**M. Yorga :** Il pourrait vous aider s'il s'agissait de votre champ d'intérêt. Dans le contexte du CYLP, si vous participiez au programme dans le but d'aller chercher ce type de connaissances et que vous veniez tout juste de terminer vos études, étiez sans ressources et vouliez élever du bétail, il est clair que l'on vous jumellerait avec quelqu'un qui serait capable de vous transmettre les connaissances et les outils pour ce faire.

**La sénatrice Eaton :** Attirons-nous suffisamment de jeunes gens dans le secteur agricole ou y a-t-il trop d'obstacles financiers?

**Mme Solverson :** Les coûts des intrants et les personnes qui commencent sont deux des plus grands défis. Le CYLP présente une bonne partie des différents programmes qui existent. En Alberta, il y a aussi l'Alberta Feeders Association grâce à laquelle, encore une fois, il est possible d'obtenir des prêts; elle peut financer pour vous le bétail et vous la remboursez lorsque vous le vendez. Il y a aussi FAC, qui offre un prêt aux jeunes agriculteurs.

Dans le cadre du CYLP, on nous informe de bien des options potentielles, et il est possible d'être encadré et de bénéficier des conseils de nombreux mentors, pas nécessairement celui avec qui on est jumelé; il y a bien des gens qui travaillent aussi avec les mentors de différents participants. Il est beaucoup plus facile de trouver les ressources dont vous avez besoin ou les personnes qui vous fourniront les conseils et les ressources nécessaires pour commencer.

**M. Yorga :** Je vais parler de la question de savoir si les jeunes producteurs ont besoin d'aide pour commencer dans le domaine ou si on les encourage à y travailler. Je pense que les jeunes producteurs aimeraient revenir, et ceux qui le font sont conscients des défis.

Nous devons être très prudents lorsque nous tentons de concevoir des programmes visant précisément à les ramener. Lorsque vous avez de nombreux acheteurs dans un regroupement, cela gonfle les prix et complique la vie de tout le monde. En conséquence, faciliter le financement pose problème.

D'autres pays ont opté pour un modèle dans lequel au lieu de faciliter l'obtention de financement, ils changent les conditions. Au lieu de devoir rembourser un prêt garanti par la LCPA sur 15 ans, je pourrais le faire sur 30 ans. Mon problème n'est pas nécessairement de le rembourser, mais la variabilité de mes liquidités. Si je suis capable d'étaler ces paiements sur une certaine période, cela atténuera l'incidence sur mes liquidités, ce qui rendra l'entreprise plus viable pour une jeune personne qui commence.

**La sénatrice Merchant :** Monsieur Yorga, vous venez de mentionner que d'autres pays avaient des programmes. De quels pays s'agit-il?

**Mr. Yorga:** Australia specifically does that. You can get 100-year loans on land. It is something of a challenge there because the land is not as productive as it is here, so you need more of it. Since you need more of it, it costs much more. That is why the loans are a lot longer.

I believe it is similar in Europe. They allow amortization over a longer period given the cost of land.

**Senator Merchant:** With Australia, do you know if they are able to attract more young people to the land? Do you have any idea of their success rate?

**Mr. Yorga:** I do not know the answer. I know that Australia is part of the Five Nations Beef Alliance. That is something we can raise with them and see what the CYL's discussions are. The CYL is putting together a sustainability paper for the Five Nations Beef Alliance, and that will be something that will be asked. We can report back.

**Senator Merchant:** Ms. Solverson, regarding the programs you have been in, such as the CYL, are most of the people in these programs interested in starting their own operations? What other opportunities are there for young people to work in the industry without having to have an operation?

**Ms. Solverson:** Exactly. For example, Katie Wood is not necessarily working right on her farm; she is more looking into the research sector of it. I know there have been people involved in Agriculture and Agri-Food Canada. Quite a few have even done the lending thing. There have been different participants who are not necessarily involved straight on farm operations but who are still involved in the beef and agriculture industry through more office positions.

Through this program, we have also seen quite a few young people employed in this and quite a few people want to follow in their footsteps. As we have seen, quite a bit of the work happens behind the scenes, such as from the producers. There is Ryder Lee. We have Fawn Jackson and Jill Harvie, who was a program coordinator. They are all still considered young individuals involved in the beef industry who work in the industry but who are not producers on the farm.

**Senator Merchant:** Would you say, then, that a larger portion of the young people do not go into the actual working —

**Ms. Solverson:** We have had both. There are straight producers and training producers, and then quite a few people have to take on a second job. I am involved on the farm, yet I do work full-time at the agriculture retail store as well.

I could not say that most are one way or the other; quite a few do both and need a second job, especially coming out of school. They do not have the operation or funds available to farm

**M. Yorga :** L'Australie, par exemple. Il est possible d'obtenir des prêts sur 100 ans sur des terres. Cela présente un certain défi là-bas parce que les terres ne sont pas aussi productives qu'elles le sont ici, alors il en faut davantage. Cela coûte donc plus cher. Voilà pourquoi les prêts sont consentis sur une plus longue période.

Je crois qu'il en va de même en Europe. On permet un amortissement sur une plus longue période compte tenu du coût des terres.

**La sénatrice Merchant :** Savez-vous si l'Australie est capable d'attirer plus de jeunes gens vers le domaine agricole? Avez-vous une idée de leur taux de réussite?

**M. Yorga :** Je ne connais pas la réponse. Je sais que l'Australie fait partie de la Five Nations Beef Alliance. C'est un point que nous pouvons soulever auprès d'eux et voir ce qui ressort des discussions du CYL. Le CYL est en train de rédiger un article sur la viabilité pour la Five Nations Beef Alliance, et c'est une des questions qui seront posées. Nous pouvons vous transmettre la réponse ultérieurement.

**La sénatrice Merchant :** Madame Solverson, concernant les programmes auxquels vous avez participé, comme le CYL, est-ce que la plupart des participants sont intéressés à avoir leur propre exploitation? Quelles autres possibilités de travail y a-t-il dans l'industrie pour les jeunes qui n'ont pas leur propre exploitation?

**Mme Solverson :** Exactement. Par exemple, Katie Wood ne travaille pas nécessairement directement dans sa ferme; elle s'intéresse plutôt à la recherche dans le secteur agricole. Je sais qu'il y a eu des personnes qui ont travaillé à Agriculture et Agroalimentaire Canada. Bon nombre d'entre eux ont même travaillé avec des organismes prêteurs. Il y a eu divers participants qui ne sont pas nécessairement engagés dans l'exploitation directe de la ferme, mais qui travaillent quand même dans l'industrie agricole et du bœuf, dans des bureaux.

Dans le cadre de ce programme, nous avons aussi vu pas mal de jeunes qui travaillent dans le secteur et bon nombre de personnes qui veulent suivre leur exemple. Comme nous l'avons vu, une bonne partie du travail se fait en coulisse, comme celui des producteurs. Il y a Ryder Lee. Nous avons Fawn Jackson et Jill Harvie, qui était coordonnatrice de programme. On les considère toujours comme des jeunes qui travaillent dans l'industrie du bœuf, mais qui ne sont pas producteurs.

**La sénatrice Merchant :** Diriez-vous que la plupart des jeunes ne vont pas...

**Mme Solverson :** Il y a les deux. Il y a les producteurs classiques et les producteurs de formation, et certains doivent avoir un deuxième emploi. Je travaille à la ferme, mais je travaille aussi à temps plein au magasin de vente au détail.

Je ne saurais dire si la balance penche d'un côté ou de l'autre, mais il y en a un bon nombre qui font les deux et qui ont besoin d'un deuxième emploi, en particulier ceux qui sortent de l'école.

full-time, so they do need their second employment related to the agriculture industry.

**Senator Merchant:** Do they sometimes have more than two jobs? Maybe they have not just a second one but a third. I think we have heard that.

How many people were in your class at Olds College?

**Ms. Solverson:** During my diploma year, there were close to 60 in the two-year program I was in. Thirty-four graduated. During the two years, more than one third of the class dropped out, could not make it or had to return to the farm. There were 32 students in the degree program I just completed. It was a little surprising that there were 17 from Ontario.

**Senator Merchant:** They all graduated?

**Ms. Solverson:** We still have our second portion of it. We finished our in-school studies and we now do our directed field study. Again, it is almost like working on-the-job training, doing your practicum. Through this program, I think there was one person who had to leave due to medical reasons. However, there was the full amount of students from the beginning to the end.

**Senator Merchant:** Do students graduate with debt? As with many university programs, when students get out they have a debt to repay. You talked about putting financing together to start an operation. Do you also have a debt to repay? Are these expensive programs?

**Ms. Solverson:** I had to take out a student loan during the three years I was in school. I have my debt from school.

Some of the students there, I am sure, had the funds provided to them, but the majority received student loans or funding of some sort to provide them access to post-secondary schooling.

**The Deputy Chair:** For Ontario students going to Olds College, we are going to take some of the credit because for our continued patting on the back of Olds College.

**Senator Buth:** I am really curious about the young leaders program because my take is that it is tailor-made so that it is not one-size-fits-all, essentially. Who is your mentor?

**Ms. Solverson:** My mentor through the program is Toby Oswald-Felker. She is a consultant with Kaleidoscope Solutions, but her previous employment was a grocery retail chain. She was working with Safeway for close to 14 years, and I got to see the second side of it from the customer's perspective and the retail chain.

I have my father in our operation; he is a perfect mentor for me. They looked at the consumer side, connecting with the consumer and the decisions they make on what they purchase, who they purchase from and how they deal with the public when

Ils n'ont pas tout ce qu'il faut ou les fonds nécessaires pour travailler à temps plein sur la ferme, alors ils ont besoin d'un deuxième emploi dans le domaine agricole.

**La sénatrice Merchant :** Certains ont-ils plus de deux emplois? Ils n'en ont peut-être pas deux, mais trois. Si je me souviens bien, nous avons entendu dire cela.

Combien étiez-vous dans votre groupe au Olds College?

**Mme Solverson :** Pendant mon année, nous étions près de 60 qui participaient au programme de deux ans auquel j'étais inscrite. Trente-quatre ont obtenu leur diplôme. Au cours des deux ans, plus du tiers ont abandonné, échoué ou ont dû retourner à la ferme. Dans le programme que je viens de terminer, nous étions 32. Ce qui est un peu surprenant, c'est que 17 participants venaient de l'Ontario.

**La sénatrice Merchant :** Ils ont tous obtenu leur diplôme?

**Mme Solverson :** Il reste encore la deuxième partie du programme à faire. Nous avons terminé la partie en classe, et il nous reste maintenant la partie dirigée sur le terrain. Encore une fois, le stage est un peu comme l'apprentissage en milieu de travail. Dans ce programme, je pense qu'il n'y a qu'une personne qui a dû abandonner pour des raisons médicales, sinon, toutes les autres se sont rendues jusqu'au bout.

**La sénatrice Merchant :** Les élèves ont-ils des dettes en sortant, comme c'est le cas pour de nombreux programmes universitaires? Vous avez parlé de la nécessité de réunir des fonds pour lancer une exploitation. Avez-vous en plus des dettes d'études à rembourser? Est-ce que les programmes coûtent cher?

**Mme Solverson :** J'ai dû demander un prêt étudiant pendant mes trois années d'études. C'est une dette que je dois rembourser.

Certains étudiants, j'en suis certaine, n'ont pas eu besoin d'emprunter, mais la plupart ont dû demander des prêts étudiants ou ont obtenu d'autres types de fonds pour pouvoir poursuivre leurs études au niveau postsecondaire.

**Le vice-président :** En ce qui a trait aux élèves de l'Ontario qui vont étudier au Olds College, nous en prendrons un peu le crédit, car nous avons beaucoup appuyé le collège.

**La sénatrice Buth :** J'aimerais beaucoup en savoir davantage sur le programme des jeunes leaders, car il me semble être adapté à chacun. Il ne fond pas tout le monde dans un même moule, essentiellement. Qui est votre mentor?

**Mme Solverson :** Mon mentor tout au long du programme est Toby Oswald-Felker. Elle est maintenant consultante auprès de Kaleidoscope Solutions, mais elle travaillait auparavant pour une chaîne d'alimentation au détail. Elle a travaillé pour Safeway pendant près de 14 ans, et j'ai ainsi pu voir l'autre côté de la médaille, soit le point de vue du client et de la chaîne d'alimentation au détail.

Mon père participe aux activités de la ferme, et c'est un excellent mentor pour moi. On a examiné le point de vue du consommateur, les façons d'entrer en contact avec lui, ses décisions d'achat, de qui il achète, et aussi comment on

issues arise, such as the BSE crisis or if there is an outbreak, how that affects their sales, what they do and how they keep connected with their consumers. What we covered on our road map dealt with activists and everything, and so there was quite a bit on the communication side of that. After my involvement with McDonalds and the tray liner, it was easy to see how different initiatives or methods of connecting and sharing the story with them had positive feedback. They understand that consumers are becoming more health conscious or more focused on what they buy, as opposed to just buying the lowest price.

**Mr. Yorga:** I have a quick comment on that. During the selection process, there are two rounds of interviews. During the interviews, notes are taken and a selection committee looks at those notes after the fact to pair the mentee with the mentor, not only by area of learning and knowledge but by personality. It is someone you actually will get along with and want to learn from. There are many people with a lot of knowledge, but people do not always get along, so they have done a very good job of trying to pair mentees with people from across Canada who are able to get along and facilitate that learning.

**Senator Buth:** How is the program funded?

**Ms. Solverson:** There are quite a few CYL foundation sponsors. We have had ALMA's funding for the past two, three years as we are currently on our third year of full program. There was one pilot project they had the first year with just five participants, and after that there is the full 16 participants. The foundation partners are ALMA, UFA, Cargill and CCA, Canadian Cattlemen's Association. There is also the gold sponsor that came on, Farm Credit Canada, and the official sponsor is *Canadian Cattlemen's* magazine. It helps sponsor and promote this event.

There are companies interested in mentoring the next generation. Quite a few companies are saying, "I would like to step up, step in and mentor some of your participants." These companies include Cargill, CCA, and the Canadian Western Agribition, only to name a few, as there have been three years with 16 participants, all with individual mentors from companies to producers to veterinarians.

**Mr. Yorga:** Currently, Alberta is the only government that has actively supported this. Others are having that discussion. The Saskatchewan government recently announced funding through Growing Forward 2 for Saskatchewan participants, also hosting an event at Agribition. As of yet, they are not a foundation sponsor. I will leave it at that.

s'occupe des communications avec le public lorsque des problèmes surgissent comme l'ESB ou lorsqu'il y a une épidémie, les répercussions sur les ventes, et ce qu'on fait notamment pour demeurer en contact avec les clients. On a abordé la question des activistes, et cetera, dans nos cours. Le volet communication était donc bien garni. Après mon expérience avec McDonald's et le couvre-plateau, j'ai bien vu les effets positifs que pouvaient avoir diverses façons de diffuser l'information auprès des consommateurs et d'établir des liens avec eux. On sait que les consommateurs font maintenant plus de choix santé ou avisés et qu'il n'y a plus seulement le prix qui compte.

**M. Yorga :** J'aimerais faire un bref commentaire à ce sujet. Pendant le processus de sélection, il y a deux séries d'entrevues. On prend des notes pendant les entrevues, et les membres du comité de sélection examinent les notes par la suite pour jumeler les mentorés avec les mentors en tenant compte du domaine d'apprentissage et de connaissances, mais aussi, en fonction de la personnalité. Il faut que le mentor soit une personne avec qui le mentoré va bien s'entendre et avec qui il aura le goût d'apprendre. Les connaissances ne sont pas tout; il faut aussi que la personne soit facile d'approche, et je pense que les responsables du programme ont fait un travail remarquable à cet égard en s'efforçant de jumeler les mentorés avec des mentors partout au Canada avec qui ils vont bien s'entendre et qui vont favoriser leur apprentissage.

**La sénatrice Buth :** Comment le programme est-il financé?

**Mme Solverson :** Le programme est financé par des commanditaires de la fondation. ALMA finance notamment le programme depuis deux ans, trois plutôt, puisque nous en sommes à la troisième année du programme complet. Il y a eu un projet pilote la première année auquel n'ont pris part que cinq participants, mais par la suite, il y a toujours eu 16 participants au total. Les partenaires de la fondation sont ALMA, UFA, Cargill et CCA, la Canadian Cattlemen's Association. Il y a aussi le commanditaire de la catégorie or, Financement agricole Canada, et le commanditaire officiel, le magazine *Canadian Cattlemen*, qui en fait la promotion.

Certaines sociétés souhaitent aussi agir comme mentors auprès de la prochaine génération. Elles sont quelques-unes à nous dire qu'elles aimeraient participer, jouer un rôle à cet égard. C'est le cas notamment de Cargill, et il y a aussi la CCA et la Canadian Western Agribition, pour ne nommer que celles-là, car il y a eu trois années de 16 participants, et ces participants ont tous eu un mentor provenant de divers milieux, soit une personne du monde des affaires, un producteur, un vétérinaire, et cetera.

**M. Yorga :** À l'heure actuelle, il n'y a que le gouvernement de l'Alberta qui soutient activement le programme. D'autres y songent. Celui de la Saskatchewan a récemment indiqué qu'il aidera financièrement les participants de la province, dans le cadre de Cultivons l'avenir 2, et qu'il participera à Agribition. Pour l'instant, il ne fait pas partie des commanditaires de la fondation. Voilà, c'est tout.



**The Deputy Chair:** I would like to remind our viewers that if they would like to contribute and participate in support of the program, I am sure that they would be happy to hear from you.

**Senator Callbeck:** It is great to have youth as witnesses here this morning.

I am interested in this CYL Program, too. My home province of Prince Edward Island has a five-year future farmer program, and I understand that it has been extremely successful. I think you said you had 40 graduates the first year.

**Ms. Solverson:** I would say close to 40.

**Senator Callbeck:** The first year there were five in it, and it has been 16 since.

**Ms. Solverson:** Yes.

**Senator Callbeck:** How many years does the program go?

**Ms. Solverson:** Your mentorship is for an eight-month program. We have had additional funding from ALMA to go into the CYL phase 2 for some of the graduates from the program, so it does not end once you are finished your eight-month mentorship program. Quite a few of the graduates still are involved in creating the sustainability. We try to attend some of the different events and conferences. It is set out to be an eight-month program for the mentorship part, but most of the graduates stay involved and are included in quite a few of the events and discussions for forward years. So far, we have just been funded for phase 2, and this is trying to keep them involved once they have completed their first year.

**Senator Callbeck:** What was the first year? What year was it?

**Ms. Solverson:** The first pilot project was 2010.

**Senator Callbeck:** That would be three years ago. The first year you had 5, and then 16. Are all those people still in some aspect of the agriculture business?

**Ms. Solverson:** I could not say for sure, but as far as I am aware, the ones that I have kept in touch with or have been in contact with, yes.

**The Deputy Chair:** Mr. Yorga, you are a graduate. Are you able to comment on that?

**Mr. Yorga:** Phase 2 of the program is really interesting because it brings everyone together again. What I spoke of off the top is that this is a place to facilitate lifelong learning, and so adding to that group, making the group bigger and expanding the size of the table just adds to that discussion. With ALMA's contribution to the second phase, we have been able to build the group, keep the group together and make it bigger. It has become an alumni organization. If I am in Grande Prairie, for example, I can call someone from CYL and go and tour their place. The same thing in Prince Edward Island now, as our first CYL participant from P.E.I. is in this year's group.

**Le vice-président :** J'aimerais rappeler à nos auditeurs que s'il s'en trouve parmi eux qui aimeraient participer au programme, les responsables seraient heureux d'en discuter avec vous.

**La sénatrice Callbeck :** Nous sommes très heureux d'accueillir des jeunes comme témoins ce matin.

J'aimerais moi aussi en savoir un peu plus au sujet du programme CYL. Je suis originaire de l'Île-du-Prince-Édouard où on offre un programme de cinq ans aux aspirants agriculteurs, et je crois savoir qu'il est très populaire. Si j'ai bien compris, vous avez eu 40 diplômés la première année.

**Mme Solverson :** Je dirais près de 40.

**La sénatrice Callbeck :** Il y avait cinq participants la première année, et depuis, ils sont 16.

**Mme Solverson :** Oui.

**La sénatrice Callbeck :** Combien d'années dure le programme?

**Mme Solverson :** Le mentorat dure huit mois. Nous avons reçu des fonds supplémentaires d'ALMA pour la phase 2 et nous avons des diplômés qui demeurent impliqués par la suite. Tout ne s'arrête donc pas après les huit mois de mentorat. Un bon nombre de diplômés demeurent impliqués pour assurer la viabilité du programme. Nous participons à différentes activités et conférences. Le programme de mentorat a une durée prévue de huit mois, mais la plupart de nos diplômés restent impliqués et participent à diverses activités et discussions sur ce qui s'en vient dans les années à venir. Pour l'instant, nous venons de recevoir des fonds pour la phase 2, et cela vise à garder les participants impliqués après la fin de leur première année.

**La sénatrice Callbeck :** Quand a eu lieu la première année? En quelle année?

**Mme Solverson :** Le projet pilote a eu lieu en 2010.

**La sénatrice Callbeck :** Cela fait donc trois ans. La première année, il y a eu 5 participants, puis 16 par la suite. Est-ce qu'ils travaillent tous dans le milieu agricole?

**Mme Solverson :** Je ne saurais dire, mais à ce que je sache, c'est le cas pour ceux avec qui j'ai gardé contact.

**Le vice-président :** Monsieur Yorga, vous êtes un diplômé. Avez-vous quelque chose à ajouter?

**M. Yorga :** La phase 2 a cela d'intéressant qu'elle réunit tout le monde à nouveau. J'ai mentionné au départ qu'il s'agissait d'un lieu qui favorise l'apprentissage continu, alors le fait d'avoir de nouveaux venus et d'élargir le groupe favorise le débat. Grâce à la contribution d'ALMA à la phase 2, nous avons été en mesure d'élargir le groupe, de le souder. On en a fait une organisation d'anciens. Si je suis à Grande Prairie, par exemple, je peux appeler un participant du programme CYL et aller visiter ses installations. Il en va de même si je suis à l'Île-du-Prince-Édouard, puisque nous avons notre premier participant de cet endroit au sein du groupe cette année.

**Senator Callbeck:** Mr. Yorga, you spoke about amortization and that it may be helpful if it is over a longer period of time. Do you have any idea as to how federal government programs can be improved to support the next generation?

**Mr. Yorga:** The federal government program, the Canadian Agricultural Loans Act that is already in existence, has a 15-year payback period. If I go to Farm Credit Canada for a loan, their payback period is 25 years. The banks can do different things with it, but if it was set out from the start as a longer period, or at least matched what is out in the industry, it makes the understanding of the program a lot better. What young people do not understand is if you go to the website and it says 15 years and you do your math, it scares you off right away.

If people know that there is a longer window, it gives them the opportunity to use a program like that because, unfortunately, many young producers do not know that that program exists. From the perspective of what government can do, as I said in the previous discussion, if we take a really hard look at the tools that are available, they will be there to help us.

**Senator Callbeck:** The tools are there. Do you see any way they can be improved?

**Mr. Yorga:** In my opinion, changing the payback period is the important part. If you change that, the CALA loan is a fantastic vehicle.

**Senator Callbeck:** Ms. Solverson, do you have anything to add?

**Ms. Solverson:** I agree with Mr. Yorga's comment, and also to make the young producers aware of some of the tools that are out there. There are many tools out there, but many young people do not even know about the opportunity to use these tools. Finding ways to inform them and making it feasible for them to invest would be desirable.

**Senator Black:** In respect of these two witnesses, it proves the point. When I was last at Olds College I was speaking with the president, and he told me that years ago it was the children of families with the least prospects who returned to the farm. Now what they have seen over the last number of years, it is the children with the highest prospects, the highest ambition and the highest intelligence who are returning to the farms or the ranches. I would say that both of these witnesses make this point in spades.

I have a different question to ask you both. What is the impact of large commercial farms? We have been talking about family farms and interests, but there are what I would call industrial farms. What role do those play and how do they impact on your futures?

**Mr. Yorga:** There are two different ways to answer that. A large farm gives a young person the opportunity to work and to learn first-hand exactly how these things operate. It is a benefit and it is an advantage. Where I am cautious is on absentee landowners. Because the value of land has gone up, people see it

**La sénatrice Callbeck :** Monsieur Yorga, vous avez parlé de l'amortissement et du fait qu'il serait sans doute utile d'allonger la période. Avez-vous des idées sur la façon d'améliorer les programmes fédéraux pour soutenir la prochaine génération?

**M. Yorga :** Le programme fédéral, la Loi canadienne sur les prêts agricoles qui est déjà en place, prévoit une période de remboursement de 15 ans. Si je demande un prêt à Financement agricole Canada, la période de remboursement est de 25 ans. Les banques ont diverses options, mais si la période était plus longue au départ, ou si elle correspondait à celle de l'industrie, le programme serait plus facile à comprendre. Si les jeunes vont sur le site web et font les calculs sur 15 ans, cela les effraie.

En sachant qu'ils peuvent étaler le tout sur une période plus longue, ils pourront utiliser un programme comme celui-là, dont bon nombre de jeunes producteurs ignorent l'existence, malheureusement. En ce qui a trait à ce que le gouvernement peut faire, comme je l'ai mentionné précédemment, si on examine attentivement les outils en place, ils pourront nous servir.

**La sénatrice Callbeck :** Les outils sont là. Y a-t-il des façons de les améliorer?

**M. Yorga :** À mon avis, ce qui serait le plus important, ce serait de changer la période de remboursement. Si vous apportez ce changement, vous ferez de la Loi canadienne sur les prêts agricoles un outil fantastique.

**La sénatrice Callbeck :** Madame Solverson, aimeriez-vous ajouter quelque chose?

**Mme Solverson :** Je suis d'accord avec ce qu'a dit M. Yorga et aussi avec le fait qu'il faut mieux informer les jeunes producteurs au sujet des outils disponibles. Ces outils sont nombreux, mais bien des jeunes ne savent pas qu'ils existent. Il serait utile qu'on trouve des façons de les renseigner et de faciliter pour eux les investissements.

**Le sénateur Black :** En ce qui a trait à nos deux témoins, la preuve est faite. Lors de mon dernier passage au Olds College, j'ai parlé avec le président et il me disait qu'autrefois, c'était les enfants de la famille pour qui les perspectives d'avenir étaient les moins bonnes qui revenaient à la ferme. Aujourd'hui, et c'est ce qu'on observe depuis quelques années, ce sont les enfants qui ont les meilleures perspectives d'avenir, qui ont le plus d'ambition et qui sont les plus intelligents qui reviennent à la ferme ou au ranch. Je pense que nos deux témoins le prouvent amplement.

J'ai une question à vous poser à tous les deux. Quelle est l'influence des grandes exploitations agricoles commerciales? Nous avons parlé des fermes familiales et de leurs intérêts, mais il y a aussi ce que j'appellerais les fermes industrielles. Quel rôle jouent-elles et quelle est leur influence sur votre avenir?

**M. Yorga :** Il y a deux façons de répondre à la question. Une grande exploitation permet à un jeune de travailler et de voir par lui-même comment une exploitation fonctionne. C'est un avantage. Là où j'ai des réserves, c'est au sujet des propriétaires non gérants. Comme la valeur des terres a beaucoup augmenté,

as an investment. People who do not understand agriculture are buying agriculture land and then trying to rent it out. Unfortunately, many of the people who are taking those rents are younger people who need land. What will happen and what could happen is that when commodity prices change, those young people all of a sudden cannot afford to pay those rents because the land was purchased at an inflated price. All of a sudden those absentee landowners are the ones left holding the bag. Because people are moving into it and spending money on land, it is driving the price up, which makes it difficult for someone new to get into the business, someone who actually wants to be part of the business and not just invest in it.

**Senator Black:** You see this, though. Do you see this phenomenon in Saskatchewan, and I suppose in Manitoba and Alberta as well, where large commercial interests are buying land and making it difficult — I do not want to prejudge — for family farms and your generation to return to continue the business?

**Mr. Yorga:** I hesitate to paint everything with one brush. Yes, I have seen this happen. Yes, I have seen them pay more than the perceived value.

Do I feel that this will be a long-run problem? No. I feel that the market will sort this out itself. Land prices go up and land prices come down. When you have “dumb money” in an industry, when the price comes down, those are the first to get out. That presents a huge opportunity to young people who are smart and ready for it, because when the price comes down, there will be a lot of acres for sale.

**Ms. Solverson:** I agree with Mr. Yorga’s comments there.

I also like to look at corporate farms in different ways. Our farm is a corporation as well. It sometimes presents opportunities for larger families to expand. Rather than just the two generations, if you are getting into the uncles and the brothers-in-law, sometimes the corporation is an easy way to maintain a large enough operation with multiple partners involved in it, more than a partnership. However, you are able to keep it within the family or extended family by moving to a corporation rather than just your family farm or your partnership.

Some corporations are just ways to keep it within and expand within the family as opposed to branching off, splitting it four ways.

**The Deputy Chair:** The final question of the day will be from the chair of the committee, Senator Mockler.

**Senator Mockler:** You are the farmers and leaders of tomorrow. We have heard you make the statement that you would like to look at amortization over a longer term. We have emerging new markets, and the young farmer needs better technology, more modernization to produce his or her product; and we have emerging niche markets because of immigration. Should governments, provincial and federal, be looking at

les gens voient cela comme un investissement. Des personnes qui ne connaissent pas l’agriculture achètent des terres agricoles et les louent ensuite. Ceux qui les louent sont malheureusement bien souvent des jeunes qui ont besoin de terres. Ce qui risque de se produire, et ce qui va se produire, c’est que lorsque le prix des produits de base va baisser, ces jeunes ne pourront plus tout à coup louer ces terres parce que ces dernières ont été achetées à un prix trop élevé. Ce sont ces propriétaires non gérants qui en feront les frais. Lorsque les gens décident d’acheter des terres pour investir, les prix montent, et il est alors difficile pour les nouveaux venus de se lancer en affaires et de jouer un rôle actif dans le milieu.

**Le sénateur Black :** Vous voyez cela, toutefois. Est-ce un phénomène que vous voyez en Saskatchewan, ainsi qu’au Manitoba et en Alberta sans doute, c’est-à-dire des intérêts commerciaux qui achètent des terres et qui rendent cela difficile — et je ne présume de rien ici — pour les familles d’agriculteurs et votre génération de reprendre le flambeau?

**M. Yorga :** J’hésite à tout mettre dans le même panier. Oui, c’est un phénomène que j’ai observé, et, oui, j’ai vu des gens payer plus que la valeur perçue.

S’agit-il d’un problème à long terme? Je ne pense pas. Je pense que le marché réglera le problème de lui-même. Le prix des terres fluctue. Lorsqu’il y a de « l’argent passif » dans un secteur et que les prix chutent, ce sont les premiers à quitter le secteur. Pour un jeune intelligent prêt à sauter sur l’occasion, c’est une chance unique, car lorsque les prix baissent, il y a beaucoup d’acres de terre à vendre.

**Mme Solverson :** Je suis d’accord avec M. Yorga à ce sujet.

J’aime bien voir les grandes exploitations sous divers angles. Notre ferme est constituée en société. C’est une bonne façon pour ceux qui ont une grande famille de prendre de l’expansion. Lorsqu’on veut englober plus que les deux générations, soit les oncles et les beaux-frères, il est souvent plus facile de le faire, pour avoir une taille suffisante et multiplier les partenaires, en constituant la ferme en société plutôt que d’opter pour un partenariat. On peut ainsi garder l’entreprise au sein de la famille, ou de la famille élargie, et avoir une grande exploitation agricole plutôt que d’avoir seulement une ferme familiale ou un partenariat.

Dans certains cas, une grande exploitation est tout simplement une façon de garder les activités, ou de les élargir, au sein de la famille, au lieu de créer d’autres cellules ou des subdivisions.

**Le vice-président :** La dernière question de la journée revient au président du comité, le sénateur Mockler.

**Le sénateur Mockler :** Vous êtes les agriculteurs et les leaders de demain. Vous avez dit que vous aimeriez que la période d’amortissement soit plus longue. Nous avons de nouveaux marchés, pour lesquels les jeunes agriculteurs ont besoin de meilleurs outils technologiques, d’outils modernes, pour produire leurs produits. Nous avons en outre des marchés à créneaux en raison de l’immigration. Les gouvernements, tant fédéral que

forgivable loans for the young farmer? You bring in your strategic plan of production and meet your plan of production, creating jobs and better product on the market. Would that be an initiative to bring young farmers into the Canadian farming community?

**Mr. Yorga:** I am always concerned when I hear about forgivable loans. Given the asset values we are talking about, in some cases it gives people the incentive to take on risk that they are not prepared to pay back.

If we were talking about forgivable loans and it was after, say, 15 years, that is an interesting discussion. I feel that it would be important to have any timeline on that type of thing so that you do not have people going in knowing that their loan will be forgiven and being delinquent on it right away. It has to be over a longer period of time to prove that they are serious about what they are doing.

**Ms. Solverson:** I do not have much to add to that. I would agree that there are some risks to be aware of if you make that an option. I agree with what Mr. Yorga said on that as well.

**Senator Mockler:** I live next to a border town in the State of Maine, and a couple of months ago I had the opportunity to go to urban centres in the U.S. As I went to different stores, such as Costco, Sam's or Loblaws, and their big superstore, Publix, I noticed that they had a section for agri-products grown by local producers, and then they had California and so forth. Would that initiative work in Canada, namely, putting locally grown products into a section? For example, if you are in Atlantic Canada, Quebec, Ontario or Western Canada, you would have a section. Would that encourage younger farmers to join? Too often we hear that it is corporations that are producing, and the presence of locally grown products is just not there. As young farmers, what is your comment on that?

**Mr. Yorga:** My initial concern is one that I shared in the previous discussion. It has been proven that branded programs in the beef industry do not necessarily add value to the industry. It is something that, at the local level, may increase value for the local producer that is 10 miles away. At an industry level, though, it is difficult to prove that it is growing the pie.

What I perceive to be important is the Canada beef label: This beef is Canadian, this beef is grown in Canada and we have an awesome story to tell about that. We know where it came from, we know everything that has happened to it and we can promote that. When we have a unified message, consumers find consistency in it, and they are able to go from a grocery store in P.E.I. to a grocery store in B.C. and find the same thing.

**Senator Eaton:** I would like to pick up on what Senator Mockler was asking you about. We talk about the Canada beef brand. When looking at free trade, are you thinking of adopting a no-hormone approach? Do some countries in the EU, for instance, not want hormones in their beef?

provinciaux, devraient-ils envisager de consentir aux jeunes agriculteurs des prêts-subventions? La personne présente un plan stratégique, le met en œuvre et crée ainsi de l'emploi et de meilleurs produits pour le marché. Cela permettrait-il d'attirer des jeunes au sein du secteur agricole canadien?

**M. Yorga :** La question des prêts-subventions m'inquiète toujours. Étant donné la valeur des biens dont on parle, je pense que cela pourrait inciter des jeunes à prendre des risques inconsidérés.

S'il s'agit de prêts-subventions après, disons, 15 ans, la question est alors intéressante. Je pense qu'il serait important d'y accoler un délai, afin d'éviter que les gens se lancent dans n'importe quoi en sachant que leur prêt n'aura pas à être remboursé. Il faut que cela s'étende sur une certaine période de temps afin que la personne prouve le sérieux de son affaire.

**Mme Solverson :** Je n'ai pas grand-chose à ajouter. Je pense moi aussi qu'il faut être conscient de certains risques si on propose cela. Je suis d'accord avec ce que M. Yorga a dit à ce sujet.

**Le sénateur Mockler :** J'habite près d'une ville frontalière de l'État du Maine, et il y a quelques mois, je me suis rendu dans quelques villes aux États-Unis. Lorsque je suis allé dans des magasins comme Costco, Sam's ou Loblaws, et leur grand supermarché Publix, j'ai remarqué qu'il y avait une section pour les produits agricoles locaux, puis pour ceux de la Californie, et cetera. Est-ce une initiative qui fonctionnerait au Canada d'avoir une section réservée aux produits locaux? Il y aurait une section pour les produits de l'Atlantique, du Québec, de l'Ontario ou de l'Ouest canadien, par exemple. Pensez-vous que cela encouragerait les jeunes à se lancer? On entend trop souvent dire que les grandes entreprises prennent toute la place, et que les producteurs locaux sont absents. En tant que jeunes agriculteurs, qu'en pensez-vous?

**M. Yorga :** J'ai parlé de ma première préoccupation à ce sujet précédemment. Il a été prouvé que les programmes de marque dans l'industrie du bœuf ne sont pas nécessairement profitables pour l'industrie. Au niveau local, cela peut l'être pour le producteur qui se trouve à 10 milles de l'endroit. Au niveau de l'industrie, il est difficile de prouver que cela a donné lieu à quelque augmentation que ce soit.

Ce qui est important à mon avis, c'est l'étiquette Bœuf Canada : nous avons du bœuf canadien, du bœuf élevé au Canada, et nous en avons long à vous dire à ce sujet. Nous savons d'où il vient, nous connaissons son histoire et nous pouvons en faire la promotion. Lorsque nous parlons tous d'une même voix, les consommateurs entendent le même message et ils trouvent le même produit, qu'ils soient dans une épicerie à l'Île-du-Prince-Édouard ou dans une en Colombie-Britannique.

**La sénatrice Eaton :** J'aimerais poursuivre dans la même veine que le sénateur Mockler. On parle de la marque Bœuf Canada. Dans le cadre du libre-échange, envisagez-vous d'opter pour la production sans hormone? Certains pays de l'Union européenne, par exemple, ne veulent-ils pas du bœuf sans hormone?

**Mr. Yorga:** That would not be something that the industry would do. That would be something that a private individual or company decided to do. If they chose to process hormone free and sell to the EU, it would be a branded program that they would run themselves. It would be under the umbrella of our organizations, but it would not necessarily be marketed by Canada Beef because it would be a separate program.

**The Deputy Chair:** Our guests this morning have been Joanne Solverson and Jeff Yorga, both from the Cattlemen's Young Leaders Program. I want you to know that this is a refreshing session we have had with young people in the industry. We thank you for being here and encourage you.

As I said to the previous panel, if when you leave you have thoughts such as "I wish I had have told them this," or comments on other witnesses who may appear before the committee, please feel free to pass those ideas on in writing to the clerk.

(The committee adjourned.)

**M. Yorga :** Ce n'est pas une option pour l'industrie. C'est une option pour une entreprise ou un producteur privé. Si une entreprise ou un producteur décide d'élever du bœuf sans hormone pour le vendre dans les pays de l'Union européenne, il s'agira alors d'un programme de marque qu'il gèrera lui-même. Il le fera sous l'égide de nos organisations, mais le produit ne sera pas nécessairement commercialisé par Bœuf Canada, car il s'agira d'un programme distinct.

**Le vice-président :** Nos invités ce matin étaient Joanne Solverson et Jeff Yorga, qui ont participé tous les deux au Cattlemen's Young Leaders Program. Je tiens à vous dire qu'il a été rafraîchissant pour nous d'accueillir des jeunes de l'industrie ce matin. Nous vous remercions d'être venus et vous encourageons à poursuivre votre excellent travail.

Comme je l'ai mentionné à notre groupe de témoins précédent, si jamais il vous vient des idées par la suite et que vous aimeriez nous en faire part, ou que vous aimeriez commenter les propos d'autres témoins, n'hésitez pas à acheminer le tout à notre greffier.

(La séance est levée.)

WITNESSES

**Tuesday, May 7, 2013**

*Costco Canada:*

Stuart Shamis, Corporate Council;  
Janet Shanks, Vice-President of Fresh Foods.

*Retail Council of Canada:*

David Wilkes, Senior Vice-President, Grocery Division.

**Thursday, May 9, 2013**

*Art Enns & Sons Ltd:*

Art Enns, Owner/Operator.

*J. Yorga Farms Ltd:*

Jeff Yorga, Owner/Operator.

*Cattlemen's Young Leaders Program:*

Joanne Solverson, Cattlemen's Young Leaders Graduate.

TÉMOINS

**Le mardi 7 mai 2013**

*Costco Canada :*

Stuart Shamis, avocat de la société;  
Janet Shanks, vice-présidente, Aliments frais.

*Conseil canadien du commerce de détail :*

David Wilkes, vice-président principal, Direction des épiceries.

**Le jeudi 9 mai 2013**

*Art Enns & Sons Ltd :*

Art Enns, propriétaire-exploitant.

*J. Yorga Farms Ltd :*

Jeff Yorga, propriétaire-exploitant.

*Cattlemen's Young Leaders Program :*

Joanne Solverson, diplômée du Cattlemen's Young Leaders Program.