

SENATE



SÉNAT

CANADA

Second Session  
Forty-first Parliament, 2013-14

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

## AGRICULTURE AND FORESTRY

*Chair:*  
The Honourable PERCY MOCKLER

---

Tuesday, November 25, 2014  
Thursday, November 27, 2014

---

Issue No. 5  
and

*Sixth and seventh meetings:*  
Study on international market  
access priorities for the Canadian  
agricultural and agri-food sector

---

WITNESSES:  
(See back cover)

Deuxième session de la  
quarante et unième législature, 2013-2014

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

## AGRICULTURE ET FORÊTS

*Président :*  
L'honorable PERCY MOCKLER

---

Le mardi 25 novembre 2014  
Le jeudi 27 novembre 2014

---

Fascicule n° 5  
et

*Sixième et septième réunions :*  
Étude sur les priorités pour le secteur  
agricole et agroalimentaire canadien en  
matière d'accès aux marchés internationaux

---

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:

Beyak	Merchant
* Carignan, P.C. (or Martin)	Ogilvie
* Cowan (or Fraser)	Oh
Dagenais	Plett
Enverga	Robichaud, P.C.
	Tardif
	Unger

\*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 Plett replaced the Honourable Senator Maltais (*November 26, 2014*).

The Honourable Senator Unger replaced the Honourable Senator Smith (Saurel) (*November 26, 2014*).

The Honourable Senator Maltais replaced the Honourable Senator Rivard (*November 26, 2014*).

The Honourable Senator Smith (*Saurel*) replaced the Honourable Senator Unger (*November 25, 2014*).

The Honourable Senator Rivard replaced the Honourable Senator Maltais (*November 24, 2014*).

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 :

Beyak	Merchant
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Ogilvie
* Cowan (ou Fraser)	Oh
Dagenais	Plett
Enverga	Robichaud, C.P.
	Tardif
	Unger

\* 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 Plett a remplacé l'honorable sénateur Maltais (*le 26 novembre 2014*).

L'honorable sénatrice Unger a remplacé l'honorable sénateur Smith (Saurel) (*le 26 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Maltais a remplacé l'honorable sénateur Rivard (*le 26 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Smith (*Saurel*) a remplacé l'honorable sénatrice Unger (*le 25 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Rivard a remplacé l'honorable sénateur Maltais (*le 24 novembre 2014*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, November 25, 2014  
(46)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:55 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Enverga, Mockler, Oh, Rivard, Robichaud, P.C., Smith (*Saurel*), and Tardif (9).

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

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

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 23, 2014, the committee continued its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

**WITNESSES:***Egg Farmers of Canada:*

Peter Clarke, Chair;

Tim Lambert, Chief Executive Officer.

*Chicken Farmers of Canada:*

Mike Dungate, Executive Director;

Yves Ruel, Manager of Trade and Policy.

*Canadian Agri-Food Trade Alliance:*

Claire Citeau, Executive Director;

Ron Davidson, Director;

Phil de Kemp, Director.

Mr. Lambert and Mr. Dungate made statements and, together with Mr. Clarke and Mr. Ruel, answered questions.

At 7 p.m., the committee suspended.

At 7:07 p.m., the committee resumed.

Ms. Citeau made a statement and, together with Mr. Davidson and Mr. de Kemp, answered questions.

At 7:53 p.m., the committee suspended.

At 7:56 p.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee proceeded in camera to consider a draft agenda.

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 25 novembre 2014  
(46)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 55, dans la salle 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Enverga, Mockler, Oh, Rivard, Robichaud, C.P., Smith (*Saurel*) et Tardif (9).

*Également présents :* Aïcha Coulibaly et Jed Chong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 23 octobre 2014, le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :***Les producteurs d'œufs du Canada :*

Peter Clarke, président;

Tim Lambert, chef de la direction.

*Producteurs de poulet du Canada :*

Mike Dungate, directeur exécutif;

Yves Ruel, directeur du commerce et des politiques.

*Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :*

Claire Citeau, directrice exécutive;

Ron Davidson, directeur;

Phil de Kemp, directeur.

MM. Lambert et Dungate font chacun une déclaration puis, avec M. Clarke et M. Ruel, répondent aux questions.

À 19 heures, la séance est suspendue.

À 19 h 7, la séance reprend.

Mme Citeau fait une déclaration puis, avec M. Davidson et M. de Kemp, répond aux questions.

À 19 h 53, la séance est suspendue.

À 19 h 56, conformément à l'article 12-16(1)d) du Règlement, la séance se poursuit à huis clos afin que le comité étudie un projet d'ordre du jour.

It was moved:

That with respect to Bill C-18, the chair, Senator Dagenais and Senator Tardif be empowered to make decisions on behalf of the committee with respect to its agenda, to invite witnesses and to schedule hearings.

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

At 7:58 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

OTTAWA, Thursday, November 27, 2014  
(47)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 9:02 a.m., in room 2, Victoria Building.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Enverga, Merchant, Ogilvie, Oh, Plett, Robichaud, P.C., and Tardif (9).

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

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

The clerk informed the committee of the unavoidable absences of the chair and deputy chair and presided over the election of an acting chair.

The Honourable Senator Ogilvie moved:

That the Honourable Senator Robichaud, P.C., be the acting chair.

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

The acting chair took the chair.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 23, 2014, the committee continued its consideration of its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

*WITNESSES:*

*Barley Council of Canada:*

Brian Otto, Chair;

Phil de Kemp, Member.

*Canadian Canola Growers Association:*

Jan Dyer, Director of Government Relations.

*Canola Council of Canada:*

Brian Innes, Vice-President, Government Relations.

Il est convenu que :

Que, concernant le projet de loi C-18, le président, le sénateur Dagenais et la sénatrice Tardif soient autorisés à prendre des décisions au nom du comité pour ce qui est de l'ordre du jour, des témoins à convoquer et des séances à organiser.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 19 h 58, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

*ATTESTÉ :*

OTTAWA, le jeudi 27 novembre 2014  
(47)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 9 h 2, dans la salle 2 de l'édifice Victoria.

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Enverga, Merchant, Ogilvie, Oh, Plett, Robichaud, C.P., et Tardif (9).

*Également présents :* Aïcha Coulibaly et Jed Chong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Le greffier informe les membres du comité des absences obligatoires du président et du vice-président et organise l'élection d'un président intérimaire.

L'honorable sénateur Ogilvie propose :

Que l'honorable sénateur Robichaud, C.P., assume la présidence par intérim.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le président par intérim occupe le fauteuil.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 23 octobre 2014, le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

*TÉMOINS :*

*Conseil de l'orge du Canada :*

Brian Otto, président;

Phil de Kemp, membre du conseil d'administration.

*Canadian Canola Growers Association :*

Jan Dyer, directrice des relations gouvernementales.

*Conseil canadien du canola :*

Brian Innes, vice-président, Relations gouvernementales.

Mr. Otto, Ms. Dyer and Mr. Innes made statements and, together with Mr. de Kemp, answered questions.

At 10:08 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

M. Otto, Mme Dyer et M. Innes font des déclarations puis, avec M. de Kemp, répondent aux questions.

À 10 h 8, 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, November 25, 2014

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:55 p.m., to continue its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

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

[*Translation*]

**The Chair:** I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

[*English*]

I will introduce the witnesses formally, but as chair of the committee, on behalf of all senators I thank you for accepting our invitation to come and share your opinions and thoughts on the order of reference that we received from the Senate of Canada.

[*Translation*]

I'm Senator Percy Mockler from New Brunswick, chair of the committee.

[*English*]

I will start by asking senators to introduce themselves.

**Senator Beyak:** Lynn Beyak from Ontario.

**Senator Tardif:** Claudette Tardif from Alberta.

**Senator L. Smith:** Larry Smith from Montreal.

**Senator Oh:** Victor Oh from Toronto.

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

[*Translation*]

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

[*English*]

**The Chair:** This evening, the committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. Canada's agricultural and agri-food is an important part of the country's economy.

[*Translation*]

In 2012, one out of eight Canadian workers, meaning 2.1 million people, was directly employed in this sector, which contributed nearly 6.7 percent of the GDP.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 25 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 55, pour poursuivre son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

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

[*Français*]

**Le président :** Bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

[*Traduction*]

Je vais présenter les témoins en bonne et due forme, mais à titre de président du comité, je vous remercie, au nom de tous les sénateurs, d'avoir accepté notre invitation à venir nous faire part de vos opinions sur l'ordre de renvoi que nous avons reçu du Sénat du Canada.

[*Français*]

Mon nom est Percy Mockler, sénateur du Nouveau-Brunswick et président du comité.

[*Traduction*]

J'aimerais débiter en demandant aux sénateurs de se présenter.

**La sénatrice Beyak :** Lynn Beyak, de l'Ontario.

**La sénatrice Tardif :** Claudette Tardif, de l'Alberta.

**Le sénateur L. Smith :** Larry Smith, de Montréal.

**Le sénateur Oh :** Victor Oh, de Toronto.

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

[*Français*]

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

[*Traduction*]

**Le président :** Ce soir, le comité continuera son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie canadienne.

[*Français*]

En 2012, un travailleur sur huit au pays, soit plus de 2,1 millions de personnes étaient employées directement dans ce secteur qui a d'ailleurs contribué à près de 6,7 p. 100 du produit intérieur brut.

[English]

Internationally, the Canadian agricultural and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports in agri-food products in 2012. In 2012, Canada was the fifth-largest exporter of agri-food products globally.

This evening we have for our first panel, from the Egg Farmers of Canada, Peter Clarke, Chair; and Tim Lambert, Chief Executive Officer. And from the Chicken Farmers of Canada, we have Mike Dugate, Executive Director; and Yves Ruel, Manager of Trade and Policy.

I have been informed by the clerk that the chair has to choose between egg farmers and chicken farmers who will make their first presentation. Therefore, I ask Mr. Lambert to make the first presentation to be followed by Mr. Dugate, followed by senators' questions.

**Tim Lambert, Chief Executive Officer, Egg Farmers of Canada:** Thank you for inviting us to partake in your study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. Egg farmers of Canada represent more than 1,000 regulated Canadian family egg farms.

One of the questions around international market access is where do supply management and our system fit into the government's trade agenda. Supply management is as relevant today, and perhaps even more relevant, than it was when it was started in 1972. It's a domestic-focused policy that allows us to produce eggs for Canadians that are among the best in the world in terms of freshness, quality, food safety and animal welfare. Also, one of the key points we want to make around this is that typically with global market opportunities, there are some boom and bust cycles, and there is great value in having domestic stability at home.

Stability in rural communities often illustrates this. By way of example, number of years ago, the pork industry was struggling badly, but doing much better now as well as the beef industry. Without strong domestic agriculture supply management, like eggs, dairy, turkey, chicken and hatching eggs, you may have seen situations in some communities of businesses closing without the local feed mill, such as the veterinary practice or the farm machinery dealership. Despite that, you have egg, dairy, chicken producers buying feed and machinery in good times or bad because of that domestic stability.

[Traduction]

Au niveau international, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires en 2012. Cette année-là, le Canada a été le cinquième plus important exportateur de produits agroalimentaires au monde.

Ce soir, nous accueillons, comme premier groupe, des représentants des producteurs d'œufs du Canada : Peter Clarke, président, et Tim Lambert, chef de la direction. Nous accueillons aussi des représentants des Producteurs de poulet du Canada : Mike Dugate, directeur exécutif, et Yves Ruel, directeur du commerce et des politiques.

Le greffier m'a informé que c'était au président de décider qui, des producteurs d'œufs et des producteurs de poulet, témoigneraient en premier. Je demande donc à M. Lambert de commencer, suivi de M. Dugate. Nous passerons ensuite à la période de questions.

**Tim Lambert, chef de la direction, Les producteurs d'œufs du Canada :** Merci de nous avoir invités à participer à votre étude sur les priorités du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire en matière d'accès aux marchés internationaux. Les producteurs d'œufs du Canada représentent plus de 1 000 fermes familiales de production d'œufs au Canada.

L'une des questions que l'on se pose s'agissant de l'accès aux marchés internationaux est celle de savoir quelle est la place de la gestion de l'offre et de notre système dans le programme commercial du gouvernement. La question de la gestion de l'offre est aussi pertinente aujourd'hui, et peut-être même plus, qu'elle l'était lorsque l'on a commencé en 1972. C'est une politique axée sur le marché intérieur qui nous permet de produire des œufs pour les Canadiens, des œufs qui figurent parmi les meilleurs au monde en termes de fraîcheur, de qualité, de salubrité des aliments et de bien-être des animaux. En outre, l'un des principaux arguments que nous voulons faire valoir sur ce point est que, dans les marchés internationaux, les cycles d'expansion et de ralentissement sont monnaie courante et qu'il est profitable d'avoir un marché national stable.

La stabilité des collectivités rurales illustre souvent ce point. À titre d'exemple, il y a un certain nombre d'années, l'industrie du porc traversait une période très difficile, mais elle s'en tire beaucoup mieux aujourd'hui, tout comme l'industrie du bœuf. Sans une saine gestion de l'offre dans le secteur agricole canadien, par exemple en ce qui concerne les œufs, les produits laitiers, la dinde, le poulet et les œufs d'incubation, il arrive que dans certaines collectivités, des entreprises comme le cabinet de vétérinaire ou le concessionnaire de machinerie agricole ferment leurs portes en l'absence de la provenderie locale; vous avez peut-être été témoins de situations semblables. Malgré cela, bon an, mal an, des producteurs d'œufs, de produits laitiers et de poulet achètent des aliments pour animaux et de la machinerie grâce à la stabilité du marché national.

We see ourselves much like the blue chip, safe-return investment year after year, like a financial portfolio. It really lays the groundwork for a more export-oriented focus for certain commodities. We see supply management as playing a vital role in the future of Canadian agriculture in a very dynamic and progressive way.

We think that that balanced approach has worked very well to date, and it's an approach that makes a lot of sense when you consider global volatility in agriculture prices; the difficulty that farmers outside of supply management have in ensuring sustainability; global population growth making safe, secure domestic food production even more pressing; and the possibilities of export market declines or the collapse of an export market. We think that the continued strength of our system helps the overall agricultural commodities in Canada to weather those ups and downs.

Because supply management is profitable as a set of agricultural commodities, Canadian farmers regularly, routinely, continuously improve our programs. Whether it's on-farm food safety or on-farm animal care, you see continued reinvestment. In fact, we regard supply management and the ability to function under that structure as very much a privilege and not a right. As such, we take our social contract with Canadian society extremely seriously, and we look at ways to do the best job possible, not just the minimum of what is required. For example, in the egg sector, we have recently invested in a full traceability system for eggs, not because we are legislated to do so but because it's absolutely the right thing to do in our industry.

Also, we keep jobs at home. Because we have a dynamic egg production sector, it also ensures that we have a very viable egg processing sector. Rather than a lot of those jobs going to other countries, we process the eggs that get used in pasta making or in breakfast sandwiches or baked goods right here at home.

Now one in five of our farmers in egg supply management is what you would refer to as a young farmer; they are younger people coming in. Virtually every province in the country has a young farmers or new entrants policy — ways to bring new farmers into supply management and help them to get established. As a result, we are seeing our average age drop as time goes on. In fact, Peter Clarke's son Jeff is someone who has taken over the family business. You look at young people nowadays, and they have a lot more choices. It's really exciting to see these people choosing to be on the farm. It isn't just the family of people who are already in the industry; because of these new entrants programs, a lot of new people are coming in from a totally different background and joining our sector.

Nous nous percevons comme une valeur sûre année après année, tel un portefeuille financier. Cet investissement permet de miser davantage sur les exportations de certains biens de consommation. Nous estimons que la gestion de l'offre joue un rôle crucial dans l'avenir du secteur agricole canadien de façon très dynamique et progressive.

Nous pensons que cette approche équilibrée a produit de bons résultats, et qu'elle a du sens lorsque l'on considère la volatilité mondiale des prix en agriculture; la difficulté que les producteurs qui ne sont pas soumis à la gestion de l'offre éprouvent pour maintenir la viabilité de leurs exploitations; la croissance démographique mondiale qui rend encore plus urgente la production d'aliments domestiques sains et sécuritaires; et la possibilité d'un déclin sur les marchés d'exportation ou l'effondrement d'un marché d'exportation. Nous pensons que la force continue de notre système aide les produits canadiens à faire face à ces hauts et ces bas.

Étant donné que la gestion de l'offre est profitable pour une série de produits agricoles, les producteurs canadiens améliorent leurs programmes régulièrement et continuellement. Ils réinvestissent en permanence, qu'il soit question de salubrité alimentaire ou de soins des animaux à la ferme. En fait, nous estimons que la gestion de l'offre et la capacité de fonctionner dans cette structure sont plutôt un privilège qu'un droit. En conséquence, nous prenons très au sérieux le contrat social que nous avons conclu avec la société canadienne et nous cherchons des façons de faire le meilleur travail possible, pas seulement le minimum. À titre d'exemple, nous avons récemment investi dans un système complet de traçabilité des œufs; si nous l'avons fait, ce n'est pas que la loi nous y obligeait, mais bien que c'était ce qu'il convenait de faire dans notre industrie.

En outre, nous gardons les emplois au pays. Comme notre secteur de la production d'œufs est dynamique, nous sommes aussi assurés d'avoir un secteur de la transformation qui soit viable. Au lieu de laisser ces emplois partir à l'étranger, nous transformons ici au Canada les œufs qui servent à la fabrication des pâtes ou à la confection des sandwiches petit déjeuner ou des produits de boulangerie-pâtisserie.

À l'heure actuelle, un producteur sur cinq soumis à la gestion de l'offre dans le secteur de la production des œufs est ce qu'on appelle un jeune producteur; ce sont des jeunes qui choisissent le domaine. Pratiquement chaque province est dotée d'une politique sur les jeunes producteurs ou les nouveaux venus — des façons d'amener de nouveaux producteurs à se soumettre à la gestion de l'offre et de les aider à s'établir. Par conséquent, nous constatons que l'âge moyen des producteurs diminue au fil du temps. En fait, le fils de Peter Clarke, Jeff, a repris l'entreprise familiale. Les jeunes d'aujourd'hui ont beaucoup plus d'options qui s'offrent à eux que les générations précédentes. C'est très stimulant de voir que ces personnes choisissent la vie à la ferme. L'industrie n'est pas réservée aux gens qui se trouvent déjà dans l'industrie; grâce aux programmes destinés aux nouveaux venus, nombre de gens de différentes sphères de la société optent pour une carrière dans notre secteur.

The Conference Board of Canada's 2013 report *Cultivating Opportunities: Canada's Growing Appetite for Local Food* talks about the increasing interest in local food. We have production in every province, from Newfoundland to Vancouver and onto the island. We even have a farm in the Northwest Territories, in Hay River. Generally speaking, Canadians are able to access fresh, high-quality eggs that are produced locally. They have them year round, at very reasonable prices and at a price point that is stable.

I'd like to emphasize something that comes up every now and then in the media. We do not set the retail price of eggs. We in fact set the floor price that farmers will be paid.

As the government moves its international trade agenda forward, Egg Farmers of Canada is taking every step to continue building a world-class domestically focused industry to help support that ambition, and we appreciate the support that we continue to receive from Canadians at all levels of government. We see ourselves as very constructive partners in all of agriculture. We know that many successful trade deals have been signed where one commodity has not been traded off for another, and we believe that that can continue and that we can continue to be a vibrant partner in Canadian agriculture.

**Mike Dungate, Executive Director, Chicken Farmers of Canada:** Thank you for inviting us here today to share our perspectives on the international market access priorities, not just for ourselves but for the whole agricultural and agri-food sector in Canada. Chicken Farmers of Canada is a national organization that represents 2,700 chicken producers in all 10 provinces. Our decisions are made by a board of directors that includes farmers, processors, further processors and restaurateurs. We bring in all aspects of the value chain in terms of our decision making.

When it comes to farm animals, chickens are not very large, but our contribution to the economy is. It is both rural and urban and through the whole value chain. I'll come back to that in a moment.

We sustain 56,000 jobs on farms and in processing plants. We generate \$2.4 billion in farm cash receipts and \$6.5 billion to the country's GDP. We pay \$1.3 billion in taxes and revenues. We're a positive contributor to the economy, and we purchase 2.4 million tonnes of feed a year.

The chicken industry is a growth and value addition success story. We have production in every province. We have more chicken farms today than we did back in 1978, when we started Chicken Farmers of Canada. The average farm size has increased by 25 per cent since 2000, and production has grown more than

Le rapport de 2013 du Conference Board du Canada intitulé *Cultivating Opportunities : Canada's Growing Appetite for Local Food* parle de l'intérêt grandissant pour les aliments locaux. Nous avons une production dans chaque province, de Terre-Neuve-et-Labrador à Vancouver et sur l'île. Nous avons même une ferme dans les Territoires du Nord-Ouest, à Hay River. En règle générale, les Canadiennes et les Canadiens peuvent se procurer des œufs frais de qualité produits localement, et ce, à longueur d'année, à des prix très raisonnables et stables.

J'aimerais insister sur un point qui est mentionné de temps à autre dans les médias. Nous ne fixons pas le prix au détail des œufs. En fait, nous fixons le prix-plancher que les producteurs reçoivent.

Au fur et à mesure que le gouvernement fait avancer son programme de commerce international, les producteurs d'œufs du Canada l'appuient dans ses efforts en prenant toutes les mesures possibles pour continuer de bâtir une industrie de calibre mondial axée sur le marché intérieur, et nous sommes reconnaissants du soutien que nous offrent tous les ordres de gouvernement. Nous nous voyons comme des partenaires très constructifs dans toutes les sphères d'activité agricole. Nous savons que dans bien des marchés commerciaux, un produit n'a pas été échangé contre un autre, et nous croyons que cela peut continuer et que nous pouvons rester un partenaire dynamique dans le secteur agricole canadien.

**Mike Dungate, directeur exécutif, Producteurs de poulet du Canada :** Merci de nous inviter aujourd'hui pour partager nos points de vue sur les priorités d'accès au marché international, non seulement pour nous, mais aussi pour tout le secteur agroalimentaire canadien. Les Producteurs de poulet du Canada sont un organisme national qui représente 2 700 producteurs de poulet dans l'ensemble des provinces. Nos décisions sont prises par un conseil d'administration auquel siègent des producteurs, des transformateurs, des surtransformateurs et des restaurateurs. Nos décisions prennent en compte tous les aspects de la chaîne de valeur.

Même si les poulets ne sont pas les plus gros animaux d'élevage, il n'en est pas de même pour leur incidence sur l'économie. Elle se fait sentir tant en milieu rural qu'urbain et touche l'ensemble de la chaîne de valeur. J'y reviendrai dans un instant.

Nous soutenons 56 000 emplois sur les fermes et dans les usines de transformation. Nous générons 2,4 milliards de dollars en recettes monétaires agricoles et contribuons à hauteur de 6,5 milliards de dollars au produit intérieur brut du Canada. Nous payons 1,3 milliard de dollars en recettes fiscales. Nous faisons une contribution positive à l'économie et nous achetons 2,4 millions de tonnes de nourriture pour animaux par année.

L'industrie du poulet est un exemple de réussite pour ce qui est de la croissance et de la valeur ajoutée. Nous avons des producteurs dans chaque province. Nous avons plus de poulaillers aujourd'hui qu'en 1978, année où nous avons fondé les Producteurs de poulet du Canada. La taille moyenne des

20 per cent in those same 15 years. We're not consolidating dramatically to get bigger; we're growing the industry to get bigger. That's why we're seeing stability in terms of numbers of farms.

We are all about value addition, so we don't export any live birds. For every bird that is produced on our farms, we get hatching eggs. They go through a hatchery. They come onto our chicken farms. They go to a processing plant. Forty per cent of those birds are further processed in another plant. It is all about value addition throughout the whole chain.

We're innovating and investing in our future. Twenty-five per cent of our farmers have been in the industry less than 10 years. It's a similar story to eggs. Twenty per cent have built new barns in the last five years. Fifteen per cent more have substantially upgraded, with the average value about half a million dollars for each one of these renovations. That's a significant contribution.

At our processing level, we have brand new plants that have gone up in New Brunswick and in Nova Scotia in the last two years, and, in the last five years, we've had two others, one in Saskatoon and one in Lethbridge. There is not a capacity issue for us to expand.

You want to talk about international exports. We see ourselves as a platform that allows Canadian agriculture to export. We are a key component, as Mr. Lambert said, of that overall investment portfolio. Your investment advisor would not tell you to put all of your retirement funds in emerging market funds. They are high-risk and unsustainable. They would want to diversify your portfolio so that you had a balanced interest and were diversified in terms of markets, investment style and all of that.

We think that's the same good policy for agriculture in Canada. We represent 20 per cent of Canadian agriculture's supply management. That's a good portion. It's a solid base that allows downturns, as mentioned in the hog sector. If you were a feed mill and relied only on the hog industry, you might not have made it through that downturn, but if you had business with egg farmers, chicken farmers and other farmers at that point in time, you were able to ride out some of those ups and downs because they have diversified their customer base. Our farmers know diversification is key. Only one third of chicken farmers just do chicken. Forty per cent grow corn, wheat or soybeans. Twenty per cent do cattle. Fifteen per cent do canola. They are in the export game, but they understand what portion of their farm is interested in exporting and what portion is a stable portion of their investment environment. In fact, 34 per cent rely on off-farm income for their income. That's a reality in agriculture in Canada. A significant portion comes from off-farm.

fermes a augmenté de 25 p. 100 depuis 2000, et la production a augmenté de plus de 20 p. 100 au cours de ces 15 années. Nous ne consolidons pas nos entreprises de façon dramatique pour prendre de l'expansion; nous faisons croître l'industrie pour ce faire. Voilà pourquoi le nombre de poulaillers reste stable.

Nous accordons une importance capitale à la valeur ajoutée, alors nous n'exportons pas d'oiseaux vivants. Pour chaque oiseau produit dans nos poulaillers, nous avons des œufs d'incubation. Ils passent par des couvoirs; ils viennent dans nos poulaillers; ils vont dans une usine de transformation. Quarante pour cent de ces oiseaux sont ensuite surtransformés dans une autre usine. On ajoute de la valeur tout au long de la chaîne.

Nous innovons et investissons dans notre avenir. Vingt-cinq pour cent des producteurs sont dans l'industrie depuis 10 ans ou moins. Il en va de même pour les producteurs d'œufs. Vingt pour cent des producteurs ont construit de nouveaux poulaillers au cours des cinq dernières années. Quinze pour cent des producteurs ont procédé à une importante mise à niveau de leurs installations et la valeur moyenne de ces rénovations est d'environ un demi-million chacune. Il s'agit d'une contribution importante.

Du côté de la transformation, des usines toutes neuves ont été construites au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse au cours des deux dernières années, tandis que deux autres ont été construites à Saskatoon et à Lethbridge, respectivement, au cours des cinq dernières années. Nous avons la capacité de prendre de l'expansion.

Vous voulez parler des exportations. Nous nous voyons comme une plate-forme permettant au secteur agricole canadien d'exporter. Comme M. Lambert l'a mentionné, nous sommes un élément clé de ce portefeuille d'investissement global. Votre conseiller en investissement ne vous dirait pas d'investir tout votre fonds de retraite dans des fonds de marchés émergents, car ils sont très risqués et non viables. Il voudrait plutôt diversifier votre portefeuille en fait, par exemple, de marchés et de types d'investissements pour qu'il soit équilibré.

Nous pensons qu'il s'agit de la même politique efficace que pour le secteur agricole canadien. Nous représentons 20 p. 100 de la gestion de l'offre dans ce secteur. C'est un bon pourcentage. C'est une base solide qui permet de survivre aux ralentissements économiques, comme dans le secteur du porc dont il a été question tout à l'heure. Si vous étiez une provenderie et que vous dépendiez exclusivement de l'industrie du porc, vous n'auriez peut-être pas survécu à ce ralentissement économique, mais si vous faisiez affaire à des producteurs d'œufs, des producteurs de poulet et d'autres producteurs à ce moment-là, vous avez été en mesure de faire face à certains de ces hauts et de ces bas grâce à une clientèle diversifiée. Nos producteurs savent que la diversification est primordiale. Seulement un tiers des producteurs de poulet ne produisent que du poulet. Quarante pour cent d'entre eux cultivent le maïs, le blé ou le soja; 20 p. 100 élèvent des bovins; et 15 p. 100 cultivent du canola. Ils exportent, mais ils comprennent quelle partie de leur exploitation est destinée

My former chairman was from Lethbridge and was a cattle feedlot operator. He used to say that he was able to be more aggressive in his cattle business knowing that he had a certain level of cash flow on his chicken. When the cycle went down, he didn't have to liquidate his cattle herd and therefore suffer the consequences. He could ride out the storm and be more aggressive in his cattle business.

We support other farmers by buying 2.4 million tonnes of feed in a year, to provide another outlook.

I think there is also a balance between crop and animal industries. When feed prices are high, crops tend to succeed. When feed prices go down, animal industries tend to succeed, and you need a balance of both.

In sum, we would see ourselves as a key component of the economic solution for rural Canada — in fact, for the Canadian economy overall.

We provide significant benefits to Canadians themselves, food safety. We have a mandatory on-farm food safety program recognized by the Canadian Food Inspection Agency. We have a mandatory animal care program. We have traceability that we use our supply management regulations to put in place. We know where all our chickens are. We know where the barns are. We know if there are birds in that barn or not; we know what age they are. Whenever there is an issue, we can trace it back immediately.

To the point why we're here today, Mr. Chair: Supply management and international trade are absolutely compatible. Don't let anyone tell you differently. Since the Uruguay round, Canada has negotiated or implemented 42 free trade agreements. Every single one of those has gone zero in quota tariff for supply management products and allowed us to gain access in other markets. We've got duty-free access to our products. When everybody talks about a 238 per cent tariff in chicken, nobody pays it, but we're the fifteenth-largest importer of chicken in the world, and it all comes in at 0 to 5.4 per cent. That's what we have negotiated in a free trade deal, and we've been successful in that model, and we expect the government and, in fact, we believe the government is going to continue that successful model with the Trans-Pacific Partnership.

à l'exportation et quelle partie représente une portion stable de leur investissement. En fait, 34 p. 100 des revenus de ménage proviennent de l'extérieur de la ferme. C'est une réalité du secteur agricole au Canada. Une importante partie des revenus provient de l'extérieur de la ferme.

Mon ancien président, originaire de Lethbridge, était un exploitant de parc d'engraissement de bovins. Il avait coutume de dire qu'il pouvait être plus dynamique avec son entreprise sachant qu'il avait certaines rentrées d'argent grâce à ses poulets. Lorsque le marché a baissé, il n'a pas eu à liquider son troupeau de bovins et à en subir les conséquences. Il a pu laisser passer la tempête et prendre des mesures plus énergiques avec son exploitation de bovins.

Nous appuyons d'autres producteurs en achetant 2,4 millions de tonnes d'aliments pour animaux par année, pour vous donner un autre point de vue.

Je pense qu'il faut aussi trouver un équilibre entre les industries céréalière et animale. Lorsque le prix des aliments pour animaux est élevé, les cultures céréalières ont tendance à être fructueuses. Lorsque le prix des aliments pour animaux baisse, ce sont les industries animales qui le sont; il faut les mettre en balance.

En résumé, nous nous voyons comme un élément clé de la solution pour améliorer l'économie rurale canadienne — en fait, pour améliorer l'économie canadienne dans son ensemble.

Nous offrons des avantages importants aux Canadiens mêmes, par exemple la salubrité des aliments. Nous avons un programme obligatoire de salubrité des aliments à la ferme reconnu par l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Nous avons un programme obligatoire de soin des animaux. Nous avons un programme de traçabilité que nous avons mis en place grâce notre réglementation en matière de gestion de l'offre. Nous savons où se trouvent tous nos poulets et toutes nos fermes. Nous savons s'il y a ou non des oiseaux dans une ferme donnée; nous savons quel âge ils ont. Chaque fois qu'un problème surgit, nous pouvons le retracer immédiatement.

Pour ce qui est de la raison qui nous amène ici aujourd'hui, monsieur le président : la gestion de l'offre et le commerce sont tout à fait compatibles. Que personne ne dise le contraire. Depuis le cycle d'Uruguay, le Canada a négocié ou mis en œuvre 42 accords de libre-échange. Chacun de ces accords a donné accès aux contingents hors taxes des produits soumis à la gestion de l'offre et nous a donné accès à d'autres marchés. Nous avons accès à nos produits en franchise de droits. Lorsque tout le monde parle de droits de 238 p. 100 pour le poulet, personne ne les paie, mais le Canada est le cinquième pays importateur de poulet dans le monde, et les droits à payer se situent entre 0 et 5,4 p. 100. C'est ce que nous avons négocié dans l'accord de libre-échange et ce modèle nous a réussi. Nous nous attendons d'ailleurs à ce que le gouvernement continue de le suivre avec le Partenariat transpacifique; en fait, nous croyons qu'il le fera.

We're the third-largest market for U.S. chicken exports, and when you put us in the context of the Trans-Pacific Partnership, we import more chicken in Canada than the U.S., Peru, Australia, New Zealand, Brunei and Malaysia combined. So when the Americans or the New Zealanders want to talk to us about access, we're right there with them; we'll stand on our record. New Zealand doesn't allow any chicken. It doesn't have any tariff on chicken and doesn't allow any chicken in. That's what we need. That's a non-tariff barrier. That's not on the table. That's what needs to be on the table. You can see our tariff. That's why they point to it. I give the New Zealand high commissioner a lot of credit for his public relations skills.

So play by the rules. We're all in favour of a rules-based trading system, science-based, so that we get the access for our exporters that we deserve but that we also provide Canadians with assurances that the product that they see on their store shelves meets the same requirements, the science base that we have here in Canada.

I just want to quickly mention three outstanding issues we have. One is spent fowl. These are old laying hens. They're not import-controlled, but we're importing more spent fowl meat from the United States than they produce in the U.S. I don't know how we import more than they produce, but we do.

**The Chair:** That's a good question.

**Mr. Dugate:** Because they are bringing in chicken, declaring it as spent fowl, they are defrauding the Canadian system, the Canadian government, of taxes by avoiding that and undermining a successful business.

The other thing is what's called a specially defined mixture. Mr. Mockler, you would have seen a little presentation we had last week at our reception. If you just add sauce in a packet, it is no longer chicken. Add a little packet of sauce and it's no longer chicken when it comes in. That's another thing.

Last, we have a Duties Relief Program. We had a great program under Foreign Affairs called import to re-export. The product had to come in, be processed and it left the country again within three months. In fact, it provided a lot of good opportunity for Canadian companies, except Foreign Affairs kicked out the cheaters. They went over to CBSA to the Duties Relief Program and now they can re-export chicken in four years. I'm not sure if any of you want to eat chicken after it's been sitting around for four years. I don't. The fact is, they're not re-exporting it. We're fearful that they're just subverting the rules and leaving it in the Canadian marketplace.

Nous sommes le troisième marché en importance pour les exportations de poulet des États-Unis, et quand vous le placez dans le contexte du Partenariat transpacifique, le Canada importe plus de poulet que les États-Unis, le Pérou, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Brunéi et la Malaisie combinés. Alors lorsque les Américains ou les Néo-Zélandais veulent nous parler d'accès, nous sommes prêts à défendre notre bilan. La Nouvelle-Zélande ne permet pas du tout l'importation de poulet. Elle n'impose aucun droit sur le poulet et n'accepte aucune importation. Voilà ce dont nous avons besoin. Il s'agit d'une barrière non tarifaire. C'est ce que nous avons besoin de négocier. Vous pouvez voir notre tarif. C'est la raison pour laquelle ils en parlent. J'admire beaucoup les aptitudes du haut-commissaire de la Nouvelle-Zélande pour les relations publiques.

Il faut donc respecter les règles du jeu. Nous sommes tous favorables au commerce fondé sur des règles et sur la science pour obtenir l'accès que nous méritons pour nos exportateurs, mais pour pouvoir aussi garantir aux Canadiens que les produits qu'ils voient sur les tablettes de leurs magasins respectent les normes canadiennes.

J'aimerais mentionner rapidement trois questions non résolues que nous avons. La première porte sur la volaille de réforme. Il s'agit de vieilles pondeuses. Leur importation n'est pas contrôlée, mais nous importons plus de viande de volaille de réforme des États-Unis qu'ils n'en produisent. Je ne sais pas comment cela est possible, mais c'est ce qui se produit.

**Le président :** C'est une bonne question.

**M. Dugate :** Parce qu'ils importent du poulet et le déclarent comme de la volaille de réforme, ils frustreront le système canadien, le gouvernement canadien, de recettes fiscales en évitant de payer des taxes et en minant un commerce fructueux.

Il y a également ce qu'on appelle un mélange défini de spécialité. Monsieur Mockler, nous avons eu droit à une petite présentation la semaine dernière à notre réception. Si l'on ajoute une sauce, ce n'est plus du poulet. On n'a qu'à ajouter un petit sachet de sauce, et le produit n'est plus considéré comme étant du poulet. C'est un autre aspect à considérer.

Pour terminer, on a le Programme de report des droits. On avait un excellent programme au ministère des Affaires étrangères, à savoir le Programme d'importation pour la réexportation. Le produit devait arriver, être traité et quitter le pays dans un délai de trois mois. En fait, il offrait de nombreuses occasions d'affaires incroyables pour les entreprises canadiennes, sauf que le ministère des Affaires étrangères a chassé du programme les fraudeurs. Les entreprises se sont tournées vers un programme de report des droits de l'ASFC et peuvent maintenant réexporter le poulet pour quatre ans. Je ne sais pas si l'un de vous accepterait de manger du poulet conservé pendant quatre ans. Personnellement, je ne voudrais pas. En fait, les entreprises ne le réexportent pas. Nous craignons qu'elles ne contournent les règles et qu'elles laissent le produit sur le marché canadien.

We've got an evolving supply management system that I would argue is as relevant today as when it started 40 years ago. We're a significant contributor to the overall health of agriculture and to the economy, particularly in rural Canada. We support a rules-based trade system, and we will stand on our record in terms of the market access we provide.

**The Chair:** Thank you very much, Mr. Dungate.

**Senator Tardif:** Thank you for your very informative presentations.

You have spoken very strongly, and I would say even forcefully, about the importance of keeping the current supply management system. Our committee has heard from other witnesses, however, including the Conference Board of Canada, that the supply management system must be modernized to allow the industry to capitalize more effectively on international trade markets. I'm trying to understand. How do you balance this question of access to international markets while maintaining the supply management system here in Canada?

As well, I would add to that as a further question, countries like Australia and New Zealand have moved to a deregulation of their supply management system. How has that move affected their industries?

**Mr. Lambert:** Those are good questions. I'll start with the second one first. We're very actively involved in our international trade association called the International Egg Commission. There are probably 50 or 60 countries involved in that organization, and one is Australia.

Currently, Australian consumers pay more for a dozen eggs at retail than Canadians. We were down at the TPP meetings not that long ago and did a bit of digging around. We went to a couple of different retail outlets and found they're paying more. So what happened? When they deregulated, initially there was a short-term drop in consumer prices, but what actually happened over time is that farmer incomes dropped. The price gradually crept up to be even higher than it was before. That's a function of retail concentration. It's a function of consumers used to paying that higher price. So, in effect, all that really happened in the long run was a transfer of wealth from family farms to wealthy multinational corporations. That was really the net result.

Farmers in that country and others — they used to have forms of supply management in Europe — have said to us, better not ever let it go because things are not better for farmers as a result of deregulation.

How do you balance it? I think a lot of it is in what Mike and I both talked about. I thought Mike used a great example about someone who had produced cattle and had a chicken quota. You need to have that stability to leverage exports.

Nous avons un système de gestion de l'offre en évolution qui, d'après moi, est aussi pertinent aujourd'hui qu'il l'était il y a 40 ans. Nous contribuons de façon considérable à la santé globale de l'industrie agricole et à l'économie, et plus particulièrement dans les régions rurales du Canada. Nous appuyons un système commercial fondé sur des règles et nous défendons notre bilan pour ce qui de l'accès aux marchés que nous offrons.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Dungate.

**La sénatrice Tardif :** Merci de vos exposés très informatifs.

Vous vous êtes prononcé très clairement, et je dirais même avec véhémence, sur l'importance de maintenir le système de gestion de l'offre actuel. Notre comité a entendu d'autres témoins, dont le Conference Board du Canada, qui ont cependant fait valoir qu'il faut moderniser le système de gestion de l'offre pour permettre à l'industrie de tirer plus efficacement parti des marchés commerciaux internationaux. J'essaie de comprendre. Comment peut-on établir un équilibre entre l'accès aux marchés internationaux et le maintien du système de gestion de l'offre en place au pays?

De plus, j'aimerais également vous poser une autre question sur la transition de pays comme l'Australie et la Nouvelle-Zélande vers une déréglementation de leur système de gestion de l'offre. Quelle a été l'incidence de cette transition sur leurs industries?

**M. Lambert :** Ce sont là de bonnes questions. Je vais répondre à la deuxième question en premier. Nous jouons un rôle très actif au sein de notre association commerciale internationale, la Commission internationale des œufs. Elle compte probablement 50 ou 60 membres, dont l'Australie.

À l'heure actuelle, les consommateurs australiens paient plus pour une douzaine d'œufs que les Canadiens. Nous avons pris part à des réunions du PTP il n'y a pas si longtemps et nous avons fait quelques recherches. Nous nous sommes rendus à quelques points de vente et avons découvert qu'ils paient plus cher. Que s'est-il passé? Lorsque l'Australie a procédé à la déréglementation, on a enregistré initialement une baisse des prix à la consommation à court terme, mais avec le temps, les revenus des agriculteurs ont chuté. Les prix ont graduellement grimpé à des niveaux plus élevés que jamais. C'est une question de concentration de la vente au détail. Les consommateurs avaient l'habitude de payer plus cher. Donc, ce qui s'est passé à long terme, c'est un transfert de richesse des fermes familiales vers les riches multinationales. C'est ce qui s'est produit.

Les agriculteurs dans ce pays et ailleurs — il y avait certaines formes de gestion de l'offre en Europe — nous ont dit de ne jamais laisser tomber ces systèmes puisque la déréglementation n'améliore pas la situation des agriculteurs.

Comment peut-on établir un équilibre? Je pense que cela tient en grande partie de ce dont Mike et moi-même avons discuté. J'ai trouvé excellent l'exemple que Mike a donné d'une personne qui élevait du bétail et devait respecter un contingent sur le poulet. Cette stabilité est nécessaire pour favoriser les exportations.

To think that you have to give up or trade off one commodity to get another is a pretty poor deal. I don't see that as being good business. We've signed however many trade deals without giving up supply management. Why would that be required? For the Conference Board of Canada, I think it's a little bit disingenuous because they represent a lot of those large multinational players. What are they after? Cheaper prices and higher profits.

As is so often the case, it's about balance. It's not about swinging too far in one direction; it's about steering a middle course.

**Mr. Dungle:** The prize in the TPP is Japan. We already have free trade agreements with the U.S., Mexico, Peru. In fact, Canada didn't want to be in the TPP when we only had the U.S. there. Why? We already have as good access to the U.S. as we're ever going to get. All we're going to get by signing a TPP without Japan is better access for our competitors to our number one market, the U.S. Japan is the key. We're working bilaterally with them.

I really don't care what New Zealand says. New Zealand has nothing to offer Canada, because they want access to us. That's their problem. What are they going to give to us in return? They have nothing to offer us. They're a small market, a long way away.

What's a prize for us is Japan, and that's where we want to seek access. If we focus on what we need in terms of export opportunity, we can absolutely be compatible with supply management and with what our options are out there. But if we just want to follow a path of New Zealand that says get rid of all tariffs and we'll keep the non-tariff barriers for ourselves while you don't have any of those, then that's a different story.

I'll give one more example, and that's Brazil. The U.S. and Brazil represent 75 per cent of all chicken exports in the world. Brazil exports to more than 100 countries in the world, including Canada. They don't export to the U.S. Why? It's not tariffs. It's because the U.S. says that Brazil has Newcastle disease and they can't ship there. A hundred other countries are accepting chicken from Brazil, but the U.S. isn't. Any Canadian plant that imports from Brazil is delisted from exporting to the U.S. That's the game that they play.

So when those countries keep coming to us and talk about access, I'll talk about that we import more than they do. Don't focus on the tariff and people trying to wave a flag over here and distract you. Keep your eye on the ball. We want real access. We provide it.

**Peter Clarke, Chair, Egg Farmers of Canada:** Just to add more to it, if you want to talk about modernization at the farm level, our farms are among the most modern in the world, be it with

Le fait de devoir renoncer à un produit pour en obtenir un autre n'est pas un accord avantageux. Ce n'est pas une bonne affaire commerciale, à mon avis. Nous avons toutefois signé de nombreux accords commerciaux sans renoncer à la gestion de l'offre. Pourquoi serions-nous obligés d'y renoncer? Pour le Conference Board du Canada, je pense que c'est un peu malhonnête parce qu'il représente un grand nombre de ces multinationales. Et que veulent-elles? Des meilleurs prix et plus de profits.

Comme c'est très souvent le cas, c'est une question d'équilibre. Il ne faut pas aller trop loin dans une direction; il faut trouver un juste milieu.

**M. Dungle :** Le partenaire clé dans le PTP, c'est le Japon. Nous avons déjà des accords de libre-échange avec les États-Unis, le Mexique et le Pérou. En fait, le Canada ne voulait pas faire partie du PTP lorsqu'il n'y avait que les États-Unis. Pourquoi? Nous avons déjà le meilleur accès possible aux marchés américains. Tout ce que nous obtiendrons en signant un PTP sans le Japon, c'est un meilleur accès pour nos concurrents au principal marché, les États-Unis. Le Japon est le partenaire clé. Nous travaillons de façon bilatérale avec les Japonais.

Je ne me soucie vraiment pas de ce que disent les Néo-Zélandais. Ils n'ont rien à offrir au Canada, car ils veulent avoir accès à nos marchés. C'est leur problème. Que nous offriront-ils en retour? Ils n'ont rien à nous offrir. C'est un petit marché qui est très éloigné de nous.

La clé du succès pour nous, c'est le Japon, où nous voulons avoir un accès aux marchés. Si nous nous concentrons sur ce dont nous avons besoin pour ce qui est des possibilités d'exportation, nous pouvons adapter notre gestion de l'offre en tenant compte de nos options. Si nous écoutons la Nouvelle-Zélande qui dit que nous devons éliminer tous les tarifs douaniers mais qu'elle maintiendra toutes les barrières non tarifaires pour elle-même, alors c'est une autre histoire.

Je vais vous donner un autre exemple : le Brésil. Les États-Unis et le Brésil exportent 75 p. 100 de tout le poulet dans le monde. Le Brésil exporte du poulet dans plus de 100 pays, dont le Canada. Il n'exporte pas vers les États-Unis. Pourquoi? Ce n'est pas à cause des tarifs douaniers. C'est parce que les États-Unis disent qu'il y a des cas de la maladie de Newcastle au Brésil. Une centaine de pays acceptent le poulet du Brésil, mais pas les États-Unis. Toutes les usines canadiennes qui importent du poulet du Brésil ne peuvent pas exporter vers les États-Unis. C'est le jeu auquel se livrent les Américains.

Quand ces pays nous parlent d'accès, je leur parle des marchandises que nous importons davantage qu'eux. Ne pensez pas aux tarifs douaniers et aux gens qui essaient de brandir un drapeau pour vous distraire. Il ne faut pas perdre de vue l'objectif. Nous voulons avoir un accès réel. Nous offrons cet accès.

**Peter Clarke, président, Les producteurs d'œufs du Canada :** J'ajouterais simplement que si l'on veut parler de modernisation dans les exploitations agricoles, nos fermes sont parmi les plus

regard to the programs we have or the type of operations we have. There isn't any world that we don't measure up to. We have some of the highest technology actually available.

As well, if you want to talk about different programs, our on-farm food safety, food security and trace-back programs are second to none. As Tim indicated earlier, a trace-back program for us is something that we chose to do, not something that we had to do. If that isn't being out there at the front of some of our challenges, please enlighten me on what that is.

**Senator Tardif:** Thank you so much.

[Translation]

**Senator Dagenais:** My first question concerns egg producers. You know there is a minimum price for egg producers, but not for retail sales. We know the situation is different for dairy products when it comes to supply management, as you mentioned earlier. In your opinion, are you in a better or worse position than dairy producers in terms of international trade?

[English]

**Mr. Lambert:** It's egg production, so you have a shell egg. It's really not a product that has a lot of export opportunities to be shipped for long distances. So 5 per cent of our market comes in from the U.S. There are virtually no other eggs that would come in. If we were to try to export, the only country realistically we could export to would be to the U.S. The only other products that could potentially be exported would be lower-value processed egg, for example, dried egg powder, egg whites and that sort of thing.

Egg production is very much a local form of agriculture. It doesn't really lend itself to being an export-oriented growth market.

Just to put this all in context, there are about 23 million layers producing eggs in all of Canada. There is one company in the U.S. called Cal-Maine Foods that has 27 million birds in production. If we were to dismantle supply management in the egg sector, egg production in Canada would rapidly disappear and the eggs would come in from the U.S.

Compared to the dairy sector, there is very little opportunity for export of eggs. It's just not how the industry is structured.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Please elaborate on that. I visited a company that extracted egg whites. It was a sizable Canadian company. Does the same hold true for egg whites, can they be frozen and sold later on?

modernes au monde, que ce soit les programmes ou le type d'opérations que nous avons. Nous pouvons nous mesurer à n'importe quel autre pays. Nous disposons de la technologie la plus avancée disponible.

De plus, si vous voulez parler des différents programmes, notre Programme de salubrité des aliments à la ferme, notre Programme pour la sécurité alimentaire et notre programme de retraçage n'ont pas leur égal. Comme Tim l'a indiqué tout à l'heure, un programme de retraçage est une initiative que nous avons décidé de mettre en place; nous n'avons pas été obligés de le faire. Si ces programmes ne sont pas mis en œuvre pour relever certains de nos défis, je vous prierais de m'expliquer leur raison d'être.

**La sénatrice Tardif :** Merci infiniment.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Ma première question concerne les producteurs d'œufs. Vous savez qu'il y a un prix minimum pour les producteurs d'œufs, mais pas pour la vente aux consommateurs. On sait que la situation est différente pour les produits laitiers en matière de gestion de l'offre, et vous l'avez souligné tantôt. Croyez-vous que, pour faire du commerce international, vous avez une position plus avantageuse ou moins avantageuse que les producteurs laitiers?

[Traduction]

**M. Lambert :** C'est la production d'œufs, pour les œufs en coquille. Ce n'est pas vraiment un produit qui présente de nombreuses possibilités d'exportation sur de longues distances. Donc, 5 p. 100 de notre marché est aux États-Unis. Il n'y a pratiquement aucune importation. Si nous tentions d'exporter nos œufs, de façon réaliste, les États-Unis seraient le seul pays où nous pourrions le faire. Les seuls autres produits qui pourraient être exportés seraient les œufs transformés de moindre valeur tels que de la poudre d'œufs déshydratés et des blancs d'œufs.

La production d'œufs est une forme très locale d'agriculture, peu propice à une croissance axée sur l'exportation.

Juste pour mettre le tout en contexte, le Canada compte quelque 23 millions de pondeuses, alors qu'aux États-Unis, l'entreprise appelée Cal-Maine Foods en compte 27 millions. Si nous démantelions la gestion de l'approvisionnement du secteur ovicole, la production d'œufs disparaîtrait rapidement du Canada et les œufs viendraient des États-Unis.

Comparativement au secteur de la production laitière, les occasions d'exportation y sont rarissimes. L'industrie n'est tout simplement pas structurée ainsi.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Vous allez m'expliquer cela. J'ai visité une compagnie qui fait l'extraction du blanc d'œuf. Il s'agit d'une grosse compagnie au Canada. Est-ce la même chose pour le blanc d'œuf, peut-on le congeler et le vendre plus loin?

[English]

**Mr. Lambert:** Potentially there are some smaller markets where there could be opportunity for unique products, but generally speaking that would be very limited.

**Senator Enverga:** Thank you for the presentation. I have been listening to the issues of play-by-the-rules and spent fowl. A few weeks ago, we were talking to the cattle farmers and the pork farmers, and they seem to have some worker issues. They want temporary foreign workers. How about your industry? Is that a problem for you, or is it not a problem?

**Mr. Clarke:** In our industry, it isn't a problem for us, so we're not looking for a larger labour force across our country.

**Mr. Dungate:** For us, the only issue with the temporary foreign workers is that we have catchers who catch the birds and load them onto the trucks. Generally, they're crews that work on-farm. But because they're hired by the processing plant, they're not considered agriculture workers. It's just that distinction on that point that is a point that we've raised with the Temporary Foreign Worker Program.

They also say that they must speak English or French, and the bulk of them speak Spanish.

Those two issues for us are the only ones around the temporary foreign workers.

**Senator Enverga:** You mentioned that you do not export live chickens. Is it because you want to keep the genes in Canada, or is there another reason for that?

**Mr. Dungate:** No, I'm just saying we're not exporting live animals. We're adding value here, so there is no need to export them someplace else. We're doing them right here, and we're prepared to do it. It's not about genetics and all of that. In the chicken industry, it's really a global genetics business. There are only about five major genetics companies in the poultry business globally.

**Senator Oh:** Thank you, gentlemen. My question is back to the same problem with the spent fowl. We are now importing 106 million kilos of spent fowl from the U.S. How does it affect the local spent fowl business?

**Mr. Dungate:** That is about 10 per cent of our market. I would argue about 4 per cent of our market, so about 40 million of that spent fowl, is traditional spent fowl product that should come in tariff free. We're not trying to stop regular business. We're trying to stop the people who are defrauding the Canadian public.

When you do a pot pie or soup, you're just using spent fowl, and that's the processing. We're now seeing that 62 per cent of that spent fowl is coming in as boneless, skinless breast meat. That's not a spent fowl product. That's our prime product. When

[Traduction]

**M. Lambert :** Il pourrait exister de plus petits marchés où on pourrait vendre des produits uniques, mais de façon générale, ce serait très limité.

**Le sénateur Enverga :** Merci de votre exposé. J'ai écouté quand il a été question des problèmes relatifs au respect des règles du jeu et à la volaille de réforme. Il y a quelques semaines, nous parlions des éleveurs de bovins et de porcs, qui semblent aux prises avec des problèmes de main-d'œuvre. Ils veulent des travailleurs étrangers temporaires. Qu'en est-il de votre industrie? Est-ce un problème ou non pour vous?

**M. Clarke :** Ce n'est pas un problème dans notre industrie; nous ne sommes donc pas à la recherche d'un plus grand bassin de main-d'œuvre au pays.

**M. Dungate :** Pour notre part, le seul problème que nous avons concernant les travailleurs étrangers temporaires, c'est que nous avons des gens pour attraper les oiseaux afin de les mettre dans les camions. Il s'agit généralement d'équipes qui travaillent sur les exploitations. Mais comme ces travailleurs sont embauchés par l'usine de transformation, ils ne sont pas considérés comme des travailleurs agricoles. C'est cette distinction que nous avons fait remarquer au Programme des travailleurs étrangers temporaires.

Ces travailleurs affirment en outre qu'ils doivent parler anglais ou français, alors que la plupart d'entre eux parlent espagnol.

Ce sont les deux seuls problèmes que nous avons à cet égard.

**Le sénateur Enverga :** Vous avez indiqué que vous n'exportez pas de poulets vivants. Est-ce parce que vous voulez garder les gènes au Canada ou pour une autre raison?

**M. Dungate :** Non, je dis seulement que nous n'exportons pas d'animaux vivants. Comme nous leur ajoutons de la valeur ici, il n'est pas nécessaire de les exporter ailleurs. Nous nous en occupons ici et nous sommes préparés à cette fin. La génétique n'entre pas en ligne de compte. Dans l'industrie du poulet, la génétique se gère en fait à l'échelle mondiale. Il n'existe dans le domaine que cinq grandes entreprises de génétique environ dans le monde.

**Le sénateur Oh :** Merci, messieurs. Ma question revient sur le problème de la volaille de réforme. Nous importons actuellement 106 millions de kilos de volailles de réforme des États-Unis. Quelle incidence cela a-t-il sur l'industrie locale de la volaille de réforme?

**M. Dungate :** C'est environ 10, voire 4 p. 100 du marché; donc environ 40 millions de ces volailles de réforme sont des produits traditionnels qui devraient être libres de droits de douane. Nous ne tentons pas d'arrêter les activités régulières, mais de mettre fin aux agissements de ceux qui fraudent la population canadienne.

Quand on concocte un pâté ou une soupe, on utilise de la volaille de réforme, et c'est le processus dans lequel cette volaille est utilisée. Maintenant, 62 p. 100 de la volaille de réforme arrive sous la forme de poitrines désossée sans peau. Ce n'est pas de la

we see that coming in, then we think people are declaring regular chicken as spent fowl just to get additional chicken and not play by the rules. So the impact, from an economic perspective, is about 9,000 jobs as we've estimated, and it's about \$600 million in GDP, and they're avoiding paying about \$66 million in taxes.

**Senator Oh:** Do you know if a Chicken McNugget is a spent fowl?

**Mr. Dungate:** You'll see very few spent fowl. They are old laying hens that are out of lay, or old breeders, and it's mostly the breeders that are the issue. They're not young broiler chickens, so they will have to be tenderized to a certain point.

Now I'm giving you a shopping tip: If it says "seasoned" on it or "may contain egg," then you know that you're not buying good, fresh young chicken. You're buying spent fowl.

**Senator Oh:** What about McDonald's fast food? Are they using a lot of spent fowl?

**Mr. Dungate:** They are not using spent fowl. They used to use spent fowl in their nuggets and they have moved over, from a quality perspective, to broiler chicken. This is mainly because when you do that, then there are brittle bones in an older chicken and they were worried about bone fragments. From a health perspective, McDonald's goes for young broiler chicken.

[Translation]

**Senator Rivard:** I'd like to thank the witnesses for their testimony. I gather from the egg producers' presentation that in Australia, where supply management regulations were abolished, eggs ended up costing more money over time.

I would like to discuss the United States. In Canada, as things stand, and until the free trade agreement with Europe comes into effect — which will not be for another four or five years — the United States is both our biggest client and our biggest supplier of goods and services.

We are talking about the price of eggs in Australia, but what about the retail price of chicken and eggs in the United States? In your opinion, if prices are comparable, is the eggs and poultry sector subsidized in the U.S., or do they have a free market like we do in Canada?

[English]

**Mr. Lambert:** Yes, that is another good question. It depends on where you look in the U.S. You can find different markets, where eggs are cheaper. If you go into some of their larger cities, New York City, L.A., et cetera, then eggs are as or more expensive. It's quite variable. Interestingly, in the U.S. most things are cheaper. That's just a fact. This is for things that you

volaille de réforme, mais un produit de première qualité. Quand nous voyons cette volaille arriver, nous nous disons que des gens font passer du poulet régulier pour de la volaille de réforme juste pour avoir plus de poulets et bafouer les règles. Du point de vue économique, nous avons estimé que cette pratique coûte environ 9 000 emplois, 600 millions de dollars en PIB et 66 millions de dollars en taxes impayées.

**Le sénateur Oh :** Savez-vous si les McCroquettes sont faites de volailles de réforme?

**M. Dungate :** Il y a très peu de volaille de réforme. Il s'agit de vieilles pondeuses qui ne pondent plus ou de vieux poulets d'élevage, et ce sont principalement ces derniers qui posent problème. Comme ce ne sont pas de jeunes poulets à griller, ils devront être attendris à un moment donné.

Je vais maintenant vous donner un truc de magasinage. Si l'étiquette indique que le produit est « assaisonné » ou « peut contenir des œufs », alors vous savez que vous n'achetez pas un bon poulet jeune et frais. Vous achetez de la volaille de réforme.

**Le sénateur Oh :** Qu'en est-il du prêt-à-manger servi par McDonald's? Cette chaîne utilise-t-elle beaucoup de volailles de réforme?

**M. Dungate :** Elle n'en utilise pas. Elle en a déjà utilisé pour ses McCroquettes, mais du point de vue de la qualité, elle utilise maintenant du poulet à griller. C'est principalement parce que lorsqu'on utilise des poulets plus âgés, les os sont plus fragiles, et la chaîne s'inquiétait des fragments d'os. Pour des raisons de sécurité, McDonald's utilise de jeunes poulets à griller.

[Français]

**Le sénateur Rivard :** Messieurs les témoins, merci beaucoup pour vos présentations. De la présentation des producteurs d'œufs, je retiens l'exemple que vous nous avez relaté, à savoir qu'en Australie, où la réglementation de la gestion de l'offre a été abolie, les œufs ont coûté plus cher à une certaine période.

J'aimerais qu'on parle des États-Unis. Pour nous, à l'heure actuelle, et tant que l'accord de libre-échange avec l'Europe ne sera pas en vigueur — pas avant quatre ou cinq ans —, le plus gros client et le plus gros fournisseur du Canada en matière de biens et de services sont les États-Unis.

On parle du prix des œufs en Australie, mais qu'en est-il des prix de détail aux États-Unis pour le poulet et pour les œufs? Selon vous, si le prix est comparable, est-ce que l'industrie des œufs et du poulet est subventionnée aux États-Unis, ou est-ce plutôt un libre marché comme au Canada?

[Traduction]

**M. Lambert :** Oui, c'est une autre bonne question. Tout dépend de la région des États-Unis. On peut trouver différents marchés, où les œufs sont moins chers, alors que dans certaines grandes villes, comme New York ou Los Angeles, les œufs sont aussi chers ou même plus chers. C'est très variable. Fait intéressant à souligner, la plupart des produits sont moins chers

might not realize or expect, for instance, ketchup. The Heinz plant just closed in Canada. But for ketchup, it is 65 per cent more expensive in Canada. Cereal — we grow lots of grains here — is 15 per cent. Diapers are nearly 32 per cent more expensive in Canada. Snack foods — 36 per cent. We have different labour costs, tax structure and social safety nets. We have a population of 33 million, spread across a vast country, with a lot more challenges with climate and distribution. The state of California has as many people as we do in all of Canada, so you are dealing with completely different economies of scale. Despite that, for eggs, our prices are extremely competitive with what you would see in the U.S.

In truth, that's another argument made by people on the other side of the debate. That simply does not hold up in the light of day.

[*Translation*]

**Senator Rivard:** Thank you for your answers. You made some excellent comparisons, but I'd like to come back to my initial question. Does the American government subsidize its egg producers or chicken producers in any shape or form?

[*English*]

**Mr. Lambert:** I can't speak to chicken or turkey, but the egg industry in the U.S. is not directly subsidized for their production. They are able to access grain subsidies and a lot of other programs on their input side. But for the egg production itself, not specifically.

The other thing you should never lose sight of with the U.S. is that there are the subsidies that they have to declare as part of trade agreements. But there are massive subsidies for things like water and the Army Corps of Engineers building canals and pipelines to move water into California, which are never declared. So in reality it would be hard to get to the bottom of the well of the subsidies provided to U.S. producers. As to a direct subsidy specifically for producing eggs, I do not believe there is one. But, there are lots of indirect subsidies.

**Mr. Clarke:** In addition to this, the industry in the U.S. is so much larger than ours. There are 300 million birds, for example, across their country. With regards to the U.S. farm bill, the egg producers would have access to funds for a number of things, as Mr. Lambert indicated, and some of them are difficult to dig down into in order to find the specifics. But the egg industry in the U.S. has access to the U.S. farm bill.

**The Chair:** They have a definition of their farm bill.

aux États-Unis. C'est simplement un fait. C'est le cas pour des produits auxquels on ne s'attendrait pas, comme le ketchup. L'usine de Heinz vient de fermer au Canada, et le prix du ketchup est 65 p. 100 plus élevé chez nous. Pour les céréales — il se cultive beaucoup de grains ici — l'écart est de 15 p. 100. Les couches sont près de 32 p. 100 plus chères au Canada. Quant aux grignotines, l'écart est de 36 p. 100. Nos coûts de main-d'œuvre, notre structure fiscale et nos filets de sécurité sociale sont différents. Notre population compte 33 millions d'habitants, disséminés dans un vaste pays où les défis que posent le climat et la distribution sont bien plus considérables. L'État de la Californie compte autant d'habitants que le Canada en entier. Les économies d'échelle sont donc complètement différentes. Malgré tout, les prix de nos œufs sont extrêmement concurrentiels par rapport à ceux qui ont cours aux États-Unis.

En vérité, c'est un autre argument avancé par ceux qui sont de l'autre côté du débat. Mais il ne tient tout simplement pas la route.

[*Français*]

**Le sénateur Rivard :** Merci pour ces réponses. Vous faites d'excellentes comparaisons, mais je reviens à ma question initiale. Le gouvernement américain, d'une façon ou d'une autre, subventionne-t-il l'industrie des producteurs d'œufs ou des éleveurs de poulet?

[*Traduction*]

**M. Lambert :** Je ne peux dire ce qu'il en est pour le poulet ou la dinde, mais la production de l'industrie ovicole n'est pas directement subventionnée aux États-Unis. Les producteurs peuvent se prévaloir de subventions pour le grain et de nombreux autres programmes pour leurs intrants. Mais la production d'œufs comme telle n'est pas subventionnée.

En outre, il ne faudrait jamais perdre de vue le fait qu'aux États-Unis, il y a des subventions qui doivent être déclarées aux termes des accords commerciaux. Mais le gouvernement offre des subventions substantielles pour des choses comme l'eau et la construction de canaux et de pipelines par l'Army Corps of Engineers pour acheminer l'eau en Californie, lesquelles ne sont jamais déclarées. En réalité, il serait difficile d'aller au fond des choses concernant les subventions accordées aux producteurs aux États-Unis. Je ne pense pas qu'il y ait de subvention directe pour la production d'œufs. Il y a toutefois beaucoup de subventions indirectes.

**M. Clarke :** En outre, l'industrie américaine est bien plus grande que la nôtre. Par exemple, on compte 300 millions d'oiseaux dans ce pays. En vertu de la Loi agricole des États-Unis, les producteurs peuvent recevoir du financement pour un certain nombre de choses, comme M. Lambert l'a indiqué, et il est parfois difficile de faire des recherches approfondies pour connaître les détails. Mais l'industrie ovicole des États-Unis peut se prévaloir de la Loi agricole.

**Le président :** Les Américains ont une définition de leur loi agricole.

**Senator L. Smith:** Listening and remembering Senator Tardif's question about supply management — because I was the same in that I read it about 10 times in the presentations. With eggs and with chickens, are you saying that because of the shelf life or the cost of transportation, we have a competitive advantage? What is our competitive advantage versus people from outside coming in? With these new trade deals, do you folks have an export capability, or is it basically a local market that you are supplying, which is the Canadian market? The third question is what type of growth opportunities do you have, for each of your industries?

**Mr. Dungate:** In terms of export, we're the eighth-largest exporter of chicken in the world. You have to put that into context. Brazil and the U.S. are 75 per cent of all global chicken exports. Only about 10 per cent of chicken production globally is exported. Why? It's a fresh market. So if you wipe out our industry, then what are you going to do for fresh chicken? Are you going have it trucked in from the Southeastern U.S.? Chicken has the least shelf life of any meat, so it doesn't travel as well as some of our other commodities that we are exporting. That's one thing to keep in mind.

We have a cost disadvantage, which is where we live. We have fully insulated barns that we have to heat through winter and cool down in the summer, as opposed to putting a roof on posts, on the dirt and putting a curtain and some chicken wire around it, which is what you can do in the U.S. and Brazil.

We have vastly different cost of production perspectives. If we want to have a fresh market and if we want the economic contribution from what we do, then we can't compete head-to-head on production cost. That is not similar around the world. So we do export, but we export dark meat. Our two biggest export markets are the Philippines and Taiwan. Dark meat is the preference in Asia. In North America and Europe, it's for white meat. Just about all of our imports are white meat and all of our exports are dark meat. That's how we balance the market. The U.S. does a similar thing. They export about 17 per cent of their production, which is all dark meat. They don't import. We have roughly the same preference in the marketplace. With immigration here, more and more dark meat is coming into favour. We are taking advantage of that. We have just put in place a new specialty market program for silky chicken and for Taiwanese chicken that we are producing. This is because it's a special production and we've been given additional quota to do that.

For those who say we don't evolve, last week you might have seen our press release that we just signed a new agreement, that across the country, starting from last July, 55 per cent of all future growth will be allocated based on comparative advantage

**Le sénateur L. Smith :** J'ai écouté la question de la sénatrice Tardif sur la gestion de l'approvisionnement et je m'en souviens, car j'ai lu quelque chose à ce sujet une dizaine de fois dans les documents moi aussi. En ce qui concerne les œufs et les poulets, dites-vous que nous bénéficions d'un avantage concurrentiel en raison de la durée de conservation ou du coût de transport? Quel avantage concurrentiel avons-nous sur les importateurs? Avec ces nouveaux accords commerciaux, avez-vous une capacité d'exportation ou approvisionnez-vous essentiellement le marché local, c'est-à-dire le marché canadien? J'aimerais enfin savoir quel type d'occasions de croissance s'offrent à vous dans vos industries respectives?

**M. Dungate :** Au chapitre des exportations, nous sommes le huitième exportateur de poulets du monde. Il faut mettre les choses en contexte. Le Brésil et les États-Unis exportent 75 p. 100 des poulets du monde. Seulement 10 p. 100 de la production de poulets environ est exportée. Pourquoi? C'est un marché du frais. Si notre industrie disparaît, comment se procurera-t-on du poulet frais? Le fera-t-on venir par camion du Sud-Est des États-Unis? Le poulet est la viande dont la durée de conservation est la plus courte; il ne voyage donc pas aussi bien que d'autres produits d'exportation. C'est une chose qu'il faut garder à l'esprit.

Nous sommes désavantagés du point de vue du coût en raison de l'endroit où nous vivons. Nous avons des granges entièrement isolées que nous devons chauffer en hiver et climatiser en été au lieu d'avoir une installation à même le sol, constituée d'un toit posé sur des poteaux entourés d'un rideau et de broche à poule, comme on peut le faire aux États-Unis et au Brésil.

Nous avons des points de vue complètement différents en ce qui concerne le coût de production. Si nous voulons avoir un marché du frais et générer un profit de nos activités, nous ne pouvons affronter face à face la concurrence au chapitre du coût. La situation varie d'une région du monde à l'autre. Nous exportons donc, mais nous exportons de la viande rouge. Nos deux plus gros marchés extérieurs sont les Philippines et Taïwan. Les consommateurs préfèrent la viande rouge en Asie. En Amérique du Nord et en Europe, c'est la viande blanche qui l'emporte. Presque toutes nos importations sont de la viande blanche et toutes nos exportations sont de la viande rouge. C'est ainsi que nous équilibrons le marché. Les États-Unis font de même. Ils exportent environ 17 p. 100 de leur production entièrement sous forme de viande rouge. Ils n'importent pas. Nous avons relativement la même préférence sur le marché. En raison de l'immigration au Canada, la viande rouge gagne en popularité, et nous en profitons. Nous venons d'instaurer un nouveau programme de marché de spécialité pour la poule soie et le poulet taïwanais que nous produisons. Comme il s'agit d'une production spéciale, on nous a accordé un quota supplémentaire à cette fin.

Pour ceux qui prétendent que nous n'évoluons pas, vous avez peut-être vu la semaine dernière dans notre communiqué que nous venons de signer un nouvel accord, selon lequel 55 p. 100 de la croissance future au pays s'effectuera en fonction de facteurs

factors as opposed to historical base. We are moving with the times. People who say that we are out of synch are not in touch with our industry.

**Senator L. Smith:** Your price points to the consumer?

**Mr. Dungate:** Our price points are competitive. This comes back to Senator Rivard's question. We shop in Ottawa every six months. For the same cut of chicken, we can see a price difference from one store to the next of 250 per cent; and I'm not talking about Whole Foods, where chicken was \$40 per kg. I'm not sure who has the money to buy that chicken, but the money's not going in a farmer's pocket, let me tell you. It's a different cut in a different store, and it's not always the same store that's the high price. The biggest determinant of what you pay for chicken is where and when you buy your chickens. Look at the ads. Every Thursday, they put out the meat ads so you can look at where you are going to buy your chicken, and you will get a good deal.

**Mr. Lambert:** Our industry has grown in terms of egg sales 21 per cent in the last seven years, and that's in a very mature commodity. We're growing on average 3 per cent a year; and the Canadian population is growing 1.8 per cent per year or so. That growth comes from an increased interest in higher protein diets. It also speaks to innovation in providing choice to Canadian consumers, such as organic, free-run, free-range or conventional products.

You asked about local. It is largely a local market. However, in our industry, because it is stable and there is profitability, you see a tremendous amount of innovation. A simple example: Mr. Clarke and I were in Halifax last week meeting with an environmental scientist at Dalhousie University. We're looking at setting up a research chair in environmental science and engineering with the goal to take all of the systems used in egg production, such as air quality, water quality and the use of manure to produce energy — renewable fuels, so that we can take this very efficient form of local agricultural production and make it even greener and more efficient and environmentally sustainable. You will not get that if you are focused solely on the cheapest product to import into our country. There are huge trade-offs when making those kinds of choices.

[Translation]

**The Chair:** Thank you, Senator Smith. We will now give the floor to Senator Robichaud, since this is the second-last meeting he will attend and be able to ask questions at. We will no doubt be seeing him Thursday morning as well.

**Senator Robichaud:** As they say in my neck of the woods, I shall "soldier on"!

relatifs à l'avantage comparatif plutôt qu'en fonction d'un fondement historique à compter de juillet. Nous évoluons avec notre temps. Ceux qui affirment que nous sommes déconnectés ne suivent pas ce qui se passe dans notre industrie.

**Le sénateur L. Smith :** Qu'en est-il de vos prix pour le consommateur?

**M. Dungate :** Nos prix sont concurrentiels. Cela nous ramène à la question du sénateur Rivard. Nous ratissons les magasins d'Ottawa tous les six mois. Pour la même coupe de poulet, le prix peut varier de 250 p. 100 d'un magasin à l'autre, et je ne parle pas de Whole Foods, où le poulet se vend 40 \$ le kilo. J'ignore qui a l'argent pour acheter ce poulet, mais je peux vous dire que cet argent ne va pas dans les poches des agriculteurs. C'est une coupe différente pour un magasin différent, et ce n'est pas toujours le même commerce qui affiche le prix élevé. Le principal facteur qui détermine le prix du poulet, c'est l'endroit et le moment où on l'achète. Regardez les circulaires. Chaque jeudi, les commerçants annoncent les prix de la viande; on peut ainsi voir où on peut acheter du poulet à bon prix.

**M. Lambert :** Les ventes d'œufs de notre industrie ont augmenté de 21 p. 100 au cours des sept dernières années, et c'est un produit très mature. Nous affichons une croissance moyenne de 3 p. 100 chaque année, alors que la population du Canada croît de 1,8 p. 100 environ par année. Cette croissance est attribuable à l'intérêt accru que suscite l'alimentation riche en protéines. Elle est également le résultat de l'innovation dont l'industrie fait preuve en proposant aux consommateurs canadiens divers choix, comme des produits biologiques, élevés en liberté ou en plein air, ou traditionnels.

Vous avez posé une question sur le marché local. C'est largement un marché local. Mais l'innovation foisonne dans notre industrie en raison de sa stabilité et de sa rentabilité. Voici un exemple simple : M. Clarke et moi-même étions à Halifax la semaine dernière afin de rencontrer un spécialiste de l'environnement de l'Université Dalhousie. Nous envisageons d'établir une chaire de recherche en sciences de l'environnement et en génie afin de prendre tous les systèmes utilisés dans la production d'œufs, comme la qualité de l'air et de l'eau et l'utilisation de fumier pour produire de l'énergie — des énergies renouvelables — afin de rendre cette forme très efficace de production agricole locale encore plus écologique, efficace et durable sur le plan de l'environnement. On n'y arrivera pas si on ne s'intéresse qu'au produit le moins cher à importer au pays. Les choix de ce genre exigent d'énormes compromis.

[Français]

**Le président :** Merci, sénateur Smith. Nous allons maintenant donner la parole au sénateur Robichaud, puisque c'est l'avant-dernière réunion à laquelle il va être présent pour pouvoir poser des questions; il ne fait aucun doute que nous le verrons jeudi matin aussi.

**Le sénateur Robichaud :** Comme on dit par chez nous, je vais « toffer la run »!

[English]

**The Chair:** Senator Robichaud is retiring from the Senate. He has been a great contributor to our committee.

[Translation]

**Senator Robichaud:** Thank you, Mr. Chair. Please tell me a bit more about spent fowl, because I don't quite understand — in English, the expression used is “spent fowl,” is that right? Who is responsible for monitoring this import, and why are so many coming onto the market and de facto stealing your market share?

**Mr. Dungate:** CBSA is responsible for monitoring spent fowl imports, and that takes place at the border. We did our own research; we spent a quarter million dollars developing a DNA test. It is amazing, the test works quite well. Not only can we determine whether it is a spent fowl or a broiler chicken, but we can also identify the genetic background and race. We are also discussing a pilot project with the Canadian Food Inspection Agency that we will be able to jointly implement to perform testing on the imported products. That would require cooperation between the two agencies, and we appreciate the support we've received from Minister Ritz. The Minister has wholeheartedly supported us, but we have encountered some difficulties with CBSA in setting up a program. That is what we are currently working on.

**Senator Robichaud:** At this time, the monitoring is being done by border officers isn't that so? I suppose they can't taste the chicken, as it's raw.

**Yves Ruel, Manager of Trade and Policy, Chicken Farmers of Canada:** As you stated, the problem is that the two products look nearly identical to the naked eye. Whether it is a young broiler breast or a boneless breast from a layer hen that spent 50 to 60 weeks laying eggs, the two will look exactly the same to an inspection officer at the border.

**Senator Robichaud:** To me too, for the matter.

**Mr. Ruel:** Quite so. The problem is also due to the fact that when these products are sold in Canada, they will both be sold under the “chicken” label. Even the consumer cannot tell the difference. It is as if we used the same name for veal and beef; and yet, those two products are completely different.

We developed a DNA test as a tool for inspection officers to use. As explained by Mr. Dungate, we are currently working with the Canadian Food Inspection Agency, which inspects imported products. When CFIA officers check whether the product is safe and sanitary before allowing it onto the Canadian market, they may take samples of the meat to perform the DNA test, and

[Traduction]

**Le président :** Le sénateur prend sa retraite du Sénat. Il a fait une contribution inestimable à notre comité.

[Français]

**Le sénateur Robichaud :** Merci, monsieur le président. Parlez-moi un peu de ce qu'on dit du poulet de réforme, car je ne comprends pas — en anglais, c'est *spent fowl*, n'est-ce pas? Où se situe la responsabilité du contrôle de ces importations, et comment se fait-il qu'il y en ait autant qui arrive sur le marché et qui vous vole, en fait, cette partie du marché?

**M. Dungate :** Le contrôle des importations de poulet de réforme est la responsabilité de l'ASFC, et il s'agit vraiment d'un contrôle effectué à la frontière. Nous avons réalisé une recherche nous-mêmes; nous avons dépensé un quart de million de dollars pour en arriver à élaborer un test d'ADN. C'est incroyable, le test fonctionne très bien. On ne détermine pas seulement s'il s'agit de poulet de réforme ou de poulet grillé, mais on en détermine aussi la génétique et la race. Nous tenons également un dialogue avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments au sujet d'un projet pilote que nous pourrions mettre en œuvre avec elle afin d'effectuer des tests sur les importations. Donc, cela nécessite la coopération des deux agences, et nous apprécions le soutien que nous apporte le ministre Ritz. Le ministère de l'Agriculture nous appuie entièrement, mais nous éprouvons quelques difficultés avec l'AFSC pour mettre en œuvre un programme. Voilà sur quoi nous travaillons.

**Le sénateur Robichaud :** Actuellement, ce sont les agents aux postes frontaliers qui contrôlent, n'est-ce pas? Ils ne peuvent pas y goûter, parce que c'est cru, je suppose.

**Yves Ruel, directeur du commerce et des politiques, Producteurs de poulet du Canada :** Comme vous le dites, le problème est que les deux produits, à l'œil nu, sont à peu près identiques. Que ce soit une poitrine de jeune poulet de chair que nous produisons ou une poitrine désossée de poule pondeuse qui a vécu sa vie de pondeuse pendant 50 à 60 semaines, pour un agent d'inspection à la frontière, les deux se ressemblent exactement.

**Le sénateur Robichaud :** Pour moi aussi, d'ailleurs.

**M. Ruel :** Tout à fait. Le problème est lié aussi au fait que, lorsque ces produits seront vendus au Canada, ils le seront sous l'appellation « poulet ». Ainsi, même le consommateur ne voit pas la différence. C'est comme si du veau et du bœuf étaient appelés de la même façon; or, ce sont deux produits complètement différents.

Nous avons travaillé au développement du test d'ADN pour créer un outil que les agents d'inspection pourraient utiliser. Nous sommes en train, comme l'expliquait M. Dungate, de travailler avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments, qui inspecte le produit à l'importation. Quand les agents de l'ACIA vérifient si le produit est sain et salubre avant de le laisser entrer sur le

would then know whether it is chicken or a hen. When a hen is imported, the product is not subject to monitoring, whereas for chicken, an import permit is required.

**Senator Robichaud:** Once the Canadian Food Inspection Agency performs an inspection, is it not already too late, since the product has already crossed the border and is already in some part of the country?

**Mr. Ruel:** Well, such a test will certainly be helpful. An importer may slip a product through once, but not twice, because if he has been caught importing hens rather than chickens, the CBSA will charge him an over-quota tariff and he will be penalized. So he will have a real incentive to not do it again once he's been caught. It is still an edible product, but it is a way of getting around the tariff rules, and it has an adverse effect on chicken production in Canada. If you are talking about growth opportunities, that is one of them. Over the last few years, 100 million kilograms of spent fowl were imported into Canada. Clearly, a fair percentage of that large volume would have been chicken, but was labelled spent fowl.

**Senator Robichaud:** How much time will be needed to implement this DNA testing system with CBSA and the Canadian Food Inspection Agency? Everyone will have to play their role.

**Mr. Ruel:** The test is currently functional. It has been scientifically validated. How it will work with various environmental agencies, the Canadian Food Inspection Agency and the Canada Border Services Agency has yet to be determined. CFIA has access to the product and is already inspecting it. CBSA is responsible for upholding the fee structure, which means ensuring that the product is classified under the right tariff line. Aside from that, coordination between agencies still must be ensured, and they must consider how they can integrate it to the tools they already have available, and ensure that the product is correctly classified during import. For us, the faster this happens, the better. Of course, these are things that, unfortunately, cannot be done in a day.

**Senator Robichaud:** Unfortunately. Do you have an idea of the time this could take? Because the Canadian industry is losing out in the meantime.

**Mr. Ruel:** We are currently discussing a pilot project with CFIA to see how their officers could actually take these samples and test them. I would imagine that it will take a few months before this is implemented as part of a pilot project.

[English]

**Mr. Dungate:** We designed the test, which is simple and easy to do, such that we are not thickening the border at all. You don't have to hold shipments at the border to confirm the test. It is not

marché canadien, ils pourraient prendre des échantillons de viande pour faire le test d'ADN, et ils sauraient alors s'il s'agit de poulet ou de poule. Quand on importe de la poule, le produit n'est pas soumis au contrôle des importations, tandis que pour le poulet, on doit avoir des permis d'importation.

**Le sénateur Robichaud :** Une fois que l'Agence canadienne d'inspection des aliments inspecte, il est trop tard, puisque le produit a déjà traversé la frontière et qu'il est déjà rendu quelque part au pays, n'est-ce pas?

**M. Ruel :** Il est certain que, à l'aide d'un tel test, un importateur pourrait faire passer un produit une fois, mais pas deux, parce que s'il se fait prendre à importer du poulet plutôt que de la poule, l'ASFC va lui réclamer le tarif hors quota et il va être pénalisé. Il aura donc un incitatif réel à ne pas le faire une deuxième fois s'il se fait prendre. C'est un produit qui est quand même propre à la consommation, mais c'est une façon de contourner les règles tarifaires qui fait en sorte qu'on produise moins de poulet au Canada. Quand on parle d'opportunités de croissance, ç'en est une car, au cours des dernières années, 100 millions de kilos de poulet de réforme ont été importés au Canada. On peut évidemment penser que, de cette quantité, un bon pourcentage était du poulet, mais qu'il portait l'appellation de poulet de réforme.

**Le sénateur Robichaud :** Il faudra combien de temps pour mettre en place ce système de test d'ADN avec l'ASFC et l'Agence canadienne d'inspection des aliments? Il va falloir que tout le monde joue son rôle.

**M. Ruel :** Le test est fonctionnel présentement. Il a été validé d'un point de vue scientifique. Il reste à en déterminer le fonctionnement avec les différentes agences environnementales, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et l'Agence des services frontaliers du Canada. L'ACIA a accès au produit et l'inspecte déjà. L'ASFC est responsable de faire respecter les barèmes tarifaires, donc de veiller à ce que le produit soit classifié sous la bonne ligne tarifaire. En outre, il reste à veiller à la coordination entre les agences et à envisager comment elles peuvent intégrer cela aux outils à leur disposition pour voir à ce que le produit soit bien classifié à l'importation. Pour nous, le plus vite sera le mieux. Évidemment, ce ne sont malheureusement pas des choses qui se font en une journée.

**Le sénateur Robichaud :** Malheureusement. Avez-vous une idée du temps que cela pourrait prendre? Parce que l'industrie canadienne y perd, en attendant.

**M. Ruel :** Nous sommes en cours de discussions avec l'ACIA pour réaliser un projet pilote, pour savoir comment leurs agents pourraient physiquement prendre ces échantillons et faire les tests. J'imagine qu'il faudra quelques mois avant que ce soit mis en place dans le cadre d'un projet pilote.

[Traduction]

**M. Dungate :** Nous avons mis au point le test, qui est simple et facile à réaliser afin de ne pas engorger la frontière. Il n'est pas nécessaire de retenir les expéditions à la frontière pour confirmer

a food safety issue, so the shipment can go. We want CBSA to apply the proper tariff classification. We are cognizant that we are trying to promote trade between the U.S. and Canada and not frustrate it at the border. We think we've done a test that is very simple, and you don't have to hold the shipment. It can still go.

**Mr. Clarke:** For a bit of clarification, the spent fowl from our egg industry normally does not find its way into the markets that Mr. Dungate has been speaking of. Normally our spent fowl would find its way to being further processed and then up either into pet food or in some cases, like the mink industry, feed for the mink industry.

**Senator Robichaud:** It doesn't make its way to the market?

**Mr. Dungate:** This is called light fowl from laying hens, because they're a thinner breed of bird. The spent fowl from breeders of our meat chickens are big birds, and that meat will get into the food chain. You would see it in hot dogs and wieners, and it has to be further processed from a light fowl perspective because there's not as much meat on the bone.

[Translation]

**Senator Robichaud:** Back home, when we want to make a good chicken stock, a chicken stew, for example, we needed chicken of a certain age.

How much money did you receive to develop this test, because you developed it, is that not right?

**Mr. Dungate:** Yes, we did. We spent a quarter of a million dollars to develop this test. We are ready to give the test. We are working with a Canadian company which now has the opportunity to sell the test. This could interest retailers who want to know exactly what they are buying from a supplier.

**Senator Robichaud:** That is good. Thank you, sir.

[English]

**The Chair:** We talk about specially defined mixtures. I visited the presentation you had last week and was introduced to this particular product. Could you clarify for the committee to enable us, as we go to our report, to make certain recommendations? I want you to explain again, Mr. Dungate, and then answer these two questions: What could be done to overcome this issue? What action has CFIA taken regarding this issue?

This is in the presentation that Mr. Dungate made on playing by the rules.

**Mr. Dungate:** Right. We brought a couple of boxes with us if you want us to show you.

le test. Comme ce n'est pas une question de salubrité des aliments, le chargement peut partir. Nous voulons que l'ASFC applique la bonne classification tarifaire. Nous sommes conscients qu'on s'efforce de favoriser le commerce entre les États-Unis et le Canada et qu'il ne faut pas contrecarrer les efforts à la frontière. Nous considérons que nous avons conçu un test très simple, et il n'est pas nécessaire de retenir les expéditions. Elles peuvent quand même partir.

**M. Clarke :** Pour éclaircir un peu les choses, les volailles de réforme de notre industrie ovicole ne se retrouvent normalement pas sur les marchés dont M. Dungate a parlé. Elles seraient normalement transformées davantage, puis intégrées aux aliments pour animaux de compagnie ou, dans certains cas, utilisées comme aliment dans l'industrie du vison.

**Le sénateur Robichaud :** Elles ne se retrouvent pas sur le marché?

**M. Dungate :** C'est ce qu'on appelle poules légères pondeuses, parce qu'il s'agit d'une race d'oiseaux plus maigre. Les poulets de réforme utilisés pour l'élevage de poulets de chair sont de gros oiseaux, et leur chair sera utilisée dans la chaîne alimentaire. Elle se retrouvera dans les hot-dogs et les saucisses de Francfort, alors que les poules légères requièrent plus de transformation parce qu'elles n'ont pas autant de chair sur l'os.

[Français]

**Le sénateur Robichaud :** Chez nous, quand on veut faire un bon bouillon de poulet, un fricot de poulet, par exemple, il faut une poule d'un certain âge.

Combien d'argent avez-vous reçu pour développer ce test, parce que c'est vous qui l'avez développé, n'est-ce pas?

**M. Dungate :** C'est nous. Nous avons dépensé un quart de million de dollars pour développer ce test. Nous sommes prêts à donner le test. Nous travaillons avec une compagnie canadienne qui à l'occasion, maintenant, de vendre le test. Cela pourrait intéresser un détaillant qui veut savoir directement ce qu'il achète d'un fournisseur.

**Le sénateur Robichaud :** C'est bon. Merci, monsieur.

[Traduction]

**Le président :** Nous parlons de mélanges définis de spécialité. J'ai vu la présentation que vous avez faite la semaine dernière, au cours de laquelle on m'a présenté ce produit particulier. Pourriez-vous nous apporter des éclaircissements pour nous permettre de formuler certaines recommandations dans notre rapport? Monsieur Dungate, je veux que vous nous expliquiez encore ce qu'il en est, puis que vous répondiez aux deux questions suivantes : Que peut-on faire pour surmonter ce problème? Qu'a fait l'ACIA à ce sujet?

C'était dans l'exposé que M. Dungate a prononcé au sujet du respect des règles.

**M. Dungate :** C'est exact. Nous avons apporté quelques boîtes, si vous voulez que nous vous les montrions.

**The Chair:** You have?

**Mr. Dungate:** Yes, we did.

**The Chair:** Would you please just circulate it around?

**Mr. Dungate:** Sure. Mr. Ruel will show you just a couple of boxes. Anybody buying these boxes would think they were just buying chicken. But the trick is now if you just add a packet of sauce — you might not like some of the sauce, either. There is a health issue there.

**The Chair:** Let's stick to the sauce and the product and answer the two questions, please.

**Mr. Dungate:** If you just add sauce to the product, and what people are doing is they are adding one packet of sauce. In fact, in some of these products, 40 per cent of the weight of the product is the sauce. By adding that packet of sauce, it's no longer chicken. As long as you add, by weight, 13 per cent — so it could be 87 per cent chicken and 13 per cent sauce, that's it — it's no longer chicken and import-controlled: It's a specially defined mixture.

The difficulty we have is when we negotiated the Uruguay round in 1994, you weren't allowed to count sauce as "other product." That was the rule we negotiated. You also had to cook the product. It either had to be cooked, partially cooked or par-fried.

All we are asking for is a simple fix. Canada doesn't have to go back, doesn't have to go to the WTO to change anything. Canada just has to implement its WTO schedule and its definition of "specially defined mixture," which does not allow you to add a packet of sauce to create a specially defined mixture.

The reason for the specially defined mixture in the start was TV dinners. You're putting chicken, you're putting a dessert, you're putting some potatoes and you're putting some vegetables. Okay, I get it, it's a mixture. Including a packet of sauce was never intended to be what was going to qualify as a product.

Once again, we're not trying to stop and expand the import rules that were there from 1994 that we negotiated at the WTO. We're just trying to apply the ones there, and if people make innovative products that people want and stuff the chicken with broccoli and cheese and all of that, then so be it. We're not trying to stop legitimate business. We're trying to stop the fraudsters and telling them to play by the rules.

**Le président :** Vraiment?

**M. Dungate :** Oui.

**Le président :** Pourriez-vous simplement les faire circuler, s'il vous plaît?

**M. Dungate :** Avec plaisir. M. Ruel va simplement vous montrer deux ou trois boîtes. Quiconque se procure ces boîtes croit n'acheter que du poulet. Mais le problème, c'est que le seul fait d'ajouter un paquet de sauce... Le consommateur n'aime peut-être pas certaines sauces non plus; il y a une question de santé ici.

**Le président :** Restons-en à la sauce et au produit; veuillez s'il vous plaît répondre aux deux questions.

**M. Dungate :** Si l'on ne fait qu'ajouter de la sauce au produit... Les fabricants ajoutent justement un paquet de sauce. En fait, la sauce représente 40 p. 100 du poids dans certains cas. Mais avec cet ajout, le produit n'est plus considéré comme du poulet. Pour autant que le fabricant ajoute 13 p. 100 du poids — le produit pourrait contenir 87 p. 100 de poulet et 13 p. 100 seulement de sauce —, le produit n'est plus considéré comme du poulet d'importation contrôlée. Il devient plutôt un mélange défini de spécialité.

Notre problème, c'est qu'au moment de négocier le cycle d'Uruguay en 1994, nous ne pouvions pas placer la sauce sous la catégorie « autre produit ». C'est la règle que nous avons négociée. Il fallait aussi que le consommateur cuisine le produit, qui devait être à cuir, être partiellement cuit ou être préfrit.

Tout ce que nous demandons, c'est une solution simple. Le Canada n'a besoin ni de revenir en arrière ni de s'adresser à l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, afin de changer quoi que ce soit. Nous n'aurions qu'à appliquer l'annexe de l'OMC et sa définition d'un « mélange défini de spécialité », selon laquelle il ne suffit pas d'ajouter un paquet de sauce pour qu'un produit soit considéré comme un tel mélange.

À l'origine, la catégorie de mélange défini de spécialité a été prévue pour les repas congelés. On peut par exemple y retrouver du poulet, un dessert, des pommes de terre et des légumes. Je comprends qu'il s'agit d'un mélange. Mais on n'a jamais prévu que l'ajout d'un paquet de sauce puisse permettre à un produit de se qualifier à ce titre.

Encore une fois, nous n'essayons pas de mettre un terme aux règlements en matière d'importation qui existent depuis 1994 et que nous avons négociés auprès de l'OMC, ni d'en étendre la portée. Nous tentons simplement d'appliquer les règles en place. Si les fabricants créent des produits novateurs que les gens veulent, et qu'ils remplissent le poulet de brocoli, de fromage et ainsi de suite, il en sera ainsi. Nous n'essayons pas de mettre des bâtons dans les roues aux entreprises légitimes. Nous voulons plutôt arrêter les fraudeurs et leur dire qu'ils doivent respecter les règlements.

[Translation]

**The Chair:** Senator Robichaud, you wanted to ask a complementary question.

**Senator Robichaud:** It is said that the rules have to be obeyed, but how is it that they are not being obeyed and that these products are being let in?

**Mr. Ruel:** That is an excellent question. As Mr. Dungate said, according to Canada's commitments to the WTO, the definition of these specialty mixtures indicates that the sauce should not count as part of the 13 per cent content.

**Senator Robichaud:** I understand that.

**Mr. Ruel:** Unfortunately, under Canadian fee structures, there is a difference; the sauce is described as though it counted for other products that are not chicken. That means there is a mistake in the definition which allows the sauce to qualify in conjunction with products that are not import-controlled, which are specialty mixtures, according to the definitions. We are therefore more generous than what is required under our commitments to the WTO.

**Senator Robichaud:** We are good that way.

**Mr. Ruel:** I would imagine, however, that at the time, in 1995, no one would have thought that someone today would be creative enough to make packaging like that, where all one has to do is put a bag of chicken wings and a bag of sauce in the same box. That is not a product mixture; rather, it is creative packaging.

**Senator Robichaud:** Very well.

[English]

**The Chair:** Honourable senators, looking at the time and the other witnesses coming forward, we will conclude with a question by Senator Beyak.

**Senator Beyak:** Thank you very much, gentlemen. The Canadian brand is a powerful marketing tool around the world. We've heard from witnesses that all citizens will pay more for the quality that comes from Canada because of our pristine water, soil, air and feed. Do you see a future for chicken? I know we talked about the exporting and the small percentage now, but I can see around the world the Canada brand and its quality becoming famous and important if it's marketed properly. Have you considered that for the future?

**Mr. Dungate:** We're actually just introducing our own brand, "Raised by a Canadian Farmer." We have already signed up. We just launched this brand, so we have Sobeys on it and Federated Co-ops in Western Canada. Today we just got Maple Lodge

[Français]

**Le président :** Sénateur Robichaud, vous voulez poser une question complémentaire.

**Le sénateur Robichaud :** On dit qu'il faut respecter les règles, mais comment se fait-il qu'on ne les respecte pas et qu'on laisse ces produits entrer?

**M. Ruel :** C'est une excellente question. Comme M. Dungate le mentionnait, dans les engagements pris par le Canada auprès de l'OMC, la définition de ces mélanges définis de spécialité indique que la sauce ne devrait pas être admissible dans le contenu du 13 p. 100.

**Le sénateur Robichaud :** Je comprends cela.

**M. Ruel :** Malheureusement, dans les barèmes tarifaires canadiens, il y a une différence; la sauce est décrite comme si elle comptait pour les autres produits qui ne sont pas du poulet. Il y a donc une erreur dans la définition selon laquelle la sauce peut se qualifier pour définir les produits qui ne sont pas contrôlés à l'importation, qui sont des mélanges définis de spécialité. Nous sommes donc plus généreux que ne l'exigent nos engagements auprès de l'OMC.

**Le sénateur Robichaud :** Nous sommes bons pour cela.

**M. Ruel :** J'imagine par contre que, à l'époque, en 1995, personne n'aurait pensé que quelqu'un, aujourd'hui, ferait preuve d'assez de créativité pour faire des emballages comme ceux-là, où tout ce qu'on fait, c'est de mettre un sac d'ailes de poulet et un sac de sauce dans la même boîte. Ce n'est pas un mélange de produits, mais plutôt de l'emballage créatif.

**Le sénateur Robichaud :** D'accord.

[Traduction]

**Le président :** Mesdames et messieurs les sénateurs, étant donné l'heure qu'il est et les autres témoins qui doivent comparaître, nous allons terminer par une dernière question de la sénatrice Beyak.

**La sénatrice Beyak :** Merci beaucoup, messieurs. L'image de marque du Canada est un puissant outil de marketing dans le monde. Des témoins nous ont affirmé que tous les citoyens sont prêts à payer plus en échange de la qualité produite au Canada, compte tenu de la pureté de notre eau, de nos terres, de l'air et des aliments pour le bétail. Considérez-vous que le secteur du poulet a un avenir? Je sais que nous avons parlé d'exportations et du faible pourcentage d'aujourd'hui, mais je constate dans le monde que l'image du Canada et sa qualité sont de plus en plus reconnues et importantes, lorsque la commercialisation est convenable. Y avez-vous pensé pour l'avenir?

**M. Dungate :** En fait, nous venons tout juste de lancer notre propre marque provenant d'un producteur canadien. C'est déjà fait. Nous venons de lancer la marque, et elle sera distribuée chez Sobeys et, dans l'Ouest canadien, chez Federated Co-ops.

Farms signed on as a processor, and we have Yorkshire Valley Farms. We're taking that concept here, and it's Canadians who want to know that the chicken they're buying is Canadian.

Part of our initiative to compete with some of this stuff is to make sure we will promote a brand and will stand behind that brand. They know that they're getting safe animal care and environmentally friendly product from Canada. We're seeing a lot of pickup in terms of that.

We will leave it where our best market is right now in Canada. Down the road, if we can lever it beyond that, we'll see.

**Mr. Lambert:** Your question is posed to chicken, but on the opposite side we have imports coming in from the U.S., and that same thing applies. We get more complaints from consumers saying, "Why am I buying or seeing American eggs in the retail stores?" So you're right. On the domestic side as well, Canadians want to see Canadian product on the shelves.

**The Chair:** To the witnesses, you have been very informative and educational.

[Translation]

Honourable senators, we are resuming the meeting with the second panel of witnesses.

[English]

To the witnesses, thank you for accepting our invitation to share with us your opinions, recommendations and professionalism.

[Translation]

Tonight, from the Canadian Agri-Food Trade Alliance, we have Ms. Claire Citeau, Executive director.

[English]

We also welcome Mr. Ron Davidson, Director, International Trade, Government and Media Relations with the Canadian Meat Council; and Mr. Phil de Kemp, President of the Malting Industry Association of Canada. We are being informed, honourable senators, that Ms. Citeau will make the presentation, and we will follow with questions.

[Translation]

Ms. Citeau, you have the floor.

**Claire Citeau, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance:** Thank you for inviting me today to speak on behalf of CAFTA regarding international market access priorities.

Maple Lodge Farms vient d'accepter aujourd'hui de faire la transformation, et nous avons aussi Yorkshire Valley Farms. Nous reprenons ce concept, et ce sont les Canadiens qui veulent savoir si le poulet qu'ils achètent a été produit au Canada.

Nous souhaitons lutter contre le phénomène notamment pour veiller à ce que nous favorisons et appuyons la marque. Les gens savent que les produits canadiens riment avec soins appropriés des animaux d'élevage et respect de l'environnement. Nous constatons que c'est très bien reçu.

Nous allons nous en tenir à l'emplacement actuel de notre meilleur marché au Canada. Plus tard, nous verrons si nous pourrions en tirer parti ailleurs.

**M. Lambert :** Votre question portait sur le poulet, mais nous importons pour notre part des États-Unis, et la même réflexion s'applique. Un nombre grandissant de consommateurs se plaignent et se demandent pourquoi ils achètent ou voient des œufs américains dans les commerces de détail. Vous avez donc raison. À l'échelle nationale, les Canadiens veulent eux aussi des produits canadiens sur les tablettes.

**Le président :** Messieurs les témoins, vos propos ont été fort instructifs et enrichissants.

[Français]

Honorables sénateurs, nous reprenons la séance avec le deuxième groupe de témoins.

[Traduction]

Chers témoins, nous vous remercions d'avoir accepté notre invitation et de venir nous faire profiter de vos points de vue, de vos recommandations et de votre professionnalisme.

[Français]

Nous recevons ce soir, de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, Mme Claire Citeau, directrice exécutive.

[Traduction]

Nous recevons aussi M. Ron Davidson, directeur du commerce international et des relations gouvernementales du Conseil des viandes du Canada; et M. Phil de Kemp, président de l'Association de l'industrie brassicole du Canada. Mesdames et messieurs les sénateurs, on nous informe que c'est Mme Citeau qui va prononcer l'exposé, après quoi nous passerons aux questions.

[Français]

Madame Citeau, la parole est à vous.

**Claire Citeau, directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :** Merci de nous avoir invités ce soir à parler, de la part des membres de l'ACCA, des priorités d'accès aux marchés internationaux.

[English]

The CAFTA is a coalition of national and regional organizations that support a more open and fair international trading environment for agriculture and agri-food. CAFTA's members include farmers, producers, processors and exporters from the major trade-dependent sectors, including beef, pork, grains, oilseed, sugar and malt. Together, CAFTA members account for 80 per cent of Canada's agriculture and agri-food exports, totalling \$46 billion in exports annually, and directly employ half a million people.

Many CAFTA members have already appeared before this committee or will be doing so in the coming weeks, so I will focus my comments on trade issues, given that this is our mandate.

To begin and to be clear, Canada's agriculture and agri-food sector depends on trade, and our agri-food exports are critical to national, provincial and rural economies. I will provide you with some numbers to illustrate this. Nine out of every 10 farms are dependent on exports in this country. This translates to roughly a quarter of a million farms stretched across every province.

Canada is also the fifth-largest agri-food exporter in the world, after the U.S., Europe and Brazil. Agriculture and agri-food products account for almost 10 per cent of Canada's total merchandise trade.

We export \$50 billion a year in agriculture and agri-food products, and approximately half of everything we produce is exported as either primary commodities or processed food and beverage products. We export half of our beef and cattle, half of our wheat, 60 per cent of our hogs and over 70 per cent of our canola.

With so much at stake, it is critical that Canada identify new trade opportunities for our sector to diversify, reduce reliance on existing markets and increase access to markets where our producers can get better value for their products.

We congratulate the government for laying the groundwork in concluding, earlier this year, the Canada-Korea Free Trade Agreement that is expected to result in over \$800 million in Canadian agri-food exports per year. We're most hopeful that it will be implemented on or before January 1, 2015, so that we do not lose further tariff advantage to our competitors, like the U.S. and Europe.

We are also very pleased by the conclusion, this fall, of negotiations of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, the CETA. The CETA will offer

[Traduction]

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire est une coalition d'organisations nationales et régionales qui soutiennent un commerce international plus ouvert et équitable en agriculture et agroalimentaire. Parmi les membres de l'ACCA, on compte des agriculteurs, des producteurs, des transformateurs et des exportateurs appartenant aux principaux secteurs qui reposent sur des échanges commerciaux, comme le bœuf, le porc, les céréales, les oléagineux, le sucre et le malt. Ensemble, les membres de l'ACCA sont responsables de 80 p. 100 des exportations canadiennes en agriculture et en agroalimentaire, qui totalisent 46 milliards de dollars d'exportations annuelles et emploient directement un demi-million de personnes.

Puisque de nombreux membres de l'ACCA ont déjà comparu devant votre comité, ou le feront dans les prochaines semaines, mes observations porteront surtout sur les questions commerciales, étant donné que c'est notre mandat.

Pour commencer, permettez-moi de préciser que le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire du Canada dépend du commerce, et que nos exportations agroalimentaires sont essentielles aux économies nationale, provinciales et rurales. Je vais vous donner quelques chiffres pour illustrer mes propos. Au pays, 9 fermes sur 10 sont tributaires des exportations, ce qui représente environ un quart de million de fermes réparties dans toutes les provinces.

Le Canada est également le cinquième exportateur agroalimentaire en importance au monde, après les États-Unis, l'Europe et le Brésil. Les produits agricoles et agroalimentaires représentent près de 10 p. 100 du commerce de marchandises total du Canada.

Nous exportons 50 milliards de dollars par année de produits agricoles et agroalimentaires, et environ la moitié de notre production est exportée soit comme produit primaire, soit comme aliment transformé et boisson. Nous exportons la moitié de notre bœuf et de nos bovins, la moitié de notre blé, 60 p. 100 de nos porcs, et plus de 70 p. 100 de notre canola.

Compte tenu de l'importance des enjeux, il est essentiel que le Canada identifie de nouveaux débouchés commerciaux pour que notre secteur puisse se diversifier, dépende moins des marchés actuels, et ait un meilleur accès aux marchés où nos producteurs peuvent obtenir une meilleure valeur en échange de leurs produits.

Nous félicitons le gouvernement d'avoir préparé le terrain en concluant cette année l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée, qui devrait représenter annuellement plus de 800 millions de dollars d'exportations de produits agroalimentaires canadiens. Nous avons bon espoir que l'accord entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2015, ou avant, pour que nous cessions de perdre notre avantage tarifaire au profit de nos concurrents, comme les États-Unis et l'Europe.

Nous sommes également très heureux de la conclusion, cet automne, des négociations de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG. Cet

significant new opportunities for Canadian agri-food processors in one of the world's few billion-dollar export markets. This is a great opportunity and one we will be able to take advantage of long before our competitors. In fact, once fully implemented, this agreement is expected to drive an additional \$1.5 billion in exports to the European Union each year.

As these agreements show, free and fair trade is the top priority to ensure competitive access for Canadian agriculture and agri-food products throughout the world. In the current environment of competitive trade liberalization, countries are competing with each other to be the first to secure free, or at least preferential, access to the world's major markets. Today, as a result of this, the success of our export markets also depends on the timely negotiation of preferential trade access to the markets that our competitors are also after. In other words, any free trade agreement that the world's major markets negotiate with our competitors before us leaves us at a disadvantage.

Canada must continue to identify and pursue meaningful comprehensive trade agreements that offer significant benefits and maintain our competitive position vis-à-vis our global competitors. With that in mind, Canada's priorities for trade going forward should consist of three main priorities.

First, we should pursue and conclude multilateral trade deals, such as the Trans-Pacific Partnership, which can further regionalize trade. The TPP is an ambitious, comprehensive agreement that is meant to emphasize trade within the growing Asia-Pacific region. The TPP region represents 40 per cent of world trade and is an integral part of global value chains. It has the potential to improve the competitiveness of our economies and enhance regional supply chains by permitting the production, processing and movement of products and ingredients among TPP countries.

Without a plural lateral agreement with all countries in this region, the TPP could actually reduce the competitiveness of our exporters if some countries are provided greater market access than others.

Second, we should actively and aggressively pursue meaningful bilateral trade deals with major markets, such as the proposed Canada-Japan economic partnership agreement. While we are hopeful that we will benefit from increased access to Japan within the TPP, Canada should be in a position to quickly conclude a bilateral agreement should the TPP talks not progress soon enough. Canada has a significant stake in our outcome of negotiations with Japan. It is our third export market, the world's third-largest economy and a priority market for our agriculture

accord offrira de nouveaux débouchés importants aux producteurs agroalimentaires canadiens dans un des rares marchés d'exportation au monde à valoir des milliards de dollars. C'est une occasion en or, et nous pourrions en profiter bien avant nos concurrents. Lorsque l'accord sera pleinement en vigueur, il devrait représenter chaque année quelque 1,5 milliard de dollars d'exportations supplémentaires vers l'Union européenne.

Comme ces accords le montrent, un commerce libre et équitable est la priorité absolue afin d'assurer l'accès concurrentiel des produits agricoles et agroalimentaires canadiens dans le monde. Dans le contexte actuel de la libéralisation concurrentielle des échanges, les pays se font concurrence pour être les premiers à s'assurer un accès libre, ou du moins préférentiel aux principaux marchés du monde. Par conséquent, la réussite de nos marchés extérieurs dépend désormais aussi de la négociation rapide d'un accès préférentiel aux marchés que nos concurrents ciblent également. Autrement dit, tout accord de libre-échange que les principaux marchés du monde négocient avec nos concurrents avant de le faire avec le Canada nous place dans une situation désavantageuse.

Le Canada doit continuer à cibler et à négocier des accords commerciaux complets et intéressants qui offrent des avantages importants et nous permettent de conserver notre position par rapport à nos concurrents mondiaux. Dans cette optique, les priorités du Canada en matière de commerce devraient à l'avenir viser trois grands volets.

Premièrement, nous devons négocier et conclure des accords multilatéraux tels que le Partenariat transpacifique, ou PTP, qui pourrait favoriser le développement régional du commerce. Le PTP est un accord exhaustif et ambitieux qui met l'accent sur le commerce au sein de la région en pleine croissance de l'Asie-Pacifique. Le secteur visé par le PTP représente 40 p. 100 du commerce mondial et constitue une partie intégrante des chaînes de valeur mondiales. L'accord pourrait améliorer la position concurrentielle de nos économies et favoriser les chaînes d'approvisionnement régionales en permettant la production, la transformation et la circulation de produits et d'ingrédients entre les pays membres.

Sans entente plurilatérale avec tous les pays de la région, le PTP pourrait même réduire la compétitivité de nos exportateurs si certains pays obtenaient un meilleur accès aux marchés que d'autres.

En deuxième lieu, nous devons négocier activement et fermement des accords commerciaux bilatéraux déterminants avec les principaux marchés, tels que la proposition d'accord de partenariat économique entre le Canada et le Japon. Même si nous espérons bénéficier d'un meilleur accès au marché japonais grâce au PTP, le Canada devrait rapidement pouvoir conclure un accord bilatéral si les négociations du PTP n'aboutissent pas assez vite. Le Canada a tout intérêt à ce que l'issue des négociations avec le Japon soit positive. Il s'agit de notre troisième marché

and agri-food sector given that it relies on imports to feed its population.

Third, the priority should be continued emphasis on concluding trade deals that address non-tariff barriers. While tariffs are often the most emphasized aspect of free trade agreements, it is important that trade agreements incorporate disciplines to ensure regulations are based on science and advance solutions that minimize technical barriers to trade.

In closing, the Canadian agri-food industry depends on export. CAFTA members hope and expect quick ratification of implementing legislation of the Canada-Europe and Canada-Korea free trade agreements. Free and fair trade is the top priority to grow the Canadian agriculture and agri-food industry. Canadian agri-food exporters require an aggressive trade agenda to ensure competitive access to the world's largest markets.

[Translation]

**The Chair:** Thank you very much, Ms. Citeau, that was very well presented. We have a question from Senator Tardif, who will be followed by Senator Dagenais.

**Senator Tardif:** Thank you very much, Ms. Citeau; it is always a pleasure to see an Albertan in a position such as yours. In your presentation, you said the following, and I will read it in English.

[English]

You said the third priority is a “continued emphasis on concluding trade deals that address non-tariff barriers.” What are some examples of non-tariff barriers that countries have to face or deal with?

**Ms. Citeau:** Maybe I could invite some of my directors to provide specific examples in the meat sector.

**Ron Davidson, Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance:** In the food and agriculture sector, there are many. The standard terminology is sanitary and phytosanitary barriers, with sanitary referring more to the livestock sector and phytosanitary to the plant sector. In addition, there are technical barriers to trade, which may be a number of other things. Let me start with the sanitary ones.

It is all of the measures we must take to prove to our own consumers — in addition to every foreign country — that our food is safe. It can go anywhere from how we produce our livestock. For example, we use some growth-enhancing products in Canada that are not accepted in some foreign countries, even

d'exportation et de la troisième économie en importance au monde. C'est aussi un marché prioritaire pour notre secteur agricole et agroalimentaire, puisque le pays dépend des importations pour nourrir sa population.

Troisièmement, on devrait continuer à mettre l'accent sur la conclusion d'accords commerciaux qui surmontent les barrières non tarifaires. Alors que les accords de libre-échange mettent souvent l'accent sur les tarifs, ils doivent absolument comporter des volets pour veiller à ce que la réglementation soit fondée sur la science et propose des solutions qui réduisent au minimum les obstacles techniques au commerce.

Pour terminer, l'industrie agroalimentaire canadienne repose sur l'exportation. Les membres de l'ACCA espèrent une ratification rapide des mesures législatives qui permettront la mise en œuvre des accords de libre-échange du Canada avec l'Europe et avec la Corée. Le commerce libre et équitable est la priorité absolue pour que l'industrie agricole et agroalimentaire du Canada puisse prendre de l'expansion. Les exportateurs agroalimentaires canadiens exigent un programme commercial agressif qui leur assure un accès concurrentiel aux plus grands marchés du monde.

[Français]

**Le président :** Merci beaucoup, madame Citeau, c'était très bien présenté. Nous avons une question de la sénatrice Tardif qui sera suivie du sénateur Dagenais.

**La sénatrice Tardif :** Merci beaucoup, madame Citeau, c'est toujours un plaisir de voir une Albertaine occuper un poste comme le vôtre. Dans votre présentation, vous avez indiqué ce qui suit, et je vais le lire en anglais.

[Traduction]

Vous avez dit que la troisième priorité est de « continuer à mettre l'accent sur la conclusion d'accords commerciaux qui surmontent les barrières non tarifaires. » Pouvez-vous nous donner des exemples de barrières non tarifaires que les pays doivent surmonter?

**Mme Citeau :** J'inviterais mes directeurs à donner des exemples concrets dans le secteur de la viande.

**Ron Davidson, directeur, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :** Il y a de nombreux exemples dans le secteur de l'alimentation et de l'agriculture. On parle généralement de barrières sanitaires et phytosanitaires; le mot sanitaire s'applique surtout au secteur de l'élevage, alors que phytosanitaire cible les usines de transformation. En outre, il existe des obstacles techniques au commerce pouvant prendre bien d'autres formes. Permettez-moi de commencer par les barrières sanitaires.

On parle ici de toutes les mesures que nous devons prendre afin de prouver à nos consommateurs et à chaque pays que nos aliments sont salubres. Il peut s'agir de tout, y compris de la façon dont nous produisons le bétail. Par exemple, nous utilisons au Canada des produits qui favorisent la croissance, mais qui ne sont

though we have international scientific evidence that those products are completely safe. That is a non-tariff barrier. We may use different products within our meat processing plants, for example, to remove the bacteria that might be on meat.

In the case we're working with now, in Canada we use a product called lactic acid. It's a carcass wash. It goes over the beef to remove any potential of any bacteria on it. We also use recycled hot water. In preparing for the agreement with Europe, we have now achieved approval for lactic acid, but we're still waiting for approval for the recycled hot water. Those are just two of a myriad of examples of non-tariff barriers. I could spend a long time on this because there are a thousand of them. Maybe Phil will want to add some from the plant side.

**Phil de Kemp, Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance:** We could be here a long time. On the grains and oilseeds side, and certainly for the value added, you have issues with dealing with GMO and genetically modified organisms. You're starting to hear a lot more of it, and I assume you're going to hear an awful lot more in the years to come, particularly in dealing with a thing called low level presence, or LLP, and finding that in a shipment. Certainly being based on science, we're saying it is okay, but you're seeing countries say, "No, we don't want it." It's not science-based. It's dealing more with what they say is in the public interest.

The other one is on maximum residue levels, and that pertains to levels of herbicides or pesticides that you can find in a grain shipment. Generally speaking, you have the Codex Alimentarius, which is like the United Nations of organizations, saying here are the levels that everyone should adhere to. But again, we're now seeing countries imposing their own that are different and lower, some of them not based on science. If they don't have a test for it, they go to an automatic default, and that default number is even lower. With technology as it is nowadays, you can pretty well pick up anything to almost one trillionth of a part.

So where do you stop that? In malting it isn't so much of an issue, and Senator Smith, certainly you have experience way back with the milling. That's becoming a really big issue, having worked there many years before, too. Those are the types of non-tariff barriers, and you hear it even from Mike Dungate on this Newcastle disease. There are ways, and the only thing countries still have, regardless of whether or not we're seeing a new WTO agreement, which we still have, and we have the old Uruguay around. At least the WTO has the ability to be the court,

pas acceptés dans d'autres pays, même si nous avons la preuve scientifique internationale qu'ils sont tout à fait sécuritaires. Voilà une barrière non tarifaire. Par exemple, nous pouvons utiliser différents produits dans les usines de transformation de la viande afin d'éliminer les bactéries qui pourraient se retrouver sur la viande.

Dans la situation actuelle, nous utilisons au Canada un produit du nom d'acide lactique qui sert à nettoyer la carcasse. On l'applique sur le bœuf afin d'éliminer toute trace de bactérie. Nous employons également de l'eau chaude recyclée. En préparation de l'accord avec l'Europe, nous avons obtenu l'approbation pour l'acide lactique, mais attendons toujours celle concernant l'eau chaude recyclée. Ce ne sont que deux exemples de barrières non tarifaires parmi tant d'autres. Je pourrais en parler longtemps, car il y en a un millier. Phil a peut-être quelque chose à ajouter du côté des usines.

**Phil de Kemp, directeur, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :** Nous pourrions en parler longtemps. Du côté des céréales et des oléagineux, et certainement en ce qui a trait à la valeur ajoutée, il y a des problèmes relatifs aux organismes génétiquement modifiés, ou OGM. On commence à en entendre beaucoup plus parler, et j'imagine que la question ne fera que gagner en importance dans les années à venir, surtout en ce qui a trait à la découverte d'une présence en faible quantité dans une cargaison, par exemple. Puisque nous nous basons sur la science, nous n'y voyons aucun problème, mais certains pays refusent catégoriquement ce genre de produit. Leur décision n'est pas fondée sur des données scientifiques, mais plutôt sur ce qu'ils croient être dans l'intérêt public.

L'autre volet se rapporte aux limites maximales de résidus, qui a trait aux niveaux d'herbicides et de pesticides qu'on peut retrouver dans une cargaison de céréales. Généralement, le Codex Alimentarius, qui ressemble à l'ONU pour les organisations, détermine les niveaux que tout le monde devrait respecter. Mais encore une fois, nous constatons maintenant que certains pays imposent leur propre niveau, qui est inférieur au niveau déterminé, et parfois non fondé sur des données scientifiques. Si les pays n'ont pas de critère, ils adoptent automatiquement un niveau par défaut, qui est encore plus bas. La technologie d'aujourd'hui permet très bien de déceler jusqu'à près d'un millième de milliardième de partie.

Alors, où est la limite? Ce n'est pas tellement un problème dans le secteur de l'orge de brasserie, comme le sénateur Smith en a certainement fait l'expérience à l'époque de la minoterie. Cela devient vraiment un problème de taille, pour y avoir moi aussi travaillé il y a de nombreuses années. Voilà le genre de barrières non tarifaires qui existent, et même Mike Dungate en a parlé à propos de la maladie de Newcastle. Il y a des solutions, et c'est tout ce qui reste aux pays, qu'un nouvel accord de l'OMC soit conclu ou non. Nous avons encore cet accord, de même que le

so to speak, to take trade issues to see whether they're science-based, et cetera. But it's a long and expensive process, and that's all we have at the present time.

**Senator Tardif:** Thank you for those explanations. I was moving towards this question of the low level presence of genetically modified crops, because I know Europe has zero tolerance. This is probably an irritant in the negotiations of the Canada-E.U. free trade agreement. Can I ask about the country-of-origin labelling? Is that considered a non-tariff barrier?

**Mr. Davidson:** Yes, it's been a non-tariff barrier. Clearly, we have gone repeatedly to the WTO and won the cases. I'm speaking primarily on behalf of the producers now who led that fight. As you know, it continues to go on, and probably the U.S. is going to appeal even again. It can drag on. This has been going on since 2008.

That is the problem. In spite of having relatively robust international agreements which drive us towards science-based decisions, big countries have ways of delaying the impact of those.

We went through the same thing with Europe on the growth promotants for cattle. We actually won those WTO rounds, but, at the end of the day, a country that doesn't want to change its laws can say, "Okay, we will pay. We will pay for the damage." And that's what happened with Europe. We actually got a quota for hormone-free beef, if you want, that they used as payment because they didn't want to change the rules. So at the end of the day, if they keep on losing, they have to pay, but there's nothing that will actually force them to change the rules.

**Senator Tardif:** As a quick supplementary question, are there other countries that you've negotiated or signed treaty agreements with that have this similar COOL — country-of-origin labelling — requirement?

**Mr. Davidson:** The Europeans are sympathetic to some of the philosophy behind the COOL. It is possible to use that kind of labelling if you're actually providing some useful or wanted information to consumers, but if you're going to do that kind of thing, you have to do it in the least trade-disruptive manner possible. In this particular case, the WTO found that the weight of evidence that the industry was having to provide far outweighed anything that consumers were gaining from this.

So it's very complicated, with a lot of international lawyers working on it, but the U.S. is a particular problem that goes well beyond anything else that we have to deal with.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Thank you to our three guests.

vieil accord du Cycle d'Uruguay. Au moins, l'OMC peut en quelque sorte servir de tribunal et vérifier si ces problèmes commerciaux sont fondés sur la science, et ainsi de suite. Mais la procédure est longue et coûteuse, et c'est notre seul recours à l'heure actuelle.

**La sénatrice Tardif :** Je vous remercie de ces explications. J'allais justement aborder la question de la faible présence d'OGM, car je sais que l'Europe applique la tolérance zéro. C'est probablement un sujet de discordance dans les négociations de l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Union européenne. Puis-je vous poser des questions sur l'étiquetage du pays d'origine? Est-ce considéré comme une barrière non tarifaire?

**M. Davidson :** Oui, il s'agit d'une barrière non tarifaire. Évidemment, nous nous sommes adressés à maintes reprises à l'OMC et nous avons eu gain de cause. Je parle surtout au nom des producteurs qui ont mené cette bataille. Comme vous le savez, les négociations se poursuivent, et les États-Unis risquent de porter de nouveau la décision en appel. Cela peut s'éterniser. Cette situation dure depuis 2008.

C'est là le problème. Malgré de solides accords internationaux qui nous amènent à prendre des décisions fondées sur des données scientifiques, les grands pays ont les moyens de gagner du temps.

Nous avons vécu la même chose avec l'Europe concernant les hormones de croissance chez les bovins. En fait, nous avons remporté les négociations de l'OMC, mais au final, le pays qui ne veut pas modifier ses lois peut dire : « D'accord, nous allons payer. Nous paierons pour les dommages. » Et c'est ce qui s'est produit avec l'Europe. Nous avons obtenu un quota pour le bœuf sans hormones, pour ainsi dire, qu'ils ont utilisé comme paiement, étant donné qu'ils n'ont pas voulu modifier leurs règles. Par conséquent, au bout du compte, s'ils continuent ainsi, ils devront payer, mais rien ne les oblige à changer les règles.

**La sénatrice Tardif :** J'ai une question complémentaire. Y a-t-il d'autres pays avec qui vous avez négocié ou conclu des accords qui ont cette exigence relative à l'inscription du pays d'origine sur l'étiquette?

**M. Davidson :** Les Européens sont favorables à la philosophie qui sous-tend l'étiquetage indiquant le pays d'origine. Ce type d'étiquetage peut être utile si on donne de l'information pertinente aux consommateurs, mais si on le fait, on doit s'assurer de perturber le moins possible le commerce. Dans ce cas particulier, l'OMC a conclu que les éléments d'information que l'industrie devait fournir dépassaient largement tout ce que les consommateurs pouvaient en retirer.

Il s'agit d'un dossier très compliqué, sur lequel travaillent de nombreux spécialistes du droit international, et sachez que la situation avec les États-Unis est un problème qui va bien au-delà de tous les problèmes auxquels nous sommes confrontés.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Merci à nos trois invités.

I would like to come back to the Canadian Agri-Food Policy Institute. According to an individual who works there, Canadian Agri-Food companies have to distinguish themselves from their competitors based on quality so that the value added can be reflected in the sale of their products. How, in your opinion, can Canadian farmers and food processors distinguish themselves from their international competitors?

[English]

**Mr. de Kemp:** I'll speak from a malting perspective as far as the guys who make the malt for the beer industry around the world.

There are two things. In our industry, part of it is quality. Most of it is varietal. You may hear very much more about this perhaps in a couple of days from Brian Otto, who will apparently be here. We as an industry are part of the Barley Council of Canada, and it's a value chain where we work very closely with the barley and varietal researchers.

Quality means different things to different people. With respect to the beer industry, it's the characteristics of the barley and the chemical process as far as when you're germinating it and how much malt extract you get and what they call beta glucans that will give you different quality characteristics of the beer. Canada, on the grain side, as far as malting barley is concerned, is recognized as the top quality in the world because of those attributes, not that it looks nicer or it's plump or what have you. Quality means different things.

With respect to wheat, absolutely, Canada has a very strong brand because of the proteins, because of how it works. Senator Smith knows more about that than anybody, working in the flour milling industry for many years.

The problem with commodities is that they are commoditized. People think wheat is wheat or barley is barley and pork is pork. Yes and no. What is important is, if you're going to talk about quality, if you're going to go into a market, and I heard this a couple of days ago from Canada Beef from a gentleman who used to be on my board, and it really made a lot of sense, he said, if you're going into a new international market, whether it's China or Korea or what have you, know your partner. Don't try to simply work on the brand. Work on what you believe is a good-quality characteristic and then give it to the supplier, who basically is just going to move it and charge whatever he wants when he's going to put it through the system. You want to control that. You want to control really who your partner is, who the store is, and why you're saying this is the price we want you to see it at, because we want to maintain it. If you give that up, you give up an awful lot.

Getting back to the issue about quality, you don't want to be all things to all people, and we don't want to be all things to all people, and we can't export to everybody around the world. No question about that. You've got to pick your markets because there's only so much capability presently in Canada. Certainly,

J'aimerais revenir à l'Institut canadien des politiques agroalimentaires. Selon une personne qui y travaille, on dit que les entreprises agroalimentaires canadiennes doivent se différencier de leurs concurrents en ce qui concerne la qualité, afin de bénéficier d'une plus-value de leurs produits sur la vente. Comment, d'après vous, les agriculteurs et les transformateurs d'aliments canadiens peuvent-ils se différencier de leurs concurrents internationaux?

[Traduction]

**M. de Kemp :** Je vais parler au nom des producteurs de malt qui approvisionnent l'industrie de la bière partout dans le monde.

Au sein de notre industrie, d'une part, il y a la qualité, et d'autre part, les variétés. Vous allez probablement en entendre parler au cours des prochains jours par Brian Otto, qui est censé témoigner devant votre comité. Notre industrie fait partie du Conseil de l'orge du Canada et d'une chaîne de valeur au sein de laquelle nous collaborons très étroitement avec les chercheurs sur l'orge et les variétés.

La qualité n'a pas la même signification pour tout le monde. Dans l'industrie de la bière, ce sont les caractéristiques de l'orge et tout le processus chimique entourant la germination, la quantité d'extrait de malt et ce qu'on appelle les bêta-glucanes qui auront une incidence sur la qualité de la bière. L'orge brassicole du Canada est reconnue comme un grain de première qualité dans le monde en raison de ses attributs, et ce n'est pas parce qu'il est plus beau ou plus ventru. La qualité peut signifier différentes choses.

Quant au blé, le Canada a une image de marque très solide en raison de sa teneur en protéines. Le sénateur Smith en sait plus que n'importe qui ici, étant donné qu'il est dans l'industrie de la minoterie depuis de nombreuses années.

Le problème avec les denrées, c'est qu'elles sont banalisées. Les gens pensent que le blé n'est que du blé, l'orge n'est que de l'orge et le porc n'est que du porc. Oui et non. Ce qui est important, lorsqu'il est question de qualité, si vous voulez pénétrer un marché, et il y a quelques jours, un représentant de Canada Beef Inc., qui a déjà siégé à mon conseil, a dit quelque chose de très logique : si vous voulez conquérir un nouveau marché à l'étranger, que ce soit la Chine ou la Corée, vous devez bien connaître votre partenaire. Ne travaillez pas simplement sur la marque. Travaillez sur ce que vous croyez être une caractéristique de bonne qualité et donnez-la au fournisseur, qui la distribuera dans le système et établira son prix. Vous voulez contrôler cela. Vous voulez contrôler votre partenaire ainsi que le magasin, et indiquer les raisons qui justifient le prix que vous souhaitez obtenir. Si vous renoncez à cela, vous renoncez à beaucoup.

Pour revenir à la question de la qualité, on ne peut pas plaire à tout le monde et on ne peut pas exporter dans tous les pays. Ce n'est pas possible. On doit bien choisir ses marchés parce que la capacité actuelle au Canada est limitée. Évidemment, nous aimerions l'accroître, mais notre capacité est étroitement liée au

going forward, we'd like to have more capability or capacity, but that's tied to transportation, and that's a whole different issue now in terms of the CTA review for grains and oilseeds and everyone else.

[Translation]

**Senator Rivard:** I would like to give you a scenario.

In your brief, you highlight the fact that the economic impact for the agri-food sector is \$1.5 billion per year and that you would like trade agreements to be implemented as quickly as possible. Let us compare this to the free trade agreement negotiated with our American neighbours. We were dealing with one country, and then Mexico joined in, but we were dealing with one country and one language, which was English.

In the case of the European Union, negotiations were started six years ago, and from what I heard last week, it could be five or six years before the agreement is actually implemented. It is important to keep in mind that we are dealing with 28 European Union countries; the translation industry is currently sitting on a gold mine because there are 22 different languages. Then, the agreement must be ratified by those 28 countries.

During those six years of negotiations, at one time or another, was the Canadian Agri-Food Trade Alliance consulted or, just like everyone else, were you not informed until an agreement in principle was announced?

[English]

**Mr. Davidson:** In the case of the CETA, I can say that the livestock and meat industry was well consulted. We never saw text or that kind of thing, but as for having input into the negotiations, I would suggest that every step we felt comfortable that more or less we had some idea of how the negotiations were going, and as the negotiations went on, we had a perception of sort of the area or more or less where they might end up.

In the case of consultation, we would have nothing but positive response to that question. We were satisfied with the consultation.

[Translation]

**Senator Rivard:** I know, because everyone knows it, that the automobile industry was heavily involved in those negotiations, as well as wine producers, cider producers, et cetera. I would have thought that you would have been consulted during all of those negotiations. I understand now, as we speak, that you were not any more updated than we politicians about the final agreement. We know that an agreement in principle was signed by President Barroso and the Prime Minister of Canada, but we do not know the details of that agreement; we should know over the next few months.

transport, et le transport des céréales et des oléagineux est un tout autre dossier sur lequel on se penche dans le cadre de l'examen de la Loi sur les transports au Canada.

[Français]

**Le sénateur Rivard :** J'aimerais vous exposer une mise en situation.

Dans votre mémoire, vous soulignez le fait que les retombées économiques pour le secteur agroalimentaire sont de 1,5 milliard de dollars par année et que l'on souhaite que ce soit mis en œuvre le plus tôt possible. Faisons une comparaison avec l'accord de libre-échange conclu avec nos voisins américains. On traitait avec un pays et, ensuite, le Mexique s'y est joint, mais on parlait d'un pays et d'une langue, soit l'anglais.

Dans le cas de l'Union européenne, les négociations ont été amorcées il y a six ans et, d'après ce que j'ai appris la semaine dernière, on parle de quatre ou cinq ans encore avant que l'accord soit mis en œuvre. Il faut penser qu'on traite avec 28 pays de l'Union européenne; actuellement, l'industrie de la traduction se trouve sur une mine d'or, parce qu'il y a 22 langues différentes. Ensuite, il faut que l'entente soit ratifiée par les 28 pays.

Pendant les six années au cours desquelles ont duré les négociations, à un moment ou à un autre, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire a-t-elle été consultée, ou bien, comme tout le monde, vous n'avez été informé que lorsqu'on a annoncé qu'il y avait un accord de principe?

[Traduction]

**M. Davidson :** Dans le cas de l'AECG, je peux vous dire que les industries de l'élevage et de la viande ont été consultées. Nous n'avons pas vu de texte comme tel, mais en ce qui a trait à notre participation aux négociations, je vous dirais qu'à chaque étape, nous avions une bonne idée du déroulement des négociations et, à mesure qu'elles avançaient, nous avions le sentiment de savoir où se dirigeait l'éventuel accord.

En ce qui concerne les consultations, nous ne pouvons répondre que de façon positive. Nous sommes satisfaits des consultations que nous avons eues.

[Français]

**Le sénateur Rivard :** Je sais, entre autres — parce que c'est connu de tous —, que l'industrie automobile a été très impliquée dans les négociations, ainsi que les producteurs de vin, de cidre, et cetera. Je croyais donc que vous auriez été consultés durant toutes les négociations. Je comprends que, à l'heure actuelle, vous n'avez pas été mis au courant mieux que nous, politiciens, de l'accord final. On sait qu'un accord de principe a été signé entre le président Barroso et le premier ministre du Canada, mais on ne connaît pas le détail de l'entente; on devrait le savoir dans les prochains mois.

I understand than that your organization was not consulted, correct?

[English]

**Mr. Davidson:** Yes, the alliance was very closely involved, and we as members of the alliance were closely involved. We saw the text when it was leaked in Europe, to be honest with you. We didn't see the text beforehand. We had a feeling of more or less what the ballpark was, where we were coming out on it, so as the negotiations evolved we were satisfied with the discussions.

We would have preferred a more ambitious outcome, naturally, because we didn't end up where we had asked to end up, but that's every deal. They're all the same in that respect.

[Translation]

**Ms. Citeau:** The Canadian Agri-Food Trade Alliance was consulted.

[English]

**Mr. de Kemp:** Not only were we consulted, but again kudos to our negotiators and certainly Steve Verheul. He used to be with Agriculture Canada. We were not only consulted, we were briefed a lot, not as far as the nitty-gritty because obviously of the confidentiality. But as far as the nuances and where things were going, the alliance and a lot of our members, we were always going up and down to Europe to meet with negotiators when everyone was getting together — and not just with the negotiators, but certainly on the meat and pork side to meet with the individual EU countries. It wasn't that we were just consulted. Absolutely, we were in it from the beginning thick and thin.

**Senator Beyak:** Thank you for coming tonight and informing us. I asked the producers that were here this evening about exporting chicken and eggs, and I see the problem with eggs, they're fragile, and I don't know what the market would be like overseas. With chicken and dairy products, cheese, it seems to me there is a huge market over there, and the beef and pork witnesses that we have had are excited about it. Do you see a way for the products that are concerned with supply management, like cheese, milk, dairy, finding a way into that market, or are they right to be concerned?

**Ms. Citeau:** In principle, we don't represent those commodities, so we are happy to let them speak for themselves.

**Senator Beyak:** Certainly I didn't mean to put you on the spot. I meant with trade negotiations, is there a way to have those products, the quality, the Canada brand, advertised or any kind of restrictions lifted for them?

Je comprends donc que votre organisation n'a pas été consultée, n'est-ce pas?

[Traduction]

**M. Davidson :** Oui, l'alliance a été consultée, et nous, en tant que membres de l'alliance, avons participé de près aux négociations. Pour être honnête avec vous, nous avons pris connaissance du texte lorsqu'il a été divulgué en Europe. Nous ne l'avions pas vu auparavant. Nous avions une petite idée de ce qui allait se trouver dans cet accord alors, au fur et à mesure que les négociations évoluaient, nous étions satisfaits des discussions.

Nous aurions préféré un résultat plus ambitieux, naturellement, parce que nous n'avons pas obtenu tout ce que nous espérions avoir, mais cela fait partie de tous les accords.

[Français]

**Mme Citeau :** L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire a donc bien été consultée.

[Traduction]

**M. de Kemp :** Non seulement nous avons été consultés, mais je tiens aussi à féliciter nos négociateurs et certainement Steve Verheul. Il était à Agriculture Canada. Non seulement on nous a consultés, mais on nous a aussi donné beaucoup d'information. Évidemment, on ne nous a pas communiqué tous les petits détails car il y a toujours une question de confidentialité. N'empêche qu'en ce qui a trait aux nuances et au déroulement, l'alliance et un grand nombre de nos membres se sont rendus en Europe pour rencontrer les négociateurs et aussi les représentants des divers pays de l'Union Européenne, du moins dans le secteur de la viande et du porc. Par conséquent, nous n'avons pas seulement été consultés, nous avons fait partie du processus dès le début.

**La sénatrice Beyak :** Je vous remercie d'être ici ce soir et de nous informer. J'ai demandé aux producteurs qui étaient présents ce soir ce qu'il en était de l'exportation du poulet et des œufs, et je conviens que les œufs sont fragiles et j'ignore à quoi ressemblerait le marché à l'étranger. Toutefois, pour ce qui est du poulet et des produits laitiers, en particulier le fromage, il me semble qu'il y a un marché énorme là-bas, et les témoins des industries bovine et porcine qui ont comparu se disaient très emballés. Y a-t-il moyen que les produits assujettis à la gestion de l'offre, comme le fromage et les produits laitiers, aboutissent sur ce marché, ou a-t-on raison d'être préoccupés?

**Mme Citeau :** En principe, nous ne représentons pas ces produits, alors nous préférons laisser les représentants parler en leur nom.

**La sénatrice Beyak :** Je ne voulais pas vous mettre sur la sellette, mais dans le cadre des négociations commerciales, y a-t-il un moyen de faire la promotion de ces produits, de leur qualité, de l'image de marque du Canada, ou de lever les restrictions qui leur sont imposées?

**Ms. Cîteau:** I believe that in broad terms Canada has a very good brand internationally, and we are certainly looking to build on that to sell our commodities and food products internationally. Again, I can't speak for the products that we don't represent.

**Mr. Davidson:** There are many countries in the world that don't impose significant tariffs on food products. For example, if you're looking at the dairy sector, which you have asked about, New Zealand is a small country and a massive exporter of dairy products to the world.

As Mike Dugate said, we do export a substantive amount of chicken because of the nature of the consumption in Canada where we prefer the white meat, and we export that to about 30 countries. There are markets out there for all agricultural and food products, but playing in the international market, you have to be competitive.

We talked about brand. Well, brand is important, and Canada does have brand recognition. I worked in five embassies abroad in my career, and we have brand in Canada. We may not like to admit it, but Australia is extremely strong in promoting their brand. The U.S. spends massive amounts of money in promoting their brand, and they think they are good, too. So we compete. In the case of the meats, we have got Canada Beef Inc. and Canada Pork International, which do export marketing and promote our brand abroad.

There is a big international food market. There are not very many countries that export most of the world's food. We are talking about fourth or fifth. There are very few. We are in an advantageous position. We have got the land or the space and water in this country, fortunately. We have the technology, the knowledge and the farmers to produce it. There is an advantage out there.

That is why you have heard such enthusiasm from the pork and the beef producers. We have internal domestic challenges right now, particularly on labour, both on the farm and in the meat processing plants, and these are big challenges which are holding back our exports today.

We are optimistic we will get by those, because it is so blatantly evident that we are losing export opportunity and value added because of that. But the opportunity is there, and that's why we are strong supporters of international trade because we are ready to take it on and we can win.

**Senator Enverga:** Thank you for the presentation. As we are getting the markets to open up for us, how ready are we? Do you think we are ready to expand the new TPP-EU trade deal? Are we ready to go into the markets, and will we be competitive with everybody else?

Je crois que de façon générale, le Canada jouit d'une très bonne réputation à l'échelle internationale, et nous comptons miser là-dessus pour vendre nos denrées et nos produits alimentaires à l'étranger. Encore une fois, je ne peux pas parler des produits que nous ne représentons pas.

**M. Davidson :** Il y a de nombreux pays qui n'imposent pas de tarifs élevés sur les produits alimentaires. Par exemple, si on prend l'industrie laitière, dont vous venez de parler, sachez que la Nouvelle-Zélande est un petit pays et un énorme exportateur de produits laitiers.

Comme Mike Dugate l'a dit, nous exportons un important volume de poulets, étant donné la nature de la consommation au Canada, où nous préférons la viande blanche, et nous exportons dans près de 30 pays. Il y a des marchés pour tous les produits agricoles et alimentaires, mais si on veut s'imposer sur le marché international, il faut être concurrentiel.

Nous avons parlé de l'image de marque. L'image de marque est importante. J'ai travaillé au sein de cinq ambassades au cours de ma carrière, et l'image de marque du Canada est reconnue. Nous ne voulons peut-être pas nous l'admettre, mais l'Australie est également extrêmement solide pour défendre son image de marque. Les États-Unis dépensent des sommes considérables pour promouvoir la leur, et ils considèrent qu'ils y arrivent. Nous sommes donc en concurrence. Dans l'industrie de la viande, nous avons Bœuf Canada Inc. et Canada Porc International, qui font la promotion de notre image sur la scène internationale.

Il existe un grand marché alimentaire international. Il n'y a pas énormément de pays qui exportent autant de produits alimentaires dans le monde. Nous sommes peut-être le quatrième ou cinquième exportateur en importance. Il y en a très peu. Nous occupons une position avantageuse. Nous avons les terres ou l'espace et l'eau dans notre pays, heureusement. Nous avons la technologie, les connaissances et les agriculteurs. Nous bénéficions donc d'un avantage.

C'est pourquoi les producteurs de porc et de bœuf se sont montrés aussi enthousiastes. Nous sommes aux prises avec certaines difficultés ici à l'heure actuelle, particulièrement en ce qui a trait à la main-d'œuvre, dans les fermes et les usines de transformation, et ces problèmes freinent nos exportations.

Nous avons bon espoir que nous réussirons à les surmonter parce que, visiblement, nous perdons des possibilités d'exportation et de valeur ajoutée. N'empêche que les possibilités sont là, et c'est pourquoi nous sommes en faveur du commerce international car nous comptons bien en tirer profit.

**Le sénateur Enverga :** Merci pour votre exposé. Ces marchés ont beau s'ouvrir à nous, mais encore faut-il être prêts à livrer la marchandise. Croyez-vous que nous serons en mesure de tirer parti de ces nouveaux accords commerciaux, notamment le PTP et l'AECG? Sommes-nous prêts à nous lancer sur ces marchés et à soutenir la concurrence?

**Ms. Citeau:** Are we ready? Is the industry ready? Yes, capacity is there and the industry, in the case of Korea, for example, even though we have lost market share as a result of our competitors getting access to that market before us, some of the business relationships have been maintained in preparation for the implementation of the Korea agreement. So what you will see as soon as the agreement is ratified is hopefully our exports will increase again to that market.

As for Europe, it's the same thing. It will take some time for translation, legal scrubbing and implementation of the agreement, but the opportunities are there. What is very interesting for some of the commodities with Europe, in particular, is that it's a market where companies can get higher value for some of their products.

In some of the other markets, in Asia — and this is true particularly in the cattle sector — companies are able to sell most of the animal that they are not able to sell in North America. Depending on the markets, there are different benefits that the sector is looking at.

What I think is really important is with the myriad of free trade agreements that are being negotiated internationally, really the major one that we have right now is NAFTA with the U.S. and Mexico. The agreement with Europe, hopefully, will be implemented in the next two years. That's what we're hoping for. The agreement with South Korea is the first one in the Asia region. We are most hopeful that TPP will conclude. Our eyes within the TPP context are on Japan, but what is also key is the fact that our competitors — Europe, the U.S., Australia, Brazil, among others — are also negotiating free trade agreements with these major markets.

Just last week, Australia announced a free trade agreement deal with China, a market that is our second export priority market that we should also be seriously looking at. Australia also announced earlier this summer a free trade agreement with Japan, and we are not there yet. I think this is the level playing field with our global competitors that we really need at this point to remain competitive.

**Senator Enverga:** If there are a couple of major challenges that Canada will have, what are they, competing with other countries? Do they have any major challenges as compared to other countries?

**Mr. de Kemp:** Challenges in what way?

**Senator Enverga:** In competing.

**Mr. de Kemp:** Currently?

**Senator Enverga:** Well, currently and —

**Mr. de Kemp:** Well, we will with China on the barley side, absolutely, because they have the immediate tariff removal on barley, malting barley, absolutely. There will be challenges. When

**Mme Citeau :** Est-ce que l'industrie est prête? Oui, la capacité est là et, dans le cas de la Corée, par exemple, même si nous avons perdu une part de marché, étant donné que nos concurrents ont accédé à ce marché avant nous, certaines de nos relations commerciales ont été maintenues en prévision de la mise en œuvre de l'accord. Par conséquent, aussitôt que l'accord sera ratifié, nous espérons que nos exportations vers ce marché connaîtront une augmentation.

C'est la même chose en Europe. Il faudra du temps pour la traduction, les détails juridiques et la mise en œuvre de l'accord, mais les possibilités sont là. Ce qui est intéressant avec le marché européen, c'est que nos entreprises peuvent obtenir une plus grande valeur pour certains de leurs produits.

Dans d'autres marchés, en Asie, par exemple — et c'est particulièrement le cas du secteur de l'élevage bovin —, les entreprises réussissent à vendre des parties de l'animal pour lesquelles il n'y a pas de marché ici en Amérique du Nord. Selon les marchés, il y a différentes possibilités que le secteur peut exploiter.

Parmi la multitude d'accords de libre-échange que nous avons négociés avec d'autres pays, le plus important est sans contredit l'ALENA, que nous avons conclu avec les États-Unis et le Mexique. L'accord avec l'Europe, je l'espère, sera mis en œuvre au cours des deux prochaines années. C'est ce que nous souhaitons. L'accord avec la Corée du Sud est le premier accord négocié dans la région de l'Asie. Nous sommes optimistes que le PTP aboutira. Dans le contexte du PTP, nos yeux sont rivés sur le Japon, mais ce qu'il faut savoir, c'est que nos concurrents — l'Europe, les États-Unis, l'Australie, le Brésil, entre autres — négocient également des accords de libre-échange avec ces marchés importants.

Pas plus tard que la semaine dernière, l'Australie a annoncé un accord de libre-échange avec la Chine, qui est notre deuxième marché d'exportation prioritaire, avec qui nous devrions aussi envisager sérieusement un accord. L'Australie a annoncé, au début de l'été, un accord de libre-échange avec le Japon, et nous n'en sommes pas encore là. Je crois que c'est le genre d'égalité qu'il faut rechercher si nous voulons concurrencer avec les autres pays.

**Le sénateur Enverga :** Quels sont les principaux défis que le Canada devra relever pour livrer concurrence aux autres pays? Sommes-nous désavantagés par rapport à nos concurrents?

**M. de Kemp :** Dans quel sens?

**Le sénateur Enverga :** Pour soutenir la concurrence.

**M. de Kemp :** Actuellement?

**Le sénateur Enverga :** Aujourd'hui et...

**M. de Kemp :** Nous serons certainement désavantagés dans le cas de la Chine, étant donné la suppression immédiate des droits de douane sur l'orge et l'orge de brasserie. Ce sera difficile.

Claire talked about Australia, they have been extremely aggressive and they have done a very good job to a certain extent with respect to getting in ahead of everybody.

Our negotiators have done a wonderful job with respect to Korea and also with CETA, but it is like one step behind, particularly in that big Asian market. That's where the game is. The game is Asia, and the importance of the Korean one is that it's the gateway; that's the first one. Yes, there are challenges because some of our competitors are getting into these markets.

Japan is a little different because demographically they don't allow immigration. The country is getting smaller, they're getting older, so it's like trying to compete for your size of the pie because the pie will not get any bigger.

That gets back to know your customer and what is the value on that particular product as far as how much value you can add to it here in Canada.

China will be very different for a lot of people, and as far as coming from the grains and oilseeds side and the value-added side, I heard earlier tonight that we are not the blue chip industries. I guess it's supply management that uses the words "blue chip," so I guess we are not. We employ a lot of people, and there is a lot of value added and a lot of taxes paid, too.

For the sake of education, on the barley side, we only buy \$70 million worth of malting barley to make malt for Labatt and Molson and whatever. That \$70 million of malting barley from Canadian farmers generates federally and provincially about \$4.1 billion just from tax on the beer case — that's on \$70 million. You show me an industry anywhere that will get you that. You won't even see that in the oil sands, and that's just on barley.

[*Translation*]

**Senator Robichaud:** I was just listening to a speech given in the Senate, this afternoon, about the agreement with Korea, which reviewed the trade agreements that we have signed in the last while. It was shown that we have been the losers, in the sense that our exports had decreased and that our imports had increased, according to the data in question.

In the industry that you represent, are our exporters ready to seize the opportunity instead of having importers benefit from these agreements?

**Ms. Citeau:** The answer is yes.

**Senator Robichaud:** You are sure that we will benefit, that we will export a lot more than we will import? I hope so. I am talking about other agreements that were signed and for which it was not

Lorsque Claire a parlé de l'Australie, sachez que les Australiens ont été extrêmement audacieux et ont en quelque sorte réussi à passer devant tout le monde.

Nos négociateurs ont fait un excellent travail en ce qui a trait à la Corée et à l'AECG, mais nous prenons du retard, particulièrement sur ce grand marché asiatique. Le jeu se joue en Asie, et la Corée est importante puisqu'elle représente la porte d'entrée vers l'Asie; il s'agit du premier accord. Bien entendu, nous sommes confrontés à des défis parce que certains de nos concurrents ont accès à ces marchés.

Au Japon, c'est un peu différent sur le plan démographique, parce qu'il n'y a pas d'immigration. Il y a de moins en moins d'habitants, et la population est de plus en plus vieillissante, alors c'est comme essayer de rivaliser pour une part du gâteau car le gâteau ne grossira pas.

Vous devez connaître votre client, la valeur du produit, en particulier, et la valeur que vous pouvez y ajouter ici au Canada.

En ce qui a trait à la Chine, la situation sera différente pour beaucoup de gens et, dans le cas des céréales, des oléagineux et de la valeur ajoutée, on a dit plus tôt que nous n'étions pas des entreprises de premier ordre. Je suppose que c'est la gestion de l'offre qui utilise cette expression, alors j'imagine que nous n'en sommes pas. Nous employons un grand nombre de gens, il y a beaucoup de valeur ajoutée et nous payons beaucoup de taxes également.

À titre d'information, sachez que nous achetons seulement pour 70 millions de dollars d'orge de brasserie que nous transformons en malt pour Labatt, Molson ou peu importe. Cette quantité d'orge brassicole cultivée par des agriculteurs canadiens génère, à l'échelle fédérale et provinciale, près de 4,1 milliards de dollars de taxes, et ce, seulement sur la bière — et avec seulement 70 millions de dollars. Nommez-moi une autre industrie où on obtient un tel rendement. Vous ne verrez même pas ça dans l'industrie des sables bitumineux, et on parle seulement d'orge ici.

[*Français*]

**Le sénateur Robichaud :** J'écoutais justement un discours prononcé au Sénat, cet après-midi, au sujet de l'entente avec la Corée, qui examinait les ententes commerciales que nous avons signées depuis un bon bout de temps. Or, il était démontré que nous avons été les perdants, en ce sens que nos exportations avaient diminué et que nos importations avaient augmenté, selon les données en question.

Dans l'industrie que vous représentez, nos exportateurs sont-ils prêts à saisir l'occasion au lieu que ce soit les importateurs qui profitent de ces ententes?

**Mme Citeau :** La réponse est oui.

**Le sénateur Robichaud :** Vous êtes sûrs que nous gagnerons, que nous exporterons beaucoup plus que nous n'importerons? Je l'espère. Je parle d'autres ententes qui ont été signées et pour

the case. I cannot tell you if they were for the agri-food industry, however. There are areas in which we did not come out on top. So if we can do well in this case, it will be our Canadian producers who benefit.

I heard a Statistics Canada report according to which the consumer price index had increased by a certain percentage, and it indicated that one of the factors was the price of beef and pork.

Now that we have signed agreements concerning the products they buy, what effect do you think that will have on the price of beef and pork for Canadian consumers?

[English]

**Mr. Davidson:** We operate in beef and pork in a world market, and frankly the price in Canada is more dependent on what is going on in the Chicago Mercantile Exchange than anything we are doing here. Our market is open for product coming in from abroad for the most part. We export to over 100 countries around the world, so we are involved in a global market.

The reason the price of beef and pork is higher now is we have gone through some very difficult periods for Canadian producers in recent years where the price of grains was high but the price of meat did not rise at the same pace, and they lost money and many left the businesses. It is stunning how many pork producers disappeared in recent years.

But we are in a global market and the price in the world market is high right now. It's not just related to Canada.

The incentive now exists because of the grain prices and the price of the meat. It will take longer for beef than pork, but you will see that we will produce more again, and those prices will go up and they will come down because it's not a regulated price. It's a price that, when the price goes up, we will produce more; when it goes down, some of the producers will cut back.

So we will be exporting more. We have an industry that depends on it. We have to export, as Ms. Citeau said, 60 per cent of beef and 50 per cent of pork. We have no choice but to export. That affects the whole industry in Canada. The meat processing industry in Canada is about 65,000 jobs; 26 per cent of food processing is meat industry.

**Senator Robichaud:** I'm not arguing that.

**Mr. Davidson:** We are solid. We are exporting to 100 countries. We are competitive, and we will move the products around to take the best advantages of what product makes the most money in each one of those markets.

lesquelles ce n'était pas le cas. Je ne peux pas vous dire si elles concernaient l'industrie agroalimentaire, par contre. Il y a des secteurs dans lesquels nous n'étions pas gagnants. Alors, si on peut gagner dans ce cas-ci, ce sont nos producteurs canadiens qui profiteront des retombées.

J'entendais un rapport de Statistique Canada selon lequel l'indice des prix à la consommation avait augmenté d'un certain pourcentage, et que l'un des facteurs était le prix du bœuf et du porc.

Maintenant que nous avons signé des ententes concernant des produits qu'ils vont acheter, quel effet pensez-vous que cela aura sur le prix du bœuf et du porc pour le consommateur canadien?

[Traduction]

**M. Davidson :** Les secteurs du bœuf et du porc font des affaires à l'échelle mondiale et, honnêtement, le prix fixé au Canada dépend plus de ce qui se passe à la bourse de Chicago qu'ailleurs. Notre marché est ouvert aux produits de l'étranger. Nous exportons à plus de 100 pays partout dans le monde; nous évoluons réellement dans un marché mondial.

Si le prix du bœuf et du porc est plus élevé en ce moment, c'est parce que les producteurs canadiens ont connu des temps très difficiles au cours des dernières années, lorsque le prix des céréales s'est mis à augmenter plus vite que le prix de la viande. Ils ont alors perdu de l'argent et beaucoup ont quitté le secteur. Le nombre de producteurs porcins qui sont disparus depuis quelques années est effarant.

Mais nous évoluons dans un marché mondial, et le prix sur le marché mondial est élevé en ce moment. Ce n'est pas qu'à cause de la situation au Canada.

Il y a des incitatifs en ce moment en raison du prix des céréales et du prix de la viande. Cela va prendre plus de temps pour le bœuf que pour le porc, mais vous allez voir que nous allons recommencer à produire plus, et que les prix vont monter puis redescendre, parce qu'ils ne sont pas réglementés. Par conséquent, lorsque le prix augmente, nous produisons plus; lorsqu'il diminue, certains producteurs réduisent leur production.

Nous allons donc accroître nos exportations. Notre industrie en dépend. Nous devons exporter nos produits, comme Mme Citeau l'a dit, à hauteur de 60 p. 100 pour le bœuf et de 50 p. 100 pour le porc. Nous n'avons pas le choix. Toute l'industrie est touchée au Canada. Le secteur de la transformation de la viande représente environ 65 000 emplois au Canada, ce qui équivaut à 26 p. 100 des emplois en transformation alimentaire.

**Le sénateur Robichaud :** Je n'en doute pas.

**M. Davidson :** Nous sommes solides, nous exportons nos produits vers une centaine de pays. Nous sommes concurrentiels et nous allons faire circuler nos produits pour tirer le meilleur avantage possible de chaque produit, là où il peut être le plus rentable dans chacun de ces marchés.

I know the studies are out there. What you might ask those studies, because they don't address it, is what would happen if we did not have a trade agreement with those countries. We might not be so better off, either. Maybe we were going to lose our market share anyway. If Canada is a global trading partner and we as a country are export-oriented, our future depends on maintaining that competitiveness. It's all about being competitive. We are competitive in the meat industry today, and we have the ability to stay that way.

**Senator Robichaud:** I know you're doing a great job, and we want to export. I'm taking the consumer point of view here. If I have to pay more for what I have now, and I'm presenting the situation because those who are against supply management always throw in the face of those who support it that's it's costing more to Canadian consumers because they have a certain control of the product, which you can argue both ways. This is why I am mentioning it. Okay, it's always mentioned in the case of supply management, but if we do more trade and it costs more to the Canadian consumers, that's great. That's part of doing business. Do you see where I'm coming from?

**Mr. Davidson:** The fact that we have signed trade agreements with other countries will not have a major impact on the price in Canada because in an open market, the price is determined in the international market, so we will have a price which goes up and down internationally as the world supply of these products goes up and down internationally.

For the consumer, it is in their best interests. If we go through any period of drought or we have any problems domestically, an open market will then give them the food security they need. Maybe you can have these short-term variations in the price, but in the long term, it's better for the consumers that we have a world market that they can purchase product from whenever they need it.

Certainly, it is better for consumers in the amount of jobs we are providing in this country because of our export-based industry.

**Senator Robichaud:** I am not arguing the jobs. I'm not making any headway.

**Senator L. Smith:** One of the things that struck me when I was in the milling industry and selling grains, when we were selling internationally, I always felt that Canada had a competitive advantage. The competitive advantage was our ability as Canadians to be well received, be versatile and learn languages in other countries, because when we competed, we competed against the big American producers in Asia. When you go to Japan and you can speak Japanese, produce your cards properly and you're competing against the big American players, and they are saying, "Well, you know, we don't speak no Japanese at Archer Daniels down in Kansas." I always found that we had a

Je sais qu'il y a des études. Il y a cependant une chose que vous pourriez demander aux chercheurs, puisque leurs études n'en parlent pas, c'est ce qui se passerait si nous n'avions pas d'entente commerciale avec ces pays. La situation ne serait peut-être pas tellement mieux non plus. Peut-être aurions-nous perdu notre part du marché de toute façon. Si le Canada est un partenaire commercial international et qu'il met l'accent sur les exportations, notre avenir dépend de notre aptitude à rester concurrentiels. Il faut être concurrentiel. Nous le sommes dans l'industrie de la viande en ce moment et nous avons le pouvoir de le rester.

**Le sénateur Robichaud :** Je sais que vous faites de l'excellent travail et que nous voulons exporter nos produits. Je prends ici le point de vue du consommateur. Si je dois payer plus cher pour ce que j'ai déjà... et j'expose la situation parce que tous ceux qui s'opposent à la gestion de l'offre lancent toujours à ceux qui sont pour qu'elle coûte cher aux consommateurs canadiens parce qu'ils exercent un certain contrôle sur le produit, mais les deux positions se défendent. C'est pourquoi je les mentionne. Oui, c'est toujours mentionné au sujet de la gestion de l'offre, mais si nous intensifions le commerce et qu'il en coûte plus cher aux consommateurs canadiens, c'est fantastique. Cela fait partie de la donne quand on fait des affaires. Voyez-vous ce que je veux dire?

**M. Davidson :** Le fait que nous ayons signé des accords commerciaux avec d'autres pays n'aura pas vraiment d'incidence sur les prix au Canada, parce que dans un marché ouvert, le prix est établi en fonction du marché international. Le prix va donc monter et descendre dans le monde en fonction de l'augmentation et de la diminution de l'offre à l'échelle internationale.

C'est tout à l'avantage du consommateur. En période de sécheresse ou de problèmes nationaux de tout ordre, le marché ouvert assurera la sécurité alimentaire dont on a besoin. Il peut y avoir des variations de prix à court terme, mais à long terme, il est préférable pour les consommateurs que le marché soit mondial et qu'ils puissent acheter les produits au moment où ils en ont besoin.

Bien sûr, c'est également mieux pour les consommateurs en raison du nombre d'emplois qui se créent ici parce que notre industrie exporte beaucoup.

**Le sénateur Robichaud :** Je ne conteste pas l'argument de l'emploi. Je ne suis pas plus avancé.

**Le sénateur L. Smith :** Ce qui me frappait quand j'étais dans le secteur de la mouture et de la vente de céréales et que nous vendions nos produits à l'échelle internationale, c'est que j'avais toujours l'impression que le Canada avait un avantage concurrentiel. En tant que Canadiens, nous avions l'avantage d'être bien accueillis, d'être polyvalents, d'apprendre des langues étrangères, parce que nous étions en concurrence contre les grands producteurs américains en Asie. Quand on sait parler japonais au Japon, qu'on a des cartes d'affaires de qualité et qu'on rivalise contre les gros bonnets américains qui se contentent de dire : « Vous savez, on ne parle pas japonais à Archer Daniels, au

great competitive opportunity to be able to sell. You can take the technical elements of our products and the climatic advantages, because this is a huge thing we have. We have water; we have a better climate; we can produce better wheat in Canada than they can in the United States, which is becoming more arid. I think I'm right in saying that, even though I'm not in it anymore.

So there are competitive advantages we have from a technical perspective, from a climatic perspective. But as a selling perspective, we should make sure we don't negate or forget we have a competitive advantage as Canadians from a cultural perspective because we are open, polite and we are going to do things that we have to do to be able to sell.

I know that Labatt was very successful when selling wheat starch and gluten over in Japan. It took five years to develop the relationship because you have to understand the culture of the countries, because you are going in through big trading houses in many instances, and these trading houses have the local relationship. In Japan, people don't trust you, and it takes you five or six years before you can sell your product. We can recognize the strengths of our culture with their culture.

Is that still prevalent today in terms of how you guys work in business? I saw Phil's eyes light up.

**Mr. de Kemp:** Absolutely. I was president of the milling industry just after you left Ogilvie, and Gord Harrison is there now.

I was in Japan and Korea earlier this year. Part of it was we have long-standing relationships certainly in both countries as far as malt is concerned, and part of it was to go with the minister because it was, quite frankly, damage control because of the issue with transportation.

When you talk about taking a long time to establish a market and just Canada's openness and the cultural melting pot, so to speak, there was a comment made to me 20 years ago in Korea when we started to go in there for malt, and it was a gentleman from the largest brewery there, which I believe Coca-Cola at the time owned, and his English was impeccable. I asked where he went to school, and he mentioned the name of the university in the United States; and then he told me, and I found this quite fascinating, Korea being different from Japan, that a lot of the relationships and business relationships are really started by who they meet at the universities when they go there. With Canada it's a little bit different.

It's not part of this committee's review, but I think it's really important to recognize that Canada — I think we're starting to do more of that — is bringing in some of those international students, the best and the brightest. Hopefully they are going back to their country, and it's those relationships that they have with the people they have gone to school with that hopefully they will connect with.

Kansas ». J'ai toujours trouvé que nous avons un grand avantage concurrentiel pour la vente. Les aspects techniques de nos produits et notre avantage climatique constituent un atout énorme. Nous avons de l'eau, nous avons un meilleur climat, nous pouvons produire du meilleur blé au Canada qu'aux États-Unis, dont le climat est de plus en plus aride. Je ne pense pas me tromper en disant cela, même si je ne suis plus dans l'industrie.

Nous avons donc des avantages concurrentiels sur le plan technique et sur le plan climatique. Mais pour la vente, il ne faut pas oublier ou nier que nous jouissons d'un autre avantage concurrentiel sur le plan culturel, parce que les Canadiens sont ouverts, polis et font ce qu'il faut pour pouvoir vendre.

Je sais que Labatt a connu beaucoup de succès quand elle s'est mise à vendre de l'amidon de blé et du gluten au Japon. Il lui a fallu cinq ans pour construire une relation commerciale, parce qu'il faut comprendre la culture des autres pays, parce qu'on passe bien souvent par de grandes entreprises de distribution, qui ont des relations locales. Au Japon, personne ne vous fera confiance, et il faut cinq ou six ans avant de pouvoir y vendre ses produits. Nous savons reconnaître les forces de notre culture par rapport à la leur.

Est-ce toujours vrai aujourd'hui, dans la façon de faire des affaires? Je vois les yeux de Phil briller.

**M. de Kemp :** Absolument. J'ai présidé l'industrie de la meunerie juste après votre départ d'Ogilvie, et c'est Gord Harrison qui est là maintenant.

Je me suis rendu au Japon et en Corée cette année, en partie pour entretenir les relations à long terme que nous avons avec les deux pays pour le malt, mais aussi parce que je devais essayer de limiter un peu les dégâts attribuables aux problèmes de transport, bien honnêtement.

Vous dites qu'il faut beaucoup de temps pour établir un marché et vous parlez de l'ouverture du Canada, du mélange culturel et tout et tout. Je me rappelle d'un commentaire qui m'avait été fait en Corée il y a 20 ans, lorsque nous avons commencé à y vendre du malt. Un homme d'affaires de la plus grande brasserie qui s'y trouve, qui appartenait à l'époque à Coca-Cola, si je ne me trompe pas, parlait un anglais impeccable. Je lui ai demandé où il avait étudié, et il m'a nommé une université aux États-Unis, puis il m'a dit une chose que j'ai trouvée assez fascinante. La culture n'est pas la même en Corée qu'au Japon, et il me disait qu'une grande partie des relations professionnelles et autres naissent de rencontres à l'université, quand ils vont étudier là-bas. Pour le Canada, c'est un peu différent.

Cette question ne fait pas partie de l'objet de cette séance, mais j'estime très important de reconnaître — je pense qu'on le fait de plus en plus — que le Canada attire des étudiants étrangers, parmi les plus brillants. On peut espérer que ces personnes retournent ensuite dans leur pays et qu'elles garderont des liens avec les personnes qu'elles ont rencontrées à l'école.

You used to hear about the so-called old boy's school or if you went to private school or private high school and you keep that. It's the same thing. That's how the U.S. uses it. Ours is a little different, but we can probably do the best of both worlds if we start doing the cultural and the exchanges.

**The Chair:** Very good point.

Thank you to the witnesses. You have certainly given us a lot of food for thought.

With that, honourable senators, we will go in camera for an item we must address.

(The committee continued in camera.)

---

OTTAWA, Thursday, November 27, 2014

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 9:02 a.m. to study international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

[English]

**Kevin Pittman, Clerk of the Committee:** Honourable senators, as clerk of your committee, it is my duty to inform you of the unavoidable absence of the chair and deputy chair and to preside over the election of an acting chair.

[Translation]

I am ready to receive a motion to that effect.

**Senator Ogilvie:** I understand that today will be the last committee meeting for Senator Robichaud of New Brunswick. I would therefore like to appoint him acting chair.

[English]

**Mr. Pittman:** Is it your pleasure, honourable senators, to adopt the motion?

**Hon. Senators:** Agreed.

**Mr. Pittman:** I declare the motion carried.

[Translation]

I invite Senator Robichaud to take the chair.

**Senator Fernand Robichaud** (*Acting Chair*) in the chair.

**The Acting Chair:** Honourable senators, thank you for appointing me chair for this committee meeting, which will be my last. As you know I am retiring. I am very honoured to preside over this meeting.

On entend souvent parler des fraternités ou des anciens amis d'école, quand les gens ont fréquenté l'école privée, une école secondaire privée et qu'ils gardent des liens ensuite. C'est la même chose ici. C'est la façon dont les États-Unis utilisent ces liens. Notre façon de faire est un peu différente, mais nous aurions probablement le meilleur des deux mondes si nous missions à la fois sur l'aspect culturel et sur les échanges.

**Le président :** Très bon point.

Je remercie nos témoins. Vous nous avez donné beaucoup matière à réflexion.

Sur ce, honorables sénateurs, nous allons prendre quelques instants pour délibérer à huis clos afin de régler une petite question.

(La séance se poursuit à huis clos.)

---

OTTAWA, le jeudi 27 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 9 h 2, pour étudier les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

[Traduction]

**Kevin Pittman, greffier du comité :** Honorables sénateurs, en ma qualité de greffier de votre comité, il est de mon devoir de vous informer de l'absence inévitable du président et du vice-président, et de présider à l'élection d'un président suppléant.

[Français]

Je suis prêt à recevoir une motion à cet effet.

**Le sénateur Ogilvie :** Je comprends qu'aujourd'hui, ce sera la dernière réunion du comité à laquelle assistera le sénateur Robichaud, du Nouveau-Brunswick. J'aimerais donc le nommer président suppléant.

[Traduction]

**M. Pittman :** Vous plaît-il, honorables sénateurs, d'adopter la motion?

**Des voix :** D'accord.

**M. Pittman :** Je déclare la motion adoptée.

[Français]

J'invite le sénateur Robichaud à prendre place au fauteuil.

**Le sénateur Fernand Robichaud** (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

**Le président suppléant :** Honorables sénateurs, je vous remercie de me nommer président pour cette réunion du comité qui sera la dernière pour moi, car vous savez que je prends ma retraite. Je suis très honoré de présider cette réunion.

We shall get down to business right away. We will introduce the witnesses once the honourable senators have introduced themselves.

[English]

**Senator Merchant:** Good morning and welcome. I am Pana Merchant from Saskatchewan.

**Senator Tardif:** Good morning. Claudette Tardif from Alberta.

**Senator Beyak:** Good morning. Lynn Beyak from Ontario.

**Senator Plett:** I am Don Plett, and I am from Manitoba.

**Senator Oh:** Victor Oh from Ontario.

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

[Translation]

**Senator Dagenais:** I am Senator Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[English]

**Senator Ogilvie:** I double checked my ID, and I am Kelvin Ogilvie from Nova Scotia.

**The Acting Chair:** I'm very happy to realize that Senator Ogilvie remembered his name this morning.

So on we go with the business of the committee. We have before us today, from the Barley Council of Canada, Mr. Brian Otto, Chair, and Mr. Phil de Kemp, Member.

In addition, we have with us, from the Canadian Canola Growers Association, Ms. Jan Dyer, Director of Government Relations; and from the Canola Council of Canada, Mr. Brian Innes, Vice-President.

I'm informed by the clerk that Mr. Otto will be the first to make a presentation.

[Translation]

After your presentations, the honourable senators will be invited to ask you questions. Mr. Otto, you have the floor.

[English]

**Brian Otto, Chair, Barley Council of Canada:** Thank you, Mr. Chair. I'm Brian Otto, Chair of the Barley Council of Canada, and I'm a farmer from southern Alberta. I farm about 4,000 acres south of Lethbridge, Alberta. I'd like to thank the committee for inviting me here today to present on behalf of the Barley Council of Canada.

The Barley Council of Canada is a national organization that is comprised of all stakeholders throughout the entire barley value chain. Our members include all Western Canadian provincial barley producer commissions, Quebec and Maritime grain producer organizations, the national organization for the feed milling and cattle feeding industry, the entire Canadian beer and

Nous allons tout de suite passer aux affaires. Nous présenterons les témoins après que les honorables sénateurs se seront présentés.

[Traduction]

**La sénatrice Merchant :** Bonjour et bienvenue. Je suis Pana Merchant, de la Saskatchewan.

**La sénatrice Tardif :** Bonjour. Claudette Tardif, de l'Alberta.

**La sénatrice Beyak :** Bonjour. Lynn Beyak, de l'Ontario.

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

**Le sénateur Oh :** Victor Oh, de l'Ontario.

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

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Je suis le sénateur Jean-Guy Dagenais, du Québec.

[Traduction]

**Le sénateur Ogilvie :** J'ai bien vérifié mes pièces d'identité, et je suis Kelvin Ogilvie de la Nouvelle-Écosse.

**Le président suppléant :** Je suis très heureux de constater que le sénateur Ogilvie se souvient de son nom ce matin.

Nous allons donc poursuivre l'étude entreprise par le comité. Nous accueillons à cette fin aujourd'hui, du Conseil de l'orge du Canada, M. Brian Otto, président, et M. Phil de Kemp, membre.

Nous accueillons également de la Canadian Canola Growers Association, Mme Jan Dyer, directrice des relations gouvernementales et, du Conseil canadien du canola, M. Brian Innes, vice-président.

Notre greffier m'indique que c'est M. Otto qui sera le premier à nous présenter son exposé.

[Français]

Après vos présentations, les honorables sénateurs seront invités à vous poser des questions. Monsieur Otto, la parole est à vous.

[Traduction]

**Brian Otto, président, Conseil de l'orge du Canada :** Merci, monsieur le président. Je m'appelle Brian Otto et je suis président du Conseil de l'orge du Canada. J'ai une exploitation agricole de 4 000 acres au sud de Lethbridge, en Alberta. Je remercie le comité de m'avoir invité à comparaître aujourd'hui pour présenter le point de vue du Conseil de l'orge du Canada.

Le Conseil de l'orge du Canada est une organisation nationale qui regroupe des intervenants à toutes les étapes de la chaîne de valeur de l'orge. Parmi nos membres, on retrouve toutes les commissions provinciales de l'Ouest canadien représentant les producteurs d'orge, les organisations représentant les producteurs de grains du Québec et des Maritimes, les organisations nationales

malt industry, the barley varietal research community and life science industry, and lastly, some of the major grain procurement and handling facilities. We are effectively national in our scope and represent the entire barley industry from coast to coast.

On behalf of the Barley Council of Canada, I would like to provide you with our views regarding your study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

World demand and trade in barley continue to grow. In 2012, Canada exported \$484 million in barley and an additional \$265 million in processed malt product to our international customers. Canada's feed and malt barley exports are mainly destined for the United States, Japan, China, Saudi Arabia and Colombia.

Free and fair trade is critical to the barley industry in Canada. International trade agreements are integral to the profitability and sustainability of all Canadian agriculture sectors.

The Barley Council of Canada would like to commend the federal government for their ambitious trade agenda and the efforts of our chief negotiators, noting the recent success in the European and South Korea agreements. In addition to creating opportunity for Canadian barley, South Korea will serve as a gateway to help expand free trade with other countries in the Asia-Pacific region.

We know that there is significant opportunity in accessing other countries in the Asia-Pacific region, and that is why we support the government in their efforts to conclude the Trans-Pacific Partnership.

The TPP is one of the most significant trading initiatives around the globe. Collectively, the TPP countries account for 40 per cent of the world's GDP and over 65 per cent of Canada's \$50 billion in agriculture and food trade. This regional trade deal also has the potential to move beyond its current membership and draw in additional emerging and developing economies in the Asia-Pacific region.

Among the TPP member countries, tariffs on agricultural goods are wide-ranging. For example, Japan maintains an average most-favoured nation applied tariff of 23 per cent. Malaysia is 11 per cent and Vietnam is 17 per cent, and this is towards agricultural goods.

Eliminating tariff barriers could help support incremental exports of Western Canadian quality agricultural products in the lucrative TPP market of 792 million consumers. We need a level playing field with our competitors. With a pluri-lateral agreement

représentant les secteurs de la provenderie et de l'alimentation du bétail, l'industrie canadienne de la bière et du malt, les secteurs de la recherche sur les cultivars d'orge et les sciences de la vie, et certains propriétaires de grandes installations d'entreposage et de manutention des grains de l'Ouest du pays. Notre conseil est donc de portée nationale et représente l'ensemble de l'industrie de l'orge, d'un océan à l'autre.

J'aimerais donc vous exposer les vues de notre conseil dans le contexte de votre étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

La demande et la vente d'orge sur les marchés mondiaux ne cessent de croître. En 2012, le Canada a exporté de l'orge pour une valeur de 484 millions de dollars, en plus de 265 millions de dollars en produits de malt transformés pour nos clients étrangers. Les exportations canadiennes d'orge fourragère et brassicole sont principalement destinées aux États-Unis, au Japon, à la Chine, à l'Arabie saoudite et à la Colombie.

L'industrie canadienne de l'orge doit absolument pouvoir compter sur un commerce libre et équitable. Les accords commerciaux internationaux sont essentiels à la rentabilité et à la viabilité de tous les secteurs agricoles au Canada.

Le Conseil canadien de l'orge tient à féliciter le gouvernement fédéral pour son ambitieux programme commercial et les efforts déployés par nos négociateurs en chef, en soulignant les réussites récentes que représentent les ententes conclues avec l'Union européenne et la Corée du Sud. En plus d'offrir de nouveaux débouchés pour l'orge canadienne, la Corée du Sud servira de porte d'entrée pour nous aider à étendre le libre-échange à d'autres pays de la région Asie-Pacifique.

Nous savons que l'occasion est belle pour accéder à d'autres marchés de la région Asie-Pacifique, et nous appuyons donc le gouvernement dans ses efforts pour conclure le Partenariat transpacifique.

Le Partenariat transpacifique est l'une des initiatives commerciales les plus importantes au monde. Collectivement, les pays visés par ce partenariat comptent pour 40 p. 100 du PIB mondial et plus de 65 p. 100 des échanges canadiens de 50 milliards de dollars en produits agricoles et alimentaires. La conclusion de cette entente régionale pourrait de plus permettre l'accès à d'autres économies émergentes en voie de développement dans la région Asie-Pacifique.

Parmi les pays membres du Partenariat transpacifique, les droits de douane sur les produits agricoles peuvent varier grandement. Par exemple, le Japon applique un taux de la nation la plus favorisée de 23 p. 100 en moyenne. Pour les produits agricoles, ce taux se situe à 11 p. 100 en Malaisie et à 17 p. 100 au Vietnam.

L'élimination des barrières tarifaires permettrait d'accroître les ventes de produits agricoles de qualité de l'Ouest canadien sur le marché lucratif du Partenariat transpacifique qui compte 792 millions de consommateurs. Il faut que les règles du jeu

with all countries, perhaps the TPP could reduce the competitiveness of exporters if some TPP members provide greater access to some countries than to others.

Japan is the second largest market for Canadian malt. A free trade agreement with Japan could result in additional exports of high-value Canadian agri-food products to that country. In vying for Japan's attention, Canada has some tough competition. Japan has already concluded a trade agreement with Australia and has entered into negotiations with some of our key competitors, including the European Union and the United States. Canada learned a tough lesson in the case of South Korea when we lost half of Canadian agri-food exports in the wake of the U.S.-Korea free trade agreement and the European agreement. Canada cannot afford a similar outcome with Japan.

China represents a tremendous opportunity for Canada with its growing middle class and increased demand for quality products. But the support of the FTA between Canada and China is low at the moment, while our competitors are securing market access with China.

Just a week ago, Australia and China announced a free trade agreement. As a result, Australian barley growers will benefit before we do from greater market access into China, our second largest export market. Among the key outcomes of the agreement was the immediate elimination of the 3 per cent barley tariff. Australia currently sends about 7 million tonnes of grain to China each year worth about \$2.1 billion. This is particularly disconcerting when you consider that Canada exports between 350,000 and 500,000 metric tonnes of malt barley to China every year. This 3 per cent reduction for Australia puts Canadian barley at a \$10-per-metric-tonne disadvantage selling into that market.

The Barley Council of Canada supports these and other trade opportunities for increased market access. We encourage the federal government to continue to work diligently towards the completion and implementation of these important agreements. It's not just about addressing market access pertaining to tariffs because addressing non-tariff barriers — including low-level presence policy and maximum-residue limits — inconsistent application of regulations and testing, and encouraging greater adherence to internationally recognized standards could expand trade and reduce export costs for some exporters.

soient les mêmes pour nous et pour nos concurrents. Si un accord plurilatéral n'est pas conclu avec tous les pays, le Partenariat transpacifique risque de réduire la capacité concurrentielle des exportateurs si des membres choisissent d'offrir à certains pays un accès privilégié à leurs marchés.

Le Japon est le deuxième marché le plus important pour l'orge brassicole canadienne. Un accord de libre-échange avec le Japon pourrait permettre d'accroître les exportations de produits agroalimentaires canadiens de grande valeur vers ce pays. Cependant, le Canada est loin d'être le seul pays à vouloir séduire le Japon. Les Japonais ont déjà conclu une entente commerciale avec l'Australie et ont entamé des négociations avec certains de nos principaux concurrents, y compris l'Union européenne et les États-Unis. Le Canada a déjà subi un dur coup en perdant la moitié de ses exportations agroalimentaires dans la foulée de l'accord de libre-échange entre les États-Unis et la Corée et de l'entente avec l'Union européenne. Nous ne pouvons pas nous permettre un résultat similaire avec le Japon.

La Chine représente une occasion en or pour le Canada avec sa classe moyenne en pleine croissance et la demande accrue pour des produits de qualité. Malheureusement, les chances qu'un accord de libre-échange avec la Chine se concrétise sont plutôt faibles pour l'instant, alors même que nos concurrents sont en train d'obtenir l'accès au marché chinois.

Pas plus tard que la semaine dernière, l'Australie et la Chine ont ainsi annoncé un accord de libre-échange. Par le fait même, les producteurs d'orge australiens vont bénéficier avant les nôtres d'un accès accru au marché chinois, notre deuxième plus important débouché d'exportation. L'accord conclu prévoit notamment l'élimination immédiate des droits de douane de 3 p. 100 sur l'orge. L'Australie exporte actuellement en Chine quelque 7 millions de tonnes de grains, pour une valeur d'environ 2,1 milliards de dollars. La situation est particulièrement inquiétante si on considère que les exportations canadiennes d'orge brassicole vers la Chine se situent annuellement entre 350 000 et 500 000 tonnes métriques. Compte tenu de l'élimination de ces droits de 3 p. 100 obtenue par l'Australie, les exportateurs canadiens d'orge qui visent ce marché sont défavorisés à hauteur de 10 \$ par tonne métrique.

Le Conseil de l'orge du Canada appuie ces initiatives et toutes les autres mesures commerciales visant à accroître l'accès aux marchés. Nous encourageons le gouvernement fédéral à poursuivre ses efforts soutenus pour conclure ces ententes importantes et les mettre en œuvre. Il ne s'agit pas uniquement de régler les questions tarifaires pour permettre l'accès aux marchés. On doit également s'attaquer aux barrières non tarifaires comme les politiques sur la présence en faibles concentrations et les limites maximales de résidus, assurer une application plus uniforme des règles et des tests, et encourager un respect accru des normes internationales reconnues pour intensifier les échanges commerciaux et réduire les frais d'exportation dans certains secteurs.

I would be remiss if I did not take this opportunity to address one of Canada's greatest challenges when it comes to fulfilling our commitments to international buyers. Our transportation system is holding us back from maximizing our potential. We want the grain industry to have fair and equal access under a transparent system, and we want our industry to grow in conjunction with other commodities. As a member of the Coalition of Rail Shippers, we recognize the challenges faced by our shipping partners in other sectors.

Following the example of the Barley Council of Canada, we believe that everyone needs to be at the table to fix transportation in Canada — the entire value chain. This cannot be the function of cooperation between a couple of departments. A collective approach will be required to overcome the current challenges.

In closing, I'd like to say that Canada's international reputation was built over time and has required significant investment from a cross-sector of stakeholders. Canada's national economic security depends on our ability to respond to growing demand for our quality products. Our competitiveness depends on Canada's ability to negotiate meaningful and comprehensive trade agreements that offer significant benefits and maintain our competitive position vis-à-vis our global competitors.

Thank you for the opportunity to present. I look forward to your questions.

[*Translation*]

**The Acting Chair:** Thank you, Mr. Otto. We will now hear from Jan Dyer, from the Canadian Canola Growers Association.

**Jan Dyer, Director of Government Relations, Canadian Canola Growers Association:** Thank you, Mr. Chair.

[*English*]

Good morning, everyone. The Canadian Canola Growers Association thanks you very much for the opportunity to provide input to your study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. The topic is critically important to Canadian farmers.

The CCGA is a national association. It represents 43,000 growers from Ontario west to B.C. It's governed by a farmer board of directors and represents the interests of canola farmers on national and international issues and policies that affect the profitability of canola. With 90 per cent of canola seed and products exported on an annual basis, much of canola's current and future success is related directly to our ability to access and compete in global markets. Our industry plans to grow significantly over the next 10 years.

Je m'en voudrais de ne pas profiter de l'occasion pour traiter de l'une des difficultés les plus importantes pour les exportateurs canadiens qui doivent respecter leurs engagements envers leurs clients étrangers. Notre système de transport nous empêche d'exploiter notre plein potentiel. Nous voulons que l'industrie du grain profite d'un accès juste et équitable dans le cadre d'un système transparent, et nous souhaitons que la croissance de notre secteur puisse se concrétiser parallèlement à celle des autres produits agricoles. En tant que membre de la Coalition des expéditeurs par rail, nous sommes tout à fait conscients des difficultés que doivent vivre nos partenaires des autres secteurs.

Nous croyons que l'on devrait suivre l'exemple du Conseil de l'orge du Canada en mobilisant les intervenants à toutes les étapes de la chaîne de valeur pour régler les problèmes de transport que l'on connaît au Canada. Il ne suffira pas de la collaboration de deux ou trois partenaires; il faudra une approche concertée pour surmonter les difficultés actuelles.

Je voudrais dire en terminant que la réputation internationale du Canada s'est forgée au fil du temps à la faveur des investissements considérables consentis par un large éventail de parties prenantes. La sécurité économique de notre pays repose sur notre capacité à répondre à la demande croissante pour nos produits de qualité. Pour maintenir notre capacité concurrentielle par rapport à nos compétiteurs internationaux, il faudra négocier des accords commerciaux globaux nous procurant des avantages significatifs.

Merci de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole devant vous aujourd'hui. Je suis disposé à répondre à toutes vos questions.

[*Français*]

**Le président suppléant :** Je vous remercie, monsieur Otto. Nous allons maintenant entendre Mme Jan Dyer, de la Canadian Canola Growers Association.

**Jan Dyer, directrice des relations gouvernementales, Canadian Canola Growers Association :** Merci, monsieur le président.

[*Traduction*]

Bonjour à tous. Merci d'avoir invité la Canadian Canola Growers Association (CCGA) à donner son avis sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. C'est une question qui revêt une importance capitale pour les agriculteurs canadiens.

La CCGA est une association nationale qui représente 43 000 producteurs de l'ouest de l'Ontario jusqu'à la Colombie-Britannique. Dirigée par un conseil d'administration formé d'agriculteurs, la CCGA défend les intérêts des producteurs de canola relativement aux questions et politiques nationales et internationales qui influent sur la rentabilité du canola. Comme 90 p. 100 des semences et des produits de canola sont exportés chaque année, le succès actuel et futur de l'industrie du canola est directement lié à sa capacité d'accéder aux marchés

To achieve this growth, we must secure new markets and ensure competitive terms of trade. We will also need to have a world-class domestic infrastructure that can deliver top-quality products on time to our international customers. We have made very good progress by signing the Comprehensive Economic and Trade Agreement with the European Union and the Canada-Korea Free Trade Agreement. Implementing these agreements will eliminate tariffs on canola oil and seed to Korea and canola oil to the EU.

Concluding negotiations with the Trans-Pacific Partnership and with Japan will be very important to further market access. In particular, the TPP could establish new commitments to reduce biotechnology-related trade barriers.

Eliminating Japanese oil tariffs, whether through the TPP or directly in a bilateral agreement with Japan, will encourage more value-added processing and enable increased market share.

China is an important and growing market for canola. It was worth \$2.8 billion last year. Other exporters, as our colleagues have said, are negotiating free trade agreements with China, and Australia just recently announced an agreement. However, in China there remain numerous regulatory barriers to that market.

More broadly, canola growers need relief from delays in regulatory approvals by our trading partners of new biotech traits and pesticide products. These delays prevent our farmers from accessing new technology, new seed varieties and crop input tools that could address and limit profitability losses from agronomic and disease factors.

In order to capitalize on the new opportunities afforded by new expanded trade agreements, canola needs a world-class transportation and logistics system and a regulatory system that assures our customers that canola products are safe and of the best quality. The canola industry does its part by investing in areas that impact the profitability of our sector, but we can't do it alone. Public infrastructure requires a wise investment by government as well.

While an important steward of the Canadian brand and high-quality standards, the Canadian Grain Commission needs to be modernized. It must be more cost-effective and responsive to supply chain needs. Changes to the commission funding structure

internationaux et d'y soutenir la concurrence. Notre secteur compte se développer de façon importante au cours des 10 prochaines années.

Pour y parvenir, nous devons trouver de nouveaux marchés et nous assurer d'obtenir des conditions d'accès concurrentielles. Nous devons également nous doter d'infrastructures nationales de calibre mondial pour offrir, en temps voulu, les produits de qualité supérieure que nos clients internationaux exigent. Nous avons fait beaucoup de progrès récemment grâce à la signature de l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne et de l'Accord de libre-échange Canada-Corée. La mise en œuvre de ces accords permettra d'éliminer les tarifs douaniers sur les semences et l'huile de canola à destination de la Corée et sur l'huile de canola à destination de l'Union européenne.

La conclusion des négociations avec le Partenariat transpacifique et le Japon sera également très importante pour faciliter l'accès aux marchés. Plus précisément, le Partenariat transpacifique pourrait susciter de nouveaux engagements en vue de réduire les obstacles au commerce liés à la biotechnologie.

L'élimination des tarifs douaniers sur l'huile à destination du Japon, par l'entremise du Partenariat transpacifique ou directement via un accord bilatéral avec ce pays, favorisera une transformation à valeur ajoutée et une augmentation de notre part de marché.

La Chine est un marché important et grandissant pour le canola. Sa valeur se chiffrait à 2,8 milliards de dollars en 2013. D'autres pays exportateurs, comme l'ont indiqué nos collègues, négocient des accords de libre-échange avec la Chine, et l'Australie a récemment annoncé qu'elle avait conclu un tel accord. Il reste toutefois encore de nombreux obstacles réglementaires au commerce en Chine.

De façon plus générale, ce dont les producteurs de canola ont besoin, c'est que nos partenaires commerciaux réduisent les délais pour l'obtention des approbations réglementaires des nouveaux caractères biotechnologiques et pesticides. Ces délais empêchent nos producteurs d'accéder à de nouvelles technologies, de nouvelles variétés de semences et des outils d'intrants de culture qui pourraient pallier et limiter les baisses de rentabilité attribuables aux problèmes agronomiques et aux maladies.

Pour tirer parti des possibilités nouvelles qu'offrent les accords commerciaux nouveaux ou élargis, l'industrie du canola a besoin d'un réseau de transport et de logistique de calibre international et d'un système de réglementation qui garantit à nos clients la salubrité et la qualité supérieure des produits de canola. Pour sa part, l'industrie du canola investit dans les domaines qui influent sur la rentabilité de son secteur. Elle ne peut cependant pas y parvenir seule; le gouvernement doit également investir judicieusement dans les infrastructures publiques.

Bien qu'elle joue un rôle important à titre de protectrice de l'image de marque canadienne et de nos normes de qualité élevées, la Commission canadienne des grains doit être modernisée. Elle doit être plus efficace et mieux adaptée aux

last year shifted the financial responsibility of the organization to farmers, particularly growers who sell internationally. If industry is going to fund the commission, additional reforms are required to ensure that it's accountable to its stakeholders and operates in the most cost-effective manner. To do so, a new governance structure and funding model will be required.

Rail service and capacity must also improve. Last year's rail logistics challenges adversely impacted growers' ability to move grain and oilseeds to port and the ability to serve our international customers. In order to get needed investment and increased capacity of the railways, changes to legislation must address the imbalance of power along the logistics chain. Better performance monitoring and more specificity on the railways' obligations to its shippers are two areas that really need attention.

The ongoing review of the CTA is an opportunity to improve the performance of the railways if we all work together.

The canola industry has already done its part. It's made significant investments to make sure that we're export ready. For example, canola is the only crop that has been certified sustainable in international markets. This provides access to the EU and U.S. biodiesel markets by demonstrating that canola complies with their respective renewable fuel directives.

Investments in sustainability indicators at the industry level are also being developed so that there will be one sustainability standard for all grain and oilseed industry participants to adopt when customers require it. At the farm level, canola is investing in the development of an on-farm field calculator that will let growers know which practices are more sustainable and profitable.

Finally, I would like to stress the importance of a transparent and science-based regulatory system and policies in Canada and with our trading partners. The canola industry is built on a foundation of science-based practices, and this framework is vital to the continued success of our farms. It allows farmers to access new crop input tools and maintain a competitive, predictable environment for us to invest in and grow our farms.

Thank you for the opportunity to speak to the committee. I look forward to your questions.

besoins en approvisionnement. Les modifications apportées à la structure de financement de la commission en 2013 ont eu pour effet de transférer la responsabilité financière des organisations aux producteurs, et plus particulièrement à ceux qui vendent à l'étranger. Si l'industrie doit financer la commission, d'autres réformes sont nécessaires pour s'assurer qu'elle rend des comptes à ses parties prenantes et qu'elle exerce ses activités de la façon la plus rentable qui soit. Pour ce faire, un nouveau mode de gouvernance et de financement est nécessaire.

Le service et la capacité ferroviaires doivent également être améliorés. L'année dernière, des problèmes logistiques sur le plan ferroviaire ont eu des conséquences négatives sur la capacité des producteurs à transporter les céréales et les oléagineux vers les ports et à servir leurs clients internationaux. Pour obtenir les investissements nécessaires et améliorer la capacité ferroviaire, les modifications aux lois doivent remédier au déséquilibre des pouvoirs tout au long de la chaîne logistique. La surveillance accrue du rendement et la précision des obligations en matière de service des sociétés ferroviaires envers les expéditeurs sont deux domaines sur lesquels nous devons nous pencher.

L'examen en cours de la Loi sur le transport au Canada est l'occasion d'améliorer la prestation de services des sociétés ferroviaires si toutes les parties travaillent ensemble.

L'industrie du canola a déjà fait sa part en consentant des investissements importants pour s'assurer d'être prête pour l'exportation. Par exemple, le canola est la seule culture reconnue comme étant durable sur le marché international. Cette reconnaissance nous donne accès aux marchés européen et américain du biodiesel en montrant que le canola satisfait aux exigences de leurs directives respectives sur les carburants renouvelables.

Des investissements dans les indicateurs de durabilité au niveau de l'industrie sont en cours de préparation de telle sorte qu'il n'y ait plus qu'une seule norme de durabilité que tous les intervenants du secteur des céréales et des oléagineux adopteront lorsque les clients l'exigeront. Au niveau des exploitations agricoles, l'industrie du canola investit dans la mise au point d'un calculateur qui permettra aux agriculteurs de connaître, sur le terrain, les pratiques les plus durables et rentables.

Enfin, j'aimerais souligner l'importance des politiques de réglementation transparentes et fondées sur la science au Canada et avec nos partenaires commerciaux. L'industrie du canola repose sur des pratiques scientifiques, et le présent cadre de réglementation est essentiel pour assurer le succès à long terme de nos exploitations agricoles. Il permet à nos producteurs d'avoir accès à de nouveaux outils d'intrants de culture et de maintenir un environnement concurrentiel prévisible pour nous permettre d'investir et de développer nos exploitations agricoles.

Je vous remercie de cette occasion qui m'a été donnée de venir m'entretenir avec vous aujourd'hui. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

[Translation]

**The Acting Chair:** Thank you, Ms. Dyer. I now invite Brian Innes, vice-president of Government Relations with the Canola Council of Canada, to make his presentation.

Mr. Innes, the floor is yours.

**Brian Innes, Vice-President, Government Relations, Canola Council of Canada:** Thank you, Mr. Chair.

[English]

Good morning, honourable senators. Thank you for the invitation to be here today.

While canola is made in Canada, our success really depends upon international markets, and so it's a pleasure to be here today to describe our market access priorities as an industry.

First, I would like to describe a little bit about the Canola Council and our strategic plan. The Canola Council is a value chain organization representing the entire canola industry, from the 43,000 canola producers to the seed developers and the canola processors that turn canola seed into canola oil and canola meal, as well as canola exporters who export canola seed for processing at its destination.

In the last decade, canola has become a leader in Canadian agriculture, and the world's growing appetite for healthy oil and protein has said that we should keep it coming.

Earlier this year, our industry launched a strategic plan called "Keep It Coming." "Keep It Coming: 2025" is the next plan for our growth into the future. We plan on increasing demand for canola oil, seed and meal, and meeting this demand through increased productivity and increased yields to produce 26 million metric tonnes of canola by 2025.

Let me put that 26 million tonnes into perspective. In the last 10 years, we've doubled our production of canola, and in 2014 we produced about 14 million tonnes. So it's a significant growth opportunity.

We're driven by international demand, and we will keep it coming. However, we will only be able to do this if we have stable and open market access to the markets that value our products the most. That is why our strategic plan has three priorities, one of which is stable and open trade, with the other two being sustainable production and differentiated value.

That's why market access is so critical for our industry. As Ms. Dyer mentioned, over 90 per cent of canola is exported as seed, oil or meal. This provides jobs and economic growth across

[Français]

**Le président suppléant :** Merci, madame Dyer. J'invite maintenant, du Conseil canadien du canola, M. Brian Innes, vice-président des relations gouvernementales.

Monsieur Innes, la parole est à vous.

**Brian Innes, vice-président, Relations gouvernementales, Conseil canadien du canola :** Merci, monsieur le président.

[Traduction]

Bonjour, honorables sénateurs. Merci de votre invitation à comparaître aujourd'hui.

S'il est vrai que le canola est produit au Canada, notre réussite n'en dépend pas moins de l'accès aux marchés internationaux. C'est donc un plaisir pour moi d'être ici aujourd'hui pour vous faire part des priorités de l'industrie du canola en matière d'accès aux marchés.

Tout d'abord, j'aimerais donner quelques précisions au sujet du Conseil canadien du canola et de notre plan stratégique. Le Conseil canadien du canola est une organisation de chaîne de valeur représentant l'ensemble du secteur canadien du canola, soit les 43 000 producteurs de canola, les concepteurs de semences, les broyeurs qui transforment les semences en huile ou en farine, et les exportateurs pour le canola qui est transformé dans son pays de destination.

Au cours de la dernière décennie, le canola est devenu une force majeure de l'agriculture canadienne. Avec l'appétit croissant du monde pour des huiles et des protéines plus saines, le message est clair : nous devons continuer à en produire.

Plus tôt cette année, notre industrie a présenté son nouveau plan stratégique intitulé « Keep It Coming 2025 » qui guidera notre prochaine phase de croissance. Nous envisageons d'accroître la demande en huile, en farine et en graines de canola, et de répondre à cette demande par une amélioration du rendement en vue d'atteindre une production durable de 26 millions de tonnes métriques d'ici 2025.

Permettez-moi de mettre en perspective cet objectif de 26 millions de tonnes. Notre industrie a doublé sa production au cours des 10 dernières années pour en arriver à quelque 14 millions de tonnes de canola cette année. Il s'agirait donc d'une croissance considérable.

Nous voulons répondre à la demande internationale et nous allons maintenir la production. Cependant, nous ne pourrions atteindre cet objectif que si nous bénéficions d'un accès stable et ouvert aux marchés où nos produits sont le plus appréciés. Voilà pourquoi la stabilité et l'ouverture des échanges commerciaux constituent l'un des trois piliers de notre stratégie, parallèlement à une production durable et à une différenciation de la valeur.

Cela explique également pourquoi l'accès au marché est essentiel pour notre industrie. Comme l'indiquait Mme Dyer, plus de 90 p. 100 de notre production est exportée sous forme de

the country. Access to a variety of markets is important for us to not only attain the most value but also to have resiliency should market conditions change.

Canola is exported to about 45 different countries around the world, but most of it goes to four — the United States, China, Japan and Mexico. South Korea and the European Union are also important markets.

We have had success in market access, as a canola industry, by working together, and we have a plan to create more market access for the future. Efforts by industry and government to improve market access have been successful and must continue. Whether it's implementing the free trade agreements mentioned by my colleagues, including Korea, the European Union, and the Trans-Pacific Partnership, whether it's resolving trade issues or whether it's preventing trade barriers, the support of market access by the Government of Canada, especially Agriculture Minister Gerry Ritz and International Trade Minister Ed Fast, has been instrumental to the success we've achieved to date.

Through all of this effort, we've seen firsthand that market access is truly a team effort. We've had success when we've worked together, both within and between government and industry. We've worked closely with the Market Access Secretariat to maintain market access worth \$2.3 billion in 2013. The Market Access Secretariat in Agriculture Canada brings together resources across government, including the Canadian Food Inspection Agency, the Pest Management Regulatory Agency, the Department of Foreign Affairs, Trade and Development, resources at our embassies abroad, governments across Canada and many more. Similarly, industry has come together through the Canola Council and worked collectively with the government to achieve our market access success.

But there is more to be done. The canola industry and the Canola Council have prioritized the key market access challenges facing our industry. We have a long-term plan to improve market access, reflecting four areas of priority: tariffs, sanitary and phytosanitary measures, innovation and biotechnology, and sustainability.

As Ms. Dyer has touched on, for tariffs, it's about competing fairly with oilseeds and having competitive access for seed, oil and meal.

semences, d'huile ou de farine. Cela crée de l'emploi et stimule la croissance économique dans de nombreuses collectivités de tout le Canada. L'accès à un éventail de marchés est important pour que notre industrie obtienne la plus grande valeur possible de ses exportations et pour qu'elle puisse s'adapter à l'évolution des conditions du marché.

Le canola est exporté dans 45 pays du monde, mais la majorité de nos produits se retrouvent dans quatre destinations, à savoir les États-Unis, le Japon, le Mexique et la Chine. La Corée du Sud et l'Union européenne sont aussi des marchés importants.

Nous sommes parvenus, grâce à un travail concerté, à améliorer l'accès du canola aux marchés, et nous avons un plan pour faire encore mieux à l'avenir. Les efforts menés de concert par l'industrie et le gouvernement pour améliorer l'accès aux marchés ont été fructueux et doivent se poursuivre, qu'il s'agisse de mettre en œuvre les accords de libre-échange mentionnés par mes collègues, notamment avec la Corée, l'Union européenne et le Partenariat transpacifique, de résoudre des problèmes ou d'éviter des barrières commerciales. Le soutien apporté par le gouvernement du Canada, et notamment par le ministre de l'Agriculture, Gerry Ritz, et le ministre du Commerce international, Ed Fast, a joué un rôle essentiel dans notre réussite au chapitre de l'accès aux marchés.

À la lumière de tous ces efforts, nous savons désormais pertinemment que l'accès aux marchés exige un véritable travail d'équipe. Nous avons obtenu de bons résultats parce que nous avons travaillé ensemble, tant avec nos partenaires de l'industrie qu'avec le gouvernement. Ainsi, c'est grâce à notre étroite collaboration avec le Secrétariat à l'accès aux marchés d'Agriculture et Agroalimentaire Canada que nous avons pu maintenir l'accès à des marchés pour une valeur de 2,3 milliards de dollars en 2013. Ce secrétariat permet de mobiliser différentes ressources gouvernementales, y compris celles de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement, ainsi que les représentants des gouvernements provinciaux et de nos ambassades à l'étranger. Parallèlement à cela, l'industrie s'est ralliée au sein du Conseil canadien du canola pour travailler de concert avec le gouvernement afin d'étendre notre accès aux marchés.

Il reste cependant beaucoup de choses à accomplir. L'industrie et le conseil du canola ont classé par ordre de priorité les principales difficultés d'accès aux marchés que nous devons surmonter. Nous nous sommes dotés d'une stratégie à long terme qui vise à améliorer l'accès aux marchés en intervenant sur quatre tableaux, à savoir les tarifs douaniers, les mesures sanitaires et phytosanitaires, l'innovation et la biotechnologie, et la viabilité.

Comme l'a mentionné Mme Dyer, en ce qui concerne les tarifs douaniers, il s'agit de livrer une concurrence loyale à d'autres oléagineux, et d'avoir un accès équitable aux marchés pour nos semences, notre l'huile et notre farine.

For innovation in biotechnology, it's about having science-based regulations for biotech innovations, as well as for new innovations that come along.

For sanitary and phytosanitary measures, it's making sure that these measures to protect plant, animal and human health are based on science.

For sustainability, it's about ensuring that the environmental practices of our growers are reflected, respected and understood by our customers.

Lastly, I'd like to highlight two important areas that my colleagues and others in the agricultural industry have also touched on: China and the importance of the government's engagement in regulatory and scientific expertise internationally.

China is one of the most important markets for Canadian canola, but we have a significant number of market access barriers in this market. To take advantage of the growth opportunities that we see in China means that we have an increasing amount of market access work to do.

The importance of the Canadian government engaging directly with the government of China, at all levels, cannot be understated. As my colleagues have mentioned, enhanced economic cooperation with China, as Australia has done with their free trade agreement, would provide significant benefits for the Canadian canola industry.

On the scientific and regulatory expertise of government, we've seen that as tariffs fall, non-tariff barriers are increasing, and as an industry we're exporting more canola oil and more canola meal — more processed products — all the time. These processed products are more prone to non-tariff barriers. These non-tariff barriers require government expertise in science and in regulatory affairs to prevent market access issues and deal with issues as they arise. It's important that our government agencies, such as the Canadian Food Inspection Agency and Health Canada, who are experts in this area, have the resources and are properly organized to engage internationally.

In closing, canola has grown to what it is as a competitive exporter. Our industry contributes \$19.3 billion to the Canadian economy each year and supports 249,000 jobs across the country. Maintaining this prosperity will require that we successfully overcome many market access barriers in the future.

I thank the committee for bringing attention to this issue, and I look forward to your questions.

Pour l'innovation et la biotechnologie, il s'agit de veiller à ce que la réglementation des produits biotechnologiques ou des innovations repose sur des données scientifiques.

En ce qui a trait aux obstacles sanitaires et phytosanitaires, il faut veiller à ce que les mesures conçues pour protéger les plantes, les animaux et la santé humaine soient justifiées d'un point de vue scientifique.

Pour ce qui est de la viabilité, on doit s'assurer que les pratiques écologiquement durables utilisées par nos producteurs sont reconnues, respectées et comprises par nos consommateurs.

En terminant, j'aimerais revenir à deux sujets importants dont mes collègues et d'autres intervenants de l'industrie agricole ont déjà traité. Il s'agit de la Chine et de l'importance de l'expertise gouvernementale sur le plan scientifique et réglementaire pour permettre l'accès aux marchés internationaux.

La Chine est l'un des marchés les plus intéressants pour le canola canadien, mais des obstacles majeurs entravent notre accès à ce marché. Pour pouvoir bénéficier du potentiel de croissance que présente le marché chinois, nous devons intensifier nos efforts en ce sens.

À ce titre, on ne saurait trop insister sur l'importance d'un dialogue direct entre le gouvernement du Canada et celui de la Chine à tous les niveaux. Comme mes collègues l'ont souligné, une coopération économique plus soutenue avec la Chine apporterait des avantages significatifs à l'industrie canadienne du canola, comme vient de le démontrer l'accord de libre-échange entre l'Australie et ce pays.

Pour ce qui est de l'expertise gouvernementale sur le plan réglementaire et scientifique, alors que les tarifs douaniers chutent et que nous exportons un nombre accru de produits transformés tels que l'huile et la farine de canola, les barrières non tarifaires sont de plus en plus nombreuses. Ces produits transformés sont davantage touchés par les barrières non tarifaires. L'expertise du gouvernement en matière réglementaire et scientifique est donc requise si l'on veut empêcher que ces barrières non tarifaires entravent l'accès aux marchés, et régler les problèmes qui se présentent au fur et à mesure. Il est donc important que nos organismes gouvernementaux, comme l'Agence canadienne d'inspection des aliments et Santé Canada, des experts dans ce domaine, disposent des ressources et des structures nécessaires pour pouvoir intervenir à l'échelle internationale.

Pour conclure, l'industrie du canola est devenue un exportateur capable de soutenir la concurrence à l'échelle internationale. La culture du canola injecte chaque année 19,3 milliards de dollars dans l'économie canadienne et procure 249 000 emplois partout au pays. Le maintien de cette prospérité dépendra de notre capacité à l'avenir à surmonter les difficultés d'accès aux marchés.

Je remercie le comité d'accorder de l'importance à ce dossier et je répondrai volontiers à vos questions.

**The Acting Chair:** I notice that it is Mr. de Kemp's second appearance before the committee this week, so I would ask him if he has any comments to add to the three presentations.

**Phil de Kemp, Member, Barley Council of Canada:** No, not at this point.

**The Acting Chair:** I'm sure we'll hear from you later.

Senators have indicated they want to ask questions.

**Senator Merchant:** Thank you, Mr. Chair. I would like to ask questions regarding a couple of issues.

In this committee, we keep talking about — and we are not in disagreement with you — scientific-based evidence. With the European Union and their attitude toward GM products, what role can you play in resolving that issue? Is it just up to government, because you said they need to have the tools to deal with this? Is there something you can do differently? Can you make some adjustments to the way we grow things? How do you see yourselves contributing to get the results that you want at the end? Both barley and canola can perhaps deal with this because I feel both are affected by this GM ruling, aren't they?

**Ms. Dyer:** In terms of the technicalities of how we deal with Europeans on the biotech issue, Mr. Innes probably has more expertise than me. What we see from growers as a positive sign is that we have this side letter that goes with the CETA agreement. So we have, not as part of the agreement but as a parallel piece of agreement that we have, negotiated with the Europeans to improve the regulatory process that goes with the approval of genetically modified traits.

We have access to the European market on biofuel, we have access to the market on feed, and we work very hard with the government to continue to work on the protocols that allow us to trade those products into those markets. But it's really up to the European Commission and various European governments to press for more speedy access of the GM traits that we are approving, and the improved traits we are approving over the next few years. So the side letter has committed to much better timely approval of those things, and to move them through their systems as quickly as they can.

It really is government to government. It is not something we can uniquely do, but we certainly are present and work on the protocols that need to be in place to manage to trade those. However, I think Mr. Innes is better placed to answer that.

**Le président suppléant :** Je remarque qu'il s'agit de la deuxième comparution de M. de Kemp devant le comité cette semaine, alors j'aimerais savoir s'il a des commentaires à faire au sujet des trois exposés.

**Phil de Kemp, membre du conseil d'administration, Conseil de l'orge du Canada :** Non, pas pour l'instant.

**Le président suppléant :** Je suis sûr que nous allons vous entendre plus tard.

Quelques sénateurs ont indiqué vouloir poser des questions.

**La sénatrice Merchant :** Merci, monsieur le président. J'aimerais vous poser quelques questions.

Au comité, nous ne cessons de parler — et nous ne sommes pas en désaccord avec vous — des preuves scientifiques. Compte tenu de l'attitude de l'Union européenne à l'égard des produits génétiquement modifiés, quel rôle pouvez-vous jouer pour régler ce problème? Vous avez dit qu'il fallait avoir les outils pour remédier à la situation, alors est-ce plutôt au gouvernement d'agir? Y a-t-il quelque chose que vous pourriez faire différemment? Pourriez-vous apporter des ajustements à votre façon de cultiver? De quelle manière comptez-vous contribuer à l'atteinte des résultats que vous souhaitez? Je m'adresse ici à tous les témoins, car si je ne me trompe pas, l'orge et le canola sont tous deux touchés par cette décision entourant les produits génétiquement modifiés, n'est-ce pas?

**Mme Dyer :** Pour ce qui est de détails techniques de nos négociations avec les Européens sur la question de la biotechnologie, M. Innes a probablement plus de compétence que moi. Ce que nous considérons comme un signe positif est cette lettre parallèle à l'AECG. Par conséquent, dans le cadre d'un accord parallèle, nous avons négocié avec les Européens afin d'améliorer le processus réglementaire entourant l'approbation des caractères génétiquement modifiés.

L'Europe constitue un marché pour les biocarburants et les aliments pour animaux, et nous travaillons très fort avec le gouvernement pour continuer de faire avancer les protocoles qui nous permettront de vendre ces produits sur ces marchés. Toutefois, il appartient à la Commission européenne et aux divers gouvernements européens d'exiger un accès rapide aux caractères génétiquement modifiés que nous approuvons et aux caractères améliorés que nous approuverons au cours des prochaines années. Dans cette lettre parallèle, on s'est engagé à approuver ces caractères et à les intégrer dans les systèmes le plus rapidement possible.

C'est un dossier qui relève du gouvernement. Ce n'est pas une question que nous pouvons régler à nous seuls, mais nous sommes très présents et nous travaillons sur les protocoles qui doivent être mis en place pour gérer le commerce. Cependant, je crois que M. Innes est mieux placé que moi pour répondre à cette question.

**Mr. Innes:** To follow up on Ms. Dyer's comments, it's true that through the Canada-EU Comprehensive Economic Trade Agreement we were able to achieve an enhanced biotechnology dialogue to speak about these issues and talk about how we facilitate trade between our governments.

To your specific question about how we as industry can engage in this, one thing we do is work with our customers in the European Union. I can say that they would like a steady and predictable supply of products for their crushing plants and biodiesel plants to which our canola goes in Europe. We help them work with their own governments to facilitate trade. Europe is large importer of oilseeds, not just canola but soybeans, proteins and oils from other destinations.

**Senator Merchant:** You talk about a different issue altogether, the moving of our product here with the rail companies and the issues we have had over the past year. Has that seed from the previous season all been moved now?

**Ms. Dyer:** Mr. Otto should answer in terms of barley and other cereal products, but with regard to canola, going into the last year our inventories were very thin, so we didn't have a lot of carry-out to move. Last year was a problem. My understanding is there has been some progress. There is still a very large crop though, still a very large carry-out; it is much less than it was.

There has been good progress, but I don't think we can let the gas off just yet because we still need the measures in place, the minimum mandatory volume movement targets that have been in place for the fall. We still need those into spring because we are moving product better than we did, but there is still a very large crop to move.

We will soon be coming up on next year's crop, which is not as big as last year but it's certainly a good crop.

**Mr. Otto:** In response to the first question, barley does not have a problem with GMO technology. It's not in our barley industry, so it's not something that we get too concerned about. If we did have a problem with that, certainly we have the whole value chain around the table and we can address it with our customers. But at this point in time, I've been asked this question once before and it's certainly not high on our radar screen.

When it comes to the transportation difficulties, we applaud the government with what they did. It has started to alleviate the problem we experienced last winter, however there were some unintended consequences of the bill that was put through. With the barley industry, we had smaller malt barley players that were affected. We were getting a lot of movement going east and west — west to Vancouver and east to Thunder Bay — but in the north-south movement, we have one major player, Anheuser-

**M. Innes :** Pour faire suite aux observations de Mme Dyer, il est vrai que dans le cadre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, nous avons réussi à instaurer un meilleur dialogue sur la biotechnologie pour discuter de ces enjeux et de la façon dont nous pouvons faciliter les échanges commerciaux entre nos gouvernements.

Pour répondre à votre question sur ce que peut faire notre industrie à ce chapitre, nous collaborons notamment avec nos clients de l'Union européenne. Je peux vous dire qu'ils aimeraient avoir un approvisionnement de produits stable et prévisible pour leurs usines de trituration et de biodiesels vers lesquelles notre canola est acheminé. Nous les aidons à travailler avec leurs propres gouvernements pour faciliter le commerce. L'Europe est un grand importateur d'oléagineux, non seulement de canola, mais aussi de soya, de protéines et d'huile en provenance d'autres pays.

**La sénatrice Merchant :** Vous avez parlé d'un tout autre problème, celui du transport de nos produits par les sociétés ferroviaires et toutes les difficultés auxquelles nous avons été confrontés l'an dernier. La récolte de l'année dernière a-t-elle été entièrement acheminée?

**Mme Dyer :** M. Otto devra répondre en ce qui concerne l'orge et les autres produits céréaliers, mais pour ce qui est du canola, l'an dernier, nos stocks étaient très bas et nous avons beaucoup moins de grains à transporter. La dernière année a été une année problématique. Je crois savoir qu'on a réalisé certains progrès. N'empêche que nous avons une récolte abondante et une grande quantité de grains non acheminée, mais c'est beaucoup moins qu'avant.

On a accompli des progrès, mais je crois que nous devons surveiller la situation de près et nous assurer que les mesures sont toujours en place, les objectifs minimaux obligatoires en matière de volume transporté qui étaient en vigueur à l'automne. Nous avons encore besoin de ces mesures pour le printemps car même si on a amélioré le transport, il reste que nous avons une grande quantité de grains à transporter.

La prochaine récolte ne sera pas aussi importante que l'année dernière, mais ce sera certainement une bonne récolte.

**M. Otto :** Pour répondre à votre première question, l'orge n'est pas touchée par le problème des OGM. Ce n'est pas quelque chose qui nous préoccupe. Si nous étions aux prises avec ce problème, nous en discuterions avec toute la chaîne de valeur ainsi qu'avec nos clients. On m'a déjà posé la question auparavant, mais pour l'instant, ce n'est pas un problème qui nous concerne.

En ce qui a trait aux problèmes de transport, nous félicitons le gouvernement pour les mesures qu'il a prises. Elles ont permis de régler une partie du problème que nous avons vécu l'hiver dernier. Toutefois, le projet de loi qui a été adopté a entraîné des conséquences imprévues. Dans l'industrie de l'orge, certains petits producteurs d'orge de brasserie ont été lésés. Il y a eu beaucoup de déplacements est-ouest — de Vancouver à Thunder Bay et vice versa — au détriment des mouvements nord-sud. Notre principal

Busch, and they found it almost impossible to get movement of Canadian barley into their marketplace. It seriously affected their business to the point that this year they are having difficulty and they are going to bring offshore barley into their Eastern Canadian market because they cannot access Western Canadian product. That's very serious.

The Barley Council of Canada supported the legislation last winter and, yes, it did accomplish what it set out to do, but certainly it's not working for industry today. So we don't support extending the order-in-council. We're probably one of the few that feels we would rather see the marketplace take care of this. Certainly we feel the minister has served notice to the railways that if they don't give service to the industries that need their transportation, he is willing to step in and do that. I think that message is loud and clear.

As we said before, to resolve this whole transportation issue, it's not just negotiations between elevator companies and railroads. We need all the players around the table and we should not be pointing fingers at each other. Let's sit down and work it out so we can get an efficient and transparent transportation system. That's our position.

**Mr. de Kemp:** The only thing to add as far as moving last year's crop, in one particular case, is absolutely. They are getting cars now that they should have gotten in March. Mr. Otto alluded to the fact that some barley will be coming from offshore into Canada, which is correct. But in addition, when we talk about China, one of the members within the Barley Council, which is a very significant player for malting barley, they have had to go to another destination to pick up over six-figure tonnages to meet commitments in China. We cannot get it through Canada. Because of the backlog on wheat, canola and everything else in the system, there was no confidence in getting assurances that things would have been cleared up by now. We have to go offshore as opposed to traditionally buying out of Canada.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Clearly, we are talking about China and Japan. These are major markets because exports from Japan in 2013 were worth \$1.47 billion. In terms of the canola industry, what are your expectations for a free-trade agreement with Japan, among others?

**Mr. Innes:** Thank you for the question.

[English]

Japan has been a long-standing and very stable market for the canola industry; one of our first canola markets, in fact. It's an incredibly good market for us. We have more than 40 per cent market share there, but we are only able to sell canola seed to

client, Anheuser-Busch, n'a pas pu s'approvisionner au Canada et cette situation a grandement nui à ses activités, à un point tel où cette année, cette entreprise a fait venir son orge de l'étranger parce qu'elle n'arrivait pas à avoir accès à l'orge de l'Ouest du Canada. La situation est grave.

Le Conseil de l'orge du Canada a appuyé le projet de loi l'hiver dernier, et celui-ci a atteint ses objectifs, mais une chose est sûre, il ne convient plus à l'industrie d'aujourd'hui. Par conséquent, nous n'allons pas appuyer la prolongation du décret en conseil. Nous sommes probablement l'un des rares à préférer qu'on s'en remette aux lois du marché. Le ministre a avisé les sociétés ferroviaires que si elles ne desservaient pas les entreprises qui avaient besoin de transport, il allait intervenir. Je pense que le message est clair.

Comme nous l'avons dit auparavant, pour résoudre ce problème de transport, il faut plus que des négociations bilatérales entre les exploitants de silos et les compagnies ferroviaires. Tous les intervenants doivent être présents et ne doivent pas se blâmer mutuellement. Nous sommes d'avis qu'il faut s'asseoir et collaborer afin d'avoir un réseau de transport efficace et transparent.

**M. de Kemp :** Vous nous avez demandé si les compagnies ferroviaires transportaient encore la récolte de l'année dernière. Je vous dirais que oui, dans certains secteurs, on est encore en train de déplacer la récolte qui aurait dû être acheminée en mars. M. Otto a fait allusion au fait qu'une certaine quantité d'orge sera importée de l'étranger, ce qui est tout à fait exact. De plus, lorsque nous parlons de la Chine, un des membres du Conseil de l'orge du Canada, qui est un acteur très important de l'industrie de l'orge de brasserie, a dû se tourner vers un autre pays pour obtenir un tonnage dans les six chiffres afin de satisfaire aux besoins de la Chine. Il n'a pas pu s'approvisionner ici au Canada. Compte tenu de tous les retards dans le transport du blé, du canola ou peu importe, nous n'étions pas du tout convaincus que les choses seraient réglées à l'heure qu'il est. Les clients s'approvisionnent donc à l'étranger plutôt que d'acheter au Canada comme ils l'ont toujours fait.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Évidemment, on parle de la Chine et du Japon. Ce sont des marchés importants, puisqu'en 2013, les exportations du Japon ont atteint une valeur de 1,47 milliard de dollars. En ce qui concerne le secteur du canola, quelles sont vos attentes par rapport à un accord de libre-échange avec le Japon, entre autres?

**M. Innes :** Merci pour la question.

[Traduction]

Le Japon est un marché stable et de longue date pour l'industrie du canola; en fait, il s'agit de l'un de nos premiers marchés. Il offre de très bons débouchés. Nous occupons plus de 40 p. 100 du marché, mais nous sommes seulement en mesure

Japan, where it's processed, because there are high tariffs on canola oil. So our innovative and competitive processing sector here in Canada cannot compete in that market.

Our main objective in negotiating with Japan is to eliminate the oil tariff in Japan, which would allow our further processors that employ Canadians in rural communities across the country to have access to that market. Those are our primary objectives with Japan. Whether it's achieved bilaterally or achieved in the context of the Trans-Pacific Partnership is a function of things outside of industry and government's control, but certainly we value that market a lot and see opportunities to increase our market share and have more value-added exports to Japan, in a significant way, I would say.

If we look at the benefits we've achieved from trade agreements negotiated to date — approximately \$80 million in Europe and increased access; approximately \$80 to \$90 million in Korea — we're talking numbers that are significantly larger than those for canola, given the importance of the Japanese market and how important canola is to them.

[Translation]

**Senator Dagenais:** What are your expectations for the opening of the Chinese market?

[English]

**Mr. Innes:** Similarly, in China, we have tariffs that disadvantage canola and disadvantage our products. In China, canola faces a 9 per cent tariff versus soybeans, which have a 3 per cent tariff. If you look at the quantity of canola we are exporting there, just on the tariff alone, that's \$150 million. If you look over time, the impact of that has meant that soybean imports have gone from 10 million tonnes 12 years ago to approximately 70 million tonnes, whereas canola is approximately 2 or 3 million tonnes in that market. It's not coincidence, because of that tariff.

We have a number of other regulatory issues, which Ms. Dyer mentioned and I referred to, specifically in reference to food and feed safety and other concerns about blackleg, for example, that we have been working through with the Government of Canada's assistance. These are very technical issues that require a lot of expertise and investment on behalf of both industry for research and government to engage directly with the Government of China. It is very much a government-to-government engagement, but we have provided significant support in terms of research and helping to move that process forward.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Thank you very much. Are there any comments? Okay? Thank you, Mr. Chair.

d'y vendre des graines de canola en raison des tarifs élevés imposés sur l'huile de canola. Par conséquent, notre secteur de la transformation, qui est innovateur et compétitif, ne peut livrer concurrence sur ce marché.

Nos négociations avec le Japon visent principalement à éliminer les tarifs imposés sur l'huile de canola, ce qui permettrait à nos transformateurs de second cycle, qui emploient des Canadiens au sein des communautés rurales de partout au pays, d'avoir accès à ce marché. Ce sont nos principaux objectifs en ce qui concerne le Japon. Que cela soit fait de façon bilatérale ou dans le contexte du Partenariat transpacifique ne dépend ni de l'industrie ni du gouvernement, mais chose certaine, nous accordons une grande importance à ce marché et nous y voyons une possibilité d'accroître notre part de marché dans ce pays et d'augmenter considérablement nos exportations à valeur ajoutée.

Si on regarde les bénéfices qui découlent des accords de libre-échange négociés jusqu'à maintenant — environ 80 millions de dollars en Europe et un accès accru; et entre 80 et 90 millions de dollars en Corée —, on parle de chiffres beaucoup plus élevés en ce qui concerne le canola, étant donné l'ampleur du marché japonais et l'importance du canola pour ce pays.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Quelles sont vos attentes quant à l'ouverture du marché chinois?

[Traduction]

**M. Innes :** C'est la même chose pour la Chine. Il y a des droits de douane qui désavantagent le canola et nos produits. En Chine, le canola fait face à un droit de douane de 9 p. 100, devant un droit de douane de 3 p. 100 pour le soja. Si on prend la quantité de canola que nous exportons dans ce pays, ce tarif représente 150 millions de dollars. Ces droits de douane ont fait en sorte que les importations de soja sont passées de 10 millions de tonnes il y a 12 ans à près de 70 millions de tonnes, tandis qu'on écoule seulement 2 ou 3 millions de tonnes de canola dans ce marché. Ce n'est pas une coïncidence.

Il y a plusieurs autres questions réglementaires, dont Mme Dyer et moi-même avons parlé plus tôt, en particulier au sujet de la salubrité des aliments et aliments pour animaux et d'autres préoccupations liées à la jambe noire, par exemple, que nous avons tenté de régler avec l'aide du gouvernement du Canada. Ce sont des questions très techniques qui exigent beaucoup d'expertise et d'investissement de la part de l'industrie, pour la recherche, et du gouvernement, qui doit communiquer directement avec le gouvernement de la Chine. C'est un problème que doivent régler les gouvernements entre eux, mais nous avons accordé un important soutien au niveau de la recherche pour contribuer à faire avancer le processus.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Merci beaucoup. Est-ce qu'il y a des commentaires? Ça va? Merci, monsieur le président.

[English]

**Senator Tardif:** Thank you for your presentations.

Ms. Dyer, I would like to come back to something that you mentioned in your brief. You've indicated that in order to keep Canada's reputation for the Canada brand and for the high-quality standards that it has, the Canadian Grain Commission needs to be modernized and be more cost-effective and responsive to supply chain needs. What are you referring to, and could you elaborate on that, please?

**Ms. Dyer:** Sure.

As of last year, the Canadian Grain Commission is now fully cost-recovered by the industry. There is a very small part of the Canadian Grain Commission with respect to its research lab that is paid for by the federal government. The rest is paid for by user fees that are paid for the shipments primarily of exports. There have been some changes made to the Canadian Grain Commission with respect to how they fund their services, but farmers have seen a doubling of fees, which pass through from the grain industry, that they are charged for exporting grain. So the industry is now paying the full cost of those services, which include services like inspection for quality, safety, making sure that there are no insects, no disease, and certifying to our trading partners that Canadian grains and oilseeds are the quality that they say they are.

Those fees are largely paid for on what we call outward inspections. When a shipment goes for export, that's when they collect the fees. There are lots of other services provided domestically, and those services are largely funded by the export fee.

The cost of the grain commission is really falling on the shoulders of exporters, not the whole industry, and certainly not all of the services that are provided domestically, but to the people who export. That, coupled with the fact that the fees have doubled and are now fully funded by the users, has led us to say that we do need a rebalancing of how those fees are collected. If the industry is going to pay fully for the costs and services of the Canadian Grain Commission, we're happy to pay for the services that we use, but we are not content to pay for a large amount of government overhead, to put it more bluntly.

The services of the grain commission with respect to what we actually need in terms of export certification, we are perfectly fine to have those services cost-recovered, but we don't feel it's appropriate to download a government department's overhead directly on to growers and the industry.

**Senator Tardif:** You have indicated that this change came about in 2013. Who was paying these costs before?

**Ms. Dyer:** It has been some time that the legislation has been on the books to fully cost-recover the grain commission, so it goes back a number of years. Last year was the first year that the government actually moved those costs forward to the industry. The legislation and regulations have been on the books for a while, but up until now the government has stepped in on a

[Traduction]

**La sénatrice Tardif :** Merci pour vos exposés.

Madame Dyer, j'aimerais revenir sur quelque chose que vous avez mentionné dans votre mémoire. Vous avez indiqué que la Commission canadienne des grains devait être modernisée, plus efficace et adaptée aux besoins en approvisionnement pour continuer d'assumer son rôle important à titre de protecteur de l'étiquette canadienne et des normes de qualité élevées. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

**Mme Dyer :** Bien sûr.

Depuis l'an dernier, l'industrie recouvre la totalité des coûts engagés par la Commission canadienne des grains. Il y a une infime partie des activités de la commission qui est financée par le gouvernement fédéral, c'est-à-dire son laboratoire de recherche. Le reste est financé par les frais imposés aux usagers pour les exportations. On a apporté certains changements à la Commission canadienne des grains pour ce qui est de la façon de financer ses services, mais les agriculteurs ont vu leurs frais doubler, des frais qu'ils doivent payer s'ils veulent exporter du grain. Par conséquent, l'industrie assume la totalité des coûts de ces services, ce qui comprend l'inspection de la qualité et de la salubrité pour s'assurer qu'il n'y a pas d'insectes ni de maladies et pour garantir à nos partenaires commerciaux que les céréales et les oléagineux canadiens sont de première qualité.

Ces frais sont en grande partie payés lors de ce que nous appelons les inspections de sortie. Lorsqu'une expédition est prête à être exportée, c'est à ce moment-là qu'on perçoit les droits. Il y a beaucoup d'autres services offerts au niveau national, et ces services sont largement financés par les droits d'exportation.

Ce sont uniquement les exportateurs, et non pas l'ensemble de l'industrie, qui supportent les coûts de la Commission canadienne des grains. Le fait que les frais ont doublé et qu'ils sont maintenant entièrement assumés par les usagers nous a amenés à dire qu'il faut rééquilibrer la façon dont ces droits sont perçus. Si l'industrie doit assumer la totalité des coûts et des services de la Commission canadienne des grains, nous serions heureux de payer pour les services que nous recevons, mais pour être honnête, nous ne voudrions pas assumer les frais généraux du gouvernement.

Nous n'avons aucun problème à payer pour des services tels que la certification des exportations, mais nous jugeons qu'il est déraisonnable de refiler les frais généraux du gouvernement aux producteurs et à l'industrie.

**La sénatrice Tardif :** Vous avez indiqué que ce changement est entré en vigueur en 2013. Qui payait ces coûts avant?

**Mme Dyer :** Cela faisait déjà quelques années qu'on envisageait de changer la structure de fonctionnement de la commission, mais c'était la première fois l'an dernier que le gouvernement refilait ces coûts à l'industrie. Les changements réglementaires étaient envisagés depuis un certain temps, mais jusqu'ici, le gouvernement était intervenu à intervalles réguliers

regular basis to continue to partially fund some of those services. They've done it by special allotments when it came to the budget of the grain commission. But last year was the first year that they haven't funded it by a special allotment in the fiscal process.

Last year was the first year that farmers actually faced those costs. We know that the services themselves cost approximately, I think, 50 cents a tonne, but the costs are \$2 a tonne, for example. The difference between what we believe the services cost and what we are actually charged is the difference that we're talking about.

The grain commission started a modernization exercise a few years ago. They did part of the changes, but they haven't made all of the changes promised by the government. We think that that needs much more attention and we really do have to get to work on what other modernization the grain commission needs.

**Senator Tardif:** Do you see that the financial burden that has been now put on the producers is going to be limiting the capacity for export?

**Ms. Dyer:** It's a significant chunk of money that exporters have to pay for export certification. It's much higher than our competitors. The amount of money that a grain shipper has to pay for export certification compared to our competitors like Australia is significant. We pay three or four times higher than some of our major competitors.

**Senator Tardif:** Thank you for the clarification.

**Senator Oh:** Thank you, witnesses. My question is for the Canola Council of Canada.

Recently, I travelled with the Prime Minister on a state visit to China, and a contract was signed to import \$1 billion worth of canola oil to China. I know our market was \$2.83 billion in China, and I was told the province of Sichuan has been buying canola meal seed after the oil is extracted. They are buying it as animal feed in China, and that's good. That's value-added to the farmer. Can you comment on that?

**Mr. Innes:** Absolutely, senator. I would like to reflect the importance of the mission that you were on and the engagement of the Government of Canada in the meetings in early November around APEC.

As you mention, a significant sale of canola was announced, and I think it reflects the growing demand for our products in China. We're investing significantly to develop that market in Beijing and Shanghai, and we've heard canola is a well-known oil in China. It's something appreciated for its culinary aspects, and there is an increasing understanding of the health benefits of consuming canola oil. On the oil side, as you mentioned, there was an incredibly significant announcement that shows the interest in China for more canola oil.

pour financer une partie de ces services. Il y a eu des affectations spéciales, mais c'était la première fois l'an dernier qu'il n'y avait pas de financement dans le cadre du processus.

L'année dernière, c'était donc la première année où les agriculteurs devaient supporter ces coûts. Nous savons que les services coûtent environ 50 cents la tonne, alors que les frais s'élèvent à 2 \$ la tonne, par exemple. L'écart entre le coût des services et la somme facturée est ce qui nous préoccupe ici.

La commission a entrepris un exercice de modernisation il y a quelques années. Certains changements ont été apportés, mais pas toutes les réformes promises par le gouvernement. Nous estimons que ces réformes méritent une plus grande attention et que nous devons concentrer nos efforts sur la modernisation de la commission.

**La sénatrice Tardif :** Selon vous, le fardeau financier qui incombe désormais aux producteurs va-t-il limiter leur capacité d'exporter?

**Mme Dyer :** Les exportateurs doivent payer une somme considérable pour la certification des exportations, une somme beaucoup plus élevée que chez nos concurrents. L'écart entre le montant que doit payer un exportateur de grain d'ici pour la certification de ses exportations et celui de ses concurrents de l'Australie, par exemple, est énorme. Nous payons trois à quatre fois plus que nos principaux concurrents.

**La sénatrice Tardif :** Merci pour cette précision.

**Le sénateur Oh :** Merci à nos témoins. Ma première question s'adresse au Conseil canadien du canola.

Récemment, je me suis rendu en Chine avec le premier ministre, et on a signé un contrat bilatéral avec la Chine d'une valeur de 1 milliard de dollars pour l'huile de canola. Je sais que notre marché représentait 2,83 milliards de dollars en Chine, et on m'a dit que la province de Sichuan achetait le tourteau de canola après qu'on en ait extrait l'huile. On s'en sert en Chine pour nourrir les animaux. C'est donc une valeur ajoutée pour l'agriculteur. Pourriez-vous nous en dire davantage à ce sujet?

**M. Innes :** Absolument, sénateur. J'aimerais réaffirmer toute l'importance de la mission à laquelle vous avez pris part ainsi que l'engagement du gouvernement du Canada dans les réunions qui se sont tenues au début de novembre dans le cadre de l'AECG.

Comme vous l'avez indiqué, on a annoncé des ventes importantes de canola, et je pense que cela reflète la demande croissante de nos produits en Chine. Nous investissons considérablement pour développer ce marché à Beijing et à Shanghai, et l'huile de canola est une huile bien connue en Chine. On l'apprécie pour ses aspects culinaires, et on est de plus en plus sensibilisé à ses bienfaits pour la santé. Comme vous l'avez indiqué, c'est une annonce très importante qui démontre l'intérêt de la Chine pour l'huile de canola.

You also mentioned canola meal and the demand in China for protein. We have seen that build over the last number of years. Specifically, canola meal works well in dairy rations for dairy animals and for aquaculture to feed fish.

We have seen that demand increase. We have had market access challenges to be able to ship our canola meal from Canada to China. Currently, I believe we have one plant that is able to do that because of those challenges. We hope to have more plants able to ship the meal that, as you mention, is demanded by our customers in China.

These are the sorts of food and feed safety issues that I referred to that require regulatory expertise between our two governments to ensure our plants are recognized by China according to their standards.

**Senator Oh:** Thank you.

**Senator Enverga:** Thank you for the presentations.

I just heard that Australia has just been listed as having a free trade with China and Japan. What kind of impact will it have on your industry? How much will we lose? Can we recuperate in case we lose something?

**Mr. Otto:** Certainly, it will have an impact on our industry. I was in China in June with Minister Ritz where we had conversations with two significant malt players. They were looking to access more Canadian malt barley. We talked a lot about that. As I said, we ship about \$350,000 to \$500,000 worth of barley to them.

At this point, can we say how it will affect our barley shipments? No, I think that remains to be seen, but as I said before, it puts us at a disadvantage at this point.

I should let Mr. de Kemp talk about it. He is from the malt industry and can answer your question more clearly.

**Mr. de Kemp:** Malt barley tariffs into China are 3 per cent. Malt, the value-added product, has a 10 per cent tariff. The announcement on the immediate elimination was interesting because the Australians have a number of implementation periods of four, five or six years, depending on the commodity, but with respect to barley it was immediate.

Three per cent, as Mr. Otto alluded to in his presentation, is about \$10 a tonne. In Canada, at least in respect to malting barley and malt — we hear a lot about quality and it was probably referred to a couple of days ago — we do get a premium in certain markets because of quality. What I mean by quality is there are certain genetic attributes as far as the proteins and the beta-glucan that work better, so they refer to Canadian barley as a cooking

Vous avez également parlé du tourteau de canola et de la demande en Chine pour cette source de protéines. Ce secteur a connu une croissance ces dernières années. Plus précisément, le tourteau de canola peut être utilisé dans les moulées laitières pour les vaches, ainsi que dans le domaine de l'aquaculture, pour nourrir les poissons.

Nous avons vu cette demande augmenter. Nous avons eu de la difficulté à exporter notre tourteau de canola en Chine. Actuellement, je crois qu'il y a seulement une usine qui est en mesure d'exporter le tourteau en raison des difficultés d'accès au marché. Nous espérons qu'à l'avenir, d'autres usines seront en mesure de le faire car, comme vous l'avez mentionné, la demande existe.

Comme je l'ai dit plus tôt, il y a toutes sortes de questions liées à la salubrité des aliments qui nécessitent un échange d'expertise en matière de réglementation entre nos deux gouvernements pour veiller à ce que nos usines soient conformes aux normes chinoises.

**Le sénateur Oh :** Merci.

**Le sénateur Enverga :** Merci pour vos exposés.

On vient d'apprendre que l'Australie a signé un accord de libre-échange avec la Chine et le Japon. Quelles seront les répercussions sur votre secteur? À combien évaluez-vous les pertes? Pourrions-nous récupérer cet argent?

**M. Otto :** Cet accord se répercutera assurément sur notre secteur. Je me suis rendu en Chine en juin dernier en compagnie du ministre Ritz, et nous nous sommes entretenus avec deux importants producteurs de malt. Ces producteurs voulaient avoir accès à davantage d'orge de brasserie du Canada. Nous en avons beaucoup parlé. Comme je l'ai dit, nous exportons à ces clients pour 350 000 à 500 000 \$ d'orge.

À l'heure actuelle, puis-je dire quelle sera l'incidence sur nos exportations d'orge? Non, je pense que cela reste à voir, mais comme je l'ai dit auparavant, cet accord nous met dans une position défavorable.

Je devrais laisser M. de Kemp vous en parler davantage. Il vient de l'industrie de l'orge de brasserie et il sera certainement mieux en mesure que moi de répondre à votre question.

**M. de Kemp :** Les tarifs imposés sur l'orge de brasserie s'élèvent à 3 p. 100 en Chine. Quant au malt, qui est un produit à valeur ajoutée, on lui impose un tarif de 10 p. 100. L'annonce qui a été faite est très intéressante puisque les Australiens bénéficient de périodes d'élimination progressive des droits de douane de quatre, cinq ou six ans, selon le produit, mais en ce qui concerne l'orge, l'élimination est immédiate.

Comme M. Otto l'a indiqué dans son exposé, un tarif de 3 p. 100 représente 10 \$ par tonne. Au Canada, du moins en ce qui concerne l'orge de brasserie et le malt — nous entendons beaucoup parler de qualité et on y a fait allusion il y a quelques jours —, nous obtenons un meilleur prix dans certains marchés, compte tenu de la qualité de nos produits. Quand je parle de qualité, je parle des attributs génétiques concernant les protéines

sherry. It works well with everything. The Chinese and Japanese will take lower quality malt and or malting barley and blend it up using Canadian. At a \$10 a tonne discount when you ship it on a 50,000-tonne vessel, that's half a million bucks. You can only extract so much from the market as far as premiums, rightfully so, depending on your product, but that starts getting eroded as that basis starts to widen as far as the price differentials. I have nothing to base that on now, but I suspect that will have a significant impact as far as malting barley coming out of Canada is concerned.

As other witnesses mentioned, we've had an aggressive trade agenda with this government, but as far as barley is concerned with respect to Australia, we seem to be one step behind as far as the timing, whether it's with the announcements with Japan or China or Korea.

The Korean deal has been great. The way it is structured for a lot of the commodities is that by the time of the sunset of the implementation period, we're going to be as good, if not better, than certainly the Australians with respect to malt and barley. But, yes, it will have an impact.

**Mr. Innes:** If I could comment briefly on the impact on canola, as I mentioned, we have a number of market access issues with China. What we've seen with the development of the Australia-China FTA is a close working relationship between the two governments. We've seen, from our perspective, how it is so important to be able to resolve issues at all levels of government, including regulatory officials, ministers and prime ministers, even. From our perspective, I would say that this is relevant to all of the issues I mentioned, in addition to issues around biotech trade approval, as Ms. Dyer mentioned. We have had biotech canola traits approved in Canada for two years now, but as our industry does not grow traits that aren't accepted or approved in our major markets, those traits are not approved in China and are being delayed because of regulatory delays in their system. These traits have been approved two years ago. It may be two, three or four years more before Canadian growers have access to that technology. We are a country that has a highly developed agricultural system. It's very innovative and high tech, and without access to those sorts of technologies, that puts us back and not forward.

To answer your question directly, the impact of that free trade agreement means that Australia now has closer relations and puts us at a disadvantage to resolve some of our market access issues, whether it's food and feed safety or biotech trait approvals, or things to do with maximum residue limits of pesticides, all of the things that impede our ability to have stable and open trade.

et les bêta-glucanes qui sont uniques. Nos clients considèrent l'orge du Canada comme un xérés de cuisson. Il convient à tout. Les Chinois et les Japonais utilisent du malt ou de l'orge de brasserie de qualité inférieure et le mélangent avec l'orge du Canada. Lorsque vous expédiez 50 000 tonnes, un rabais de 10 \$ par tonne représente un demi-million de dollars. Le problème, c'est qu'à mesure que la différence de prix augmente, les répercussions sur nous sont de plus en plus importantes. Je n'ai pas de chiffres à vous donner pour l'instant, mais je m'attends à ce que cela se répercute de façon considérable sur nos exportations d'orge de brasserie.

Comme d'autres témoins l'ont mentionné, le programme commercial du gouvernement est très ambitieux, mais pour ce qui est de l'exportation d'orge, le moment choisi pour conclure un accord avec le Japon, la Chine ou la Corée semble nous avoir fait prendre du retard par rapport à l'Australie.

L'accord avec la Corée est excellent. Compte tenu de la façon dont il est structuré, d'ici la fin de sa mise en œuvre, notre situation à l'égard de nombreux produits sera aussi bonne, voire meilleure, que celle de nos concurrents, notamment les Australiens pour ce qui est de l'orge et du malt. Oui, il aura des retombées.

**Mme Innes :** J'aimerais parler brièvement des retombées pour le canola, car, comme je l'ai mentionné, nous avons certains problèmes d'accès au marché chinois. Le gouvernement chinois et le gouvernement australien ont établi des relations de travail très étroites pendant l'élaboration de leur accord de libre-échange. Nous avons vu à quel point il est important d'être en mesure de résoudre les problèmes à tous les paliers de gouvernement, y compris en collaborant avec les fonctionnaires des organismes de réglementation, les ministres et même les premiers ministres. À notre avis, cela s'applique à tous les problèmes dont j'ai parlé de même qu'aux questions liées à l'approbation des caractères biotechnologiques, comme l'a indiqué Mme Dyer. L'utilisation de certains caractères biotechnologiques du canola est approuvée au Canada depuis maintenant deux ans. Notre industrie n'utilise que des semences contenant des caractères acceptés ou approuvés sur nos principaux marchés, mais ces caractères ne sont pas autorisés en Chine, où ils font l'objet de retards administratifs. Ils sont approuvés ici depuis deux ans, mais les producteurs canadiens devront peut-être attendre deux, trois ou quatre ans avant de pouvoir profiter de cette technologie. Nous vivons dans un pays dont le secteur agricole est très développé, hautement innovateur et axé sur la haute technologie, mais le fait de ne pas pouvoir tirer parti de cette technologie nous fait reculer au lieu d'avancer.

Pour répondre directement à votre question, cet accord de libre-échange signifie que l'Australie entretient maintenant des relations plus étroites avec la Chine, ce qui est désavantageux pour nous au moment de régler certains de nos problèmes d'accès aux marchés, qu'ils soient liés à la sécurité des aliments destinés aux humains ou aux animaux, à l'approbation de caractères biotechnologiques ou à des questions relatives aux limites

**Senator Enverga:** We have been really close to Australia; it is one of the closer countries with Canada. Is there any cooperation between the two countries as to the industry? Do you talk to each other, or are you just competing with each other?

**Mr. Innes:** Certainly, we supply similar products, and so in that sense we are competitors. I think as industries dealing with the same market access challenges and markets like China, they have similar concerns from the Chinese as we do in Canada on issues around blackleg disease and canola. We cooperate with our colleagues there on issues of common interest because we face similar market access issues.

There is healthy industry cooperation, but, as I say, the importance of government-to-government engagement directly from Canada to China is paramount.

**Senator Enverga:** Thank you.

**Senator Beyak:** Thank you very much for the excellent presentations.

Mr. Innes, you mentioned the three pillars of your 2025 strategy, which is very impressive. You said that sustainable production was one and differentiated value was another. I wonder if you could elaborate on that for us and for the viewers at home.

**Mr. Innes:** Absolutely.

Briefly, what that means for us as an industry is helping consumers understand the health characteristics of canola oil and helping people who are feeding animals understand the protein value of canola meal, specifically in the dairy sector, for example, where we've seen significantly increased milk production from feeding canola meal relative to other proteins.

We do a lot of market development work. I mentioned some of the work we're doing in Shanghai and Beijing in China. We do market development work in the United States, Mexico and India as well.

As you may know, canola is a relatively new oil, having only been around for a couple of decades, and it's mostly a Canadian product internationally. We're about 65 per cent of world trade. So a lot of our efforts are around market development and communicating how canola is different from other vegetable oils.

maximales de résidus que contiennent les pesticides. Ce sont tous des problèmes qui nous empêchent de jouir d'un libre-échange stable.

**Le sénateur Enverga :** Nous avons eu des relations très étroites avec l'Australie, qui est d'ailleurs un des plus proches partenaires du Canada. Les industries des deux pays coopèrent-elles? Y a-t-il des échanges entre les deux ou se contentent-elles de se livrer concurrence?

**Mme Innes :** Nous offrons des produits similaires, et nous nous livrons donc concurrence de ce point de vue-là. En tant qu'industries confrontées aux mêmes problèmes d'accès aux marchés, comme celui de la Chine, je crois que les préoccupations des Australiens par rapport aux Chinois sont semblables à celles des Canadiens concernant la maladie de la jambe noire et le canola. Nous coopérons avec nos collègues australiens dans des dossiers d'intérêt commun étant donné que nous faisons face à des problèmes similaires d'accès aux marchés.

Il s'agit d'une coopération saine, mais, comme je l'ai dit, l'établissement d'un dialogue direct entre le gouvernement chinois et son pendant canadien est primordial.

**Le sénateur Enverga :** Merci.

**La sénatrice Beyak :** Merci beaucoup de vos excellents exposés.

Madame Innes, vous nous avez fait part des trois piliers de votre plan stratégique pour la période allant jusqu'à 2025, qui est très impressionnant. Vous avez dit que la production durable en faisait partie de même que la différenciation de la valeur. Pouvez-vous en dire plus long à ce sujet pour nous et pour ceux qui suivent nos travaux à la télévision?

**Mme Innes :** Bien sûr.

En quelques mots, cela signifie qu'en tant qu'industrie, nous aidons les consommateurs à comprendre les bienfaits pour la santé de l'huile de canola en plus d'aider ceux qui nourrissent les animaux à comprendre la teneur en protéine du tourteau de canola, notamment dans le secteur laitier, où la production augmente considérablement lorsque l'on privilégie le tourteau de canola au détriment d'autres sources de protéines.

Nous déployons beaucoup d'efforts pour développer les marchés. J'ai parlé de certaines de nos démarches entreprises en Chine, à Shanghai et à Beijing. Nous tâchons également de développer les marchés américain, mexicain et indien.

Comme vous le savez peut-être, l'huile de canola est relativement nouvelle. Elle est offerte sur le marché depuis seulement quelques dizaines d'années. C'est un produit qui provient principalement du Canada. Notre part du marché international est d'environ 65 p. 100. Nous nous concentrons donc beaucoup sur le développement des marchés et sur nos démarches visant à faire comprendre en quoi les propriétés du canola diffèrent de celles des autres huiles végétales.

We're about 5 per cent of global vegetable oil trade. While canola is big in Canada, internationally it is very small, so we need to spend a lot of time helping people understand what canola is and how it's healthy.

**Senator Beyak:** Thank you very much. That was very helpful.

**The Acting Chair:** Would the other witnesses care to add anything?

The time slot for this meeting was from 9 to 10, and if the witnesses could hear a couple more questions on the second round, Senator Merchant and Senator Enverga have questions. Are you available? Maybe we will hear the two questions and then you can answer them at the same time.

**Senator Merchant:** I have a question for Mr. Innes.

When you talk about environmental sustainability, exactly what do you mean by that? Again, what role do you people play in that respect?

**The Acting Chair:** Senator Enverga, do you want to put your question now?

**Senator Enverga:** With regard to canola, what percentage of your exports is being used for the biodiesel market, for fuel, and for food and other purposes? How will the new prices in the oil market affect your industry?

**Mr. Innes:** I will start with Senator Merchant's question. Ms. Dyer will have something to add on the sustainability piece.

I'll start with the question regarding what we mean by sustainability. This is about meeting the requirements for biodiesel markets in the European Union and the United States that have mandated levels of inclusion for biodiesel, for which canola is one of the most sustainable feed stocks. It is being able to demonstrate to regulators in those markets that the environmental footprint of what we produce is significantly lower than other sources — for example palm oil — whether we're talking about greenhouse gas emissions, water use, pesticide use or energy use. It's about demonstrating to regulated markets how our product is sustainable.

It is also about demonstrating to our supply chain how our product is sustainable. Maybe Ms. Dyer will want to add a bit more to that.

**Ms. Dyer:** In terms of the role and what we're doing globally versus what farmers are doing, we are developing an on-farm field calculator, which takes various agronomic factors and puts them into a model that will give farmers indications of how much water they're using, how much fuel they're using, how much fertilizer they're putting on the field, and that will tell us what the environmental footprint of that particular farm is. Then farmers

Nous produisons environ 5 p. 100 de l'huile vendue dans le monde. La culture du canola occupe une place importante au Canada, mais c'est un produit peu connu à l'échelle internationale. Nous devons donc passer beaucoup de temps à expliquer aux gens ce qu'est le canola et pourquoi c'est un produit sain.

**La sénatrice Beyak :** Merci beaucoup. C'était très utile.

**Le président suppléant :** Les autres témoins ont-ils quelque chose à ajouter?

La période prévue pour cette séance était de 9 heures à 10 heures. Si les témoins sont disposés à répondre à quelques autres questions lors d'un deuxième tour, la sénatrice Merchant et le sénateur Enverga aimeraient vous en poser. Avez-vous le temps? Nous pourrions commencer par écouter les deux questions. Vous pourriez ensuite y répondre en même temps.

**La sénatrice Merchant :** J'ai une question pour Mme Innes.

Vous avez parlé de durabilité environnementale. Qu'entendez-vous exactement par là? Une fois de plus, quel rôle jouez-vous à cet égard?

**Le président suppléant :** Sénateur Enverga, souhaitez-vous poser votre question maintenant?

**Le sénateur Enverga :** En ce qui a trait au canola, quel pourcentage de vos exportations est destiné au marché du biodiesel, à la fabrication de carburant, d'aliments et ainsi de suite? Quelles seront les répercussions sur votre industrie des nouveaux prix du marché de l'huile?

**Mme Innes :** Je vais commencer par la question de la sénatrice Merchant. Mme Dyer ajoutera quelque chose au sujet de la durabilité.

Je commencerai d'abord par dire ce que nous entendons par durabilité. Il faut remplir les exigences du marché du biodiesel de l'Union européenne et de celui des États-Unis, où il y a des quantités prescrites de supplément. Le canola est une des matières premières les plus durables du biodiesel. Il faut également être en mesure de démontrer aux organismes de réglementation de ces marchés que l'empreinte écologique de notre production est moindre que celle d'autres produits — par exemple l'huile de palme —, que ce soit sur le plan des émissions de gaz à effet de serre ou de l'utilisation d'eau, de pesticide ou d'énergie. Les marchés réglementés doivent connaître la durabilité de notre produit.

Les intervenants de notre chaîne d'approvisionnement doivent également en être conscients. Mme Dyer voudra peut-être ajouter quelques précisions.

**Mme Dyer :** À propos de notre rôle et de ce que nous faisons à l'échelle internationale par rapport à ce que font les agriculteurs, nous mettons au point un calculateur qui permettra de recueillir sur le terrain des données concernant divers facteurs agronomiques et de les rassembler dans un modèle qui donnera aux producteurs une idée de la quantité d'eau, de carburant et d'engrais qu'ils utilisent. Nous connaissons ainsi l'empreinte

can use that information to vary the amount of inputs they use and figure out how to reduce their greenhouse gases and water use, et cetera. So it's a very micro-oriented, on-farm tool that will help them reduce not only their environmental footprint, but we hope it will help them with their profitability because it will reduce their costs.

Just one note: In terms of canola biofuel in general, it reduces greenhouse gases 95 per cent more than conventional fuel and about 95 per cent more than other fuel stocks that are used, such as palm oil. So the greenhouse gas reductions from canola oil are highly significant.

**Mr. Innes:** If I could answer the senator's question about how much canola oil is used for biodiesel, it depends on the year. We estimate somewhere between 1 and 2 million tonnes per year of canola seed. The oil from that would be used for biodiesel. So we produce about 14 million tonnes, and somewhere between 1 and 2 million, depending on the year, are used for biodiesel.

**Senator Enverga:** About 10 per cent?

**Mr. Innes:** A little bit less than that, yes.

[Translation]

**The Acting Chair:** Senator Dagenais, do you have a quick question?

**Senator Dagenais:** I do not have a question, Mr. Chair. Since this committee meeting is at an end, if our guests would allow me, I would like to tell you that it is a shame that you are leaving us. You would have made an excellent chair. I would like to thank you for the wonderful years you have dedicated to us and that we have spent together. I am sure that our guests would agree with me. You have done excellent work, and I am convinced that your abilities will serve you in the future. We are still waiting for your blueberry honey.

**The Acting Chair:** Thank you, Senator Dagenais. To our witnesses, you do not have to agree with what Senator Dagenais said.

[English]

**Mr. de Kemp:** Mr. Chairman, seeing you here for the last 27 years off and on and in your other capacity as a member of Parliament, I want to recognize on behalf of the malting industry — we met with you before this committee and when you were at the house committee — I really wanted to say that I found you to be a real gentlemen, very thoughtful and insightful with respect to your questions. I recognize that you have represented your constituents in New Brunswick very well, but more importantly, I would like, on behalf of our council, to commend you for the service you've done for Canada, particularly with respect to

écologique de chaque ferme. Les producteurs pourront ensuite se servir de cette information pour changer la quantité de produits qu'ils utilisent et trouver des moyens de réduire les émissions de gaz à effet de serre, leur utilisation d'eau et ainsi de suite. C'est donc un outil très ciblé qui permettra aux agriculteurs non seulement de réduire leur empreinte environnementale, mais aussi, nous l'espérons, de les aider à accroître leur rentabilité grâce à des coûts de production moins élevés.

J'aimerais ajouter une chose. En général, le biocarburant à base de canola permet de réduire les émissions de gaz à effet de serre dans une proportion qui est de 95 p. 100 supérieure à celle d'autres matières premières utilisées, comme l'huile de palme. La réduction de gaz à effet de serre qui découle de l'utilisation de l'huile de canola est donc très importante.

**Mme Innes :** Pour répondre à la question du sénateur concernant la quantité d'huile de canola qui est utilisée pour faire du biodiesel, cette quantité varie en fonction de l'année. Selon nos estimations, entre un et deux millions de tonnes de graines de canola sont utilisés pour faire l'huile qui sert à produire du biodiesel. Nous produisons environ 14 millions de tonnes de canola, et entre 1 et 2 millions, selon l'année, servent à la fabrication de biodiesel.

**Le sénateur Enverga :** Environ 10 p. 100?

**Mme Innes :** Un peu moins, oui.

[Français]

**Le président suppléant :** Sénateur Dagenais, aviez-vous une courte question à poser?

**Le sénateur Dagenais :** Je n'ai pas de question à poser, monsieur le président. Étant donné que nous arrivons à la fin de la réunion du présent comité, si nos invités nous le permettent, je tiens à vous dire qu'il est dommage que vous nous quittiez. Vous auriez fait un excellent président. Je vous remercie pour les belles années que vous nous avez consacrées et que nous avons passées ensemble. Je suis certain que nos invités sont d'accord avec moi. Vous avez fait un excellent travail, et je suis persuadé que vos compétences vous serviront dans le futur. Nous attendons toujours votre miel de bleuets.

**Le président suppléant :** Je vous remercie, sénateur Dagenais. Aux témoins, vous n'êtes pas obligés d'être d'accord avec ce que le sénateur Dagenais a dit!

[Traduction]

**M. de Kemp :** Monsieur le président, vous êtes parlementaire et siégez à ce comité de manière intermittente depuis 27 ans — nous nous sommes rencontrés dans le cadre des travaux de ce comité et lorsque vous siégiez au comité de la Chambre. Au nom de l'industrie du maltage, je tiens à dire que vous êtes un homme très honnête qui réfléchit mûrement et avec perspicacité aux questions dont il est saisi. Je sais que vous avez très bien représenté vos concitoyens du Nouveau-Brunswick, mais j'aimerais plus précisément vous féliciter au nom de notre conseil du service que vous avez rendu au Canada, notamment en ce qui a trait à

agriculture. We've seen some pretty contentious issues over the years, as recently as the Canadian Wheat Board, regardless of what side of the aisle you're on, but the manner in which you've addressed issues, handled things and conducted yourself, you are a true gentleman and you have done a real service to Canada.

On behalf of all of us here, thank you very much. We wish you all the best.

**The Acting Chair:** Thank you, Mr. de Kemp.

I should close this meeting while I'm still ahead. To the witnesses, I want to thank you for your presentations and all the information you communicated to us, as well as for the direct answers you provided to our questions.

I must say that I have really enjoyed working on this committee and receiving people from the industry because I've learned an awful lot. I really felt part of a greater team for the betterment of agriculture and the country as a whole.

Senators, I thank you for allowing me to chair this meeting, my last. I will certainly sometimes turn on CPAC and see how things are going here.

Thank you.

(The committee adjourned.)

l'agriculture. Au fil des ans, nous avons fait face à des questions très litigieuses, y compris récemment au sujet de la Commission canadienne du blé. Peu importe le côté de la Chambre où vous vous trouviez, votre façon de gérer les dossiers était digne d'un homme honnête, et vous avez rendu un véritable service au Canada.

Au nom de toutes les personnes présentes, je vous remercie beaucoup. Nous vous présentons nos meilleurs vœux.

**Le président suppléant :** Merci, monsieur de Kemp.

Je devrais clore la séance avant de dépasser le temps alloué. Je remercie les témoins de leurs exposés, des explications qu'ils nous ont données et de leurs réponses directes à nos questions.

Je tiens à dire que j'ai beaucoup aimé siéger à ce comité et recevoir des représentants de l'industrie, car j'ai énormément appris. J'ai vraiment eu l'impression de faire partie d'une grande équipe qui travaille au mieux-être de l'agriculture et du pays dans son ensemble.

Honorables sénateurs, je vous remercie de m'avoir permis de présider cette réunion, qui est ma dernière. Je vais sans aucun doute regarder CPAC à l'occasion pour voir comment se passent les choses ici.

Merci.

(La séance est levée.)

---



WITNESSES

**Tuesday, November 25, 2014**

*Egg Farmers of Canada:*

Peter Clarke, Chair;

Tim Lambert, Chief Executive Officer.

*Chicken Farmers of Canada:*

Mike Dungate, Executive Director;

Yves Ruel, Manager of Trade and Policy.

*Canadian Agri-Food Trade Alliance:*

Claire Citeau, Executive Director;

Ron Davidson, Director;

Phil de Kemp, Director.

**Thursday, November 27, 2014**

*Barley Council of Canada:*

Brian Otto, Chair;

Phil de Kemp, Member.

*Canadian Canola Growers Association:*

Jan Dyer, Director of Government Relations.

*Canola Council of Canada:*

Brian Innes, Vice-President, Government Relations.

TÉMOINS

**Le mardi 25 novembre 2014**

*Les producteurs d'œufs du Canada :*

Peter Clarke, président;

Tim Lambert, chef de la direction.

*Producteurs de poulet du Canada :*

Mike Dungate, directeur exécutif;

Yves Ruel, directeur du commerce et des politiques.

*Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :*

Claire Citeau, directrice exécutive;

Ron Davidson, directeur;

Phil de Kemp, directeur.

**Le jeudi 27 novembre 2014**

*Conseil de l'orge du Canada :*

Brian Otto, président;

Phil de Kemp, membre du conseil d'administration.

*Canadian Canola Growers Association :*

Jan Dyer, directrice des relations gouvernementales.

*Conseil canadien du canola :*

Brian Innes, vice-président, Relations gouvernementales.