

SENATE



SÉNAT

CANADA

Second Session
Forty-first Parliament, 2013-14-15

Deuxième session de la
quarante et unième législature, 2013-2014-2015

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE AND
FORESTRY

AGRICULTURE ET
DES FORÊTS

Chair:
The Honourable PERCY MOCKLER

Président :
L'honorable PERCY MOCKLER

Tuesday, March 24, 2015
Thursday, March 26, 2015
Tuesday, March 31, 2015

Le mardi 24 mars 2015
Le jeudi 26 mars 2015
Le mardi 31 mars 2015

Issue No. 26

Fascicule n° 26

Fourteenth, fifteenth and sixteenth meetings:
Study on international market access priorities
for the Canadian agricultural
and agri-food sector

Quatorzième, quinzième et seizième réunions :
Étude sur les priorités pour le secteur agricole et
agroalimentaire canadien en matière d'accès
aux marchés internationaux

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Percy Mockler, *Chair*

The Honourable Claudette Tardif, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Beyak	Mercer
* Carignan, P.C. (or Martin)	Merchant Moore
* Cowan (or Fraser)	Ogilvie Oh
Dagenais	Unger
Enverga	
Maltais	

*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 Dagenais replaced the Honourable Senator McIntyre (*March 26, 2015*).

The Honourable Senator McIntyre replaced the Honourable Senator Dagenais (*March 25, 2015*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président : L'honorable Percy Mockler

Vice-présidente : L'honorable Claudette Tardif

et

Les honorables sénateurs :

Beyak	Mercer
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Merchant Moore
* Cowan (ou Fraser)	Ogilvie Oh
Dagenais	Unger
Enverga	
Maltais	

* 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 Dagenais a remplacé l'honorable sénateur McIntyre (*le 26 mars 2015*).

L'honorable sénateur McIntyre a remplacé l'honorable sénateur Dagenais (*le 25 mars 2015*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, March 24, 2015
(59)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:22 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, Maltais, Merchant, Mockler, Oh, Tardif and Unger (9).

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

Also present: 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:

Canadian Agricultural Human Resource Council:

Portia MacDonald-Dewhirst, Executive Director;

Mark Wales, Chair, CAHRC and Labour Task Force;

Mark Chambers, Chair, Policy and Programs Workforce Action Plan.

Université Laval:

Bruno Larue, Full Professor, Faculty of Agricultural and Food Sciences.

The chair made a statement.

Ms. MacDonald-Dewhirst, Mr. Wales and Mr. Chambers made statements and answered questions.

At 6:35 p.m., the committee suspended.

At 6:39 p.m., the committee resumed.

Mr. Larue made a statement and answered questions.

At 7:15 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 24 mars 2015
(59)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 22, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Merchant, Mockler, Oh, Tardif et Unger (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 :

Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture :

Portia MacDonald-Dewhirst, directrice exécutive;

Mark Wales, président, CCRHA et Groupe de travail sur la main-d'œuvre;

Mark Chambers, président, Politiques et programmes, Groupe de travail sur le plan d'action pour la main-d'œuvre.

Université Laval :

Bruno Larue, professeur titulaire, faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation.

Le président fait une déclaration.

Mme MacDonald-Dewhirst, M. Wales et M. Chambers font des déclarations et répondent aux questions.

À 18 h 35, la séance est suspendue.

À 18 h 39, la séance reprend.

M. Larue fait une déclaration et répond aux questions.

À 19 h 15, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Thursday, March 26, 2015
(60)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:02 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Enverga, Maltais, McIntyre, Merchant, Mockler, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif and Unger (11).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

The chair made a statement.

It was agreed that the Honourable Senator Maltais would serve as acting chair in the absence of the chair and deputy chair at the meeting of the committee on Tuesday, March 31, 2015.

At 8:03 a.m., 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:

Canadian International Grains Institute:

The Honourable JoAnne Buth, Chief Executive Officer.

Consumers Council of Canada:

Ken Whitehurst, Executive Director.

Consumers Association of Canada:

Myles Frosst, Advisor to President.

The Honourable JoAnne Buth made a statement and answered questions.

At 9:05 a.m., the committee suspended.

At 9:10 a.m., the committee resumed.

Mr. Whitehurst and Mr. Frosst made statements and answered questions.

At 10:06 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 26 mars 2015
(60)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 2, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Beyak, Enverga, Maltais, McIntyre, Merchant, Mockler, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif et Unger (11).

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 président fait une déclaration.

Il est convenu que l'honorable sénateur Maltais soit président suppléant en l'absence du président et du vice-président à la réunion du comité du mardi 31 mars 2015.

À 8 h 3, 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 :

Institut international du Canada pour le grain :

L'honorable JoAnne Buth, chef de la direction.

Conseil des consommateurs du Canada :

Ken Whitehurst, directeur exécutif.

Association des consommateurs du Canada :

Myles Frosst, conseiller du président.

L'honorable JoAnne Buth fait une déclaration et répond aux questions.

À 9 h 5, la séance est suspendue.

À 9 h 10, la séance reprend.

M. Whitehurst et M. Frosst font des déclarations et répondent aux questions.

À 10 h 6, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Tuesday, March 31, 2015
(61)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:01 p.m., in room 2, Victoria Building, the acting chair, the Honourable Ghislain Maltais presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Merchant, Mockler, Moore, Oh, Tardif and Unger (10).

In attendance: Aïcha Coulibaly and Jed Chong, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament; Adam Thompson, Procedural Clerk, Senate of Canada.

Also present: 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:

Canadian Organic Trade Association:

Matthew Holmes, Executive Director.

Canadian Food Exporters Association:

Susan Powell, President.

Cereals Canada:

Cam Dahl, President (by video conference).

The acting chair made a statement.

Ms. Powell and Mr. Holmes each made statements and answered questions.

At 5:59 p.m., the committee suspended.

At 6:07 p.m., the committee resumed.

Mr. Dahl made a statement and answered questions.

At 6:40 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, le mardi 31 mars 2015
(61)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 1, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Ghislain Maltais (*président suppléant*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Merchant, Mockler, Moore, Oh, Tardif et Unger (10).

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 :

Association pour le commerce des produits biologiques au Canada :

Matthew Holmes, directeur exécutif.

Association canadienne des exportateurs à l'alimentation :

Susan Powell, présidente.

Cereals Canada :

Cam Dahl, président (par vidéoconférence).

Le président suppléant fait une déclaration.

Mme Powell et M. Holmes font des déclarations et répondent aux questions.

À 17 h 59, la séance est suspendue.

À 18 h 7, la séance reprend.

M. Dahl fait une déclaration et répond aux questions.

À 18 h 40, 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, March 24, 2015

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:22 p.m. to study international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

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

[*English*]

The Chair: I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. My name is Percy Mockler, senator from New Brunswick and chair of the committee.

At this time I would like to ask the senators to introduce themselves.

Senator Beyak: Lynn Beyak from Ontario. Welcome.

Senator Merchant: Pana Merchant from Saskatchewan.

Senator Tardif: Claudette Tardif from Alberta.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ghislain Maltais from Quebec.

[*English*]

Senator Oh: Victor Oh from Ontario.

Senator Enverga: Tobias Enverga from Ontario.

Senator Unger: Betty Unger from Alberta.

The Chair: Thank you very much, senators. To the witnesses, before we introduce you formally, this evening the committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

[*Translation*]

Canada's agriculture and agri-food sector is an important part of the country's economy. In 2012, the sector accounted for one in eight jobs in Canada — employing over 2.1 million people — and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product.

[*English*]

Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2012.

In 2012, Canada was ranked the fifth-largest exporter of agri-food products globally. Canada is engaged in several free trade agreements, FTAs. To date, 12 FTAs are in force. The Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement has been concluded, and 11 FTA negotiations are ongoing, including negotiations to modernize a Canada-Costa Rica free trade agreement.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 24 mars 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 22, pour étudier les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

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

[*Traduction*]

Le président : Je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je m'appelle Percy Mockler, et je suis sénateur du Nouveau-Brunswick et le président du comité.

J'aimerais demander aux sénateurs de se présenter.

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

La sénatrice Merchant : Pana Merchant, de la Saskatchewan.

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

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

[*Traduction*]

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

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

La sénatrice Unger : Betty Unger, de l'Alberta.

Le président : Je remercie les sénateurs. Avant de présenter les témoins, je veux dire que ce soir, le comité continue son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

[*Français*]

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie canadienne. En 2012, un travailleur sur huit au pays, représentant plus de 2,1 millions de personnes, était employé dans ce secteur, qui a d'ailleurs contribué à près de 6,7 p. 100 du produit intérieur brut canadien.

[*Traduction*]

À l'échelle internationale, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires en 2012.

La même année, le Canada s'est classé cinquième parmi les exportateurs de produits agroalimentaires les plus importants au monde. Le Canada participe à plusieurs accords de libre-échange, ou ALE. À ce jour, 12 ALE sont en vigueur. L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne a été conclu, et des négociations sont en cours relativement à 11 ALE, y compris les négociations en vue de moderniser l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica.

Also, the federal government is undertaking three exploratory trade discussions with Turkey, Thailand and member states of Mercosur, namely Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay and Venezuela.

Honourable senators, our first panel will be composed of three witnesses. We welcome this evening, from the Canadian Agricultural Human Resource Council, Portia MacDonald-Dewhirst, Executive Director; Mark Wales, Chair, CAHRC and Labour Task Force; and Mark Chambers, Chair, Policy and Programs Workforce Action Plan.

To the witnesses, thank you for accepting our invitation to share with the committee and Canadians your opinions, comments and recommendations on this important sector.

I have been informed by the clerk that we will have a joint presentation from the three witnesses. At this time the chair will recognize Madam Portia MacDonald-Dewhirst to start the presentation.

Portia MacDonald-Dewhirst, Executive Director, Canadian Agricultural Human Resource Council: Thank you very much for inviting the Canadian Agricultural Human Resource Council here to speak with you today about the pervasive issues facing the industry in terms of labour shortages and the extent to which those are impacting competitiveness for the industry.

As the chair mentioned, the agriculture and agri-food industry, including the seafood sector, is a very large and important contributor to Canada's economy and success. It encompasses several industries, including the farm input and service supplier industries, primary agriculture, food and beverage processing, aquaculture, food distribution, retail, wholesale and food service industries. In 2012, the agricultural and agri-food systems employed 2.1 million Canadians and accounted for one in eight jobs in Canada, or 12 per cent of the total Canadian employment. Regionally, the agriculture and agri-food industry, including the seafood industry, is an important source of economic activity in many provinces and contributes over \$100 billion annually, close to 8 per cent of Canada's gross domestic product.

Industry stakeholders have expressed significant concern about the immediate labour challenges facing Canadian agriculture and agri-food businesses and the risks to their viability and growth into the future. The agriculture and agri-food industry needs workers to remain globally competitive, to take advantage of export opportunities provided by the federal government's free trade agenda, and to ensure the security, safety and sustainability of food for all Canadians.

At the Canadian Agricultural HR Council, we are focused on researching and addressing human resource issues facing agricultural businesses across Canada. We work with farmers

De plus, le gouvernement fédéral entame des discussions préliminaires sur le commerce avec la Turquie, la Thaïlande et les États membres du Mercosur, soit l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela.

Honorables sénateurs, notre premier groupe comprend trois témoins. Nous accueillons des représentants du Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture : la directrice générale, Mme Portia MacDonald-Dewhirst; le président du CCRHA et de l'Équipe spéciale sur la main-d'œuvre, M. Mark Wales; et le président du Groupe de travail sur les politiques et les programmes, Plan d'action sur la main-d'œuvre, M. Mark Chambers.

Je remercie les témoins d'avoir accepté de venir donner leur point de vue et faire des recommandations au comité au sujet de ce secteur important.

Le greffier m'a dit que les trois témoins feront un exposé. Je cède maintenant la parole à Mme Portia MacDonald-Dewhirst.

Portia MacDonald-Dewhirst, directrice exécutive, Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture : Je vous remercie beaucoup d'avoir invité le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture à venir discuter avec vous des problèmes de pénurie de main-d'œuvre auxquels fait face l'industrie en général ainsi que de leurs répercussions sur la compétitivité de l'industrie.

Comme l'a dit le président, l'industrie agricole et agroalimentaire, dont le secteur des produits de la mer, est très vaste et joue un rôle important dans l'économie canadienne. Il englobe plusieurs industries : intrants agricoles, services, agriculture primaire, transformation des aliments et boissons, aquaculture, distribution alimentaire, détail, vente en gros, restauration, et cetera. En 2012, 2,1 millions de personnes travaillaient dans le secteur agricole et agroalimentaire canadien, ce qui représente un travailleur sur huit, ou 12 p. 100 des emplois au pays. À l'échelle régionale, l'industrie, dont le secteur des produits de la mer, est une source importante d'activités économiques dans bon nombre de provinces, et sa contribution annuelle au produit intérieur brut du pays s'élève à plus de 100 milliards de dollars, ce qui représente près de 8 p. 100 du PIB.

Les intervenants de l'industrie ont exprimé des préoccupations concernant les problèmes de main-d'œuvre urgents auxquels sont confrontées les entreprises agricoles et agroalimentaires canadiennes et les risques pour leur viabilité et leur croissance. L'industrie agricole et agroalimentaire a besoin de main-d'œuvre pour demeurer concurrentielle sur le marché mondial, profiter des occasions d'exportation qu'offre le programme de libre-échange du gouvernement fédéral et assurer aux Canadiens l'accès à des aliments sécuritaires et la viabilité de la production alimentaire.

Le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture se concentre sur la recherche et la résolution de problèmes liés aux ressources humaines avec lesquels sont aux

and industry to fully understand and meet the unique HR, management and training needs within the agricultural commodities. The council works with industry leaders, governments and educational stakeholders to research, develop and implement solutions to challenges in employment and skills development for the industry.

We fully serve the agricultural community as a one-stop shop, a centre for reliable agricultural research, such as labour-market intelligence, and the access point for customizable solutions to agricultural management and training carried to the grassroots level.

Our current research initiatives, covered in the handout you received, include a project around supporting the advancement of women in agriculture. This project is examining and addressing critical barriers to advancement facing women in the industry. The purpose of the initiative is to engage women and stakeholders within the agricultural community to develop and implement a strategic program to support improved access to leadership opportunities and strengthen the success of women working in the industry.

We are also working on a labour market information project, which is about defining a labour market information supply-and-demand model that will provide an overview of the current agricultural labour market so that we can forecast labour supply and demand provincially, nationally and by commodity. The project is identifying labour and skills gaps and investigating opportunities and barriers to participation amongst population groups that have traditionally been under-represented in the agricultural work force, and this is critical at this juncture when we're in shortage, and those under-represented groups include Aboriginal peoples, new Canadians and older workers, among others.

We are also engaged in a national agricultural occupational framework project. This project is about clarifying a variety of much-needed information about core jobs in agriculture and leveraging that information to build meaningful support tools to assist the sector to address its labour requirements and ensure the health and sustainability of Canada's agricultural industry. It is an in-depth study of the exact jobs and skills involved in today's modern agricultural workforce.

We are also related to those projects supporting the implementation of the national workforce action plan. This Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan is a recommendations report designed to address the immediate and pervasive issue of an inadequate supply of workers currently impeding Canadian agriculture and agri-food business operations and their future growth potential. The effort is guided by a labour task force, which Mark Wales is the chair of, and it is a solution-oriented forum made up of industry stakeholders from across

prises les entreprises agricoles du Canada. Nous collaborons avec des agriculteurs et l'industrie pour bien comprendre et satisfaire les besoins uniques en matière de RH, de gestion et de formation pour les différents groupes de produits agricoles. Le conseil travaille avec les dirigeants de l'industrie, les responsables gouvernementaux et les intervenants en éducation afin de chercher, d'élaborer et de mettre en place des solutions aux défis de l'industrie au chapitre de l'emploi et du développement des compétences.

Le conseil sert pleinement le milieu agricole en tant que guichet unique, en tant que centre de recherche agricole fiable — l'information sur le marché du travail — et point d'accès aux solutions sur mesure en matière de gestion et de formation agricole.

Parmi nos projets de recherche actuels qui sont décrits dans le document qu'on vous a remis, il y en a un qui vise à appuyer l'avancement des femmes en agriculture. Ce projet consiste à examiner les obstacles les plus importants à l'avancement des femmes en agriculture et à s'y attaquer. L'objectif est de susciter la participation des femmes et des collaborateurs du milieu agricole à l'élaboration et à la mise en place d'un programme stratégique qui contribuera à améliorer l'accès des travailleuses en agriculture aux postes de direction et à favoriser leur réussite dans l'industrie.

Nous menons également un projet concernant l'information sur le marché du travail. Il s'agit de créer un modèle d'information sur l'offre et la demande de main-d'œuvre qui offrira un survol du marché du travail actuel de sorte que nous puissions faire des prévisions de l'offre et la demande de main-d'œuvre en agriculture, et ce, à l'échelle nationale et provinciale et par types de produits. Le projet vise aussi à cerner les pénuries de main-d'œuvre et les écarts de compétences et à étudier les possibilités et les obstacles à la participation de divers groupes au sein de la population du Canada habituellement sous-représentés dans la main-d'œuvre agricole, et c'est essentiel à l'heure actuelle, dans une situation de pénurie, et ces groupes sous-représentés incluent entre autres les peuples autochtones, les Néo-Canadiens et les travailleurs âgés.

Nous avons également le Cadre national des professions agricoles. Ce projet consiste à trouver des réponses à une grande variété de questions cruciales sur les postes essentiels en agriculture puis, à partir de ces réponses, de créer des outils de soutien utiles pour aider le secteur agricole du Canada à satisfaire ses besoins en main-d'œuvre et à assurer sa santé et sa pérennité. Il s'agit d'une étude en profondeur qui donnera un portrait exact des emplois et des compétences de l'agriculture d'aujourd'hui.

De plus, nous jouons un rôle dans les projets qui appuient la mise en œuvre du plan d'action national sur la main-d'œuvre en agriculture. Le Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur agricole et agroalimentaire est un rapport de recommandations visant à régler le problème urgent et omniprésent de la pénurie de main-d'œuvre qui nuit aux activités des entreprises agricoles et agroalimentaires et à leurs possibilités de croissance. Il est mené par une équipe spéciale sur la main-d'œuvre que préside Mark Wales, et c'est un forum axé sur les solutions qui compte des

Canada's agricultural and agri-food sector working in collaboration to research and prepare plans to mitigate risks to the agricultural and agri-foods sector as a whole across the value chain. The work force action plan presents recommendations that are practical and essential to maintaining a strong industry value chain to ensure the safety, sustainability and affordability of food for all Canadians and to support Canada's continued position as a leader and significant contributor to food production for the world.

At this point, Mark Wales, our chair, will now give more details about the Canadian Agricultural Human Resource Council and the Labour Task Force, and the Canadian Agriculture and Agri-Food Work Force Action Plan.

Mark Wales, Chair, CAHRC and Labour Task Force, Canadian Agricultural Human Resource Council: Thank you for inviting us to participate in your study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-foods sector. As mentioned, my name is Mark Wales. I am a vegetable and grain farmer from Elgin County in southern Ontario.

I am the chair of the Canadian Agricultural Human Resource Council. We represent over 200 different crops and commodities that farmers produce in this country, and we represent over 200,000 small business employers.

As well, I am the chair of the Labour Task Force, which is a committee of our organization providing strategic advice and guidance for the implementation of the Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan.

Portia has outlined the ongoing work that CAHRC is involved in. The labour market information being researched is greatly needed at this time. I sit on the advisory committee for the National Agricultural Occupational Framework project, which is helping to define exact job skills which take place on our farms and helping to provide the tools which farmers will need to hire and retain workers. The Canadian Agricultural Human Resource Council offers farmers the opportunity to learn about recruitment and retention and the online tools that are better connecting workers and farmers needed by our industry, which is clearly facing critical labour shortages.

The Labour Task Force, to which I was recently elected chair, functions as a solution-oriented forum made up of industry representatives from the 12 Agriculture and Agri-Food Canada value chain round tables. The task force was originally established in 2012 to examine issues of agriculture and agri-food labour management and shortages. The Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan was researched and developed by

intervenants de l'ensemble du secteur agricole et agroalimentaire du Canada qui collaborent à la recherche et à la préparation de plans pour réduire les risques dans toute la chaîne de valeur. Le plan d'action comprend des recommandations pratiques et essentielles au maintien d'une chaîne de valeur de l'industrie qui assure à tous les Canadiens l'accès à des aliments sécuritaires et à prix abordable et la viabilité de la production alimentaire et qui permet au Canada de rester un chef de file qui contribue pour une bonne part à la production alimentaire dans le monde.

Maintenant, notre président, Mark Wales, vous donnera de plus amples renseignements sur le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture, l'Équipe spéciale sur la main-d'œuvre et le Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Mark Wales, président, CCRHA et Groupe de travail sur la main-d'œuvre, Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture : Je vous remercie de nous avoir invités à participer à votre étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Comme vous le savez déjà, je m'appelle Mark Wales. Je suis un producteur de légumes et de céréales du comté d'Elgin, dans le sud de l'Ontario.

Je suis le président du Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture. Nous représentons plus de 200 cultures et denrées que produisent les agriculteurs au pays, et nous représentons plus de 200 000 petits employeurs.

De plus, je préside l'Équipe spéciale sur la main-d'œuvre, un comité de notre organisme qui fournit des conseils et des orientations stratégiques pour la mise en œuvre du Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Portia a donné un aperçu du travail qu'effectue le CCRHA. L'information sur le marché du travail qui fait l'objet de recherches est indispensable en ce moment. Je siège au comité consultatif du projet de Cadre national des professions agricoles, qui aide à définir les compétences professionnelles dans nos exploitations agricoles et à fournir les outils dont les agriculteurs ont besoin pour embaucher des travailleurs et les garder en poste. Le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture offre aux agriculteurs l'occasion d'en apprendre sur le recrutement et le maintien en poste et les outils en ligne qui favorisent les contacts entre les travailleurs et les agriculteurs dont a besoin notre secteur, qui fait face à de graves pénuries de main-d'œuvre.

L'Équipe spéciale sur la main-d'œuvre, à laquelle j'ai été élu président récemment, agit comme un forum axé sur les solutions composé de représentants de 12 tables rondes sur les chaînes de valeur d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. L'équipe spéciale a été formée en 2012 afin d'examiner les enjeux liés à la gestion et aux pénuries de main-d'œuvre dans le secteur agricole et agroalimentaire. Le Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur

the task force. It is a comprehensive plan, a road map forward for the agriculture and agri-food industry, including the seafood sector, and was released last year.

This work is an important part of our organization's efforts to research and address critical workforce issues relevant to the agriculture sector. Industry and stakeholder engagement is an important part of successful quality research and a cornerstone for our organization. With over 50 implementation partners, the workforce action plan is bringing farmers and industry, the complete agriculture value chain, together to work on a permanent solution for what is a permanent problem.

There are many unique workforce challenges for the agriculture industry, which are outlined in the update before you. One of our biggest challenges is the seasonality issues associated with our industry.

The horticulture sector, which encompasses 120 different crops comprised of fruit, vegetables, flowers and ornamental plants, necessitates a mixture of full-time, long-term seasonal, short-term seasonal and harvest workers. The horticulture sector is a huge contributor to the Ontario economy and to the broader Canadian economy. Farm gate sales alone in Ontario exceed \$1.4 billion yearly from Ontario horticulture.

Horticulture is just one of the value chains that deals with workforce issues associated with seasonality. Grain farmers have seeding and harvesting deadlines that involve intensive workloads in the spring and fall. Also, livestock producers in the cattle industry have an intensive workload associated with the calving season. Sheep producers likewise have a shortage of skilled shepherds willing to work in seasonal positions. The seafood sector is also one of Agriculture Canada's value chain round tables. They, too, have a seasonal component.

There needs to be a clear recognition that there will always be a seasonal part to agriculture and our food production that won't be able to provide full-time jobs.

One of the most frightening things as an employer is to spend hundreds of thousands of dollars to grow a crop, get it to harvest and not have enough people to harvest it. The possibility of losing a perishable crop to frost or over-maturity is always a real, daunting issue for farmers.

The other unique workforce challenge our industry is dealing with is rural depopulation. This trend is affecting rural areas across Canada, including Ontario. According to a research series prepared for the Rural Ontario Institute, Ontario's non-metro economy has been declining since October of 2012. The sector

agricole et agroalimentaire canadien a fait l'objet de recherches et a été créé par l'équipe. Il s'agit d'un plan exhaustif, d'une feuille de route pour l'industrie agricole et agroalimentaire, incluant le secteur des produits de la mer, et il a été publié l'an dernier.

Ce travail est un volet important des démarches prises par notre organisme pour étudier et régler les problèmes importants de main-d'œuvre dans le secteur agricole. La participation de l'industrie et des intervenants constitue une partie importante de la qualité des recherches et un élément essentiel de notre organisme. Grâce à plus de 50 partenaires de la mise en œuvre, le plan d'action sur la main-d'œuvre réunit les agriculteurs et l'industrie, l'ensemble de la chaîne de valeur agricole, qui travaillent à trouver une solution permanente à ce qui constitue un problème permanent.

L'industrie agricole doit relever des défis relatifs à la main-d'œuvre uniques, qui figurent dans la mise à jour que vous avez devant vous. L'un de ces plus grands défis, ce sont les questions de saisonnalité liées à notre industrie.

Le secteur horticole, qui englobe 120 cultures différentes regroupant fruits, légumes, fleurs et plantes ornementales, a besoin de différents types de travailleurs à la fois : à plein temps, saisonniers à long terme, saisonniers à court terme et moissonneurs. Le secteur horticole contribue énormément à l'économie ontarienne et plus généralement à l'économie canadienne. Les ventes à la ferme s'élèvent à plus de 1,4 milliard de dollars par année dans le secteur horticole de la province.

L'horticulture n'est qu'une des chaînes de valeur qui fait face à des problèmes de main-d'œuvre liés à la saisonnalité. Les producteurs de céréales ont des dates limites d'ensemencement et de récolte qui entraînent des charges élevées au printemps et en automne. En outre, dans le secteur bovin, les éleveurs de bétail ont une charge élevée liée à la saison de mise bas. Les producteurs de moutons doivent eux aussi composer avec une pénurie de bergers qualifiés prêts à accepter des emplois saisonniers. Le secteur des produits de la mer est l'une des tables rondes sur les chaînes de valeur d'Agriculture Canada. Elle comporte elle aussi un volet saisonnier.

Il faut bien comprendre que l'agriculture et la production alimentaire comporteront toujours un volet saisonnier qui ne pourra pas fournir des emplois à temps plein.

L'une des choses les plus inquiétantes pour un employeur, c'est de devoir dépenser des centaines de milliers de dollars pour cultiver un produit et de ne pas avoir assez d'employés pour en faire la récolte. La possibilité de perdre une culture périssable à cause de gels ou de la surmaturation est toujours un lourd problème pour les agriculteurs.

L'autre défi relatif à la main-d'œuvre que doit relever notre industrie, c'est l'exode rural. Cette tendance se manifeste dans les régions rurales partout au Canada, dont en Ontario. Selon une série de travaux de recherche produite pour le Rural Ontario Institute, l'économie non métropolitaine de l'Ontario est en déclin

with the largest employment decline since the peak in 2008 was manufacturing. The long-run pattern shows total employment in non-metro Ontario has been generally flat since 2004.

There is clearly a deficit in the balance of incoming versus exiting working-age population, which predominates in non-metro areas of the province. Potential labour market shortages are more likely to be a concern in these areas.

The rural challenge is that our employment opportunities are in non-urban areas, making it difficult for employers to access and attract workers, and there are many reasons for that, for example, housing, transportation and access to child care.

According to rural statistics prepared for the Federation of Canadian Municipalities in 2014, the new rural challenge is to create people, not jobs. People creation, not job creation, holds the key to growth in rural Canada. Canada is approaching a scenario with more deaths than births, and some rural areas are already there. To grow, these communities must attract immigrants or migrants from elsewhere in Canada.

The Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan research is indicating that a gain for the agriculture and agri-food industry is a gain for Canadian rural development. Repopulating rural Canada with workers wanting to work in the agriculture industry will stimulate economic growth and jobs for all Canadians and will provide a lasting rural economic and development feature.

Mark Chambers will now speak to the Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan.

Mark Chambers, Chair, Policy and Programs Workforce Action Plan, Canadian Agricultural Human Resource Council: Thank you very much for inviting us to testify here today. My name is Mark Chambers, and I'm the chair of the Labour Task Force policy and programs working group. It is solutions-oriented group of 18 active members, and we have been working on an update to the Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan. We have been researching the critical workforce agricultural labour shortage issue, offering short-term, medium-term and long-term solutions for agriculture and agri-food.

I am the production manager for Sunterra. We're a family-owned farming business in Acme, Alberta, so I'm a long ways from home here. On this particular farm, we raise about 60,000 market hogs per year, and we do value-added processing at a meat plant in Trochu.

depuis octobre 2012. De plus, le secteur affichant le déclin de l'emploi le plus prononcé, depuis le sommet de 2008, est le secteur manufacturier. La tendance à long terme montre que, de manière générale, l'emploi total dans les régions non métropolitaines de l'Ontario stagne depuis 2004.

De toute évidence, les personnes en âge de travailler qui arrivent dans les régions non métropolitaines de la province sont moins nombreuses que celles qui en partent. Les pénuries de main-d'œuvre sont plus susceptibles de toucher ces régions.

Le défi du milieu rural, c'est que nos possibilités d'emplois se trouvent en région rurale, et les employeurs ont donc plus de mal à attirer des travailleurs, ce qui s'explique par bien des facteurs : logement, transport, garde des enfants, et cetera.

Un rapport statistique produit en 2014 pour la Fédération canadienne des municipalités indiquait que le nouveau défi du monde rural consiste à créer des personnes, et non à créer des emplois, que la création de personnes et non la création d'emplois est la clé de la croissance du Canada rural. On y ajoute que la population canadienne s'approche du point où les décès seront plus nombreux que les naissances et que certaines régions rurales l'ont déjà atteint. Enfin, on indique que pour garantir leur croissance, ces régions doivent attirer des immigrants ou des migrants d'ailleurs au Canada.

La recherche dans le cadre du Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur agricole et agroalimentaire canadien indique que ce qui est bon pour l'industrie agricole et agroalimentaire est bon pour le développement rural du Canada. En repeuplant les communautés rurales du pays de travailleurs qui veulent faire carrière dans l'agriculture, nous stimulerons la croissance économique et créerons des emplois pour tous les Canadiens et nous fournirons un facteur économique et de développement durable dans le milieu rural.

Maintenant, Mark Chambers vous parlera du Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Mark Chambers, président, Politiques et programmes, Groupe de travail sur le plan d'action pour la main-d'œuvre, Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture : Je vous remercie beaucoup de nous avoir invités à venir témoigner aujourd'hui. Je m'appelle Mark Chambers, et je suis le président du Groupe de travail sur les politiques et les programmes de l'Équipe spéciale sur la main-d'œuvre. Il s'agit d'un groupe axé sur les solutions comprenant 18 membres actifs, et nous travaillons à une mise à jour du Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur agricole et agroalimentaire canadien. Nous étudions le grand problème de pénurie de main-d'œuvre dans le secteur de l'agriculture et nous présentons des solutions à court, à moyen et à long terme.

Je suis le gestionnaire de production de Sunterra. Il s'agit d'une exploitation familiale située à Acme, en Alberta. Je suis donc loin de la maison présentement. Dans cette exploitation, nous élevons environ 60 000 porcs de marché par année, et la transformation à valeur ajoutée est effectuée dans un établissement de traitement des viandes à Trochu.

Trochu is very rural Alberta. About 130 people are employed at that plant. It's a huge economic driver for our rural economy. The head office is in a town called Acme, which is about 500 people, and the value added in our meat plant in Trochu is in a population of a town of about 700 people. It's a large employer of the community.

We are a pork operation, but we are in agreement with the Canadian Cattlemen's Association study, which indicates that for every worker employed in the sector, 4.2 workers are employed in Canada, counting direct and indirect impacts, and almost 7 workers are employed if all impacts are included.

The agriculture value chain provides a huge positive economic impact to our rural communities. Our farm and our value-added operations support our rural economy. We need farm workers and plant butchers. These employees purchase goods at local stores in the rural communities. The broader employment benefits to the Canadian economy include such things as truckers, retail meat sales at your local grocery store and so on. Schools are being built or rebuilt, and our rural communities are being revitalized.

As the workforce action plan indicates, there are currently over a thousand job openings that remain unfilled in the meat sector alone. This is because we can't find domestic labour to fill the jobs. This is being felt through the value chain, all the way back to the farmer, meaning more grain will have to be transported by the railroads from farm to port, if you could get the railroads moving. If things do not improve, agribusiness will have to consider exporting the livestock rather than doing the value-added processing here in Canada, which means the industry is effectively transporting jobs and economic opportunity.

The reality is that Canada's agriculture and agri-food industry needs either to import more workers or to export livestock and then import processed meat for consumers to buy at the local grocery store.

This is true for our company, Sunterra, where we are about 20 workers short in our value-added meat processing facility. Trochu is two hours northeast of Calgary and southeast of Red Deer. Our plant is drawn from 70 per cent domestic Canadian labour. We use workers from abroad as a backstop because in our rural location it's extremely difficult to find more workers. Anyone who wants to or is able to work is already working. We have an aggressive recruitment campaign throughout Canada. I was at a job fair in Ontario a couple of weeks ago recruiting for our business, and it's extremely difficult to get people interested in the agriculture and agri-food industry. We do numerous recruitment efforts across Canada like this.

Trochu est un village situé dans une région fortement rurale de l'Alberta. L'établissement emploie environ 130 personnes. C'est un énorme moteur économique pour notre économie rurale. Le siège social est situé dans le village d'Acme, qui compte 500 habitants, et notre établissement de traitement des viandes est situé à Trochu, qui compte 700 habitants. C'est un employeur important de la collectivité.

Il s'agit d'une entreprise porcine, mais nous approuvons le contenu de l'étude de l'Association canadienne des éleveurs de bovins, qui indique que pour chaque travailleur du secteur bovin, on compte 4,2 travailleurs dans le marché du travail canadien — retombées directes et indirectes —, et près de 7 travailleurs si on tient compte de toutes les retombées.

La chaîne de valeur agricole a d'énormes répercussions économiques positives sur nos collectivités rurales. Nos exploitations agricoles et à valeur ajoutée soutiennent l'économie rurale. Nous avons besoin de travailleurs agricoles et de bouchers. Ces employés achètent des produits dans des magasins des collectivités rurales locales. Les avantages liés à l'emploi pour l'économie canadienne incluent les camionneurs, les viandes vendues au détail dans les épiceries locales, et cetera. Des écoles sont construites ou rénovées, et nos collectivités rurales sont revitalisées.

Comme l'indique le Plan d'action sur la main-d'œuvre, plus de 1 000 postes demeurent vacants, seulement dans le secteur de la viande, parce que nous n'arrivons pas à trouver des travailleurs canadiens pour pourvoir à ces postes. Cela a un effet dans l'ensemble de la chaîne de valeur, jusqu'à l'agriculteur, ce qui signifie qu'il faudra transporter plus de grain par train de la ferme au port, si la situation s'améliore dans le réseau ferroviaire. Sinon, l'industrie agroalimentaire devra envisager d'exporter le bétail plutôt que de mener au Canada des activités de transformation à valeur ajoutée, ce qui signifie qu'en réalité, l'industrie se retrouvera à exporter des emplois et des possibilités économiques.

La réalité, c'est que l'industrie agricole et agroalimentaire du Canada devra soit importer plus de travailleurs, soit exporter du bétail, puis importer des produits de viande transformés pour que les consommateurs puissent en acheter à l'épicerie locale.

C'est vrai pour notre entreprise, Sunterra, qui a besoin d'environ 20 travailleurs supplémentaires dans son usine de transformation de viande à valeur ajoutée. La municipalité de Trochu est située à deux heures au nord-est de Calgary et au sud-est de Red Deer. La main-d'œuvre de notre usine est composée de travailleurs canadiens à 70 p 100. Nous faisons appel aux travailleurs étrangers pour compléter notre effectif parce qu'il est extrêmement difficile de trouver plus de travailleurs dans notre région rurale. Tous ceux qui veulent travailler ou qui sont aptes à l'emploi ont déjà un emploi. Nous menons une campagne de recrutement dynamique dans l'ensemble du Canada. Il y a deux ou trois semaines, j'ai participé à un salon de l'emploi en Ontario pour recruter des gens pour notre entreprise, et susciter l'intérêt des gens à l'égard de l'industrie agricole et alimentaire est extrêmement difficile. Nous menons de nombreuses campagnes de recrutement de ce genre au Canada.

Because of the changes in June last year, we are at our 30 per cent cap in our value-added plant, so we can't hire any more workers through what is currently known as the Temporary Foreign Worker Program. We are feeling unintended consequences of the changes made to address the abuse of the program, which did not come from the agriculture and agri-food community.

Lack of labour in our plant has a huge impact on our farm. I've been in the barn with the workers many times in recent months, ready to ship our pigs to the value-added plant, when we get a call that tells us they don't have room to take the shipment because they don't have enough workers to cut the meat. What are we supposed to do with these pigs when they are ready to go to market? It's a nine-month process from the time you breed the sow until the time the animals are ready to go to market.

We can't stop the pigs from procreating as they are bred months in advance. This is just one example of how it is putting pressure on the value chain. It is a unique value chain that is important in every step of the way. It's another reason why the agriculture value chain needs to be considered unique, because the productivity and success of our industry are tied to a perishable product related both to the handling of live animals — which can be a welfare concern if it's not done correctly — and to the safety, security and sustainability of food production for Canadian consumers.

When Canadian domestic workers cannot be found, agriculture and our value-added processing need a farmer-focused value chain option. When we can't find Canadian workers by aggressively advertising and recruiting, we need a dedicated pathway for agriculture and primary processing companies willing to hire workers from abroad as a backstop measure and a viable pathway to permanent residency for those successful workers.

Many opportunities for career promotion exist within the agriculture sector, making these workers strong candidates for economic immigration in rural communities, and these jobs are readily available today.

We have an example of how this works with a recent article, which is the cover story in the new joint publication of the Alberta Barley Commission and the Alberta Wheat Commission called *GrainsWest*. It's an example of a migrant worker coming to Canada and permanently settling here and becoming a permanent resident and now moving on to become a Canadian citizen.

En raison des changements qui ont été apportés en juin de l'an dernier, nous avons atteint le plafond de 30 p. 100 de l'effectif à notre usine de transformation à valeur ajoutée, ce qui signifie que nous ne pouvons plus engager de travailleurs par l'intermédiaire de ce qu'on appelle actuellement le Programme des travailleurs étrangers temporaires. Nous subissons les conséquences imprévues des changements qui ont été apportés pour régler les problèmes liés à l'utilisation à mauvais escient du programme, qui n'étaient pas attribuables au milieu agricole et agroalimentaire.

La pénurie de main-d'œuvre à notre usine a des répercussions considérables sur notre ferme. Ces derniers mois, j'ai fréquemment rendu visite à nos employés de l'étable. Il nous est arrivé, alors que nous étions prêts à expédier nos cochons à l'usine de transformation à valeur ajoutée, de recevoir un appel des gens de l'usine qui nous informaient qu'ils ne pourraient accepter le chargement, faute d'espace, parce qu'ils n'avaient pas assez de travailleurs pour les activités de boucherie. Que sommes-nous censés faire de tous ces cochons alors qu'ils sont prêts à être commercialisés? Neuf mois s'écoulent entre la fécondation d'une truie et le moment où les animaux sont prêts à la commercialisation.

Nous ne pouvons interrompre la reproduction, car la saillie des truies est faite plusieurs mois à l'avance. Ce n'est qu'un exemple de la pression qui est exercée sur une chaîne de valeur unique dont chaque étape a son importance. C'est là une autre raison pour laquelle le caractère unique de la chaîne de valeur agricole doit être reconnu, parce que la productivité et la prospérité de notre industrie sont associées à un produit périssable qui est lui-même lié à la manipulation d'animaux vivants — qui peut nuire à leur bien-être si elle n'est pas faite correctement — et à la salubrité, la sécurité et la viabilité de la production alimentaire pour les consommateurs canadiens.

Lorsqu'on ne parvient pas à trouver de la main-d'œuvre sur le marché national, il faut offrir aux secteurs de l'agriculture et de la transformation à valeur ajoutée une option axée sur la chaîne de valeur. Si les campagnes intensives de publicité et de recrutement ne nous permettent pas de trouver des travailleurs canadiens, il faut créer — à titre de mesure transitoire — un programme réservé aux entreprises des secteurs agricoles et de la transformation primaire qui souhaitent engager des travailleurs étrangers, et en faire une solution viable vers l'obtention de la résidence permanente pour les travailleurs sélectionnés.

Dans le secteur agricole, les possibilités de carrière sont nombreuses, ce qui fait de ces travailleurs d'excellents candidats pour l'immigration économique dans les collectivités rurales, et ces emplois sont facilement accessibles dès maintenant.

On trouve un exemple de la façon dont cela fonctionne dans un récent article vedette publié dans *GrainsWest*, la nouvelle publication conjointe de l'Alberta Barley Commission et de l'Alberta Wheat Commission. Il s'agit de l'exemple d'un travailleur migrant qui est venu au Canada pour s'y installer en permanence, qui est devenu résident permanent et qui est maintenant en voie de devenir citoyen canadien.

The agriculture workforce challenges that we face are not temporary. Industry feedback our working group is receiving provides evidence that we need an integrated, permanent solution for a permanent problem. We need a Canadian agriculture and agri-food workforce program.

Through extensive industry consultation over the last three years, industry has developed the Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan with recommendations to address the immediate and pervasive issue of the inadequate supply of workers.

Within our workforce action plan update that we have been working on since before Christmas, we have taken a short-, medium- and long-term approach recommending a new integrated, permanent labour solution for the agriculture and agri-food industry.

Number one is short-term solutions. Many adjustments could be done to streamline the systems and processes immediately to help the agriculture and agri-food sector successfully adapt to new policy changes. Medium-term solution: a Canadian agriculture and agri-food workforce program, a new streamlined program with Employment and Social Development Canada designed for and dedicated to the agriculture and agri-food industry. Long-term solutions include the Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan providing a pathway to permanent residency for agriculture and agri-food workers with Citizenship and Immigration Canada.

Implementation of the long-term elements of the Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan: This new Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan should be considered an important part of Canada's export strategy. Our industry needs more workers to take advantage of new opportunities offered by new trade deals. The pork industry is export-focused. For example, 70 per cent of the product at our meat plant at Trochu is exported to international customers. We have a new trade opportunity with Asia associated with one of the trade deals which we would like to take advantage of, but the lack of workers in our plant today is making that extremely difficult.

Our working group's research indicates that implementation of the Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan will help revitalize the rural Canadian economy and its communities by creating a policy environment which allows our industry to remain viable, competitive and a significant contributor to the Canadian economy.

Les problèmes de main-d'œuvre dans le secteur agricole ne sont pas temporaires. Les commentaires que notre groupe de travail a reçus des acteurs de l'industrie démontrent que nous avons besoin d'une solution intégrée et permanente à un problème permanent. Nous avons besoin d'un programme national pour la main-d'œuvre du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Au terme d'une consultation exhaustive menée auprès des membres de l'industrie au cours des trois dernières années, l'industrie a préparé le Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire, qui comporte des recommandations pour régler le problème urgent et prépondérant qu'est la pénurie de main-d'œuvre.

Pour la mise à jour du Plan d'action sur la main-d'œuvre que nous avons entreprise avant Noël, nous avons adopté une démarche à court, moyen et long terme en vue de recommander une nouvelle solution intégrée et permanente relativement à la main-d'œuvre dans l'industrie agricole et agroalimentaire.

Il y a d'abord les solutions à court terme. De nombreux ajustements pourraient être apportés pour simplifier immédiatement les systèmes et les processus de façon à aider le secteur agricole et agroalimentaire à s'adapter avec succès aux nouvelles modifications des politiques. À moyen terme, la solution serait de créer un programme national sur la main-d'œuvre du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire, un nouveau programme simplifié mené en collaboration avec Emploi et Développement social Canada qui serait conçu spécifiquement pour l'industrie agricole et agroalimentaire. Le Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire fait partie des solutions à long terme; mené en collaboration avec Citoyenneté et Immigration Canada, il pourrait servir de voie d'accès à la résidence permanente pour les travailleurs du secteur agricole et agroalimentaire.

Parlons de la mise en œuvre du Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire : ce nouveau plan d'action devrait être considéré comme un élément important de la stratégie d'exportation du Canada. Notre industrie a besoin de plus de travailleurs pour tirer parti des nouvelles occasions découlant des nouveaux accords commerciaux. L'industrie du porc est axée sur l'exportation. À titre d'exemple, 70 p. 100 de la production de notre usine de transformation de viande de Trochu est exportée vers les marchés internationaux. Un des accords commerciaux nous offre de nouveaux débouchés économiques avec l'Asie. Nous aimerions en tirer parti, mais c'est extrêmement difficile en raison du manque actuel de travailleurs à notre usine.

La recherche menée par notre groupe de travail démontre que de la mise en œuvre du Plan d'action sur la main-d'œuvre du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire aiderait à revitaliser l'économie des régions et des collectivités rurales du Canada en créant un environnement stratégique qui permettrait à notre industrie de demeurer viable et concurrentielle et de contribuer de façon substantielle à l'économie canadienne.

By creating a policy environment that fills our industry's workforce needs, the end result will be productivity expansion. This will enable rural Canada to become an agri-food engine for the new export opportunities offered by the federal government's trade agenda. Thank you.

Senator Tardif: Thank you to all three of you for your very interesting presentations.

Previous witnesses, as well as you, have indicated that you're facing major labour shortages, especially in the wake of changes to the Temporary Foreign Worker Program. The government has introduced a new express entry system as of January this year. Has the new program resolved in any way some of the issues that you're facing?

Mr. Chambers: In the short term, no. The express entry is geared towards high-skilled workers. If you're familiar with the NOC code matrix, it starts at O, A, B, C and D; so it's geared towards O, A and B NOC codes, which are higher skills. However, in our meat plants they are considered lower skills, even though they're not low-skilled workers. Every occupation has a skill. So does a skilled meat cutter, but it's considered a C occupation, which is not eligible for express entry.

Senator Tardif: What is the definition of an agricultural worker, according to the federal program and rules, and how would a worker be defined as "skilled" in agricultural terms?

Ms. MacDonald-Dewhirst: I'll take that question. Thank you; it's a very good question. ESDC uses the National Occupation Classification system. Those are the NOC codes that Mark was speaking of, and the NOC codes classify work in Canada according to function and also level of skill. Those codes are used to define who is applicable and eligible for the different elements of the Temporary Foreign Worker Program, along with the National Commodities List. That is a list of commodities that can access both the Seasonal Agricultural Worker Program and the agriculture stream of the Temporary Foreign Worker Program. So the answer is that it's complicated, and there are two systems that are used to answer that. However, it's complicated not only for those who aren't involved in agricultural production, but also for those who are in it trying to access programs, and complicated for those trying to oversee and manage the program. It's difficult in its nature in terms of how it has been formulated, and partly that's because it has grown and expanded over time.

La mise en place d'un environnement stratégique qui permettrait de satisfaire aux besoins de notre industrie en matière de main-d'œuvre pourrait entraîner une augmentation de la productivité. Cela permettrait aux régions rurales canadiennes de devenir un moteur du secteur agroalimentaire en ce qui concerne les nouvelles occasions d'exportation offertes par le programme commercial du gouvernement fédéral. Merci.

La sénatrice Tardif : Je vous remercie tous les trois de vos exposés fort intéressants.

Des témoins précédents ont indiqué, comme vous, que vous êtes confrontés à une grave pénurie de main-d'œuvre, en particulier dans la foulée des changements qui ont été apportés au Programme des travailleurs étrangers temporaires. Le gouvernement a procédé au lancement du nouveau système Entrée express en janvier de cette année. Le nouveau programme a-t-il permis de résoudre certains des problèmes auxquels vous êtes confrontés?

M. Chambers : À court terme, non. Le système Entrée express est axé sur les travailleurs spécialisés. Si vous connaissez le système de codes de la CNP, vous savez qu'il commence par O, A, B, C et D; il est donc axé sur les codes A, O et B de la CNP, qui sont des compétences plus spécialisées. Toutefois, les compétences requises dans nos usines de transformation de viande sont considérées comme des compétences moins spécialisées, même si nos travailleurs ne sont pas des travailleurs peu spécialisés. Tout métier nécessite des compétences, comme dans le cas d'un métier de découpeur de viande spécialisé, mais il est considéré comme un métier de la catégorie C, qui n'est pas admissible à l'Entrée express.

La sénatrice Tardif : Quelle est la définition d'un travailleur agricole selon le programme fédéral et la réglementation? Dans le domaine de l'agriculture, comment définit-on un travailleur spécialisé?

Mme MacDonald-Dewhirst : Je vais répondre à cette question. Je vous remercie; c'est une très bonne question. ESDC utilise la Classification nationale des professions. Ce sont les codes de la CNP dont Mark a parlé, et les codes de la CNP classifient les professions au Canada selon la fonction et le niveau de compétence. Ces codes sont utilisés pour déterminer qui peut présenter une demande et être admissible à divers éléments du Programme des travailleurs étrangers temporaires, en conjonction avec la liste nationale des secteurs agricoles, qui est une liste des secteurs admissibles au Programme des travailleurs agricoles saisonniers et au volet agricole du Programme des travailleurs étrangers temporaires. Donc, la réponse est que c'est complexe et que deux mécanismes sont utilisés pour en faire la détermination. Toutefois, la question n'est pas seulement complexe pour ceux qui n'œuvrent pas dans le secteur de la production agricole. Elle l'est aussi pour les gens de ce milieu qui tentent d'accéder aux programmes et pour ceux qui en assurent la surveillance et la gestion. La complexité découle de la façon dont cela a été formulé et aussi, en partie, parce que cela a pris de l'ampleur au fil du temps.

Senator Tardif: If I understand correctly, you feel that your sector is perhaps being penalized in a sense because the Temporary Foreign Worker Program has been effectively dismantled, and you cannot have workers apply under the new express entry system. So there's a huge gap out there that's not fulfilling the needs of your market sector. Is that correct?

Mr. Chambers: Yes, that would be correct. Our focus has always been to try to focus on permanency with the use of the Temporary Foreign Worker Program, and I think that's what Canada's new agenda is — the temporary foreign worker has a stigma behind it — to focus on permanency, which is why they created the express entry program. It is geared towards higher-skilled workers, so it has restricted our ability to bring in enough workers.

[Translation]

Senator Maltais: Ms. MacDonald-Dewhirst, your association is a national organization. Do you have contacts with Quebec, New Brunswick and Newfoundland? If so, with whom?

[English]

Ms. MacDonald-Dewhirst: Yes, we do. We work with stakeholders from across Canada, including AGRICarrières, UPA in Quebec and the Quebec Farmers' Association. We also work with the Agricultural Alliance of New Brunswick, and also the Newfoundland and Labrador Federation of Agriculture. So we are well represented across Canada as a national organization, regionally and also by commodities. Did you have anything to add?

[Translation]

Senator Maltais: Your answer is clear. I am looking over your mandate and I am trying to find a solution to the problem I am going to raise.

Your mandate is to be the centre for reliable agriculture research, such as labour market information and the access point for customizable solutions related to HR management and training carried to the grass-roots level.

What do you think about that, Mr. Chambers? How many agricultural workers have you found with this mandate?

[English]

Mr. Chambers: Trying to find agricultural workers in Canada has been getting difficult over the years, and it's getting more difficult today, because fewer and fewer people are growing up in rural communities. Historically, if you go way back when there were farms and you would grow a grain and have a quarter section with two or three kids growing up in that quarter section, they would enter into agriculture, whereas today, when someone

La sénatrice Tardif : Si je comprends bien, vous estimez que votre secteur est peut-être pénalisé d'une certaine façon par le démantèlement du Programme des travailleurs étrangers temporaires et que les travailleurs de votre secteur ne peuvent présenter une demande dans le cadre du nouveau système Entrée express. Il existe donc une importante lacune qui vous empêche de satisfaire aux besoins de votre secteur. Est-ce exact?

M. Chambers : C'est exact. Par rapport au recours au Programme des travailleurs étrangers temporaires, nous avons toujours mis l'accent sur la permanence. À mon avis, la nouvelle stratégie du Canada est de se concentrer sur la permanence en raison de la stigmatisation associée aux travailleurs étrangers temporaires, d'où la création du programme Entrée express. Comme ce programme est axé sur les travailleurs spécialisés, il a limité notre capacité d'amener un nombre suffisant de travailleurs au Canada.

[Français]

Le sénateur Maltais : Madame MacDonald-Dewhirst, votre association est un organisme national. Avez-vous des contacts avec le Québec, le Nouveau-Brunswick et Terre-Neuve? Le cas échéant, avec qui?

[Traduction]

Mme MacDonald-Dewhirst : Oui. Nous travaillons avec les intervenants de toutes les régions du Canada, dont AGRICarrières, l'Union des producteurs agricoles, au Québec, et la Fédération d'agriculture du Québec. Nous travaillons également avec l'Alliance agricole du Nouveau-Brunswick et la Newfoundland and Labrador Federation of Agriculture. Donc, en tant qu'organisme national, nous sommes bien représentés à l'échelle nationale, à l'échelle régionale et aussi au sein des différents secteurs agricoles. Aviez-vous quelque chose à ajouter?

[Français]

Le sénateur Maltais : Votre réponse est claire. J'examine votre mandat et j'essaie de trouver une solution au problème que je vais soulever.

Votre mandat est d'être le centre par excellence d'études fiables en agriculture, comme des études sur le marché du travail, et le portail d'accès aux solutions sur mesure en matière de gestion et de formation des ressources humaines, à mettre en œuvre à l'échelle locale.

Que pensez-vous de cela, monsieur Chambers? Combien de travailleurs agricoles avez-vous trouvés grâce à ce mandat?

[Traduction]

M. Chambers : Essayer de trouver des travailleurs agricoles au Canada a été difficile au fil des ans, et cela devient de plus en plus difficile aujourd'hui, parce que de moins en moins de gens grandissent dans les collectivités rurales. Autrefois, si on revient à l'époque où il y avait des fermes familiales, les gens avaient un quart de section de terrain où ils cultivaient du grain et élevaient deux ou trois enfants, et ces enfants se lançaient plus tard en

sells a farm, it's not the family that buys it. It's taken up by a larger farm, so there are fewer and fewer people. So that's making it a lot more difficult.

[*Translation*]

Senator Maltais: That's what I wanted to hear you say.

I think we need to make a distinction between agricultural workers and those in the agricultural industry. Processing represents one sector, but the true agricultural workers are the ones putting their hands in the soil in the spring to plant, and in the fall, to harvest, and I must say that they are not easy to come by in Canada. Regardless of whether they are market gardeners or livestock producers like you, this is a problem, because we end up finding more half-time or quarter-time people. Anyone who works in this industry cannot make a living if they don't work throughout the year. We will not be planting raspberries today in Canada, because it is a little chilly, and it is not the season.

How can we ensure that the person who works in the spring and in the fall can have an income during the winter, in processing or in any other sector, and can have a profession and full-time employment? How can we do that?

Ms. MacDonald-Dewhirst, do you have an answer?

[*English*]

Ms. MacDonald-Dewhirst: It's a good question. I don't know that I have the answer, but we are working to sort out how to better enable mobility within the industry to access under-represented groups — those who aren't working currently in the industry — to try to bring them in and also to help employers understand how to be flexible with the opportunities that they offer to their workers. There are good examples of operations that try to make full-time jobs where possible, but it's not always possible. Our climate dictates that we have a seasonal component to this industry.

[*Translation*]

Senator Maltais: Thank you very much, Ms. MacDonald-Dewhirst. Mr. Chambers, I would like to congratulate you. You are a young agricultural entrepreneur. Not many like you come to see us here. Congratulations!

I would like to raise another point, which I think is important for the entire country: the next generation of farmers. The next generation of farmers is responsible for tomorrow's dinner; who will make that work? We see this problem in Quebec, in Ontario, in the Maritimes and in Western Canada, in British Columbia. What do we have to do to get young people interested in the need for Canadian agriculture?

agriculture. Aujourd'hui, lorsqu'une ferme est vendue, l'acheteur n'est pas un membre de la famille, mais le propriétaire d'une exploitation agricole de plus grande taille. Il y a donc de moins en moins de gens dans le secteur, ce qui rend les choses plus difficiles.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : C'est ce que je voulais vous entendre dire.

Je pense qu'il faut bien séparer « travailleurs agricoles » et « travailleurs de l'industrie agricole ». La transformation représente un secteur, mais le vrai travailleur agricole, celui qui a les mains dans la terre au printemps pour planter, et à l'automne, pour récolter, je vous avoue qu'il n'est pas facile à trouver au Canada. Qu'il s'agisse des producteurs maraîchers ou des éleveurs comme vous, c'est un problème, parce qu'on trouve plus de travailleurs à mi-temps et à quart de temps, finalement. Quelqu'un qui travaille dans cette industrie ne peut pas gagner sa pitance s'il ne travaille pas toute l'année. On ne plantera pas des framboises aujourd'hui, au Canada, car il fait un peu froid, et ce n'est pas la saison.

Comment pourrait-on faire en sorte que la personne qui travaille au printemps et à l'automne puisse tirer un revenu, pendant l'hiver, dans le secteur de la transformation ou dans un autre secteur, et puisse en arriver à avoir un travail à plein temps et une profession? Comment peut-on faire cela?

Madame MacDonald-Dewhirst, vous avez une réponse?

[*Traduction*]

Mme MacDonald-Dewhirst : C'est une bonne question. Je ne sais pas si j'ai la réponse, mais nous cherchons à savoir comment faciliter davantage la mobilité de la main-d'œuvre au sein de l'industrie de façon à avoir accès aux groupes sous-représentés — ceux qui ne travaillent pas actuellement dans l'industrie — pour essayer de les attirer dans le secteur et aussi pour aider les employeurs à comprendre comment faire preuve de souplesse lorsqu'ils offrent des occasions à leurs travailleurs. Il existe de bons exemples d'entreprises agricoles qui tentent d'offrir des emplois à temps plein lorsque c'est possible, mais ce n'est pas toujours le cas. Si cette industrie a un volet saisonnier, c'est en raison de notre climat.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup, madame MacDonald-Dewhirst. Monsieur Chambers, j'aimerais vous féliciter. Vous êtes un jeune entrepreneur en agriculture. Ils sont assez rares ceux qui viennent nous voir ici. Bravo!

J'aimerais soulever un autre point qui est important, d'après moi, d'un bout à l'autre du Canada, et c'est la relève agricole. La relève agricole, c'est la table de demain; qui va la faire fonctionner? C'est un problème que l'on rencontre au Québec, en Ontario, dans les Maritimes et dans l'Ouest canadien, en Colombie-Britannique. Que faut-il faire pour intéresser les jeunes à cette nécessité qu'est l'agriculture canadienne?

[English]

Mr. Chambers: That's a very good question, and I get very passionate when I talk about that because trying to get young people engaged in agriculture is extremely difficult. As I said earlier, they're not growing up in it, but, then again, no one is growing up in the oil industry or growing up as a carpenter. Every industry has that issue. But when you drive through town, you'll drive past factories and these facilities, so you see them. But if you live in a city, no one sees agriculture and what goes on, so we're not getting any exposure. From my perspective — and we've talked about this a lot — we need to get some type of — I don't just say agriculture — I call it food production — how food is produced, how it's grown, whether it's a crop, whether it's livestock or whatever — into the school curriculum because we need to expose kids as young as possible to food production and opportunities in food. I've been to schools. I've done presentations. I went into some classrooms. I'm from Drumheller, Alberta, and I've gone in there with 14-year-old kids and talked about agriculture and opportunities in agriculture. They sit there doing this kind of stuff. You've lost them at that point; it's too late. When they're five and six is the perfect time to get in there and start talking to them — fix, six, seven, eight, nine — about agriculture and what goes on. My son will go to school and tell the kids what I do on the farm. He has been to the farm with me, and he tells them. They say, "Oh, that's just not right." He explains to them, and then they say, "Oh, yeah." Then, they get it, but because no one talks about it, they don't get it.

[Translation]

Senator Maltais: You are a great educator, and I think we need people like you.

My last question is more a request for Ms. MacDonald-Dewhirst. To follow up on what Mr. Chambers told us, we will not be able to make young people discover agriculture when they are 15 or 16.

As the CEO of the Canadian Agricultural Human Resource Council, could you commit to reaching out to human resources at a younger age? What I mean by that is whether you or your employees could go to primary schools in Canada and explain to young people that agriculture does not only come from Loblaws or Provigo, but that it comes from the ground first. They need to become interested at that age so that, when they turn 14 or 15, it is not rocket science when they learn that pork comes from pigs; they will know that when they are 5, 6 or 7 years old. I think that would be a good objective for your mission. Thank you.

The Chair: That was not a question, it was a comment.

[Traduction]

M. Chambers : C'est une très bonne question, et j'ai tendance à en parler avec grande passion parce qu'il est extrêmement difficile d'inciter les jeunes à se lancer en agriculture. Comme je l'ai dit plus tôt, ils ne grandissent pas dans ce milieu, mais, encore là, personne ne grandit dans l'industrie pétrolière ou dans la menuiserie. Ce problème est commun à toutes les industries. Or, si vous traversez la ville en voiture, vous verrez des usines et des installations; elles sont visibles. En ville, toutefois, il n'y a pas d'activités agricoles; donc, les gens n'y sont pas exposés. Selon mon point de vue — et c'est un sujet dont nous avons longuement parlé —, il faut en quelque sorte intégrer... Je ne parlerai pas seulement d'agriculture; j'appelle cela la production alimentaire. Donc, il faut intégrer aux programmes scolaires des notions sur la façon dont les aliments sont produits et cultivés — qu'il s'agisse de cultures, de bétail ou quoi que ce soit d'autre —, car nous devons exposer les jeunes le plus tôt possible à la production alimentaire et aux occasions dans le secteur alimentaire. Je suis allé dans des écoles. J'y ai fait des exposés. Je suis allé dans des classes. Je suis originaire de Drumheller, en Alberta, et je m'y suis rendu pour parler d'agriculture et de possibilités d'emploi dans le secteur agricole avec des jeunes de 14 ans. Ils restent assis là et font toutes sortes de choses. À ce moment-là, il est trop tard; vous les avez perdus. C'est lorsque les enfants ont 5, 6, 7, 8 ou 9 ans qu'il faut intervenir dans les écoles et commencer à leur parler d'agriculture et de ce qui se passe dans ce milieu. Mon fils ira à l'école et racontera aux autres ce que je fais à la ferme. Il est venu à la ferme avec moi, il raconte cela à ses amis. Ils lui répondent : « Oh, ce n'est pas possible. » Lorsqu'il leur explique comment cela fonctionne, ils comprennent. Si personne ne leur en parle, ils ne comprendront pas.

[Français]

Le sénateur Maltais : Vous êtes un excellent pédagogue, et je pense qu'on a besoin de gens comme vous.

Ma dernière question est plutôt une demande pour Mme MacDonald-Dewhirst. Pour faire suite à ce que vient de nous dire M. Chambers, ce n'est pas lorsqu'ils ont 15 ou 16 ans qu'on pourra faire découvrir l'agriculture aux jeunes.

Pourriez-vous vous engager, à titre de directrice générale du Conseil canadien des ressources humaines en agriculture, à rejoindre les ressources humaines en bas âge? Je veux dire par là que vous ou vos employés pourriez vous rendre dans des écoles primaires au Canada afin d'expliquer aux jeunes que l'agriculture ne provient pas seulement de Loblaws ou de Provigo, mais que cela provient d'abord de la terre. Il faut les intéresser à partir de ce moment-là pour que, lorsqu'ils atteignent l'âge de 14 ou 15 ans, ce ne soit pas une découverte lunaire pour eux d'apprendre que le porc est du cochon; ils le sauront alors dès l'âge de 5, 6 ou 7 ans. Je pense que ce serait là un bon objectif pour votre mission. Merci.

Le président : Ce n'était pas une question, c'était un commentaire.

Senator Maltais: It was a request.

[English]

Ms. MacDonald-Dewhirst: It is an excellent comment. In fact, I just delivered a webinar to the industry about how those within the industry need to do more to get youth engaged and thinking about agriculture and where their food comes from. There is a movement around this in the industry. There's a recognition that more of this needs to be done. There are organizations like mine that continue to do this work. There are organizations, such as Agriculture in the Classroom, or in Ontario there's an Ontario education and food organization, that are focused on this very issue. And 4-H is another that is focused on engaging with youth, moving forward and selling the good news that this is a great industry to work for.

Mr. Chambers: It is very important. As farmers we're very good at producing and farming. We're very good at going out, tending to the livestock and growing our crops. As farmers, what we fall short on is educating people, unless they're in front of us and then we're great at showing them what we do. But going out there and being a voice for educating people of what we do and how we do it — this is why it is important to have an industry collaboration like this, such as CAHRC and someone like Portia to kick us in the butt and say, "Come on guys; we have to get out and get more people educated." We have to get the message out because if we don't, then this problem will get worse and worse. We will be in real trouble because Canada was built off the foundation of agriculture.

The Chair: Thank you. That was a really good comment.

Senator Merchant: I must thank you for being here, making your presentation and educating us as well. You have a difficult task, if you don't have workers to do the work. Ms. MacDonald-Dewhirst, I think you mentioned that we need to make it possible for women to engage in the agri-food sector.

You did mention daycare — I don't know if it was schools. What other barriers are there to women becoming involved in agriculture, and do you have a lot of women who want to do this kind of work, or is it the wives of the men who are involved in agriculture?

Ms. MacDonald-Dewhirst: That has been the history. But that's changing. In fact, this weekend, there is an Advancing Women in Agriculture Conference in Calgary, and more than 500 women will be attending. It is a new conference, and we are going to be making an announcement about our project there, that there is the need for more research in this area. It is an under-represented group.

We know that science students are interested in food. We know that youth are interested in food, and we need to leverage that. That includes women as well. That's what we're doing. We're

Le sénateur Maltais : C'était une demande.

[Traduction]

Mme MacDonald-Dewhirst : C'est un excellent commentaire. En fait, je viens d'offrir aux gens de l'industrie un webinaire sur l'importance d'en faire plus pour intéresser les jeunes à l'agriculture et les inciter à réfléchir à la provenance des aliments. Il y a un mouvement à cet égard au sein de l'industrie. On reconnaît qu'il faut plus d'initiatives de ce genre. Certains organismes, comme le mien, continuent leurs efforts en ce sens. Certains organismes sont axés sur cet enjeu précis, comme Agriculture en classe ou Éducation agroalimentaire de l'Ontario, inc. Le programme des 4-H est un autre programme axé sur la sensibilisation des jeunes; il est tourné vers l'avenir et présente l'industrie comme un milieu où il est formidable de faire carrière.

M. Chambers : C'est très important. En tant qu'agriculteurs, nous excellons dans la production et l'agriculture. Nous sommes très bons pour prendre soin des animaux et faire pousser des cultures. Toutefois, informer les gens n'est pas notre force, sauf s'ils sont devant nous. À ce moment-là, nous réussissons très bien à leur montrer ce que nous faisons. Cependant, aller sur le terrain et agir à titre de porte-parole pour informer les gens sur nos activités et nos façons de faire... Voilà pourquoi il est important d'avoir une collaboration de ce genre dans l'industrie, d'avoir un organisme comme le CCRHA et d'avoir une personne comme Portia pour nous motiver en nous disant : « Allez! Il faut aller sur le terrain et sensibiliser plus de gens. » Nous devons diffuser le message, parce que si nous ne le faisons pas, ce problème ne fera qu'empirer. Nous serons en très fâcheuse posture, parce que le Canada a été bâti grâce à l'agriculture.

Le président : Merci. C'est un très bon commentaire.

La sénatrice Merchant : Merci d'avoir accepté notre invitation, pour votre exposé et de nous informer dans ce dossier. Le fait de ne pas avoir de travailleurs à votre disposition vous complique la tâche. Madame MacDonald-Dewhirst, si je ne m'abuse, c'est vous qui avez dit qu'il faut favoriser la participation des femmes dans le secteur agroalimentaire.

Vous avez parlé des garderies et des écoles aussi, je crois. Quels sont les autres obstacles à la participation des femmes dans le secteur agricole? Y a-t-il beaucoup de femmes qui veulent faire ce travail ou est-ce les conjointes des agriculteurs qui travaillent dans le secteur de l'agriculture?

Mme MacDonald-Dewhirst : C'est généralement le cas, mais la situation évolue. D'ailleurs, ce week-end se tiendra la Advancing Women in Agriculture Conference, à Calgary, à laquelle plus de 500 femmes participeront. Il s'agit d'une nouvelle conférence. Nous en profiterons pour parler de notre projet et souligner qu'il faut faire plus de recherche dans ce domaine. Les femmes sont sous-représentées dans le secteur.

Nous savons que les étudiants en science et les jeunes, y compris les femmes, s'intéressent aux aliments. Il faut en profiter, et c'est ce que nous faisons. Nous étudions et examinons les

exploring and examining the leadership opportunities that are available for women and also providing some supports for networking to ensure that there's a strong way that women can feel more encouraged from one another and working in the industry.

Mr. Chambers: A couple years ago we had a woman managing one of our farms here in Ontario. She would always give herself a hard time because she was a woman and she was not looked at, but I tell you something — and I'm not lying or blowing smoke — she had the best producing farm in our whole system. It was clean, tidy and the top performer, the most efficient, lowest-cost producer.

And today, she beats up on herself. She still keeps saying, "I'm a woman." It doesn't matter. You have a successful career and you can do a great job. You have done a better job than any guy that's been managing a farm. At times, we have had lots of women. It is not just a guy working for us and his wife or something. It is women that have entered the industry. The thing to think about in pig production is that there's a huge maternal component to it, and women are better at that than guys are. We're just not very good in that component.

Senator Merchant: I was going to ask a question regarding the difficulty that you are having with getting skilled workers. In 2011, the government introduced a regulation limiting the period of time during which a temporary foreign worker can work in Canada. Once a foreign worker has accumulated four years of work in the country, he or she has to wait four years before working in Canada again.

What did they do? Did they leave the country? Did those people come back once you had trained them? How do you feel about that?

Mr. Chambers: Not very good.

Senator Merchant: No.

Mr. Chambers: Yes, that deadline comes April 1 this year. That means that anyone who accumulated four years by April 1 has to leave, and they can't come back for another four years. Now, some people in the industry, who are considered, back to the NOC codes, who are not considered NOC code OA or B have transitioned to permanent residency. So they can stay and become permanent residents. For the people that are still on a work permit, it is problematic.

I will pick the mushroom industry, for example. They have got a lot of workers that are working year-round because mushrooms are produced year-round now. They are considered what is called a lower-skilled occupation, so they do not qualify for permanent residency.

possibilités de leadership offertes aux femmes et aidons celles-ci à créer des réseaux afin qu'elles puissent s'encourager entre elles et à travailler dans l'industrie.

M. Chambers : Il y a quelques années, nous avons embauché une femme pour administrer une de nos fermes, en Ontario. Elle était toujours dure envers elle-même, parce qu'elle était une femme et que personne ne lui prêtait attention. Mais, croyez-moi — je ne vous raconte pas d'histoire —, sa ferme était la plus productive de notre réseau. Tout était propre et bien rangé. Elle avait la ferme la plus performante, la plus efficiente et la moins coûteuse.

Encore aujourd'hui, elle est dure envers elle-même. Elle continue de dire : « Je suis une femme. » Ça n'a aucune importance. Elle connaît une brillante carrière et fait de l'excellent travail, mieux que n'importe quel homme chargé d'administrer une ferme. Parfois, nous avons beaucoup de femmes, et pas seulement les conjointes des hommes qui travaillent pour nous; je parle de femmes qui choisissent de se joindre à notre industrie. Il faut savoir qu'il y a une composante maternelle importante dans l'industrie porcine. Les femmes ont un meilleur instinct maternel que les hommes. Ce n'est pas une de nos forces.

La sénatrice Merchant : J'allais vous interroger sur la difficulté que vous avez à attirer des travailleurs qualifiés. En 2011, le gouvernement a adopté un règlement limitant la période de temps pendant laquelle un travailleur étranger peut travailler au Canada. Une fois qu'un travailleur étranger a accumulé l'équivalent de quatre années de travail au pays, il doit attendre quatre ans avant de pouvoir travailler de nouveau au Canada.

Qu'ont fait ces travailleurs? Ont-ils quitté le pays? Ceux que vous avez formés sont-ils revenus? Que pensez-vous de ce règlement?

M. Chambers : Ça ne me plaît pas.

La sénatrice Merchant : Non?

M. Chambers : Le 1^{er} avril prochain sera la date limite. Donc, tous ceux qui, au 1^{er} avril, auront accumulé l'équivalent de quatre ans de travail devront quitter le pays. Ils ne pourront pas revenir avant quatre ans. Maintenant, certains travailleurs de l'industrie — pour revenir à la CNP — qui sont dans la catégorie OA ou B ont obtenu leur résidence permanente. Ils peuvent donc rester au pays. C'est plus problématique pour ceux qui sont ici en vertu d'un permis de travail.

Prenons, par exemple, l'industrie du champignon. Cette industrie compte beaucoup de travailleurs à l'année, car la production du champignon se fait maintenant à longueur d'année. Les emplois dans cette industrie sont considérés comme des emplois peu spécialisés. Les travailleurs ne sont donc pas admissibles à la résidence permanente.

It is problematic for that industry because those people have no pathway to permanency. So they have to go home after four years and be replaced by someone else, which seems kind of ironic, because now you are just replacing someone versus keeping that person that has taken six months to get trained to do a good job. That is a problem.

There is also another component to it. We have the Seasonal Agricultural Worker Program, SAWP, which has been around for years —

Mr. Wales: Over 40 years.

Mr. Chambers: — for 40 years. There's no duration cap applied to that because that is attached to a number of bilateral agreements with other countries and it is seen as it is needed for seasonal. There's always going to be a seasonal component to agriculture. For those people there is no cap, but there are certain requirements to qualify for that program. If you are a grain farmer, for example, and you are not on the commodities list, you don't qualify to use SAWP, so that means you have to use the conventional stream. That person is coming to drive a combine for six months a year, help with seeding, then combining, and then they go home. They do end up getting hit with that duration cap. Once they hit four years, they can't come back again even though they're carrying out a seasonal position.

I think again it comes back to the unintended consequences of this program, which is a national program for all commodity groups, and all industry. It has ended up hitting everyone the same. For us, it is a bit of a problem.

Senator Merchant: Do those people come back? Can you just keep trading them? These four-year people go home then you get another group that you train, then they're ready to go home after four years, but you get the previous ones to come back. Does that work?

Mr. Chambers: That's possible, yes.

Senator Merchant: It does go like that, or do they go away and stay away?

Mr. Chambers: It is possible. They might come back, might find something else and might not. You could potentially be training new people all the time, which is kind of crazy, really. The focus needs to be on creating pathways to permanency for those people.

Senator Merchant: I agree. Thank you.

Senator Enverga: Thank you for the presentation. Being a senator, you get conflicting issues here. On the Aboriginal Committee, we have always heard so much grief about the unemployment in the First Nations, with some of them having 30 per cent unemployment. Have you ever reached out to those

C'est un problème pour cette industrie, car ces travailleurs n'ont aucune façon d'obtenir la résidence permanente. Après quatre ans, ils retournent dans leur pays et sont remplacés. C'est un peu ironique, car il faut remplacer un employé qu'on a formé pendant six mois pour faire un bon travail par un nouveau travailleur que l'on doit former. C'est problématique.

Une autre composante entre en ligne de compte. Le Programme des travailleurs agricoles saisonniers, le PTSA, existe depuis des années...

M. Wales : Plus de 40 ans.

M. Chambers : ... 40 ans. Ce programme n'impose aucune limite de temps aux travailleurs, car il est lié à plusieurs accords bilatéraux conclus avec d'autres pays. Il est considéré comme nécessaire pour le travail saisonnier. Il y aura toujours des emplois saisonniers en agriculture. Ces travailleurs ne sont pas assujettis à une limite de temps, mais les producteurs doivent observer certaines conditions pour être admissibles au programme. Par exemple, les producteurs de grain qui ne figurent pas sur la liste des secteurs ne sont pas admissibles au PTSA. Ils doivent donc se tourner vers les méthodes traditionnelles de recrutement. Le travailleur qui accepte de venir conduire une moissonneuse-batteuse six mois par année aidera à faire l'ensemencement, la moisson et le battage, puis rentrera chez lui. Au bout du compte, il sera lui aussi touché par la limite de temps. Dès qu'il aura travaillé l'équivalent de quatre ans, il ne pourra pas revenir avant quatre ans, même s'il occupait un emploi saisonnier.

Encore une fois, ça nous ramène aux conséquences inattendues du programme. Il s'agit d'un programme national auquel tous les groupes de producteurs et toutes les industries sont admissibles. Donc, tout le monde est touché. Pour nous, c'est un problème.

La sénatrice Merchant : Ces travailleurs reviennent-ils? Devez-vous continuellement recruter de nouveaux travailleurs? Les travailleurs quittent le pays après quatre ans de travail et vous devez former de nouveaux travailleurs. Mais lorsque ce deuxième groupe quitte le pays après quatre ans, les travailleurs du premier groupe reviennent-ils?

M. Chambers : Parfois, oui.

La sénatrice Merchant : C'est ce qui se produit ou est-ce qu'une fois qu'ils quittent le pays, ils ne reviennent pas?

M. Chambers : Certains reviennent et se trouvent de nouveau un emploi, mais pas tous. Techniquement, on pourrait former continuellement de nouveaux travailleurs. C'est insensé. Il faudrait trouver des façons pour permettre à ces travailleurs d'obtenir leur résidence permanente.

La sénatrice Merchant : Je suis d'accord avec vous. Merci.

Le sénateur Enverga : Merci pour votre exposé. En tant que sénateurs, nous étudions des enjeux concurrents. Au Comité des peuples autochtones, beaucoup de témoins se plaignent du taux de chômage dans les Premières Nations. Dans certains cas, ce taux atteint les 30 p. 100. Avez-vous communiqué avec les Premières

people there and said, “There’s a job for you here; we will come over here and we will give you good compensation?” Has that ever been done on your end?

Ms. MacDonald-Dewhirst: Yes, quite a bit of work has been done by various groups across the industry. The Canadian Meat Council and some of the meat processing plants have specifically worked with particular areas of the country and Aboriginal people. The council has been very busy researching this issue. It is an important component. We need to ensure that, as an industry that is short of workers, we are trying to find them wherever we can find them.

The industry is in such critical crisis that everybody is looking as far and wide as possible and using interesting and innovative methods. So yes, that has been explored and examined and continues to be a focus as we move forward.

This issue is pervasive and critical. We have some long-term strategies about how to shore up the labour supply, including getting youth more interested in agriculture careers and being broader in our communications about the industry. We have shorter-term recommendations around the need for better and focused access to temporary workers at this point in time.

We have a full gamut, but part of that absolutely includes accessing under-represented groups within the industry.

Senator Enverga: How successful are you in recruiting First Nations or Aboriginal groups?

Mr. Chambers: It has been a challenge. Initially, when any of our agricultural companies were looking for labour, we have done conventional advertising in newspapers, and then we have gone to job fairs. It has got to the point where some of our members have gone to the band leaders, discussed it with them and said, “We need people. Can we get some?” The chiefs will say, “We will get you workers,” but it doesn’t go anywhere. We just don’t get them.

Some of the companies have hired from the First Nations, but not a lot of them come and not a lot of them stay for very long. It is a problem. There is high unemployment, and we would like to somehow be able to work with the First Nations in trying to get some more people engaged in agriculture because there is an opportunity there, if we can figure out how to get it done.

The government recognizes that it is an issue, and industry knows it is an issue, but it is a difficult barrier to cross to make it successful. There have been some success stories, absolutely, but there have been a lot that have not been success stories.

Senator Enverga: You spoke about teaching kids. Here in Ontario, they’re proposing more sexual education, but don’t you think there should be more education about pollination and germination? Shouldn’t that be a focus in Ontario? Is there any such drive for education to teach kids at an earlier stage to think about farming?

Nations pour leur signaler que vous avez des emplois à offrir et qu’ils sont bien rémunérés? Avez-vous entrepris de telles démarches?

Mme MacDonald-Dewhirst : Oui. Divers groupes de l’industrie ont fait beaucoup de travail à cet égard. Le Conseil des viandes du Canada et certaines usines de transformation de la viande se sont rendus dans différentes régions du pays et ont discuté avec les collectivités autochtones. Le conseil a fait beaucoup de recherche sur le sujet. Il s’agit d’une composante importante. L’industrie est aux prises avec une pénurie de travailleurs. Nous devons faire notre possible pour trouver des travailleurs, peu importe où ils se trouvent.

L’industrie vit une crise si sévère, que l’on cherche des travailleurs partout en utilisant des méthodes intéressantes et novatrices. Donc, oui, nous avons étudié et examiné cette option et continuons nos efforts à ce chapitre.

Le problème est critique et très répandu. Nous avons adopté des stratégies à long terme pour accroître l’offre de main-d’œuvre, y compris susciter l’intérêt des jeunes pour une carrière en agriculture et accroître nos communications sur l’industrie. Nous avons des recommandations à court terme sur la nécessité d’accroître l’accès aux travailleurs temporaires.

Il y a plusieurs possibilités, mais il faut absolument joindre les groupes sous-représentés dans l’industrie.

Le sénateur Enverga : Réussissez-vous à recruter des travailleurs au sein des Premières Nations ou des groupes autochtones?

M. Chambers : C’est difficile. Au début, lorsque nos sociétés agricoles cherchaient de la main-d’œuvre, nous avons placé des publicités dans les journaux et participé à des salons de l’emploi. La pénurie est si grave que certains de nos membres ont rencontré des chefs de bande pour leur dire : « Nous avons besoin de travailleurs. Avez-vous des gens à nous envoyer? » Ils se sont fait dire : « Nous allons vous fournir des travailleurs », mais personne ne se présente.

Certaines sociétés ont embauché des membres des Premières Nations, mais peu se présentent et peu restent longtemps. C’est un problème. Le taux de chômage est élevé. Il faudrait que quelqu’un travaille avec les Premières Nations pour susciter l’intérêt des Autochtones envers l’agriculture, car les possibilités existent. Il suffit de trouver une façon de les attirer.

Le gouvernement est conscient qu’il y a un problème, l’industrie sait qu’il y a un problème, mais il est difficile de trouver une solution qui fonctionne. Oui, il y a des histoires à succès, mais elles sont peu nombreuses, comparativement aux échecs.

Le sénateur Enverga : Vous avez parlé de l’enseignement auprès des jeunes. En Ontario, on propose d’augmenter le nombre de cours d’éducation sexuelle. Ne serait-il pas préférable d’enseigner la pollinisation et la germination aux jeunes? Cela ne devrait-il pas être une priorité en Ontario? Y a-t-il un mouvement pour susciter l’intérêt des jeunes envers l’agriculture?

Have your organizations thought about it?

Ms. MacDonald-Dewhirst: There's lots of work in this area, but it hasn't become mandatory curriculum as of yet. There are movements to push that forward. Certainly, there are lots of us that would love for that to occur. It is really important that people know where their food comes from and how pollination is a piece of that. It is with ongoing effort that we encourage those within the community to go into classrooms to engage with teachers. Teachers are busy. They need help. Farmers can come in and speak to the issues as guest speakers, offer co-op placements or tours — there are all sorts of ideas. The industry is engaged.

Mr. Chambers: Curriculum is left up to the provinces. It is not like you can go to the Canadian government; you have to go to each province. As Portia said, somehow we need to get agriculture into the curriculum so that they grow some plants; grow a garden.

When I went to school, we grew a garden. We grew vegetables, and it was fun. But we knew how to dig a garden, and we knew where our food came from. If we want this to be successful and to continue to be successful, the government has to put their foot down and say, "All you provinces, this is part of the curriculum. Now get it done."

Senator Enverga: Has your organization lobbied, or worked, or engaged the various provincial governments to do this for you?

Mr. Wales: One of the other challenges here is that people need to know not only where their food comes from but also how to prepare it once they purchase it. That's one of the challenges. For the most part, we don't have home economics in school anymore, so kids don't know how to cook. That's one of the things in Ontario we have been lobbying to get back into the school curriculum. The term we use is "six by 16." If a 16-year-old can prepare six meals from scratch, then that would be a real achievement. It would be a huge step forward.

There is a growing movement. People do want to know where their food comes from; they do want to know who is producing their food. In my own operation, I grow quite a few different vegetables. We have a large pick-your-own operation, so we have people travelling from over two hours away to come to pick peppers, onions, garlic, and so on.

That is a new area. Not only do they need to know how it is produced, they also need to know what to do with it, which will reduce the waste and is better for everybody. That's something we have been promoting as well.

The Chair: Home economics was that venue?

Mr. Wales: Yes.

Votre organisation y a-t-elle réfléchi?

Mme MacDonald-Dewhirst : Il se fait beaucoup de travail à cet égard, mais ce genre de cours n'est pas encore obligatoire. Mais, il y a eu du progrès. Beaucoup d'entre nous souhaitent ce virage. Il est très important que les gens sachent d'où viennent leurs aliments et qu'ils connaissent le rôle que joue la pollinisation dans la production alimentaire. Nous encourageons continuellement les membres de la collectivité agricole à tendre la main aux enseignants. Les enseignants ont beaucoup de travail à faire, et ils ont besoin d'un coup de main. Les agriculteurs peuvent se rendre dans les salles de classe pour parler d'agriculture, offrir des stages coop ou des visites guidées — il y a toutes sortes d'options possibles. L'industrie est active à ce chapitre.

M. Chambers : Les curriculums sont une compétence provinciale. On ne peut pas approcher le gouvernement fédéral; il faut discuter avec chaque province individuellement. Comme l'a souligné Portia, nous devons trouver une façon d'ajouter l'agriculture au curriculum afin que les étudiants puissent faire pousser des plantes ou cultiver un jardin.

Quand j'allais à l'école, on cultivait un jardin. On y faisait pousser des légumes, et c'était amusant. Nous savions comment faire un jardin et nous savions d'où venaient nos aliments. Si nous voulons connaître du succès pour les années à venir, le gouvernement doit prendre position et dire aux provinces d'ajouter l'agriculture à leurs curriculums.

Le sénateur Enverga : Votre organisation a-t-elle fait du lobbying auprès des gouvernements provinciaux ou a-t-elle travaillé avec eux sur le sujet?

M. Wales : Un autre problème, c'est qu'en plus de savoir d'où viennent les aliments, les gens doivent savoir comment les apprêter. C'est un des défis. La plupart des écoles n'offrent plus de cours d'éducation familiale. Donc, les jeunes n'apprennent pas à faire la cuisine. C'est un des cours que nous demandons au gouvernement de l'Ontario de rajouter au curriculum. L'expression que nous utilisons, c'est « 6 à 16 », c'est-à-dire, si un adolescent de 16 ans peut préparer 6 repas à partir d'ingrédients frais, ce sera une belle réussite. Ce serait un pas important dans la bonne direction.

Les choses progressent à ce chapitre. Les gens veulent savoir d'où viennent leurs aliments et comment ils sont produits. Dans mon exploitation, je cultive plusieurs légumes différents. Nous avons une grande section réservée à l'autocueillette. Les gens font deux heures de route pour venir cueillir des poivrons, des oignons et de l'ail, entre autres.

C'est nouveau. Non seulement les gens doivent-ils savoir comment les aliments sont produits, il faut leur enseigner comment les apprêter. Cela permettra de réduire le gaspillage et ce sera profitable pour tout le monde. C'est une des choses que nous encourageons également.

Le président : Tout cela était enseigné dans le cadre du cours d'éducation familiale?

M. Wales : C'est exact.

The Chair: Thank you.

Senator Unger: I had a comment about my colleague's comment. I would like to quote Mr. Wales from his opening comments. He said that our job is to create people, not jobs. I don't know if I would like to ask you to elaborate on that. I know what you mean, though.

Mr. Wales: I will try to elaborate. When we first started the CAHRC, one of our first projects was a labour market information study. What we discovered was that basically there's a shortfall of 35,000 jobs nationally in this country every year. Those are jobs that could be filled and aren't being filled. Some crops are not being grown because, as a farmer, you know you are not going to have anyone who is able to grow and harvest it, so you don't grow it in the first place; but you could.

That's really what that is about. We need people. Historically, with the immigration patterns we have had, say, probably up to the 1970s, a lot of people emigrated from different parts of the world and came to different parts of Canada. Many of them would end up in the rural areas and be part of agriculture. Many went on to be farmers, or they then evolved into the broader workforce. We haven't had that degree of immigration for quite some time. That's really led us to the position we're in today and a real dependence on both the Seasonal Agricultural Worker Program and the Temporary Foreign Worker Program.

We need to get away from that. We need people to come to Canada, to live in rural Ontario and to work in rural Ontario — not only in primary agriculture, but in processing as well, so there will be a range of good jobs.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Mr. Chambers, you said that you went to visit young people in a school and that they were twiddling their thumbs. Don't worry. I went to a high school about a month ago, and the students were surprised. I think they had never seen a senator in their lives, because they were looking at me as if I were an alien. I said, "Go ahead and touch me!" Meetings with teenagers are always interesting.

We have talked at length about seasonal workers. Last summer, I went to a dairy farm with about 4,000 cows. The producer was explaining to me that his problem was that he had to train workers every two years. The seasonal workers he hires can work for him only for eight months the first year and eight months the following year. After those two eight-month periods, those same workers do not return to work for him.

You have proposed some solutions, but what would you like the government to do to help you? Is the renewal of contracts the problem?

Le président : Merci.

La sénatrice Unger : J'aimerais revenir sur un commentaire formulé par un de mes collègues. Dans votre exposé, monsieur Wales, vous avez dit que notre travail consiste à augmenter la population et non les emplois. Je comprends ce que vous voulez dire, mais je me demande si vous pourriez nous donner plus de détails.

M. Wales : Je peux essayer. Un de nos premiers projets après la création du CCRHA était de mener une étude d'information sur le marché du travail. Nous avons découvert essentiellement qu'il y a un manque à gagner annuel de 35 000 emplois à l'échelle du pays. Ces emplois pourraient être pourvus, mais ne le sont pas. Certaines cultures ne sont pas mises en terre, car les agriculteurs savent qu'ils n'auront pas les travailleurs nécessaires pour s'en occuper et en faire la récolte. Donc, ils choisissent tout simplement de ne rien semer.

C'est ce que je veux dire. Nous avons besoin de gens. Lorsqu'on analyse les profils d'immigration, je dirais jusqu'aux années 1970, on remarque que les gens immigraient au Canada d'un peu partout. Ils étaient nombreux à s'installer dans les régions rurales pour exercer l'agriculture. Bon nombre devenaient des agriculteurs, d'autres travaillaient dans le secteur. Nous n'avons pas connu cette situation depuis un bon moment. C'est ce qui explique pourquoi aujourd'hui nous dépendons autant du Programme des travailleurs agricoles saisonniers et du Programme de travailleurs étrangers temporaires.

Nous devons réduire notre dépendance à ces programmes. Nous avons besoin d'immigrants prêts à s'installer dans les régions rurales de l'Ontario et à y travailler, non seulement dans l'agriculture primaire, mais aussi dans le traitement des aliments. Il y a tout un éventail de bons emplois disponibles.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Monsieur Chambers, vous avez mentionné que vous étiez allé visiter des jeunes dans une école et qu'ils se tournaient les pouces. Ne vous en faites pas. Je suis allé dans une polyvalente il y a environ un mois, et les étudiants étaient surpris. Je crois qu'ils n'avaient jamais vu un sénateur de leur vie, parce qu'ils me regardaient un peu comme si j'étais un extra-terrestre. Je leur ai dit : « Vous pouvez me toucher! » Les rencontres avec les adolescents sont toujours intéressantes.

On a parlé abondamment des travailleurs saisonniers. Je me suis rendu dans une ferme d'élevage laitier d'environ 4 000 bêtes l'été dernier. Le producteur m'expliquait que son problème était lié au fait qu'il devait former les travailleurs tous les deux ans. Les travailleurs saisonniers qu'il embauche ne peuvent travailler pour lui que pendant huit mois la première année et huit mois l'année suivante. Après ces deux séquences de huit mois, ces mêmes travailleurs ne reviennent pas travailler pour lui.

Vous avez proposé quelques solutions, mais qu'aimeriez-vous que le gouvernement fasse pour vous aider? Est-ce le renouvellement des contrats qui pose problème?

[English]

Mr. Chambers: We have been meeting with government for the last month, with ESDC and CIC, and we have been floating an idea in front of them. We're trying to work with them on solutions, a permanent solution for a permanent problem, and to create the Canadian Agriculture and Agri-Food Workforce Action Plan that is specifically for the value chain in agriculture, so from the primary side right through to the primary processing.

That is a workable, long-term solution that gives us opportunity to access immigrant workers, bring them in and move them to permanent residency. One component is always going to be seasonal, so it is always going to be temporary. But there's a huge component that is year-round, that is going to need to be permanent, so for those positions we don't want temporary workers. We want permanent workers.

The government needs to recognize that agriculture is unique. It is not a drive-through Tim Hortons in a metropolitan area. These are rural locations, and it is very difficult to get people, so we need a unique program for a unique industry that is set up to create pathways for permanency.

Something like that, where you are training people and you have to send them home and bring someone else in and go through the process of retraining, becomes very expensive.

[Translation]

Senator Dagenais: You say that the government should set up a permanent workers program. However, I got the impression that those people, after their eight months, are happy to go back to their country with Canadian money in their pockets, and I think that money goes a long way for them, because the cost of living is cheaper there. I am talking about Latin countries. It was a good deal for them to come back to Canada for another eight months, to make a lot of money and to then go back to their countries. Not all of them acclimatize to our Canadian winters, which are quite harsh, like our winter this year. What would you like the government to do in those cases? You may want to give them a permanent worker's permit, but does that mean that they are interested in the offer? Or would they rather work for eight months and go back to their countries? Their families are often left behind. The wives wait with the children and the men come with the money. I heard this from Latin Americans. They say that they want to go back to their countries, because they can afford a lot of things with the money they make in Canada. They want to come back to Canada, but they can't do so after two years. Can we do something? Are there solutions that would allow these people to come back for three contracts, or four?

[Traduction]

M. Chambers : Au cours des derniers mois, nous avons discuté avec le gouvernement, EDSC et CIC et leur avons proposé une idée. Nous tentons de trouver, ensemble, une solution permanente à un problème permanent et de créer un plan d'action canadien sur la main-d'œuvre dans le secteur agricole et agroalimentaire spécialement conçu pour la chaîne de valeur agricole, soit de l'agriculture primaire jusqu'à la transformation primaire.

C'est une solution pratique à long terme qui nous offre la possibilité d'avoir accès à des travailleurs immigrants qui, une fois au Canada, peuvent cheminer vers la résidence permanente. Il y a toujours une composante saisonnière où le travail sera forcé de nature temporaire. Il y a cependant une grande partie des emplois qui sont à l'année et qui nécessitent donc une main-d'œuvre permanente. Pour cette composante du secteur, ce sont des travailleurs permanents qu'il nous faut pour ces postes, et non des travailleurs temporaires.

Le gouvernement doit reconnaître le caractère particulier de l'agriculture. Cela n'a rien à voir avec le service au volant d'un Tim Hortons dans une grande ville. Nous sommes en milieu rural et l'accès à la main-d'œuvre est difficile. Nous sommes un secteur bien particulier qui a besoin d'un programme bien particulier offrant une voie d'accès vers la résidence permanente.

Il devient très coûteux de devoir ainsi former des gens que l'on doit ensuite renvoyer dans leur pays pour recommencer tout le processus avec d'autres.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Vous dites que le gouvernement devrait mettre en place un programme de travailleurs permanents. Cependant, j'ai cru remarquer que ces gens, après leur période de huit mois, sont heureux de retourner dans leur pays avec des dollars canadiens en poche, et je pense qu'ils font beaucoup de choses avec cet argent, parce que le coût de la vie y est moins dispendieux. Je parle ici des pays d'origine latine. Cela les arrangeait de revenir au Canada pendant une autre période de huit mois, de gagner beaucoup d'argent et de retourner dans leur pays. Ils ne s'accommodent pas tous de nos hivers canadiens, qui sont assez rigoureux, comme celui de cette année. Qu'est-ce que vous aimeriez que le gouvernement fasse dans cette situation? Même si vous voulez leur donner un permis de travailleur permanent, est-ce que cela signifie que l'offre les intéresse? Ou bien préfèrent-ils travailler huit mois et retourner dans leur pays? Souvent, la famille ne les accompagne pas. La femme attend avec les enfants, et monsieur arrive avec l'argent. Ce sont des latinos qui m'ont expliqué cela. Ils disent qu'ils veulent retourner dans leur pays, qu'ils peuvent se payer beaucoup de choses avec leur argent du Canada. Ils veulent bien revenir, mais après deux ans, ils ne peuvent plus revenir. Est-ce qu'on peut faire quelque chose, y a-t-il des solutions qui permettraient à ces gens de revenir dans le cadre de trois contrats, de quatre contrats?

[English]

Mr. Chambers: We have talked about the two components. There is a seasonal component in which they come for a duration of eight months max. I'm not too familiar with it, but I think eight months is the max they can come, and they have to go home during Christmas, and that's part of that temporary program.

Those people can keep coming back year after year inside the Seasonal Agricultural Worker Program. There is no duration, and they do. They send home. It creates economic spinoff in their own homes and communities and different countries for their families and children, for better education and so on. Canada is doing their part to stimulate some growth around the world and help other countries.

If you qualify for the seasonal component, those people will always go home, and they always can go home, and there is no duration cap.

There are some issues if it's outside of the Seasonal Agricultural Worker Program where you do hit the duration cap, which is what some people are facing. Then after four years they can't come back again, and you lose that spinoff.

There is a component of this program that we have said you need to look at for agriculture that is unique, that if they work in a seasonal position we feel there shouldn't be a cap on it because it is seasonal. If it's not a seasonal position and it is year-round, then there needs to be a pathway to permanency. So there are two components to that.

Don't worry about people thinking you look like an extraterrestrial because my kids think that of me as well.

Senator Oh: This has been wonderful information from all of you. From which region of the world do your temporary workers come from mostly?

Mr. Chambers: For our business, we have people from the Philippines, Mexico, Germany, Ukraine, El Salvador. There are a number of different countries. Brazil is another.

Ms. MacDonald-Dewhirst: Jamaica.

Mr. Wales: Guatemala.

Senator Oh: In our program now, every four years they have to go back. They go back, and they're probably going to find something else and probably fewer than half return. If you are lucky, you might get 35 per cent returning.

Mr. Chambers: Yes.

Senator Oh: Yes. So what would be the best recommendation? Would it be for them to stay up to 10 years before they can apply for permanent residency?

[Traduction]

M. Chambers : Nous avons discuté des deux composantes du secteur. Il y a un volet saisonnier dans le cadre duquel les travailleurs viennent au Canada pendant une période maximale de huit mois et doivent rentrer dans leur pays à Noël. C'est le côté temporaire du programme.

Dans le cadre du Programme des travailleurs agricoles saisonniers, ces gens-là peuvent revenir au Canada année après année. Il n'y a pas de maximum applicable. Ils peuvent ainsi envoyer de l'argent à la maison, ce qui crée des retombées économiques dans leurs collectivités, quel que soit leur pays d'origine, tout en améliorant le sort de leurs familles et de leurs enfants qui ont notamment accès à une meilleure éducation. Le Canada fait ainsi sa part pour favoriser une certaine croissance économique un peu partout sur la planète et aider d'autres pays.

Les travailleurs admissibles au volet saisonnier peuvent donc faire des allers-retours entre leur pays et le Canada autant de fois qu'ils le désirent, car aucune limite n'est fixée.

Hors des cadres du Programme des travailleurs agricoles saisonniers, il peut y avoir certains problèmes pour ceux qui atteignent le maximum fixé. Au bout de quatre ans, ils ne peuvent plus revenir au Canada et ces retombées économiques sont perdues.

Nous estimons qu'il faut tenir compte du caractère particulier de l'agriculture en n'imposant pas de limite lorsque le travail est saisonnier. Si l'emploi n'est pas saisonnier, mais plutôt à longueur d'année, il faut offrir une voie d'accès vers la résidence permanente. Il y a donc deux aspects à la problématique.

Et ne vous inquiétez surtout pas si certains vous voient comme un extraterrestre; c'est exactement l'opinion que mes enfants ont de moi.

Le sénateur Oh : Vous nous avez fourni tous les trois beaucoup d'informations très utiles. De quelles régions du monde proviennent principalement vos travailleurs temporaires?

M. Chambers : Pour notre entreprise, les travailleurs viennent des Philippines, du Mexique, de l'Allemagne, de l'Ukraine et du Salvador. Il y en a de différents pays. Le Brésil en est un autre.

Mme MacDonald-Dewhirst : La Jamaïque.

M. Wales : Le Guatemala.

Le sénateur Oh : Dans le cadre du programme actuel, un travailleur doit rentrer dans son pays au bout de quatre années. Il doit sans doute alors se trouver un autre emploi. Il y en a probablement moins de la moitié qui reviennent au Canada. Avec un peu de chance, le taux de retour est peut-être de 35 p. 100.

M. Chambers : Oui.

Le sénateur Oh : Oui. Alors, qu'est-ce que vous recommandez exactement? Est-ce qu'ils devraient pouvoir rester ici pendant 10 ans pour ensuite demander leur résidence permanente?

Mr. Chambers: No, no. I think if it's a year out position and they want to stay, we need to create a permanent pathway for them to become permanent residents and stay.

I think the four-year cap is fine because that gives you four years to become a permanent resident. If your English language isn't that great, employers provide ESL classes to help these people get a better English language level so that it qualifies.

That four-year duration cap was fine if there was a pathway for permanency. For example, in our sector we can have a NOC code C, which is a skilled livestock person. If you are a skilled livestock person, you can apply for permanent residency through a provincial nomination program, and we have had a lot of people do that. Within the meat industry, they are a lower National Occupation Class, a level C, but there have been some agreements made with the provinces calling that semi-skilled, so they have been allowing them through the provincial nomination programs as well.

It has worked very well, but they have to check off the boxes. Their language has to be at a certain level and so on and so forth. They have been able to transition, but the problem is the lower-skilled occupations that don't have a pathway to permanency, and employers don't want them sitting here for 10 years in limbo. Do they live in Mexico? Do they live in Canada? Where are they living? If we can have a pathway for those people to become permanent residents, that would be the best solution.

Senator Oh: I think for the long run in Canada I still prefer school education.

Mr. Chambers: Yes.

Senator Oh: Train them up for the long term. That's the only way to solve the long-term problem.

Mr. Chambers: That's right, because we have got the short-term issue right now, and the medium-term issue we have to supplement. But if we can grow our own farmers, that's by far the greatest option.

Senator Beyak: I agree with our chair; you are an excellent tag team. Thanks for your presentation.

You have shown that you have a great perception of the problems that were in the Temporary Foreign Worker Program and why changes were made but that you weren't a part of it. I'm glad to see your action plan and how you are working cooperatively to address that part, but I'm interested in how we got to this point.

M. Chambers : Non, non. Si un travailleur occupant un poste à l'année désire rester au Canada, je pense que nous devrions lui offrir une voie d'accès vers le statut de résident permanent.

J'estime que la limite de quatre ans laisse aux travailleurs suffisamment de temps pour devenir résidents permanents. Les employeurs offrent des cours de langue permettant à ceux qui ne maîtrisent pas bien l'anglais d'atteindre un niveau suffisant pour être admissibles.

La durée maximale de quatre ans n'est pas problématique si on l'assortit d'une voie d'accès vers la résidence permanente. Nous avons par exemple des ouvriers spécialisés dans l'élevage, au niveau C de la Classification nationale des professions. Nous avons plusieurs de ces ouvriers qui peuvent présenter une demande de résidence permanente dans le cadre du programme des candidats des provinces. Dans le secteur des viandes, il y a des travailleurs moins spécialisés au niveau C de la Classification nationale des professions, mais des arrangements ont été pris avec les provinces pour les considérer comme des ouvriers semi-spécialisés, ce qui leur permet d'être également admissibles au programme des candidats des provinces.

Le tout fonctionne très bien, mais il y a certains critères à remplir, notamment au niveau linguistique. Ces travailleurs parviennent donc à faire la transition, mais c'est plus difficile pour ceux qui occupent des emplois moins spécialisés n'offrant pas de voie d'accès à la résidence permanente, et on ne veut pas qu'ils passent 10 ans au Canada sans vraiment savoir à quoi s'en tenir. Vivent-ils au Mexique? Vivent-ils au Canada? Où habitent-ils? Si nous pouvons permettre à ces gens de devenir résidents permanents, c'est vraiment la meilleure solution.

Le sénateur Oh : Je crois qu'à long terme la meilleure solution pour le Canada réside tout de même dans l'éducation.

M. Chambers : Oui.

Le sénateur Oh : C'est la seule façon de régler le problème une fois pour toutes.

M. Chambers : Vous avez raison, car nous devons actuellement composer avec un problème à court et à moyen terme. Si nous pouvions former nos propres agriculteurs, ce serait toutefois une option préférable.

La sénatrice Beyak : Je suis d'accord avec notre président; vous formez une très bonne équipe. Merci pour vos exposés.

Vos commentaires témoignent d'une excellente perception des problèmes associés au Programme des travailleurs étrangers temporaires et des motifs pour lesquels des changements y ont été apportés, sans toutefois que vous ayez votre mot à dire. Je me réjouis donc de voir que vous présentez un plan d'action et que vous conjuguez vos efforts pour apporter les correctifs nécessaires à ce chapitre. Mais j'aimerais savoir comment on en est arrivé là.

Was it a gradual process? Was it more acute the last few years? Are family farms getting smaller, fewer kids following in their parents' footsteps, bigger crops, more immigrants moving to the cities instead of the country? Can you pinpoint anything specific and how we can help you fix it with our recommendation?

Ms. MacDonald-Dewhirst: You had a great list going there. You had your finger on it. Our population is focused in urban centres. Although we have an agricultural history in this country, people are moving away from the family farms. Farms are becoming bigger and not so driven by families anymore. Fewer kids are staying on the farm; they're moving away. We have the seasonal nature, and that component is an impact, so there are lots of reasons why. It's a physically demanding occupation, and frankly, Canadians are pushing their kids to be knowledge workers, so there is less of a push by the Canadian public for their children and young Canadians to go into the agricultural industry.

All of that is impacting, along with immigration policies that are bringing in different kinds of workers. Mark mentioned that the immigration policy of the 1970s was very different than it is today, and that has an impact as well.

That's why we have a proposed workforce action plan with the short-, medium- and long-term solutions that really target what we need to be doing in the long term to fix this issue so that we can maintain a healthy and vital and vibrant agriculture and agri-food industry. We want it to grow and to prosper, and to do that we have to invest in young people and get them excited about these careers, but we always will have this other conundrum where it's seasonal, physically demanding and difficult to get people to do the entry-level work.

Senator Beyak: Thank you for that. I think Senator Oh is correct about the education component, because kids get very excited. I worked on a farm as a girl, and I loved it. Congratulations on what you're doing and best of luck with it because we all appreciate what you're doing.

The Chair: As we conclude the first panel, the last question will go to Senator Unger.

Senator Unger: Just a short question: I'm wondering how well you pay. The reason I wonder is that, for example, I know that tree farmers have young university students and high school students going off to the mountains to plant trees in areas that are not always that safe, and it's like seasonal work for them. They go, they get paid per seedling that they plant, and there never seems to be a shortage of them.

Est-ce que le problème s'est manifesté graduellement? S'est-il aggravé au cours des dernières années? Est-ce à cause des fermes familiales qui sont devenues plus petites, des enfants qui sont moins nombreux à suivre les traces de leurs parents, des cultures de plus en plus étendues ou des immigrants qui sont plus nombreux à choisir de s'installer en ville? Pouvez-vous mettre le doigt sur un facteur particulier et que pouvons-nous recommander pour améliorer les choses?

Mme MacDonald-Dewhirst : Vous nous avez brossé un tableau assez fidèle de la situation. Vous avez bien cerné la problématique. Notre population se concentre en milieu urbain. Notre pays a toute une histoire en matière agricole, mais cela n'empêche pas les gens de quitter les fermes familiales. Les exploitations agricoles deviennent de plus en plus grandes et de moins en moins familiales. Les enfants sont moins nombreux à demeurer sur la ferme; ils choisissent de partir. Il y a aussi l'aspect saisonnier du travail qui a son importance. Il y a donc une foule de facteurs en cause. Il y a aussi le fait que c'est un travail physiquement exigeant et que, il faut bien l'avouer, les Canadiens ont tendance à inciter leurs enfants à plutôt se diriger vers le secteur du savoir. Il y a donc moins de jeunes Canadiens qui sont encouragés à travailler en agriculture.

À tous ces facteurs, il faut ajouter les politiques d'immigration qui permettent à plusieurs catégories de travailleurs de venir au Canada. Comme Mark l'indiquait, ces politiques étaient bien différentes dans les années 1970, et c'est une évolution qui a aussi ses répercussions.

C'est pour toutes ces raisons que nous avons proposé un plan d'action en matière de main-d'œuvre avec des solutions à court, moyen et long terme qui ciblent les mesures à prendre pour assurer le maintien d'une industrie agricole et agroalimentaire dynamique et en santé. Nous voulons que le secteur croisse et prospère, et il faut pour ce faire investir dans nos jeunes en suscitant leur intérêt pour ces carrières, ce qui demeure toutefois problématique du fait que le travail est saisonnier, qu'il peut être exigeant physiquement et que les emplois de premier échelon ne semblent pas intéresser beaucoup de monde.

La sénatrice Beyak : Merci pour cette réponse. Je pense que le sénateur Oh a raison de vouloir miser sur l'éducation, car c'est un secteur qui peut être très stimulant pour les jeunes. J'ai moi-même eu la chance de travailler sur une ferme à l'adolescence, et j'ai adoré l'expérience. Je vous félicite pour votre travail et je vous souhaite la meilleure des chances, car nous vous sommes tous reconnaissants de votre contribution.

Le président : La dernière question à ce premier groupe de témoins sera posée par la sénatrice Unger.

La sénatrice Unger : Je me demandais simplement si ces travailleurs sont bien rémunérés. Je me pose la question en pensant à ces arboriculteurs qui embauchent des étudiants de l'université et du secondaire pour aller planter des arbres dans des secteurs montagneux qui peuvent être dangereux. Ils ne semblent jamais manquer de main-d'œuvre pour ce travail saisonnier où les étudiants sont rémunérés en fonction du nombre de semis plantés.

In Alberta, I'm very well aware of Sunterra. I think you need to locate perhaps closer to Edmonton, because southern Alberta is certainly a hotbed of activity.

I know the challenges. Alberta is a province that does teach home economics. I have two grandsons, and they both have taken it and really enjoyed it.

I'm just curious about your pay scale. Is that a factor? I don't need to know the amount, but is that a factor in this?

Mr. Chambers: A couple of comments, I guess. The first one is about locating closer to Edmonton. We can't pick up our farms or plants and move them. They are where they are, and they need to be in a rural location. To give you an example of that, there was a meat plant just northeast of Calgary, near Balzac, a small town, and it closed several years ago. It's just trying to reopen right now. Harmony Beef purchased it and put \$20 million into that plant to revitalize it, and they're having problems with the City of Calgary. They don't want it in their backyard. It's located closer to an urban centre where we can try to get labour, but then you run into this problem where Calgary doesn't want it there. The cities are saying, "Go out in the middle of nowhere," so then it creates the problem again of not having the labour. The location component is that agriculture will always be rural; it will never be anything but rural, and that's just the way it's going to be.

As far as wages go, we're competitive. The meat industry varies on the skill level. Right now, we're advertising because we need workers on our farm. We're advertising a starting wage of \$16.25 an hour. People keep saying the industry is suppressing wages, but it's not suppressing wages. It's not a wage issue because I always come back to if it's all about wages, why was the oil sector looking for people when they were paying \$30, \$40, \$50 an hour? If it's all about money, there should be no one on farms, and the oil patch should be full, but it's not about wages. It's about what people want in life. Some people want to live in a camp. Some people want to be home every night. Some people want to work inside. Some people want to work in a team environment. It's about people's quality of life and what they want out of life. It's not all about wages. It's not pay more, pay more. That's such a short-term look at anything.

We spend a lot of time on HR in our company and what people want for part of their job. When you talk about pay, that always ranks way down at the bottom because I can pay you today, and,

En Alberta, je connais très bien Sunterra. Je crois que vous devriez déménager plus près d'Edmonton, car le sud de l'Alberta est assurément un intense foyer d'activité.

Je suis consciente des enjeux en cause. L'Alberta est une province où l'on enseigne l'économie domestique. Mes deux petits-fils ont d'ailleurs beaucoup apprécié ce cours.

Je serais simplement curieuse de connaître votre échelle de rémunération. Est-ce un facteur à considérer? Je n'ai pas besoin des chiffres exacts, mais est-ce un élément à considérer?

M. Chambers : J'aurais quelques observations à ce sujet. Pour ce qui est de la possibilité de se rapprocher d'Edmonton, nous ne pouvons tout de même pas déplacer nos fermes ou nos usines. Elles sont là où elles sont, et elles doivent rester en milieu rural. À titre d'exemple, il y a une usine de traitement des viandes près de Balzac, une petite ville tout juste au nord-est de Calgary, qui a fermé ses portes il y a plusieurs années. On essaie actuellement de lui donner un nouveau départ. Harmony Beef en a fait l'acquisition et a injecté 20 millions de dollars pour la remettre à niveau. L'entreprise a toutefois des problèmes avec la ville de Calgary qui ne veut pas de cette usine dans sa cour. En se rapprochant d'un centre urbain, on peut avoir accès à de la main-d'œuvre, mais on risque aussi de se heurter à des problèmes semblables lorsque la ville, comme c'est le cas de Calgary, ne veut pas de votre usine. Les villes nous disent de nous installer au milieu de nulle part, ce qui nous oblige à nous débrouiller avec un manque de main-d'œuvre. Le fait est que l'agriculture sera toujours une activité rurale et rien d'autre; il ne peut pas en être autrement.

Par ailleurs, nous offrons des salaires concurrentiels. Dans le secteur des viandes, la rémunération varie en fonction des niveaux de spécialisation. Nous menons actuellement une campagne pour recruter des travailleurs agricoles. Nous annonçons un salaire de départ de 16,25 \$ l'heure. Les gens disent tout le temps que l'industrie empêche l'augmentation des salaires, mais cela n'a rien à voir. Ce n'est pas un problème de salaire, car si c'était le cas, comment expliqueriez-vous la pénurie de main-d'œuvre dans le secteur pétrolier où la rémunération peut atteindre 30 \$, 40 \$ ou 50 \$ l'heure? Si c'était seulement une question d'argent, il n'y aurait plus personne sur les femmes, et le secteur pétrolier aurait tous les travailleurs qu'il lui faut. Ce n'est toutefois pas une affaire de salaire. Tout dépend de ce que les gens veulent faire dans la vie. Certains sont prêts à vivre dans un camp alors que d'autres veulent rentrer à la maison chaque soir. Certains veulent travailler à l'extérieur. D'autres tiennent à travailler en équipe. C'est une question de qualité de vie et de ce qu'on veut faire de son existence. Ce n'est pas uniquement une question de rémunération, et il ne suffit pas de payer les gens toujours davantage. C'est une vision des choses qui manque vraiment de perspective à long terme.

Notre entreprise consacre beaucoup de temps à la gestion des ressources humaines. Nous essayons notamment de connaître les attentes de nos travailleurs. La rémunération vient toujours au

yes, you'll be satisfied today, but after three weeks that becomes the same. Then you want more and more because it's not rewarding. It's about what you get every day.

The Chair: Thank you. If there is a message you're giving us as a team, it's certainly the education side and where we should be going in our schools from ages 5 and 6 to 16.

Thank you very much. On behalf of the committee, we appreciate your presentations.

Honourable senators, we will now move on to the second panel.

[*Translation*]

Honourable senators, our witness now is Bruno Larue, full professor at the Faculty of Agricultural and Food Science of Laval University. Mr. Larue holds a PhD in agronomy from Iowa State University. He is a professor with the Department of Agri-food Economics and Consumer Sciences at Laval University. Mr. Larue has held the Canada Research Chair in International Agrifood Trade since 2003.

Mr. Larue, thank you for agreeing to appear before our committee. The floor is yours. The senators will ask their questions afterwards.

[*English*]

Bruno Larue, Full Professor, Faculty of Agricultural and Food Sciences, Université Laval: It's a pleasure for me to be here.

I was told I have seven minutes to talk about four different topics, so I'll try to be very fast. The first one has to do with expectations of Canadian agricultural and food exporters and market access. Like any other exporters, agricultural exporters would like to have markets as free as possible of obstacles to trade in agriculture. Unfortunately, there are a lot of obstacles to trade. Tariffs tend to be higher than for non-agricultural sectors. If you look at Table 1, you'll see that the average agricultural tariff is higher than non-agricultural tariffs. There are also usually fewer goods that enter free of taxes in agriculture than in non-agricultural sectors, and most countries have their highest tariffs on agricultural goods, what we call tariff peaks, tariffs that often go as high as a few hundred per cent. Regional trade agreements, like NAFTA, for example, and other trade agreements that Canada signed, allow Canada to go around some of these high tariffs. If you look at our list of trade agreements, Table 2, you'll find that a lot of our trade agreements are with countries that the United States has trade agreements with. This is not a coincidence. Every time the U.S. negotiates a trade agreement with a third country, their exporters have preferential market

second plan, car le salaire que je vous verse aujourd'hui vous conviendra certes sur le coup, mais ne vous dira plus rien au bout de trois semaines. Alors, les gens en veulent toujours davantage, car ils n'en tirent pas de satisfaction particulière. Il faut surtout se demander dans quelle mesure notre travail nous satisfait au quotidien.

Le président : Merci. Si je puis me permettre d'extraire un message collectif de vos témoignages, il s'agirait certes de miser sur l'éducation et les mesures que nous pouvons prendre dans nos écoles auprès des jeunes de 5 à 16 ans.

Au nom des membres du comité, je vous remercie grandement pour votre contribution à notre étude et vos exposés.

Honorables sénateurs, nous passons maintenant à la seconde portion de notre séance.

[*Français*]

Honorables sénateurs, nous avons comme témoin M. Bruno Larue, professeur titulaire à la faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université Laval. M. Larue détient un doctorat en agroéconomie de l'Université d'État de l'Iowa. Il est professeur au Département d'économie agroalimentaire et des sciences de la consommation de l'Université Laval. M. Larue est titulaire de la Chaire de recherche du Canada en commerce international agroalimentaire depuis 2003.

Je vous remercie, monsieur Larue, d'avoir accepté de comparaître devant notre comité. La parole est à vous. Les sénateurs poseront ensuite leurs questions.

[*Traduction*]

Bruno Larue, professeur titulaire, faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation, Université Laval : Je suis heureux d'être des vôtres aujourd'hui.

Je vais essayer de faire très rapidement, car on m'a dit que je disposais de sept minutes pour traiter de quatre sujets différents. Parlons d'abord d'accès aux marchés et des attentes des exportateurs du secteur agricole et agroalimentaire canadien. Comme ceux des autres secteurs, les exportateurs de produits agroalimentaires aimeraient bénéficier d'un accès le moins entravé possible aux marchés étrangers. Malheureusement, les obstacles au commerce international sont nombreux. Les tarifs sur les produits agroalimentaires sont généralement plus élevés que dans les autres secteurs. Le tableau 1 montre bien que le tarif moyen est plus élevé dans le secteur agricole. Il y a aussi généralement moins de marchandises agricoles qui entrent en franchise de taxe que dans les autres secteurs, et la plupart des pays appliquent leurs tarifs les plus élevés aux produits agricoles. Ces crêtes tarifaires, comme on les appelle, se traduisent souvent par des tarifs atteignant les 300 ou 400 p. 100. Les accords commerciaux régionaux conclus par le Canada, comme l'ALENA, permettent à notre pays de contourner certains de ces tarifs élevés. Si vous consultez la liste de nos ententes commerciales au tableau 2, vous constaterez que bon nombre d'entre elles ont été conclues avec des

access, so it's important for Canada to negotiate trade agreements with the same countries so that our Canadian exporters face the same sort of preferential access.

So, in some cases, we were quick on the draw. With the Europeans, we managed to negotiate our trade agreement faster than the U.S. The U.S. is still in the process of negotiating, but, for example, with South Korea, we were lagging. Because of that, our exporters of meat products face higher tariffs in that market than their U.S. rivals do.

A lot of the so-called sensitive sectors in agriculture are protected by tariff rate quotas. Basically, a tariff rate quota allows a certain volume or quota of imports to enter a country at a very low tariff rate. Any imports above that are taxed, usually at a very high rate like those tariff peaks I was talking about — 300 per cent or 400 per cent. Basically, it's almost impossible to export over these sorts of quotas.

In the case of the agreement with the Europeans, we were successful in negotiating tariff-rate quotas with the Europeans for soft wheat, beef, corn and pork. In exchange, we increased the quota on cheese. So there will be 18,000 tonnes more European cheese entering into Canada. Overall, I think we did pretty well in these negotiations.

Non-tariff barriers are also very important in agriculture. There are restrictions on food additives and maximum pesticide residue limits. There are also restrictions on how we are supposed to structure our slaughterhouses. There are all kinds of restrictions that are fairly complex and can block trade. Luckily, in the WTO and also in regional trade agreements, we try to harmonize these kinds of norms and standards. One of the biggest benefits of the Canada-U.S. trade agreement that we implemented in 1989 — signed in 1986, I think — was the recognition of national inspection. So, for exporters of beef and pork products, basically that meant that products leaving Canada didn't have to be inspected again once these products had crossed the border. So that greatly facilitated trade.

But still, there are some irritants on that front, like the U.S. law on country-of-origin labelling that essentially discriminates against the export of livestock products like beef cows and hogs that are to be slaughtered in the United States. A lot of U.S. slaughterhouses prefer not to deal with Canadian imports, even when they're cheaper, because there is too much paperwork. We won two panels of the WTO on this issue. We are expecting a third one because the U.S. every time says that they're trying to

pays qui ont également un accord commercial avec les États-Unis. Ce n'est pas une coïncidence. Toutes les fois que les États-Unis négocient une entente commerciale avec un autre pays, les exportateurs américains bénéficient d'un accès préférentiel à ce marché. Il importe donc pour le Canada d'en arriver lui aussi à un accord avec les pays en question de telle sorte que nos exportateurs jouissent eux aussi d'un accès privilégié.

Dans certains cas, nous avons été les plus rapides. Ainsi, nous avons pu négocier notre accord commercial avec les Européens plus vite que les États-Unis qui poursuivent encore les négociations. Il y a par contre d'autres situations, comme celle de la Corée du Sud, où nous accusons du retard. En conséquence, nos exportateurs de produits carnés doivent payer des tarifs plus élevés sur ce marché que leurs concurrents américains.

Bon nombre des secteurs agricoles qualifiés de sensibles sont protégés par des contingents tarifaires. Il s'agit essentiellement de permettre l'importation d'une certaine quantité de produits à un tarif très faible. Une fois ce contingent atteint, on applique un tarif très élevé pouvant aller jusqu'à 300 ou 400 p. 100. Ce sont les crêtes tarifaires dont je parlais tout à l'heure. Il devient pour ainsi dire impossible d'exporter des produits avec de tels tarifs.

Dans le contexte de l'accord avec l'Union européenne, nous avons pu négocier des contingents tarifaires pour le blé, le bœuf, le maïs et le porc. En retour, le Canada a augmenté son contingent de fromages importés. On fera ainsi entrer au Canada 18 000 tonnes de plus de fromages européens. Dans l'ensemble, je crois que nous nous sommes plutôt bien tirés d'affaire dans ces négociations.

Les barrières non tarifaires ont aussi un impact très important en agriculture. Il y a notamment des restrictions sur les additifs alimentaires et des limites maximales de résidus pour les pesticides. Il y a également des conditions à respecter dans la configuration de nos abattoirs. Il y a ainsi toutes sortes de restrictions qui sont plutôt complexes et qui peuvent entraver le commerce. Heureusement, nous nous efforçons d'harmoniser les normes en la matière dans le contexte de l'OMC et de nos accords commerciaux régionaux. Ainsi, la reconnaissance des certificats d'inspection nationaux a été l'une des retombées les plus positives de l'entente commerciale Canada-États-Unis que nous avons mise en œuvre en 1989 — après sa signature en 1986, si je ne m'abuse. Les exportateurs de viande de bœuf et de porc ont depuis l'assurance que les produits qui quittent le Canada n'auront pas à être inspectés de nouveau une fois la frontière traversée. C'est une mesure qui facilite grandement les échanges commerciaux.

Il y a tout de même encore certains irritants à ce niveau. C'est le cas de la loi américaine qui exige l'étiquetage en fonction du pays d'origine, une mesure essentiellement discriminatoire pour les exportateurs de produits comme les porcs et les vaches de boucherie devant être abattus aux États-Unis. Un grand nombre d'abattoirs américains préfèrent ne pas importer d'animaux canadiens, même s'ils sont moins chers, parce qu'il y a trop de formalités administratives à remplir. Nous avons eu gain de cause

respond to the panel decision, but, basically, they're dragging their feet. So we're hoping that we will win. If we don't, then we'll most likely impose retaliation measures.

There are also embargoes that hurt us. You probably heard that in February a cow was suffering from the bovine spongiform encephalopathy. I know the term in French. In English, I'm not so good, but the acronym in English is BSE. Anyway, the last time we had such an event was 2011. It's not as if we have a huge problem. These things don't occur very often. As soon as it was announced, the meat from that cow never entered the food chain. Six countries decided to close their market for a single case, and the meat was never processed, actually.

Things like that hurt our industry. It's mostly Asian countries that closed their markets. As a whole, they didn't make a huge amount of trade, but they were considered markets where we wanted to grow. So that was a setback. Of course, there are political issues, like the Russian embargo. That mainly hurt Quebec pork exporters because Russia was the third-largest market for Canadian pork exports, after the United States and Japan, so we had to scramble to find other markets. When you're exporting meat, you have to be fast.

Of course, if we could progress at the WTO, markets would open, not just a few markets at a time, like we do with trade agreements, but a whole bunch of markets. If Canada could use its weight in negotiation, that would certainly help. There's also the Trans-Pacific Partnership that we're in the process of negotiating that would open markets but also create more congestion on the U.S. market. So it's not only good news for our exporters.

In terms of sustainability, environmental health and animal welfare issues, farmers are increasingly adopting agro-environmental practices or what we call best management practices, so they are very sensitive to environmental issues. Because we've done studies on that, we know that they know that they benefit from adopting such practices, and what they are doing also helps their neighbours and family. It's the same with food processors. They are very concerned about that, as well as about health issues and animal welfare issues.

You probably heard not too long ago that McDonald's U.S.A. decided not to buy chicken from suppliers that would use certain antibiotics. That was a major move — a bold move on their part. In terms of antibiotics, a big issue is the cross-resistance. On that front, we've got a lot to do. I would say that is the weaker side of our approach on sustainability.

en deux occasions devant l'OMC sur cette question. Il devrait y avoir une troisième plainte, car les États-Unis ont beau répéter sans cesse qu'ils vont donner suite à la décision rendue, le fait demeure qu'ils se traînent les pieds. Nous espérons obtenir une autre décision favorable, sans quoi nous allons probablement devoir prendre des mesures de représailles.

Il y a aussi des embargos qui nous sont préjudiciables. Vous savez sans doute que l'on a découvert en février une vache souffrant de l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB). C'est le premier cas depuis 2011. Ce n'est pas comme si nous avions un gros problème sur les bras. Ce ne sont pas des choses qui arrivent très souvent. On a immédiatement pris les moyens pour que la viande de cette vache ne se retrouve pas dans la chaîne alimentaire. Six pays ont décidé de fermer leur marché à cause de ce cas unique où la viande n'a même pas été transformée.

C'est le genre de situation qui peut être nuisible pour notre industrie. Ce sont surtout des pays asiatiques qui ont fermé leur frontière au bœuf canadien. Au total, cela ne représente pas des quantités énormes, mais ce sont des marchés intéressants où nous souhaitons prendre de l'expansion. C'est donc un recul pour nous. Il y a aussi bien évidemment des enjeux politiques, comme l'embargo russe qui a surtout fait mal aux exportateurs de porc du Québec, car la Russie est le troisième marché en importance pour le porc canadien, après les États-Unis et le Japon. Il a fallu nous débrouiller pour trouver rapidement d'autres débouchés, car il n'y a pas de temps à perdre quand on exporte de la viande.

Il est bien évident qu'un dénouement du côté de l'OMC pourrait nous donner accès d'un seul coup à un grand nombre de marchés, plutôt que quelques-uns à la fois comme c'est le cas pour nos ententes commerciales. Si le Canada pouvait faire pression pour que les négociations puissent se conclure rapidement, ce serait certes une bonne chose. Par ailleurs, le Partenariat transpacifique en cours de négociation devrait aussi nous ouvrir de nouveaux marchés, mais il aura également pour effet de créer une plus grande congestion sur le marché des États-Unis. Il y a donc du pour et du contre pour nos exportateurs.

Pour ce qui est du développement durable et des préoccupations relatives à l'environnement, à la santé et au bien-être des animaux, les agriculteurs adoptent de plus en plus des pratiques agroenvironnementales qui visent une gestion optimale témoignant de leur conscience écologique. Grâce aux études que nous avons menées, nous savons qu'ils sont conscients des avantages que leur procure l'adoption de pratiques semblables, et du fait que celles-ci sont également bénéfiques pour leurs voisins et leurs proches. Il en va de même des transformateurs d'aliments. Ils s'intéressent de très près aux enjeux liés à la santé et au bien-être des animaux.

Vous avez probablement entendu, il n'y a pas si longtemps, que McDonald, aux États-Unis, a décidé de ne plus acheter de poulet de fournisseurs qui utilisaient certains antibiotiques. Une décision majeure, audacieuse. Les antibiotiques posent la grande question de la résistance croisée. Sur ce point, nous avons beaucoup de pain sur la planche. Je dirais que c'est le maillon faible de notre démarche sur la soutenabilité.

On animal welfare, I mention a case in California because California adopted a new law in 2008 about giving more space for each bird in cages. Unfortunately it sort of backfired on them because a lot of farmers, instead of investing in new cages, decided to put fewer birds in each cage. As a result, production declined and prices have gone up.

Other states are suing California also because they are not allowing eggs from other states. So it's one thing to pass regulation; it's another thing to live with the consequences.

In terms of food security, diversity and traceability, in terms of diversity, food is no different from any other sector. Consumers want diversity. People don't want to always eat the same thing. It's normal that we import and export a lot of goods, especially processed goods. A lot of companies, like Maple Leaf, are moving in big ways into further processing, and that's not by accident. That's where the margins are. Nowadays, if you go to a grocery store you'll see rows with nothing, but also rows with seasoning already on them, different flavours and brands. That's exactly what international trade theory says: If you create an environment where people can have market access, they'll develop new products to bring diversity.

It's not by accident that we are exporting a lot of food product, processed product, but we're also importing a lot of processed products.

In terms of food security, the best way is to have an open border, and our big distributors are pretty good at sourcing goods from everywhere, including the domestic market, and of course to be productive. In order to be competitive, we don't have to be a net exporter at all levels of the marketing chain. In Quebec, the second-largest exports are chocolate products, right behind pork meat and ahead of maple and soy products. Of course, we don't grow cocoa beans.

Likewise, if we look at exports from Western Canada, they export a lot of primary products to be processed elsewhere, like wheat, like canola, so the canola is not necessarily crushed here. We see more and more of that sort of supply chain. For example, the auto industry where they source parts from everywhere, and different countries are exporting and importing cars. We see the same sort of thing happening in the food industry.

Regarding traceability, it's a tool. It's a useful tool because the quicker we can identify the source of a problem, the quicker we can solve it and limit the damage. Unfortunately, the research shows that consumers are not willing to pay for it. So it has to be paid for by the industry, and then how do you split the risk and the cost? That's difficult. To some extent, that's why there's more and more vertical integration to deal with those sorts of thing.

Sur le bien-être animal, je cite une cause en Californie, qui a adopté une loi, en 2008, pour donner plus de place à chaque volaille mise en cage. Malheureusement, elle n'a pas obtenu l'effet recherché, parce que beaucoup d'éleveurs, plutôt que d'investir dans de nouvelles cages, ont décidé d'y placer moins de volailles. Cela a entraîné une chute de la production et une augmentation des prix.

D'autres États poursuivent aussi la Californie, qui, sur son territoire, n'autorise pas d'œufs provenant d'autres États. Promulguer un règlement est une chose; en supporter les conséquences en est une autre.

En ce qui concerne la sécurité alimentaire, la diversité et la traçabilité, le secteur alimentaire, pour la diversité, ne diffère pas des autres. Les consommateurs l'exigent. Ils ne veulent pas toujours manger la même chose. Il est normal que nous importions et exportions beaucoup de produits, particulièrement de produits transformés. Beaucoup d'entreprises comme Maple Leaf passent, à une grande échelle, à la transformation ultérieure, et ce n'est pas le fruit du hasard. C'est là que se trouvent les marges bénéficiaires. Les épicerie d'aujourd'hui comportent des rangées vides, mais aussi des rangées de produits déjà assaisonnés, possédant différents saveurs et vendus sous différentes marques. C'est exactement ce que prévoit la théorie des échanges internationaux : les conditions favorisant l'accès aux marchés font naître de nouveaux produits pour créer la diversité.

Ce n'est pas le fruit du hasard si nous exportons beaucoup de produits alimentaires, de produits transformés, mais si, aussi, nous importons beaucoup de produits transformés.

Le mieux, pour assurer la sécurité alimentaire, est d'ouvrir les frontières, et nos grands distributeurs sont assez bien doués pour trouver des denrées partout dans le monde, y compris sur le marché national, tout en étant, bien sûr, productifs. Pour être concurrentiel, nul besoin d'être un exportateur net à tous les niveaux de la chaîne de commercialisation. Au Québec, le deuxième rang des exportations va aux produits du chocolat, qui suivent de près la viande de porc et qui devancent les produits de l'érable et du soja. Bien sûr, nous ne cultivons pas de cacao.

De même, l'Ouest du Canada exporte beaucoup de produits bruts qui seront transformés ailleurs, comme le blé, le canola. Le canola n'est pas nécessairement trituré dans cette région. Nous observons de plus en plus ce genre de chaîne logistique. Par exemple, l'industrie de l'auto se procure les pièces de partout, et différents pays exportent et importent des automobiles. Nous observons le même phénomène dans l'industrie alimentaire.

La traçabilité est un outil. Elle est utile, parce que plus nous pouvons déterminer rapidement l'origine d'un problème, plus nous pouvons le résoudre rapidement et limiter les dégâts. Malheureusement, la recherche montre que les consommateurs rechignent à payer pour cela. Cela doit donc être payé par l'industrie. Comment ensuite répartir le risque et le coût? C'est difficile. Dans une certaine mesure, cela explique la plus grande

But traceability is certainly part of a broader risk management strategy.

On competitiveness and productivity, if you look at Figure 1, you'll see the trade balances for crops, livestock, processed products and beverages. The biggest surplus is for crops, and then we have lower surpluses for food products and livestock products. We have a deficit for beverages, so I guess we're drinking too many imported wines. In terms of total exports, of course, food exports are the largest.

In terms of productivity, if you look at Figure 2, you have several countries. The country that has the highest level of productivity growth between 1962 and 2011 is Brazil. That's not surprising. They have a lot of land. They have water. They have a great climate, the know-how and good entrepreneurs. The largest meat processor in the world is a Brazilian firm. They're the ones who bought XL Foods in Alberta after the problem with XL Foods. Canada is in the middle of the pack. We're behind China. I don't think China can sustain that sort of productivity growth. They are facing water constraints. They have tremendous pollution problems. They're going to have to address these issues. So I don't think they can sustain what they've achieved in the last 20 years. The U.S. and France are ahead of us. But overall, we're doing a lot better than the U.K., India and Argentina, which is also a competitor. They export beef. They also export wheat, like us.

In terms of the processing sector, we have firms that are leaders in their industry; Saputo, Agropur and dairy products are doing very well. Maple Leaf is a very large firm, highly competitive. We're doing really well except, I would say, in dairy where we have the third-highest production costs in the world. Our processors are now investing everywhere except in Canada. So they're investing in Australia, the United States and South America.

That's all I have prepared.

[Translation]

The Chair: We have about 15 minutes left before Mr. Larue has to leave. Senator Tardif will start, followed by Senator Maltais.

Senator Tardif: Professor Larue, thank you for a most interesting presentation and thank you for sharing your expertise with the committee.

Mr. Larue: It is a pleasure.

Senator Tardif: In the document provided to us, you said that Canada needs to start negotiating agreements with other countries before the United States. You gave the example of meat exports in South Korea, where the Americans have an advantage over Canadian exporters. What is the impact of this

intégration verticale pour répondre à ces sortes de problèmes. Mais la traçabilité fait certainement partie d'une stratégie plus générale de gestion des risques.

En ce qui concerne la compétitivité et la productivité, la figure 1 montre les balances commerciales des produits agricoles, du bétail, des produits transformés et des boissons. Le surplus le plus important vient des produits agricoles, puis des produits alimentaires et des produits du bétail. Pour les boissons, la balance est déficitaire. Je pense que nous buvons trop de vins importés. En ce qui concerne les exportations totales, bien sûr les produits alimentaires arrivent au premier rang.

La figure 2 montre la productivité de plusieurs pays. Le pays dont la productivité a le plus augmenté entre 1962 et 2011 est le Brésil. Ce n'est pas étonnant. Le pays est vaste, bien pourvu en eau, son climat est extrêmement favorable, ses entrepreneurs sont compétents et ils possèdent du savoir-faire. Le premier producteur mondial de viande est une entreprise brésilienne. C'est elle qui a acquis XL Foods, en Alberta, après les problèmes éprouvés par cette compagnie. Le Canada se tient dans le milieu du peloton, derrière la Chine. Je ne crois pas que la Chine puisse maintenir le rythme de croissance de sa productivité. L'eau est un facteur limitant. Le pays éprouve d'énormes problèmes de pollution. Il devra s'y attaquer. Le rythme des 20 dernières années me semble insoutenable. Les États-Unis et la France nous devancent. Mais, globalement, nous faisons beaucoup mieux que le Royaume-Uni, l'Inde et l'Argentine, laquelle est aussi un concurrent. Elle exporte du bœuf. Elle exporte aussi du blé, comme nous.

Nos transformateurs sont les chefs de file de leur industrie : Saputo, Agropur et les produits laitiers vont très bien. Maple Leaf est une entreprise énorme, très concurrentielle. Je dirais que nous allons très bien, sauf dans le secteur laitier où les coûts de production se situent au troisième rang mondial. Nos transformateurs investissent maintenant partout ailleurs qu'au Canada, par exemple en Australie, aux États-Unis et en Amérique du Sud.

C'est ici que se termine mon exposé.

[Français]

Le président : Il nous reste 15 minutes avant le départ de M. Larue; la sénatrice Tardif commencera d'abord et le sénateur Maltais suivra.

La sénatrice Tardif : Merci, professeur Larue, pour votre présentation des plus intéressantes, et merci de partager votre expertise avec le comité.

M. Larue : Je le fais avec plaisir.

La sénatrice Tardif : Vous avez mentionné dans le document qui nous a été soumis que le Canada doit s'engager dans la négociation des accords avec des pays tiers avant les États-Unis. Vous avez donné l'exemple des exportations de viande en Corée du Sud, où les Américains ont un avantage sur les exportateurs

advantage on Canadian exports, and how can we set ourselves apart from the Americans to reduce their advantage?

Mr. Larue: The best strategy is to negotiate with them. If I remember correctly, in South Korea's case, we had started to negotiate before the Americans, but then the negotiations dragged on, and when the Americans approached the South Koreans, they ended up taking up the whole space.

Things dragged on with Canada because the automotive industry and the meat industry were lobbying in opposite directions. The beef and pork exporters wanted to sign an agreement quickly, but the automotive industry was far less keen on the idea of opening up the Canadian market.

The ideal is to do what we did with the European Union. We must hurry to sign agreements before the Americans get serious about their negotiations with those countries. Otherwise, we are at a disadvantage. In some cases, there is a tax difference of 10 per cent to 15 per cent, which can be quite significant.

Senator Tardif: Between 2006 and 2014, 143 food processing plants closed down. Does the closure of those plants reflect a lack of productivity and competitiveness on their part?

Mr. Larue: That can vary from case to case. The plants that shut down in Ontario made more noise. In the case of the Kellogg plant, productivity may have been an issue, but there is also a question of consumer habits changing. People will often have yogurt for breakfast instead of cereal. Young people have different eating habits from older ones. They no longer may be eating three meals a day like other generations. They snack a lot. They might eat five or six times a day and not eat full meals. They often eat in front of their computers or when they are checking their smart phones. Eating habits have changed.

Senator Maltais: I would like to thank Mr. Larue for appearing before our committee. I am always happy to receive people from my city, especially people of your calibre. Congratulations on your work on free trade agreements.

A lot of free trade agreements are being signed or will be signed in the near future, so this will not end overnight. Canada is being called upon to produce more in terms of food. A lot of people from all over the world don't eat three meals a day. In other words, improving our production means industrializing it to the extreme. Would you not like to have a nice little provision that would allow us to import the workforce permanently?

canadiens. Quel est l'impact de cet avantage sur l'exportation canadienne, et comment pouvons-nous nous distinguer des Américains pour réduire cet avantage?

M. Larue : La meilleure stratégie est de négocier avant eux. Dans le cas de la Corée du Sud, si je me souviens bien, nous avons commencé à négocier avant les Américains, mais ensuite, les négociations ont traîné, et quand les Américains ont approché les Sud-Coréens, ils ont finalement pris toute la place.

La raison pour laquelle les choses ont traîné au Canada, c'est parce qu'il y avait un lobbying de l'industrie automobile qui allait à l'encontre du lobbying des viandes. Les exportateurs de bœuf et de porc voulaient conclure une entente rapidement, mais l'industrie automobile était beaucoup moins chaude à l'idée de libéraliser le marché canadien.

L'idéal, c'est de faire comme on a fait avec l'Union européenne. Il faut se dépêcher de conclure des ententes avant que les Américains abordent avec sérieux leurs négociations avec ces pays. Sinon, nous sommes désavantagés. Dans certains cas, il s'agit d'un différentiel de taxe de 10 p. 100 ou de 15 p. 100. Donc, cela peut être assez important.

La sénatrice Tardif : De 2006 à 2014, 143 usines agroalimentaires ont fermé leurs portes. Est-ce que la fermeture de ces usines agroalimentaires reflète un manque de productivité et de compétitivité de la part des entreprises?

M. Larue : Cela peut varier d'un cas à l'autre. Celles qui ont fermé en Ontario ont fait plus de bruit. Dans le cas de l'usine de Kellogg's, il y avait potentiellement une question de productivité, mais il est aussi question que les habitudes des consommateurs changent. Les gens vont souvent manger un yogourt au petit déjeuner plutôt que des céréales. Les jeunes ont des habitudes alimentaires différentes des personnes âgées. Ils ne mangent plus nécessairement trois repas par jour contrairement aux autres générations. Ils grignotent beaucoup. Ils peuvent manger cinq à six fois par jour et ne mangent pas nécessairement des repas complets. Souvent, ils mangent devant leur ordinateur ou en consultant leur téléphone intelligent. Donc, les habitudes alimentaires ont changé.

Le sénateur Maltais : Je tiens à remercier M. Larue de sa participation à notre comité. Je suis toujours heureux de recevoir des gens de ma ville, et surtout, des personnes de votre calibre. Je vous félicite pour votre travail dans le cadre des traités de libre-échange.

Bon nombre de traités de libre-échange sont en voie d'être signés ou seront conclus dans un proche avenir, et cela ne prendra pas fin demain matin. Le Canada est appelé à produire davantage sur le plan alimentaire. Bon nombre de personnes partout dans le monde ne mangent pas trois repas par jour. Cela signifie qu'améliorer notre production, ce sera l'industrialiser à l'extrême. Est-ce que vous n'auriez pas une petite clause qui nous autoriserait à importer de la main-d'œuvre de façon permanente?

Mr. Larue: The workforce is a problem, not only here, but also in a number of other countries. For instance, the United States has a lot of foreign workers. In addition, some regions such as in California are dealing with water problems, which we don't have. They are dealing with closer competition from Mexico. We are not the only ones with workforce problems. Vegetable producers need foreign workers.

Workers in plants no longer make the same salaries as before. For instance, jobs in packing plants used to be very well paid, but we had to adjust to the U.S. wages. I think it was in 2007 that there was a significant adjustment in Quebec for the Olymel plants, I believe, and all the other plants jointly negotiated new labour contracts. The workers had to accept wage cuts of about 30 per cent. Incidentally, an Olymel plant is now on strike, which harms exports. The workers are trying to make up for past losses.

Clearly, they also factor in the exchange rate. One of the things that is really helping us right now is the exchange rate with the U.S., because most of our exports go to the U.S. When I was talking about the export of chocolate products from Quebec, 98 to 99 per cent of those exports go to the U.S. When the Canadian dollar drops, we catch a big break.

Senator Maltais: Thank you.

Senator Dagenais: Thank you, Mr. Larue. I am thinking of two large chocolate exporters in Saint-Hyacinthe. I can't remember their name, but they are major exporters. There is —

Mr. Larue: Barry Callebaut.

Senator Dagenais: That's the name I was looking for. I would like to go back to the Canadian dollar that is at 79.99 cents right now. It has gone up a little. I often go to the U.S. for personal reasons, so I experience this on a daily basis. Some producers say that the drop of the dollar can improve exports abroad. Others claim that we must not develop our competitiveness strategies based on how weak the dollar is. We are hearing two different stories. What do you think about that?

Mr. Larue: If we look at the evolution of plant wages, the adjustments were made at the beginning of the 1980s in the U.S., but not in Canada, where that was done much later because the dollar was very weak. I took a sabbatical year and I spent it in the U.S. when the dollar was at around 65 cents. I was being paid in Canadian dollars and living in American dollars.

Senator Dagenais: That's not easy.

Mr. Larue: At that time, the dollar made up for higher wages in our plants and productivity problems. Since the lock-out in some slaughterhouses — in 2007 I think — processors took that

M. Larue : La main-d'œuvre est problématique, pas seulement ici, mais aussi dans plusieurs autres pays. Par exemple, les États-Unis utilisent beaucoup de travailleurs étrangers. De plus, dans certaines régions comme en Californie, il y a des problèmes d'eau que nous n'avons pas. Ils font face à une concurrence plus proche qui vient du Mexique. Nous ne sommes pas les seuls à avoir des problèmes de main-d'œuvre. En ce qui concerne les producteurs maraîchers, ils ont besoin des travailleurs étrangers.

Les travailleurs dans les usines ne gagnent plus les mêmes salaires qu'auparavant. À titre d'exemple, les emplois dans les usines d'abattage étaient autrefois très bien rémunérés, mais il a fallu s'ajuster aux salaires américains. Je crois que c'est en 2007 qu'il y a eu un ajustement important au Québec dans les usines d'Olymel, et tous les autres abattoirs ont négocié conjointement de nouveaux contrats de travail. Les travailleurs ont dû accepter des baisses de salaire d'environ 30 p. 100. Incidemment, il y a une usine d'Olymel qui est actuellement en grève, ce qui nuit aux exportations. Les travailleurs essaient de récupérer les pertes du passé.

De toute évidence, ils tiennent compte aussi du taux de change. L'une des choses qui nous aident beaucoup en ce moment, c'est le taux de change avec les États-Unis, parce que la grande majorité de nos exportations est destinée aux États-Unis. Quand je parlais de l'exportation de chaque chocolat du Québec, de 98 à 99 p. 100 des exportations sont destinées aux États-Unis. Lorsque le dollar canadien baisse, cela nous aide énormément.

Le sénateur Maltais : Je vous remercie.

Le sénateur Dagenais : Je vous remercie, monsieur Larue. Je pense à deux grandes entreprises de Saint-Hyacinthe qui exportent du chocolat. J'oublie leur nom, mais ce sont de grands exportateurs. Il y a...

M. Larue : Barry Callebaut.

Le sénateur Dagenais : Voilà, c'est le nom que je cherchais. J'aimerais revenir au dollar canadien, qui est actuellement à 79,99 cents. Il a remonté un peu. Je me rends souvent aux États-Unis pour des raisons personnelles; je le vis tous les jours. Certains producteurs disent que la baisse du dollar peut améliorer les exportations à l'étranger. D'autres prétendent qu'il ne faut pas développer nos stratégies de compétitivité en fonction de la faiblesse du dollar. On entend deux discours différents. Qu'en pensez-vous?

M. Larue : Si on examine l'évolution des salaires dans les usines, les ajustements aux États-Unis se sont faits au début des années 1980, contrairement au Canada où cela s'est fait beaucoup plus tard, étant donné que le dollar était très faible. J'ai pris une année sabbatique que j'ai passée aux États-Unis lorsque le dollar valait environ 65 ¢. J'étais payé en dollars canadiens et je vivais en dollars américains.

Le sénateur Dagenais : Ce n'est pas évident.

M. Larue : À cette époque, le dollar compensait les salaires plus élevés versés dans nos usines et les problèmes de productivité. Depuis qu'il y a eu le lock-out dans certains abattoirs — je pense

opportunity to modernize their plants, which made it possible to increase productivity. We can't expect the dollar to stay down and to continue to go down. If oil prices go up, the dollar will definitely start going up again. We cannot rely on that factor only. At one point, the dollar went up significantly, which prompted our exporters to diversify their destinations. Our pork exports, among others, now go to about one hundred countries. In the past, we were only present on the U.S. and Japan markets. We had taken large segments of the market in Russia, which undermined the embargo. However, exporters were expecting that. They don't rely on the exchange rate only. They know that things can change and that it is very difficult to predict the future of the markets.

Senator Dagenais: I would have another question. You mentioned McDonald's, which is considering selling antibiotic-free chicken. I know someone who has a chicken farm in the Quebec area. We were talking about the Saint-Hubert chicken chain, which is one of their biggest clients. Mr. Léger said that poultry producers act a bit like lords, because they are protected by supply management. The producer I mentioned said that if he wants antibiotic-free chicken, he can obtain it. However, we should not forget that antibiotics prevent salmonella contamination of food. I would like to know what you think about this.

Mr. Larue: McDonald's restaurants purchase chicken without certain antibiotics; you have to make a distinction. In my opinion, the total elimination of antibiotics is not realistic. That is what veterinarians think. I am not an expert on this. Antibiotics are used preventively, and probably far too much so. So certain improvements need to be made to deal with disease outbreaks, among other things. The chicken production cycle can be very short. If there is only about a week left in the production cycle and an infestation occurs, the chickens have to be treated before being sent to the abattoir. In situations like that the producer does not really have a choice. According to my discussions with veterinarians, the regulations differ from one province to another as to the use of antibiotics. Some measures should probably be put in place in this regard.

Senator Dagenais: Thank you very much, Mr. Larue, this was very interesting.

[English]

Senator Enverga: Thank you for the presentation. You have a publication about the GI, the geographical indicators. I know we will have trade between the EU and Canada. Is it advisable for us to have the same GI protection system? How would it affect us?

que c'était en 2007 —, les transformateurs en ont profité pour moderniser leur usine, ce qui a permis d'augmenter la productivité. On ne peut pas espérer que le dollar reste toujours bas ou qu'il continue d'être dévalué. Si les prix du pétrole augmentent, il est certain que le dollar se remettra à monter. On ne peut pas se fier uniquement à cette situation. À un moment donné, le dollar a beaucoup augmenté, ce qui a amené nos exportateurs à diversifier leurs destinations. Dans le cas du porc, entre autres, maintenant nous exportons vers une centaine de pays. Auparavant, nous étions présents seulement sur le marché des États-Unis et du Japon. Nous avons pris de grandes parts du marché en Russie, ce qui a nui à l'embargo. Cependant, les exportateurs s'y attendaient. Ils ne se fient pas uniquement au taux de change. Ils savent que les choses peuvent changer et qu'il est extrêmement difficile de prédire l'avenir des marchés.

Le sénateur Dagenais : J'aimerais poser une autre question. Vous avez fait référence à McDonald's qui envisage de vendre du poulet sans antibiotiques. Je connais quelqu'un qui fait l'élevage de poulet dans la région du Québec. On parlait des rôtisseries Saint-Hubert, qui sont l'un de leurs gros clients. M. Léger disait que les producteurs de volaille se comportent un peu comme des seigneurs, parce qu'ils sont protégés par la gestion de l'offre. L'éleveur dont je vous parle disait que s'il veut du poulet sans antibiotiques, on peut lui en fournir. Cependant, il ne faut pas oublier que les antibiotiques permettent d'éviter que les aliments soient contaminés par la salmonelle. J'aimerais avoir votre point de vue à ce sujet.

M. Larue : En ce qui concerne les restaurants McDonald's, ils achètent du poulet sans certains antibiotiques. Il faut faire la distinction. L'élimination totale des antibiotiques n'est pas réaliste, selon moi. C'est ce que pensent les vétérinaires. Je ne suis pas un expert en la matière. Les antibiotiques sont utilisés à titre préventif, probablement de façon trop importante à ce chapitre. Donc, il faudrait apporter certaines améliorations, entre autres, lorsque des maladies se déclarent. Parfois, dans le cas du poulet, le cycle de production est très court. S'il reste à peu près une semaine au cycle de production et qu'une infestation se déclare, il faut soigner les poulets avant de les mener à l'abattoir. Dans de telles situations, l'éleveur n'a pas vraiment le choix. D'après mes entretiens avec des vétérinaires, les réglementations sont différentes d'une province à l'autre en ce qui concerne l'utilisation d'antibiotiques. Il y aurait sans doute des mesures à mettre en place dans ce domaine.

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup, monsieur Larue, c'était très intéressant.

[Traduction]

Le sénateur Enverga : Je vous remercie pour votre exposé. Vous avez une publication sur les indications géographiques. Je sais qu'il y aura des échanges commerciaux entre l'Union européenne et le Canada. Est-il recommandable que nous ayons le même système de protection des indications géographiques? Comment cela nous touchera-t-il?

Mr. Larue: Traditionally we had the same position as the U.S. — that is, we didn't have geographical indicators. We didn't have protection for that because we were using, basically, copyright laws. If you wanted to use a term, you could buy the copyright for it. For example, in Canada, the designation "Parma Ham" is owned by Maple Leaf Foods. The Italians from Parma that wanted to export Parma Ham could not export Parma Ham. I think they had to call it Ham No. 5 or something like that, which was a bit crazy.

We recognized certain terms and certain geographical indicators, but at the same time, we're allowing some terms that were very close to be used by our processors that had been using these terms. We're hoping to develop more product. We have a few, so some firms are hoping to build new marketing strategies around designations of that kind.

Personally I don't think that it was a big — it took a long time to arrive at an agreement on this, but I don't think there was a major loss for our businesses.

The Chair: I have something before we leave, honourable senators.

[*Translation*]

Mr. Larue, you mentioned that the United States is also facing a labour force challenge. How does this compare with Canada, and what mechanisms could be stepped up in North America to increase production?

Mr. Larue: For workers, clearly some jobs are harder than others. In California, for instance, strawberry producers complained that peach producers were stealing their workers, because it is less difficult to pick peaches off trees than to bend over to pick strawberries. However, when workers are paid the same amount, they will of course prefer to pick peaches rather than strawberries.

They have the same kind of problem. For processing plants, the training of workers is another issue. In certain cases, some workers have developed manual dexterity because of experience. For some businesses it is clearly important to try to keep their workers after having devoted time to their training, and they would like to avoid having them stolen away by competitors. Certain processors have spoken to me about that in the past.

However, generally speaking, we are doing a lot of work. For instance, we try to make sure young farmers receive a minimum amount of training. Now they are practically forced to have a college degree, three years of training, which means a CEGEP degree in Quebec; in other provinces, I think these are two-year programs.

M. Larue : Traditionnellement, nous avons adopté la même position que les États-Unis, c'est-à-dire ne pas avoir d'indications géographiques. Nous ne les protégeons pas, parce que, essentiellement, nous nous appuyons sur les lois sur le droit d'auteur. Pour utiliser une certaine appellation, on pouvait acheter le droit de la reproduire. Par exemple, au Canada, la désignation « jambon de Parme » appartient aux Aliments Maple Leaf. Les Italiens de Parme qui voulaient exporter leur jambon ont dû en changer le nom, pour « Jambon n° 5 » ou quelque chose comme cela, ce qui est un peu surréaliste.

Nous avons reconnu certaines appellations et certaines indications géographiques, mais, en même temps, nous autorisons l'emploi d'expressions très ressemblantes par nos transformateurs qui utilisaient déjà les premières. Nous espérons de créer plus de produits. Nous en avons peu. Certaines entreprises espèrent élaborer de nouvelles stratégies de commercialisation à partir de ce genre de désignations.

Personnellement, je ne crois pas que c'était une grosse... Il a fallu de longues négociations pour s'entendre à ce sujet, mais je ne crois pas que cela ait été une grosse perte pour nos entreprises.

Le président : Chers collègues, j'ai une dernière question.

[*Français*]

Monsieur Larue, vous avez mentionné que les États-Unis font face, eux aussi, au défi de la main-d'œuvre. Quel lien fait-on avec le Canada et quels mécanismes pourraient être utilisés davantage en Amérique du Nord afin de favoriser une plus grande production?

M. Larue : En ce qui concerne la main-d'œuvre, il y a évidemment des tâches qui sont plus difficiles que d'autres. Par exemple, en Californie, des producteurs de fraise se plaignaient qu'ils se faisaient voler leurs travailleurs par des producteurs de pêche, puisqu'il est moins difficile de cueillir des pêches dans les arbres que de se pencher pour ramasser des fraises. Or, quand les travailleurs sont payés au même salaire, ils vont évidemment préférer ramasser des pêches plutôt que des fraises.

Ils ont le même genre de problème. Un autre aspect qui concerne la main-d'œuvre, lorsqu'on parle d'usines de transformation, est la formation des travailleurs. Dans certains cas, on parle de travailleurs qui ont certaines dextérités manuelles développées avec l'expérience. Il est certain que pour certaines entreprises, il est important qu'elles s'assurent de garder leur main-d'œuvre après avoir consacré du temps à sa formation, et d'éviter de se la faire voler par des concurrents. Il y a certains transformateurs qui m'ont parlé de cela dans le passé.

Cependant, de façon générale, on fait tout de même beaucoup de travail. On essaie, par exemple, en ce qui concerne les jeunes agriculteurs, de veiller à ce qu'ils reçoivent un minimum de formation. Maintenant, on les oblige pratiquement à avoir un diplôme d'études collégiales, trois années de formation, l'équivalent du cégep au Québec; dans les autres provinces, je pense que ce sont des cours de deux ans.

The typical farmer these days is someone who is better able to adapt to new technologies. They are very connected people who follow the markets on the Internet. A lot of ground has been covered in that area. These are people who use software for their accounting. Most of the time now, a farm is a multimillion dollar enterprise. Not only do farmers have to be good agronomists, and have good general knowledge in veterinary medicine in some cases; they also have to be good managers. In this regard, there has been a lot of improvement.

The Chair: Mr. Larue, thank you very much. You have given us a lot of information, including a whole chapter on the international situation. We thank you.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, March 26, 2015

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:02 a.m. to study international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

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

[*English*]

The Chair: I welcome you to this meeting, honourable senators and witness, of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. My name is Percy Mockler, a senator for New Brunswick. I'm the chair of the committee. I would like to ask the senators to introduce themselves to the witness.

Senator Beyak: Lynn Beyak from Ontario; welcome.

Senator Merchant: Welcome. I'm Pana Merchant from Saskatchewan.

Senator Tardif: Good morning. I'm Claudette Tardif from Alberta.

Senator McIntyre: Paul McIntyre, New Brunswick.

Senator Unger: Betty Unger from Alberta.

[*Translation*]

Senator Ogilvie: Good morning. I am Kelvin Ogilvie from Nova Scotia.

[*English*]

The Chair: Thank you, honourable senators.

Le type de l'agriculteur, de nos jours, c'est une personne qui est davantage en mesure de s'adapter aux nouvelles technologies. Ce sont des gens qui sont branchés, qui suivent les marchés sur Internet. C'est de ce côté-là qu'on a fait beaucoup de chemin. Ce sont des personnes qui utilisent des logiciels pour faire leur comptabilité. Une ferme, maintenant, la plupart du temps, est une entreprise de plusieurs millions de dollars. Les agriculteurs doivent être non seulement de bons agronomes, et avoir de bonnes connaissances en médecine vétérinaire dans certains cas, mais ils doivent être aussi de bons gestionnaires. À ce chapitre, il y a tout de même beaucoup d'améliorations qui se sont faites.

Le président : Monsieur Larue, merci beaucoup, vous nous avez donné beaucoup de renseignements, vous nous avez légué tout un chapitre à l'international. On vous remercie.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 26 mars 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 2, pour étudier les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

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

[*Traduction*]

Le président : Mesdames et messieurs les sénateurs et témoins, je vous souhaite la bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je suis le sénateur Percy Mockler, du Nouveau-Brunswick. Je suis le président du comité. Je demanderais maintenant aux sénateurs de se présenter à tour de rôle.

La sénatrice Beyak : Lynn Beyak, de l'Ontario; soyez les bienvenus.

La sénatrice Merchant : Bienvenue. Je suis Pana Merchant, de la Saskatchewan.

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

Le sénateur McIntyre : Paul McIntyre, du Nouveau-Brunswick.

La sénatrice Unger : Betty Unger, de l'Alberta.

[*Français*]

Le sénateur Ogilvie : Bonjour. Je suis Kelvin Ogilvie, de la Nouvelle-Écosse.

[*Traduction*]

Le président : Merci.

Before we begin with our scheduled panel, I would like to inform senators that the deputy chair and I will be absent from the first part of our meeting on next Tuesday, March 31. This being the case, I would like to let you know that if we are in agreement, Senator Maltais will act as chair until our arrival from Internal Economy.

Thank you. Motion adopted.

To the witness, we will formally introduce you in a few minutes. The committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

[*Translation*]

Canada's agriculture and agri-food sector is an important part of the country's economy.

[*English*]

In 2012, the sector accounted for one in eight jobs in Canada, employing over 2.1 million people and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product. Internationally, Canada, the Canadian agriculture and agri-food sector, was responsible for 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2012. In 2012, Canada was also the fifth largest exporter of agri-food products globally.

Canada is engaged in several free trade agreements. To date, 12 FTAs are in force. The Canada-European Union Comprehensive Trade and Economic Agreement is concluded and 11 FTA negotiations are ongoing, including the negotiation to modernize the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement. The federal government is also undertaking three exploratory trade discussions with Turkey, Thailand and the member states of Mercosur: Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay and Venezuela.

Honourable senators, we welcome this morning, from the Canadian International Grains Institute, the Honourable JoAnne Buth, former senator and member of this committee and now chief executive officer of the institute.

On behalf of the committee, the chair would like to recognize JoAnne Buth. You are at home in our Agriculture and Forestry Committee. On behalf of all members of the committee, I think we can say we have been looking forward to your return to this committee, and we now have you just where we want you.

That said, yes, with her knowledge we can grill her. I will ask the Honourable JoAnne Buth to make her presentation.

Hon. JoAnne Buth, Chief Executive Officer, Canadian International Grains Institute: Thank you very much, Mr. Chair. Let me tell you that I was a bit perturbed when I saw that I had an hour in this chair. I hope you won't be too hard on me this morning.

Avant que nous ne commençons les audiences prévues, je tiens à signaler que la vice-présidente et moi-même serons absents pendant la première partie de la réunion de mardi prochain, le 31 mars. J'aimerais savoir si vous êtes d'accord pour que le sénateur Maltais agisse à titre de président suppléant jusqu'à mon arrivée.

Merci. La motion est adoptée.

Nous allons présenter notre témoin dans quelques minutes. Le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

[*Français*]

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie canadienne.

[*Traduction*]

En 2012, un travailleur sur huit au pays, représentant plus de 2,1 millions de personnes, était employé dans ce secteur, qui a d'ailleurs contribué à près de 6,7 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. Au niveau international, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable de 3,6 p. 100 des exportations mondiales des produits agroalimentaires en 2012. Cette année-là, le Canada a été le cinquième plus important exportateur de produits agroalimentaires au monde.

Le Canada participe à plusieurs accords de libre-échange. À ce jour, 12 ALE sont en vigueur. L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne est conclu, et des négociations sont en cours relativement à 11 ALE, y compris les négociations en vue de moderniser l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica. Le gouvernement fédéral entame également des discussions préliminaires sur le commerce avec la Turquie, la Thaïlande et les États membres du Mercosur, c'est-à-dire l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela.

Mesdames et messieurs, nous accueillons ce matin l'honorable JoAnne Buth, ancienne sénatrice et membre du comité, et maintenant chef de la direction de l'Institut international du Canada pour le grain.

Nous vous remercions d'avoir accepté de comparaître devant le comité. Vous êtes chez vous au sein du comité de l'agriculture et des forêts. Au nom de tous les membres du comité, je tiens à dire que nous attendions avec impatience votre retour au sein du comité, et vous voilà maintenant devant nous aujourd'hui.

Cela dit, nous pourrions la bombarder de questions, mais tout d'abord, je lui demanderais de bien vouloir prendre la parole.

L'honorable JoAnne Buth, chef de la direction, Institut international du Canada pour le grain : Merci, monsieur le président. Permettez-moi de vous dire que j'ai été quelque peu perturbée lorsque j'ai appris que j'allais passer une heure dans ce fauteuil. J'espère que vous ne serez pas trop durs envers moi ce matin.

It is a real pleasure, honourable senators, to be here today to speak to you about the Canadian International Grains Institute in relation to your study on international market access priorities for the agriculture and agri-food sector.

The Canadian International Grains Institute, or Cigi as we're commonly known, is an independent organization founded in 1972. We used to be funded by the Canadian Wheat Board and Agriculture and Agri-Food Canada, AAFC. Now we are funded by Western Canadian farmers, with continuing funding from AAFC through the AgriMarketing Program and the AgriInnovation Program.

Our vision is the global recognition of Canadian grain and field crops as the preferred choice for end-use product application. Our mission is to increase utilization opportunities for grain and field crops around the world.

What does that really mean? It means that we want to see Canadian products and ingredients in food, grocery stores and homes throughout the world, and we want processors and end-users to specifically ask for Canadian grains and field crops. We want more comments like the one from a flour miller in Sri Lanka who said, "Regarding usage of Canadian wheat, we are happy to say that your wheat has become a must for us to keep up the product quality in most of our high-volume products." This miller, who was a participant in a Cigi program in 2014, also added, "We need to keep up the mutual knowledge exchanges to improve our volumes of business."

At Cigi, we deliver technical expertise, targeted training and innovative processing solutions for customers around the world — millers, bakers, pasta makers and noodle makers. We provide a unique Canadian experience in our one-of-a-kind facility in downtown Winnipeg where we have an analytical laboratory, a pilot flour mill, pilot bakery, pilot pasta plant and a pilot Asian noodle line, all of which replicate commercial processing conditions. Since 1972, we have welcomed over 40,000 participants from the 120 countries around the world. Most of our programming at Cigi is on wheat, with some additional work on food barley and pulses such as beans, peas, lentils and chickpeas.

Today I want to provide you with some background on why market access is so important for wheat.

Canadian farmers produce 25 million to 30 million tonnes of wheat every year. In 2013, we had a record crop of 37.5 million tonnes. Canada is the sixth largest wheat-producing country and the third largest wheat exporting country, exporting an average of 17.5 million metric tonnes each year. This is about half of the volume exported by the U.S. The value of Canadian wheat and

C'est un véritable plaisir, honorables sénateurs, d'être ici aujourd'hui pour vous parler de l'Institut international du Canada pour le grain dans le cadre de votre étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadiens en matière d'accès aux marchés internationaux.

L'Institut international du Canada pour le grain, ou l'IICG, est une organisation indépendante fondée en 1972. Auparavant, nous étions financés par la Commission canadienne du blé et Agriculture et Agroalimentaire Canada, AAC. Aujourd'hui, nous sommes financés par les agriculteurs de l'Ouest canadien, et nous continuons de bénéficier d'un financement d'AAC, par l'entremise des programmes Agri-marketing et Agri-innovation.

Nous souhaitons que les cultures céréalières et autres grandes cultures canadiennes soient reconnues comme étant le choix par excellence dans la fabrication des produits consommés partout dans le monde. Notre mission consiste à trouver de nouveaux débouchés pour ces récoltes sur les marchés internationaux.

Qu'est-ce que cela signifie exactement? Cela signifie que nous voulons que les produits et les ingrédients canadiens se retrouvent dans les aliments, les épiceries et les foyers de partout dans le monde, et que les transformateurs et utilisateurs finaux demandent expressément des céréales et des cultures canadiennes. Les responsables d'une minoterie au Sri Lanka nous ont dit : « Nous sommes heureux de pouvoir dire que l'utilisation du blé canadien est devenue essentielle au maintien de la qualité de la majorité de nos produits à haut volume. » Nous voulons entendre plus de commentaires comme ceux-là. Cette minoterie, qui a participé à un programme de l'IICG en 2014, a également ajouté : « Nous devons continuer de mettre en commun nos connaissances pour accroître notre chiffre d'affaires. »

À l'IICG, nous offrons une expertise technique, une formation ciblée et des solutions de transformation novatrices à nos clients du monde entier, c'est-à-dire les minoteries, les boulangeries et les fabriques de pâtes et de nouilles. Nous créons une expérience canadienne sans pareil dans nos installations uniques du centre-ville de Winnipeg, où on retrouve un laboratoire d'analyse et des installations pilotes de minoterie, de boulangerie et de fabrication de pâtes et de nouilles asiatiques, qui reproduisent toutes les conditions de transformation commerciales. Depuis 1972, nous avons accueilli quelque 40 000 participants de 120 pays partout dans le monde. La plupart de nos programmes sont axés sur le blé, mais portent aussi sur l'orge alimentaire et les légumineuses, telles que les fèves, les pois, les lentilles et les pois chiches.

Aujourd'hui, j'aimerais vous expliquer pourquoi l'accès aux marchés est si important pour les producteurs de blé.

Les agriculteurs canadiens produisent entre 25 et 30 millions de tonnes de blé chaque année. En 2013, nous avons produit une récolte record de 37,5 millions de tonnes. Le Canada occupe le 6^e rang des plus grands producteurs de blé et est le troisième plus important exportateur de blé au monde, exportant en moyenne 17,5 millions de tonnes métriques chaque année. Cela représente

durum exports in 2012 was over \$6.1 billion. In the world market, Canada competes with the United States, the European Union, Australia and Russia.

Canadian wheat goes to over 70 countries around the world. There are two different kinds of wheat — one which we will call common wheat, because it is the wheat we typically think about; the other is durum wheat. Common wheat is used for various breads, including pan breads that are common in North America, baguettes, hearth breads, flat breads like tortillas, as well as other products such as instant and hokkien noodles in Asia. Major common wheat markets include the U.S., Japan, China and Indonesia.

Durum wheat is used for pasta, and couscous. Major durum markets are the U.S., Italy, Morocco, Algeria and Japan. Of course, our products go to many more markets, but those are the primary ones.

Senators, I have brought you a sample of a durum wheat product that has been made in our pilot mill. In that mill we can make all different types of pasta and noodles. We can also make extruded products like cheese puffs, but I thought the rotini would be a much healthier option for you today. That is made with Canadian durum, primarily from the province of Saskatchewan.

Each and every one of these markets is very important to the Canadian grain industry value chain. Here are just a few examples of some of the programs that we run to support the development and maintenance of markets for Canadian wheat.

We have an intensive training program for the millers from Saudi Arabia. We are increasing the capacity of Moroccan millers by helping them to establish a quality lab for training in Casablanca. We have extensive analysis of different varieties of wheat, on an annual basis, with one of the largest bakeries in the U.K. We are assisting Canadian plant breeders to quantify the quality characteristics that customers are looking for. We have an international grain industry program that brings together customers from key markets to learn about Canadian grain industry from farm to port.

One of our most important initiatives occurred last November and December, when the Canadian industry came together to provide customers around the world with technical information on the new crop of wheat. It was the first time we took a Team Canada approach with the newly formed Cereals Canada, Cigi and the Canadian Grain Commission, or CGC, along with growers, to represent Canada on the world stage. Over a six-week period, we visited 20 countries and spoke to almost 1,000 buyers, millers, bakers, and noodle and pasta makers. The team presented

environ la moitié du volume exporté par les États-Unis. Les exportations canadiennes de blé et de blé dur s'élevaient à plus de 6,1 milliards de dollars en 2012. Sur le marché mondial, le Canada livre concurrence aux États-Unis, à l'Union européenne, à l'Australie et à la Russie.

Le blé canadien est acheminé vers plus de 70 pays aux quatre coins du monde. Il existe deux types de blé — un qu'on appelle le blé commun, parce que c'est celui auquel on pense habituellement; l'autre est le blé dur. Le blé commun est utilisé dans la fabrication de divers pains, y compris les pains moulés, populaires en Amérique du Nord, les baguettes, les pains sur la sole, les pains plats comme les tortillas, ainsi que d'autres produits comme les nouilles instantanées et hokkien en Asie. Parmi ses principaux marchés, mentionnons les États-Unis, le Japon, la Chine et l'Indonésie.

Le blé dur est utilisé dans la confection des pâtes et du couscous. Ses principaux marchés sont les États-Unis, l'Italie, le Maroc, l'Algérie et le Japon. Évidemment, nos produits sont acheminés vers d'autres marchés, mais ce sont les principaux.

Mesdames et messieurs, je vous ai apporté un échantillon d'un produit du blé dur fabriqué à notre installation pilote. Dans cette minoterie, nous pouvons produire tous les différents types de pâtes et de nouilles. Nous pouvons également fabriquer des produits extrudés comme les bâtonnets de fromage, mais j'ai pensé qu'un rotini serait une option plus saine pour vous aujourd'hui. Cette pâte est composée de blé dur canadien, principalement en provenance de la Saskatchewan.

Chacun de ces marchés est important pour la chaîne de valeur de l'industrie céréalière canadienne. Voici donc quelques exemples des programmes que nous offrons à l'appui du développement et du maintien des marchés pour notre blé.

Nous avons un programme de formation intensif à l'intention des minotiers d'Arabie saoudite. Nous sommes en train d'accroître la capacité des minotiers marocains en les aidant à établir, à Casablanca, un laboratoire de qualité pour la formation. Chaque année, nous réalisons une analyse approfondie des diverses variétés de blé, en collaboration avec l'une des plus grandes boulangeries du Royaume-Uni. Nous aidons les phytogénéticiens canadiens à déterminer les caractéristiques que les clients recherchent en matière de qualité. Nous organisons, tous les ans, le Programme international de l'industrie du grain, auquel participent des clients de marchés clés qui souhaitent en apprendre davantage sur le secteur du grain, de la ferme jusqu'au port.

L'une de nos plus importantes initiatives s'est déroulée en novembre et décembre derniers, lorsque l'industrie canadienne s'est regroupée pour présenter à ses clients du monde entier de l'information technique sur la nouvelle récolte de blé. C'était la première fois que nous nous réunissions tous, c'est-à-dire l'IICG, la nouvelle organisation Cereals Canada et la Commission canadienne des grains, ou CCG, ainsi que les producteurs, pour représenter le Canada à l'échelle internationale. Sur une période de six semaines, nous avons visité 20 pays et parlé à près de

them with information on changes in the industry, Canada's quality assurance programs and the quality characteristics of the new wheat crop. This was especially important to customers, given the difficult weather conditions that affected quality during the 2014 growing season.

Team Wheat Canada was very well received by customers and allowed us to answer their concerns and questions. One of the most common questions was: Can you assure us that you will be able to deliver your product on time, considering the transportation issues that occurred last year?

The reason I am speaking about Cigi programs is to impress upon you the importance of export markets for wheat and other field crops.

The work we do with customers on behalf of the Canadian industry value chain is very important, but in some countries our promotion of the Canada brand can be constrained by tariff and non-tariff trade barriers. These markets are not accessible for Canadian exports. The work that the Government of Canada does in market access is crucial to the value chain. These barriers can only be dealt with government to government, and so the work of the Government of Canada is critically important for the entire grain value chain in Canada.

In conclusion, our first ask is that the Government of Canada continue to vigorously pursue trade agreements with our major trading partners to ensure that Canadian farmers and the industry can provide our products freely around the world. We cannot be constrained by tariff and non-tariff trade barriers. The government should take a value-chain approach to reviewing market access issues and priorities.

We applaud the government for those agreements that have been negotiated and signed. We urge the government to continue in its current trade talks, through the Trans-Pacific Partnership and other negotiations. It is very important that agriculture be part of these discussions and negotiations.

In terms of sustainable improvements to the production capabilities of the supply chain and the competitiveness and profitability of Canada's agriculture and agri-food sector, which was a component that is listed in your study, one of the biggest challenges we face is transportation. We hear it from our end-use customers and the Canadian value chain. We must be able to provide our customers with the product they purchased when they expect it. We cannot risk having them go to a more reliable supplier.

1 000 acheteurs, minotiers, boulangers et fabricants de nouilles et de pâtes. Nous leur avons donné des renseignements sur les changements dans notre secteur, les programmes d'assurance de la qualité et les caractéristiques qualitatives de la nouvelle récolte. C'était particulièrement important pour les clients, étant donné les conditions climatiques difficiles qui ont nui à la qualité des récoltes en 2014.

L'équipe canadienne a été très bien accueillie par les clients. Nous avons pu répondre à leurs questions et dissiper leurs préoccupations. L'une des questions les plus fréquentes était : Pouvez-vous nous garantir que vous serez en mesure de livrer votre produit à temps, compte tenu des problèmes de transport de l'an passé?

La raison pour laquelle je vous parle des programmes de l'IICG, c'est pour vous faire comprendre l'importance des marchés d'exportation pour le blé et les autres grandes cultures.

Le travail que nous faisons auprès de nos clients au nom de la chaîne de valeur de l'industrie canadienne est très important, mais dans certains pays, la promotion de notre image de marque peut être limitée par les barrières au commerce tarifaires et non tarifaires. Ces marchés ne sont pas accessibles aux exportations canadiennes. Les efforts que le gouvernement du Canada déploie au chapitre de l'accès aux marchés sont cruciaux pour la chaîne de valeur. Seuls les gouvernements peuvent réduire ces barrières; par conséquent, le travail du gouvernement canadien est essentiel pour toute la chaîne de valeur des grains du Canada.

En conclusion, nous demanderions au gouvernement du Canada de continuer de conclure des accords commerciaux avec nos principaux partenaires pour s'assurer que les agriculteurs canadiens et notre secteur peuvent fournir des produits librement dans le monde entier. Nous ne pouvons pas nous permettre d'être restreints par les barrières tarifaires et non tarifaires. Le gouvernement devrait adopter une approche axée sur la chaîne de valeur pour s'attaquer aux problèmes d'accès aux marchés et revoir ses priorités.

Nous félicitons le gouvernement pour ces ententes qui ont déjà été négociées et signées. Nous exhortons le gouvernement à poursuivre ses pourparlers, dans le cadre du Partenariat transpacifique, et d'autres négociations. Il est primordial que l'agriculture fasse partie de ces discussions et négociations.

Pour ce qui est de l'amélioration durable des capacités de production de la chaîne d'approvisionnement et de la compétitivité et rentabilité du secteur agricole et agroalimentaire canadien, qui constituent des volets de votre étude, sachez que l'une des plus grandes difficultés auxquelles nous sommes confrontés est le transport. C'est ce que nous disent nos clients et la chaîne de valeur canadienne. Nous devons être en mesure d'offrir à nos clients le produit qu'ils ont acheté dans les délais. Nous ne pouvons pas prendre le risque de les perdre aux mains d'un fournisseur plus fiable.

The Government of Canada has taken some bold steps to deal with the transportation issue. I cannot comment on specifics because at Cigi we do not have a position on transportation, the policies, the system or the expertise, but I can pass on to you the comments we received from customers. They are very concerned.

I hope I have been able to provide you with some good reasons why market access is so critically important for our grain growers and the value chain in Canada. I applaud the initiative you have taken on this very important topic, and I look forward to any questions that you may have.

The Chair: Thank you.

Senator Tardif: Welcome once again and thank you for your excellent presentation of both the Cigi products and Cigi programs. Very impressive.

We heard from different witnesses about the issue of low-level presence and the fact that with new technological advances we can now find very low traces of a banned substance, which makes it practically impossible for Canadian producers to ship to countries that have a zero tolerance for such substances. What is the grain industry doing to help Canadian grain farmers deal with this new reality?

Ms. Buth: I agree with you that some countries have zero tolerance for any levels of a genetically engineered product. In some commodities, such as canola, the canola industry has taken a very proactive approach to ensure that in their major markets they have the approvals of those canola traits so that they can export to those countries.

Also, it means that a tolerance has essentially been set for the traits that have been approved in canola. For example, if you had canola in a wheat shipment going to those countries, it would not be an issue because the traits have been approved. However, in many countries where it hasn't been approved, low levels of something like canola or soy in a wheat shipment could create some serious issues.

The grain industry is a bulk handling system, so it is very difficult not to have low levels of another product within bulk shipments. But there has been quite a bit of discussion, as you have mentioned, Senator Tardif, about trying to develop a relationship with countries to get other countries on board for setting a low-level tolerance. It is similar to what you might do for a pesticide, where you would have a maximum residue limit, essentially.

There is considerable discussion, of course, about whether or not we would ever accept GMO wheat. Customers will ask us that question every year: Are you growing any GMO wheat? We say no and that the policy of the industry is that if we did, we would ensure customer choice so that customers could buy both GM

Le gouvernement du Canada a pris des mesures audacieuses pour essayer de régler le problème du transport. Je ne peux pas donner de détails, parce que l'IICG n'a pas de position sur le transport, ni les politiques, le système ou l'expertise à cet égard, mais je peux vous transmettre les commentaires de nos clients. Ils sont très préoccupés.

J'espère que j'ai réussi à vous démontrer à quel point il est essentiel d'élargir l'accès aux marchés pour nos producteurs céréaliers et la chaîne de valeur au Canada. Je vous félicite pour votre initiative dans ce dossier très important, et je serais ravie de répondre à vos questions.

Le président : Merci.

La sénatrice Tardif : Je vous souhaite de nouveau la bienvenue et je vous remercie pour votre excellent exposé sur les programmes et les produits de l'IICG. C'est très impressionnant.

Différents témoins ont abordé la question de la présence d'une faible concentration et nous ont dit que les progrès technologiques nous permettent désormais de détecter de faibles traces d'une substance interdite, ce qui fait en sorte qu'il est pratiquement impossible pour les producteurs canadiens d'acheminer leurs produits vers des pays qui appliquent une tolérance zéro en ce qui concerne ces substances. Qu'est-ce que fait l'industrie céréalière pour aider les producteurs canadiens à faire face à cette nouvelle réalité?

Mme Buth : Il est vrai que certains pays ne tolèrent pas la présence de faibles quantités de cultures génétiquement modifiées. Le secteur du canola, entre autres, s'est montré très proactif pour s'assurer d'avoir l'approbation de ces caractères du canola sur les grands marchés afin de pouvoir exporter dans ces pays.

De plus, cela signifie qu'on est maintenant tolérant à l'égard des caractères du canola qui ont été approuvés. Par exemple, si on trouve du canola dans un envoi de blé à destination de ces pays, cela ne poserait aucun problème parce que les caractères ont été approuvés. Cependant, dans les autres pays où ce n'est pas le cas, même de faibles quantités de canola ou de soja dans un envoi de blé pourraient occasionner de sérieux problèmes.

Comme l'industrie céréalière est un système de manutention en vrac, il est très difficile de ne pas trouver de faibles quantités d'un autre produit dans les expéditions en vrac. Toutefois, on a beaucoup discuté, comme vous l'avez indiqué, madame Tardif, de la possibilité d'établir une certaine relation avec les pays afin d'amener d'autres pays à tolérer la présence d'une faible concentration. C'est un peu ce qu'on ferait dans le cas d'un pesticide, où on établirait une limite maximale de résidus.

Évidemment, le blé génétiquement modifié fait l'objet de beaucoup de discussions. Les clients nous posent cette question chaque année : Cultivez-vous du blé GM? Nous leur répondons que non et que la politique de l'industrie est que, si nous le faisons, nous allons nous assurer que les clients ont le choix

and non-GM. Of course, that would be contingent upon your markets having a tolerance because we couldn't completely segregate the two crops, GM and non-GM wheat.

Senator Tardif: China and Japan are key markets for Canadian exports. What tolerance level do they have for GM crops?

Ms. Buth: If it was an unapproved trait, it would be zero. If it's an approved trait, then they allow a certain amount. As an example, the European Union is 0.9. That's the one I'm most familiar with for approved traits, and I'm not completely sure what Japan's tolerance limit is or China's. But, for China and Japan, of course, if it was unapproved, again it would be zero.

Senator Tardif: Does that pose challenges to your industry?

Ms. Buth: It does if, as an example, we had a canola trait that would be approved that wouldn't have approvals in those major markets.

Senator Tardif: Would that be an example of a non-trade barrier?

Ms. Buth: Non-tariff trade barrier, yes. So it is important that we don't focus solely on tariffs. Typically what happens, in my understanding, is that in trade negotiations the focus is primarily on tariffs. I think for the Canada-EU trade agreement there was a component on biotechnology, and it was not an easy negotiation. I'm not sure where we ended up with that negotiation, but the industry very specifically asked for biotechnology to be put on the table for discussions with the EU because of the zero tolerance policy.

Part of what comes out of those types of negotiations is the commitment to continue to talk, to have bilaterals, to look at whether or not there might be something that could be done in terms of shared reviews; that is, if a product comes into review in Canada, it has to be approved in Canada before it can be grown. It could be shared with the EU at the same time, whether it is reviews that are submitted at the same time. Also, there could be trust between the two systems so that countries could share the results of their reviews.

In terms of the canola traits that have been approved in the EU, their final recommendations were no different than the final recommendations that came out of the U.S., Canada and Australia.

Senator Tardif: Thank you.

[Translation]

Senator Maltais: Welcome, madam. We are happy to see a former colleague, especially a woman, in a position that is so important for our future exports. I have not changed my tune, Ms. Buth. We know that, because of our free trade agreements — as you have clearly explained as a result of your visits to a number

d'acheter du blé GM ou non GM. Évidemment, tout dépendrait de la tolérance des marchés, parce que nous ne pourrions pas complètement séparer les deux cultures, c'est-à-dire les cultures de blé génétiquement modifiées et les non génétiquement modifiées.

La sénatrice Tardif : La Chine et le Japon sont des marchés importants pour les exportations canadiennes. Quel est leur niveau de tolérance à l'égard des cultures génétiquement modifiées?

Mme Buth : Aucun caractère non autorisé n'est toléré. S'il s'agit d'un caractère approuvé, ils tolèrent un certain niveau. L'Union européenne, par exemple, permet une présence à un taux de 0,9 p. 100. C'est la situation que je connais le mieux; je ne suis pas tout à fait certaine du seuil de tolérance du Japon ou de la Chine. Cependant, pour ces deux pays, bien entendu, si ce n'est pas approuvé, on applique la tolérance zéro.

La sénatrice Tardif : Est-ce que cela nuit à votre industrie?

Mme Buth : Cela peut poser problème si, par exemple, nous avions un caractère du canola qui serait approuvé, mais qui n'a pas été autorisé sur ces grands marchés.

La sénatrice Tardif : S'agit-il d'un obstacle non tarifaire?

Mme Buth : Oui. Il est donc important de ne pas se concentrer uniquement sur les droits de douane. À ma connaissance, dans les négociations commerciales, on met habituellement l'accent sur les droits de douane. Dans le cas de l'accord commercial Canada-Union européenne, il y avait un volet sur la biotechnologie qui n'a pas été facile à négocier. Je ne sais pas exactement comment ont abouti les négociations, mais je sais que l'industrie avait demandé que la biotechnologie soit inscrite à l'ordre du jour des pourparlers avec l'UE en raison de sa politique de tolérance zéro.

Ce qui ressort de ces types de négociations, c'est la nécessité de poursuivre les discussions, de tenir des rencontres bilatérales et même d'envisager la possibilité d'examiner les produits ensemble. Évidemment, si un produit fait l'objet d'un examen au Canada, il doit d'abord être approuvé au Canada avant d'être cultivé. Les renseignements pourraient ensuite être transmis à l'UE. Il doit également exister un lien de confiance entre les deux systèmes, de façon à ce que les pays puissent mettre en commun les résultats de leurs examens.

Pour ce qui est des caractères du canola qui ont été autorisés par l'UE, les recommandations finales n'étaient pas différentes de celles des États-Unis, du Canada et de l'Australie.

La sénatrice Tardif : Merci.

[Français]

Le sénateur Maltais : Nous vous souhaitons la bienvenue, madame. Nous sommes heureux de voir qu'une ancienne collègue, surtout une femme, occupe un poste aussi important pour l'avenir de nos exportations. Je n'ai pas changé de marotte, madame Buth. On sait qu'en raison des accords de libre-échange

of countries — in the next 20 or 30 years, Canada will be called upon to produce a lot more grain. Demand is great and a good number of countries need it in order to feed themselves.

Here is my question. Do you anticipate using new technology and will that be done with environmental respect for Canada's soils, meaning that our soil will not become infertile because of overproduction? In the quest for profit, it sometimes happens that we neglect some aspects of our production capacity. Is that one of your concerns in the long term?

[English]

Ms. Buth: Thank you very much, senator, for that question. I will start with your first comment. It is interesting that you say we will produce more cereals. I think that the goal is to increase yields, but the choice will be up to farmers because they will choose the crops that are most profitable and the crops that fit in with their rotations.

We have seen over the last 20 years a reduction in some crops and an increase in others. We have seen dramatic reductions in barley and oats, increases in canola, and slight decreases in wheat as well.

In terms of production of cereals, et cetera, we plan to produce more. The farmers will make those choices on the basis of what kind of returns they will get versus their input costs. If the world needs more wheat or more canola and they're prepared to pay for it, then there will be that shift.

When it comes to sustainability, especially sustainability on the farm, nobody is more concerned about sustainability than farmers because that's their livelihood. They need to ensure that their practices are not going to harm things over the long term. Most farms are passed down from generation to generation. It is becoming more difficult now, but farmers are very concerned about the practices that they use and the impact on soils.

We have made progress since the depression years, also called the dirty thirties, when there were tremendous amounts of soil erosion. It was actually a Canadian senator who drove the whole soil conservation movement in Canada. Tremendous changes were made to how farmers till their land. We have gone towards a system of zero tillage. There's very little summer fallow left in Western Canada, and most of the tillage is at minimum or zero. There is limited erosion of soils in Western Canada.

In terms of other practices, we have seen that the use of products like some herbicides will give farmers an advantage so that they can use them as a foliar product rather than a soil-applied product. We have really moved away from a soil-applied

— et vous l'avez bien expliqué selon vos visites dans plusieurs pays —, le Canada sera appelé, au cours des 20 ou 30 prochaines années, à produire beaucoup plus de céréales. La demande est très importante, et bon nombre de pays en ont besoin pour s'alimenter.

Ma question est la suivante : comptez-vous faire appel aux nouvelles technologies et est-ce que ce sera fait dans le respect de l'environnement des sols canadiens, c'est-à-dire qu'on s'assurera que les sols ne deviendront pas improductifs à cause d'une surproduction? Avec l'appât du gain, il arrive parfois qu'on néglige certains aspects de notre capacité de production. Est-ce l'une de vos préoccupations à long terme?

[Traduction]

Mme Buth : Sénateur, je vous remercie beaucoup de la question. Je vais commencer par répondre à votre première remarque. Il est intéressant que vous disiez que nous produirons plus de céréales. Je crois que l'objectif est d'accroître le rendement, mais le choix appartient aux agriculteurs, car ils choisiront les cultures les plus rentables qui conviennent à leurs rotations.

Au cours des 20 dernières années, nous avons observé des baisses pour certaines cultures et des hausses pour d'autres. Nous avons vu des baisses considérables du côté de l'orge et de l'avoine, des hausses pour le canola, et de petites baisses pour le blé.

Nous prévoyons accroître la production de céréales. Les agriculteurs font leurs choix en fonction du rendement qu'ils obtiendront par rapport aux coûts de production. Si la demande de blé ou de canola augmente dans le monde et que les gens sont prêts à payer le prix, le virage se fera.

En ce qui concerne la durabilité, surtout dans les exploitations agricoles, personne ne se préoccupe plus de cet aspect que les agriculteurs, car c'est leur moyen de subsistance. Ils doivent s'assurer que leurs pratiques ne seront pas dommageables à long terme. La plupart des exploitations sont cédées à la génération qui suit. C'est de plus en plus difficile, mais les agriculteurs portent une attention particulière aux pratiques qu'ils utilisent et à leurs répercussions sur les sols.

Nous avons fait des progrès depuis la dépression, qu'on appelle également la crise des années 1930. À l'époque, l'érosion des sols était un phénomène d'une grande ampleur. C'est en fait un sénateur canadien qui a mené le mouvement de la conservation des sols au Canada. La façon dont les agriculteurs labourent la terre a grandement changé. Nous nous sommes tournés vers un système de culture sans labour. Il n'y a presque plus de jachère d'été dans l'Ouest canadien, et le labourage est minimal ou inexistant. L'érosion des sols est limitée dans cette région.

En ce qui a trait aux autres pratiques, nous constatons que l'utilisation de produits tels que les herbicides est avantageuse pour les agriculteurs; ils peuvent les utiliser comme produits foliaires plutôt que de les appliquer sur le sol. Nous avons

product where you would have to apply that product to the soil. Now it can be applied in fields where you know you have specific weeds.

Your comment is interesting. Of course, the world is demanding that we demonstrate that our practices are sustainable and that we are taking care of the environment. Quite a large sustainability initiative is being led by a joint industry/government group called the Grains Roundtable. It is looking at and documenting the practices that farmers use now and determining how they could do things better. It is a serious issue that farmers take seriously, and they're looking for improvements.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you, Ms. Buth. I have one last question for you.

We know that, with free trade treaties, customs duties decrease over six or seven years on average. Is that a good thing or not, given the current weakness of the Canadian dollar? What advantages could our farmers get out of the current situation?

[English]

Ms. Buth: We would rather see them come off right away. Part of a negotiation is that perhaps we're not prepared to reduce tariffs right away. When you negotiate with somebody who isn't prepared to do that, there has got to be some give and take. We are not always aware of why we end up with a tariff being reduced over a period of time. It would be much more preferable to have the tariff disappear immediately.

[Translation]

Senator Maltais: I understand that, for you, the ideal situation would be to have none at all.

[English]

Senator Merchant: I was reading an article in the paper this morning about accurate labelling as a tool for consumers to make informed decisions. This was about a different product, but do you think that our labelling is adequate? When you are dealing with different countries, how specific do you have to be in your labelling? Do you think our Canada-EU agreement should or could influence our framework for GMO labelling?

Ms. Buth: In terms of labelling, we export primarily commodities. Something like a wheat shipment won't have a label on it, per se. You will have to provide assurances to customers that it doesn't contain certain things, and that's the role of the Canadian Grain Commission in terms of looking at what's in there, whether it's dockage or micro-toxins or something like that.

vraiment cessé d'appliquer ces produits sur le sol. Ils peuvent maintenant être utilisés dans les champs, aux endroits où poussent certaines mauvaises herbes.

Votre observation est intéressante. Bien sûr, le monde exige que nous prouvions que nos pratiques sont durables et que nous prenons soin de l'environnement. Un groupe mixte industriel-gouvernemental, la Table ronde sur l'industrie des grains, mène une initiative de durabilité importante. Il examine et recueille l'information sur les pratiques des agriculteurs et détermine comment l'on pourrait faire mieux les choses. Il s'agit d'une question très importante que les agriculteurs prennent au sérieux, et ils cherchent à apporter des améliorations.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je vous remercie, madame Buth. J'ai une dernière question à vous poser.

On sait que dans le cadre des traités de libre-échange, les droits de douane baissent sur une période de six à sept ans en moyenne. Est-ce avantageux ou non, compte tenu de la faiblesse du dollar canadien actuel? Quels sont les avantages que nos agriculteurs pourraient tirer de la situation actuelle?

[Traduction]

Mme Buth : Nous préférions qu'ils disparaissent tout de suite. C'est peut-être que dans le cadre d'une négociation, nous ne sommes pas prêts à réduire les droits de douane tout de suite. Lorsqu'on négocie avec quelqu'un qui n'est pas prêt à le faire, on doit faire des concessions. Nous ne savons pas toujours pourquoi les droits sont réduits au bout d'une certaine période. Il serait préférable qu'ils disparaissent immédiatement.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je comprends que l'idéal, pour vous, c'est de ne pas en avoir du tout.

[Traduction]

La sénatrice Merchant : Ce matin, j'ai lu un article dans le journal qui portait sur l'étiquetage précis comme moyen pour les consommateurs de prendre des décisions éclairées. Il s'agissait d'un autre produit, mais croyez-vous que nos pratiques d'étiquetage sont bonnes? Lorsqu'on traite avec différents pays, à quel point les renseignements sur l'étiquette doivent-ils être précis? À votre avis, est-ce que l'accord entre le Canada et l'Union européenne devrait ou pourrait avoir des répercussions sur notre cadre pour l'étiquetage des OGM?

Mme Buth : Sur le plan de l'étiquetage, nous exportons surtout des produits de base. Par exemple, une cargaison de blé ne sera pas étiquetée comme telle. Il faut garantir aux clients que le produit ne contient pas certaines choses, et dans ce cas-ci, la Commission canadienne des grains est responsable d'examiner le contenu, que l'on parle d'impuretés ou de microtoxines, par exemple.

Labelling is important and is customer-driven. Hopefully, there won't be any issues in terms of shipments that cannot meet the customers' expectations.

One thing we need to do is constantly monitor customers to determine what is happening in their countries, what they are looking at, essentially getting market intelligence so we don't get caught unawares with something they might regulate in terms of a requirement.

Your comment on GMO labelling is interesting. I don't know if our free trade agreement with Europe would change any of that. Right now, Europe has specific conditions for the labelling of things on the shelf and for raw product going in as well.

I am of the view that you label when there's a health and safety issue or an allergen or where there's a material change in the product that the consumer needs to know about. I am not supportive of GMO labelling in end-use food products because there is no health and safety issue and no material change in the product because that's how things are approved. They're reviewed. So far the products that have been approved are essentially equivalent to the non-GM product, and they've been tested to ensure there are no allergens.

My response is that consumers have the right to know. If they're looking for non-GM products, they can purchase organic because organic has a limit. They say it's zero tolerance for GM products. If you want to say that the consumers need choice, well there is choice there. I think we need to stick to our principles in terms of labelling products on the basis of health, safety and equivalents.

Senator Merchant: This article was about the Arctic apple, and they were saying whether this will be a success or not will depend on the consumer. Are you saying, then, that everything is GMO other than organic?

Ms. Buth: Not everything is, but corn, wheat and canola, which are the three primary crops that have been genetically modified, are contained in a lot of different products. If we did put on a GMO label, you would essentially find that most products on the shelf would have contained GMOs because you get corn starch and soybean lecithin essentially in a lot of products.

Senator Merchant: There is a movement and consumers are very interested in gluten-free in Canada. Is that a world-wide phenomenon or is it more localized in certain countries?

Ms. Buth: There is some interest in Europe, but it's very North American.

L'étiquetage est un aspect important et il est axé sur les clients. Il est à espérer que rien concernant les marchandises n'empêchera de répondre aux attentes des clients.

Nous devons entre autres observer constamment les clients pour déterminer ce qui se passe dans leur pays, ce qu'ils examinent; il s'agit essentiellement d'obtenir des renseignements sur les marchés, de sorte que nous ne soyons pas surpris par une exigence qui doit être respectée.

Ce que vous avez dit au sujet de l'étiquetage des OGM est intéressant. Je ne sais pas si notre accord de libre-échange avec l'Europe changera quoi que ce soit à cet égard. À l'heure actuelle, l'Europe a des conditions spécifiques sur l'étiquetage pour les produits en vente sur les tablettes et pour les produits bruts qui entrent sur son territoire également.

Je suis d'avis que l'étiquetage est nécessaire pour des raisons de santé et de sécurité, lorsque le produit contient un allergène ou lorsque le produit a subi un changement important qu'il faut déclarer au consommateur. Je suis contre l'étiquetage des OGM pour les produits finaux, car ils ne sont pas problématiques sur le plan de la santé et de la sécurité et n'ont pas subi de changement important, car c'est de cette façon que les choses sont approuvées. Ils sont examinés. Jusqu'à maintenant, les produits qui ont été approuvés équivalent en fait au produit non génétiquement modifié, et ils ont été testés de sorte qu'on est certain qu'ils ne contiennent aucun allergène.

Je répondrais que les consommateurs ont le droit d'avoir l'information. S'ils cherchent des produits qui ne sont pas génétiquement modifiés, ils peuvent acheter des produits biologiques, car il y a une limite. Dans ce cas, aucun produit génétiquement modifié n'est accepté. Si l'on veut dire que les consommateurs ont besoin de choix, eh bien, c'est le cas ici. Je pense que nous devons rester fidèles à nos principes et étiqueter les produits pour des raisons de santé et les équivalents.

La sénatrice Merchant : L'article dont je parlais porte sur les pommes Arctic, et on disait que le succès de ce produit dépendrait du consommateur. Êtes-vous en train de dire qu'à part les produits biologiques, tous les produits sont génétiquement modifiés?

Mme Buth : Non, pas tous, mais le maïs, le blé et le canola, soit les trois principales cultures qui sont modifiées génétiquement, sont des ingrédients de bon nombre de produits. Si nous y apposons une étiquette indiquant que c'est un produit génétiquement modifié, on constaterait que la plupart des produits en vente sur les tablettes contiennent des OGM, car bon nombre de produits contiennent de la fécule de maïs et de la lécithine de soja.

La sénatrice Merchant : Il y a une tendance et les consommateurs canadiens s'intéressent beaucoup aux produits sans gluten. Ce phénomène s'étend-il à l'échelle mondiale, ou le retrouve-t-on seulement dans certains pays?

Mme Buth : Il existe un certain intérêt en Europe, mais c'est un phénomène très nord-américain.

Senator Merchant: What is it, exactly?

Ms. Buth: People will say that it's a fad of the rich. When you can afford to buy anything, you start to look at some of these fads that come out. It boggles my mind why the public is so driven to take what a celebrity says as essentially truth.

There was an interesting article in *Maclean's* recently that asked if Gwyneth Paltrow is ruining our health, because she has a quite a few health products and makes quite a few recommendations. It walks through why is it we're so fascinated with celebrities and why we are willing to take their word over another word.

Recently, "The Fifth Estate" did a good job of reviewing the book *Wheat Belly* and all of the fallacy and the incorrect information that's in *Wheat Belly*. The author starts off in the first paragraph or the first chapter of the book with a blatant error, saying that it's all because of GMO wheat. We have no GMO wheat. There is no GMO wheat on the market. When you know that, it puts into question the entire set of recommendations that comes out of there.

It goes back to the whole business of trying to provide consumers with good information, and it's difficult sometimes because you're trying to provide them with science information that's not always easy to describe.

Senator Ogilvie: Before I ask my question, I will comment on your last observations with regard to GMO. You handled it very well, of course.

I always find it fascinating that there isn't a plant harvested today that isn't genetically modified through the traditional breeding process, which is the wholesale transfer of genes across organisms. The so-called "genetically modified" involves often a single gene transfer, and in fact is far safer in terms of the change in structure of the organism than the hybridization of genetic character across various plants. That's just an observation.

The question I want to ask has to do with the concept of value-added products. I want to recognize that the wheat, grains and cereals we harvest are already a value-added product and that a great deal of knowledge and deliberate effort has gone into producing the plants and to harvest them and so on. For the purpose of my question, I'd like to consider harvested grain and wheat as the raw material. You've given us an example of a value-added product.

My questions to you are: First, what's the current percentage of our harvest in these areas that's being converted into higher value-added products in Canada? Second, what do you see as the likely growth in this area over the next decade?

Ms. Buth: I'm going to go back to the comment that you made first of all, Senator Ogilvie, that everything is genetically modified. I agree with you, and I think that it's too bad we didn't get the terms right, at the beginning, to talk about

La sénatrice Merchant : De quoi s'agit-il exactement?

Mme Buth : Des gens diront que c'est une mode chez les gens riches. Lorsqu'on a les moyens d'acheter ce que l'on veut, on commence à se tourner vers les tendances. Je n'arrive pas à comprendre ce qui pousse les gens à considérer comme étant vrai ce que dit une célébrité.

Un article intéressant est paru récemment dans le *Maclean's*. On se demande si Gwyneth Paltrow est en train de ruiner notre santé, car elle a passablement de produits de santé et fait des recommandations. C'est à se demander pourquoi nous sommes aussi fascinés par les célébrités et pourquoi nous sommes prêts à nous fier à leurs opinions plutôt qu'à celles d'autres personnes.

Récemment, l'émission *The Fifth Estate* a fait du bon travail dans sa critique du livre *Wheat Belly* et des faux raisonnements et renseignements qu'il contient. Dès le premier paragraphe ou le premier chapitre, l'auteur fait une erreur flagrante : il dit que tout est de la faute du blé génétiquement modifié. Il n'y a pas de blé génétiquement modifié sur le marché. En sachant cela, on remet en question l'ensemble des recommandations de l'auteur.

On en revient à toute la question d'essayer de bien informer les consommateurs, et c'est parfois difficile parce qu'on essaie de leur fournir des renseignements scientifiques qui ne sont pas toujours faciles à expliquer.

Le sénateur Ogilvie : Avant de vous poser ma question, je vais intervenir sur les observations que vous venez de faire au sujet des OGM. Bien sûr, vous avez très bien décrit les choses.

Je trouve toujours fascinant qu'aucun végétal aujourd'hui ne soit pas modifié génétiquement dans le processus de sélection classique, qui est le transfert global de gènes d'un organisme à un autre. La modification génétique implique souvent le transfert d'un seul gène, et en fait, c'est beaucoup plus sécuritaire pour ce qui est du changement dans la structure de l'organisme par rapport à l'hybridation concernant le caractère génétique. Ce n'est qu'une observation.

Ma question porte sur le concept de produit à valeur ajoutée. Je tiens à souligner que le blé, les grains et les céréales que nous récoltons sont déjà des produits à valeur ajoutée et que beaucoup de connaissances et d'efforts ont été investis dans la culture des végétaux et leur récolte, et cetera. Concernant ma question, j'aimerais examiner les grains et le blé récoltés en tant que matière première. Vous nous avez donné un exemple de produit à valeur ajoutée.

Je vais poser mes questions. Premièrement, actuellement, quelle proportion de nos récoltes est transformée en produits à plus grande valeur ajoutée au Canada? Deuxièmement, quelle sera la croissance probable au cours de la prochaine décennie, à votre avis?

Mme Buth : Je vais revenir tout d'abord à votre première observation, sénateur Ogilvie, c'est-à-dire que tout est modifié génétiquement. Je suis d'accord avec vous et je crois qu'il est regrettable que nous n'ayons pas été clairs dès le départ en parlant

genetically modified and genetically engineered. You are so right that genetic engineering is so precise considering what we've done in terms of traditional plant breeding over the years which is not precise as all.

Thank you for your question on "value-added." It's a really tough one because we produce so much raw commodity product, essentially on the Prairies, that we're often searching for opportunities to add some value so that we can keep the jobs and processing at home.

I don't have the exact percentage in terms of what we currently add value to. Primarily what we do in Canada is — and my guess is that it's between 2 million to 3 million tonnes out of maybe a 20- to 25-million tonne crop — that it stays at home and is processed in flour. So that's our primary value-added, and that goes to flour millers across Canada. A lot of them are concentrated in Ontario and some in Quebec because it's closest to the population. We do have some value-added processing where that flour goes into bakeries and also into a pasta plant. We do a very good job in terms of value-added.

Especially when we are looking at exports, we have to get into those countries, understand what they're using the product for, and be able to produce it for their tastes, for cheaper than they would be able to produce the raw product or buy the raw product and process it there. Although we often look for value-added opportunities, it comes down to cost. In terms of exports, it's customer choice as well.

With some products, like canola, we crush quite a bit in Canada; about half the crop is crushed, so we're selling oil and meal, which is value-added.

To get back to the market access issues, we sell mostly canola seed to Japan because Japan has a very high tariff on oil and they're protecting their domestic crushing industry. Market access issues can come into some of the situations where we have a tough time selling a value-added product into a certain market.

We have a special project now on pulse milling. We're looking at milling chickpeas, lentils and also yellow peas into different flour products so that we can value-add and put those into specific products like a gluten-free bread or a pasta. With the rotini here, we actually produce a product with red lentil flour added in, so you get increased protein and fibre. The whole area of value-added and increasing food production is a difficult one.

Senator Ogilvie: Are you optimistic for the future in terms of potential increases?

Ms. Buth: I think there are some potential increases, but I wouldn't say they are dramatic or substantial.

de modification génétique et du génie génétique. Vous avez tellement raison de dire que le génie génétique est précis quand on pense aux activités de sélection classique des végétaux que nous avons menées au fil des ans et qui ne sont pas précises du tout.

Je vous remercie de votre question sur la valeur ajoutée. C'est une question difficile, car nous produisons tellement de matières premières, avant tout dans les Prairies, que bien souvent, nous ne cherchons pas d'occasions d'ajouter de la valeur pour pouvoir garder les emplois et la transformation ici.

Je ne connais pas la proportion exacte pour ce qui est de la valorisation des produits. Avant tout, au Canada — et j'imagine que c'est entre 2 et 3 millions de tonnes sur peut-être 20 à 25 millions de tonnes de cultures —, c'est que le produit demeure au pays et est transformé en farine. C'est l'un des principaux produits à valeur ajoutée et il est acheminé vers les minoteries partout au Canada. Une partie est en Ontario et au Québec parce qu'elles sont situées plus près de la population. Une partie est acheminée vers les boulangeries et les usines de fabrication de pâtes alimentaires. Nous faisons du très bon travail sur le plan de la valorisation des produits.

Particulièrement en ce qui concerne les exportations, nous devons aller dans ces pays, savoir quelle utilisation ils font du produit et être capables de le produire en fonction de leurs goûts, à un coût moins élevé par rapport à ce qui leur en coûterait pour produire ou acheter la matière première et la transformer là-bas. Bien que nous cherchions souvent des possibilités de valorisation, tout dépend des coûts. Du côté des exportations, le choix du client est également un facteur.

Pour certains produits, comme le canola, nous en triturons une bonne partie au Canada; soit environ la moitié. Nous vendons donc de l'huile et des tourteaux de canola, qui sont des produits à valeur ajoutée.

Pour revenir à l'accès au marché, nous vendons nos graines de canola principalement au Japon, car dans ce pays, les droits sur l'huile sont très élevés et on y protège l'industrie de la trituration nationale. Des problèmes d'accès au marché peuvent survenir dans des situations où nous avons beaucoup de mal à vendre un produit à valeur ajoutée dans un marché donné.

Nous avons maintenant un projet spécial sur la mouture de légumineuses. Nous voulons moudre des pois chiches, des lentilles et des pois jaunes pour les transformer en différents produits de farine de sorte que nous puissions ajouter de la valeur et offrir des produits spécifiques comme du pain ou des pâtes sans gluten. Concernant le plat de rotini que j'ai apporté ici, nous produisons un produit en ajoutant de la farine de lentille rouge, ce qui augmente l'apport en protéines et en fibres. Toute la question de la valorisation des produits et de l'augmentation de la production alimentaire est difficile.

Le sénateur Ogilvie : Êtes-vous optimiste quant aux possibilités de croissance?

Mme Buth : Je pense que c'est possible, mais je ne dirais pas qu'elle sera spectaculaire ou substantielle.

Senator Ogilvie: Thank you very much.

Senator Unger: Again, welcome, JoAnne. It is great to see you. I very much know that you're enjoying your new role.

You talk about other countries being very concerned about Canada's ability to get our grains and exports to market. Given our situations in Alberta and, in particular, Saskatchewan, how do you provide assurances that we will be able to deliver on time and as expected?

Ms. Buth: Thank you for that question, senator. That question came up, as I said earlier, repeatedly on our new crop missions. The only thing that we could do was to indicate to our customers that the Government of Canada takes this very seriously and that there is a commitment to the grain industry to move product. Then we would describe the order-in-council requiring railways to move a certain amount of product and talk about the increasing capacity that the value chain has been working on in terms of the Port of Vancouver. Those were the types of assurances that we can provide.

You can't say there will never be a problem, because the problem last year was a combination of things: a huge crop, poor weather, competition with other commodities, et cetera. But we do tell customers that we're taking this very seriously and that, with the order-in-council, the government would be prepared to take action again if we did run into the same constraints.

Senator Unger: I guess that's all you can do.

In October 2014, the federal government announced an investment of \$15 million to Cigi to support market development efforts and sales of Canadian field crops in global markets through customer education and training. Would you talk a bit about this initiative?

Ms. Buth: This is our bread and butter and the core of what we do.

Government funding through the AgriMarketing Program is very important. It matches the dollars that Canadian wheat farmers put into our programs.

We have a process that we go through when we're looking at market development. We're working primarily focused on what the customer is using for end-use products in their countries. We will first do an investigative mission where we will go into a country and meet with the millers, take a look at what the bakers and the noodle makers are doing and determine whether or not we think there are any opportunities there. If they are using, say, Australian wheat or U.S. wheat, we would like them to try some Canadian wheat. We arrange a technical exchange where they will come to Canada. With our pilot facilities, they're able to use

Le sénateur Ogilvie : Merci beaucoup.

La sénatrice Unger : Encore une fois, bienvenue, JoAnne. Je suis heureuse de vous voir. Je sais très bien que vous vous plaisez dans votre nouveau rôle.

Vous dites que d'autres pays sont très préoccupés par la capacité du Canada de mettre ses grains sur les marchés et de les exporter. Compte tenu de la situation en Alberta, et surtout en Saskatchewan, comment garantissez-vous que nous serons en mesure de livrer la marchandise à temps et comme prévu?

Mme Buth : Je vous remercie de la question, madame la sénatrice. Comme je l'ai déjà dit, cette question est revenue sans cesse dans le cadre de nos missions sur les nouvelles cultures. La seule chose que nous pouvions faire, c'était indiquer à nos clients que le gouvernement du Canada prend la question très au sérieux et qu'il y a un engagement à l'égard de l'industrie du grain concernant le transport des produits. Nous avons ensuite parlé du décret qui impose une quantité minimum de produits que les compagnies de chemin de fer doivent transporter et de l'augmentation de la capacité à laquelle la chaîne de valeur travaille concernant le port of Vancouver. C'est le type de garanties que nous pouvons donner.

Il est impossible de dire qu'il n'y aura jamais de problèmes, car l'an dernier, la situation était le résultat de plusieurs facteurs : une grande quantité de cultures, le mauvais temps, la compétition avec d'autres marchandises, et cetera. Cependant, nous disons aux clients que nous prenons la question très au sérieux et que, en vertu du décret, le gouvernement serait prêt à agir si nous devons faire face aux mêmes contraintes.

La sénatrice Unger : J'imagine que c'est tout ce que vous pouvez faire.

En octobre 2014, le gouvernement fédéral a annoncé que l'IICG recevrait une contribution de 15 millions de dollars pour mener des activités d'éducation de la clientèle et de formation qui aideront le secteur canadien des grandes cultures à trouver d'autres débouchés et à accroître les ventes sur les marchés mondiaux. Voudriez-vous nous parler un peu de cette initiative?

Mme Buth : C'est notre moyen d'existence et l'essentiel de ce que nous faisons.

Le financement gouvernemental dans le cadre du Programme Agri-marketing est un élément très important. Il donne une contribution équivalente à celle que les producteurs de blé canadiens versent dans nos programmes.

Nous suivons un processus lorsque nous examinons les débouchés. Nous nous concentrons avant tout sur les produits finaux qu'utilisent les clients dans leurs pays. Nous faisons tout d'abord une mission d'investigation, qui consiste à aller dans un pays et à rencontrer les minotiers, à examiner ce que font les boulangers et les fabricants de nouilles et à déterminer si nous pensons qu'il y a des possibilités. S'ils utilisent, par exemple, le blé australien ou le blé états-unien, nous voulons qu'ils essaient le blé canadien. Nous organisons un échange technique dans le cadre duquel ils viennent au Canada. Grâce à nos installations pilotes,

Canadian wheat and see it go through the mill, maybe if they're from Asia making Asian noodles; if they're from North Africa making durum pasta products and couscous. It gives them an idea of the quality of Canadian products. We will then send a technical team back into the country — hopefully they have made a purchase — and work with them using the Canadian product there. We might include them on a new crop mission, and we continue to follow up back and forth, trying to make sure that they understand the benefits they will get from using Canadian products and that they continue to buy Canadian products.

That's what that government money is going towards, those types of missions that we do and the technical exchanges as well.

Senator Unger: Thank you.

Is there a way to measure your success, for example, if exports increase sharply? I know durum wheat is in great demand not only in the U.S. but also in other countries if you were to give examples, but how do you measure success?

Ms. Buth: Oh, Senator Unger, it's like you've turned the tables. That's one of the things we constantly try to do. Sitting on your side of the table, we need to make sure that government money is going toward valuable initiatives. It was always a question that I would ask as well. It's a question that we're going through right now in Cigi about how we measure our impact.

We can measure that in increased sales. What Cigi does is just one component, namely trying to influence a sale. We don't actually sell anything. So many other things can impact that sale, like the value of the Canadian dollar, transportation, what's happening in that country and competition with other countries.

Through a variety of means, we look at trends in exports. Are exports in a certain country trending up or down? Over a five-year period, is it continuing to trend up? We take a part of that "success," essentially.

We also look for anecdotal evidence. There's a philosophy out there in terms of measuring success that no measurement is perfect. We're looking for a body of evidence that we're having an impact, like developing a lawyer's body of evidence for a case. One of the things we're doing is collecting examples, like I mentioned in my presentation, from that Sri Lankan miller, that we want Canadian and we're buying Canadian. That's the type of evidence we're looking for.

At the end of the day, we want Canadian exports not only to continue to go up but also to be sold, if not at a premium, at a competitive amount to our competitors.

ils sont capables d'utiliser notre blé et le voir passer dans la minoterie. S'ils viennent de l'Asie, ils feront peut-être des nouilles asiatiques; s'ils viennent de l'Afrique du Nord, ils feront des pâtes alimentaires de blé dur et du couscous. Ils ont alors une idée de la qualité des produits canadiens. Nous renvoyons alors une équipe technique au pays — avec un peu de chance, ils font un achat — et nous collaborons avec eux en utilisant le produit canadien là-bas. Nous pourrions les inclure dans une mission sur les nouvelles cultures, et continuer à essayer de nous assurer qu'ils connaissent les avantages d'utiliser des produits canadiens et qu'ils continuent d'en acheter.

Voilà où va l'argent public. Dans ce genre de missions et d'échanges techniques.

La sénatrice Unger : Merci.

Existe-t-il une méthode pour mesurer votre efficacité, par exemple, l'augmentation brusque des exportations? Je sais que la demande de blé dur est très forte, non seulement aux États-Unis, mais ailleurs aussi, si vous deviez citer des exemples, mais comment mesurez-vous votre efficacité?

Mme Buth : Vous parlez comme si vous faisiez partie de notre organisation. C'est l'une des questions que nous nous posons constamment. Si nous épousons votre point de vue, nous devons nous assurer de consacrer les fonds publics à des initiatives fructueuses. C'est toujours une question que je me pose aussi. Nous nous la posons, à l'institut, sur la façon de mesurer notre impact.

Nous pouvons le mesurer grâce à l'augmentation des ventes. L'apport de l'institut est modeste, ce n'est que d'essayer d'influer sur les ventes. En fait, nous ne vendons rien. Tant de nombreux autres facteurs peuvent compter aussi, comme la valeur du dollar canadien, les frais de transport, l'actualité dans tel pays et la concurrence avec d'autres pays.

Par divers moyens, nous examinons les tendances des exportations. Les exportations vers tel pays ont-elles tendance à augmenter ou à baisser? La tendance à la hausse se maintient-elle au bout de cinq ans? Nous nous attribuons, essentiellement, une partie seulement de cette réussite.

Nous recherchons aussi des faits anecdotiques. D'après le credo actuel, aucune mesure de l'efficacité n'est parfaite. Nous sommes à la recherche d'un faisceau des preuves de notre impact, tout comme le ferait un avocat pour un procès. Nous puisons notamment des exemples de la forte demande de produits canadiens, comme celui de ce meunier sri lankais que j'ai mentionné dans mon exposé. C'est le genre de faits que nous recherchons.

En fin de compte, nous ne voulons pas seulement que les exportations canadiennes continuent d'augmenter, mais, aussi, que les produits se vendent, sinon à un prix légèrement supérieur, à un prix difficile à battre par nos concurrents.

Senator Unger: I'm very supportive of the work you do, just for the record. I hope that we have other organizations selling other Canadian products worldwide, as you do. Thank you very much.

Ms. Buth: Thank you.

Senator McIntyre: Thank you for your presentation, JoAnne. As I understand, your institute provides services to the domestic and international field crop industry. In addition, as you mentioned in your presentation, its services include delivery of technical expertise, applied research and training programs. Could you elaborate further on the delivery of those services, please?

Ms. Buth: Certainly. In terms of technical expertise, we have remarkable staff with considerable training in food science and in analytical techniques, and also in practical areas like milling, baking and noodle making. One of the examples I like to use is we have a miller, Ashok Sarkar, who can go into a mill and, on the basis of the sound, can tell you where there might be problems in the mill. He has 35 years of experience and he's renowned around the world. When we go on technical missions, it's almost like having a hockey player on a Senate committee when you travel and everyone wants to talk to the hockey player. In this case, everyone wants to talk to our miller because he's the rock star, essentially, of Cigi and the industry.

Of course, we have other capable staff. Our staff often come to us with expertise in the industry. Our baker has commercial experience working in a very large bakery and they have the skills we need.

We really pride ourselves on our expertise because, at the end of the day, what are we selling? We're selling knowledge, and we need those people to have the knowledge and the expertise.

Our training programs are quite interesting. I mentioned the training of Saudi Arabian millers. We have had that program for four years and are heading into our fifth. It's through an association in Saudi Arabia. They see Cigi as an expert training area. It gives us the opportunity to train the millers using Canadian products so they will go back to their country and hopefully prefer Canadian.

We also have very specific training programs. We just finished what we call a combine-to-customer course with growers. Growers from across the Prairies will come in and take the course to learn about where their product is going. We take them through the mill and the bakery, and they see what's important in terms of the quality of the crop coming off the field. Those are examples of some of the programs we run.

Senator McIntyre: In your presentation, you were of the opinion that Canada continue to sign free trade agreements. As we know, there are currently 10 free trade agreements in force. We

La sénatrice Unger : J'appuie beaucoup votre travail, je dois le signaler. J'espère que nous avons d'autres organisations comme vous qui vendent d'autres produits canadiens à l'étranger. Merci beaucoup.

Mme Buth : Je vous en prie.

Le sénateur McIntyre : JoAnne, je vous remercie pour votre exposé. Si j'ai bien compris, votre institut fournit ses services à l'industrie des grandes cultures au Canada et à l'étranger. De plus, comme vous l'avez dit dans votre exposé, ces services comprennent la prestation d'une expertise technique, de la recherche appliquée et des programmes de formation. Pourriez-vous en dire un peu plus sur la prestation de ces services, s'il vous plaît?

Mme Buth : Bien sûr. En ce qui concerne l'expertise technique, nous avons des employés remarquables, qui ont été longuement formés dans les sciences des aliments, les techniques d'analyse et des domaines pratiques comme la meunerie, la boulangerie et la fabrication des nouilles. Je me plais à mentionner que l'un d'eux, le meunier Ashok Sarkar, peut, aux seuls sons qu'émet une meunerie, y soupçonner l'existence de problèmes. Il possède 35 années d'expérience, et sa renommée est mondiale. Au cours de nos missions techniques, c'est comme si nous avions parmi nous une étoile du hockey. Tout le monde veut lui parler, parce qu'il est essentiellement la vedette de notre institut et de l'industrie.

Bien sûr, nous avons d'autres employés compétents. Souvent, ils nous arrivent de l'industrie, avec l'expertise à l'avenant. Notre boulanger a travaillé dans une très grosse boulangerie. Nos employés possèdent les compétences dont nous avons besoin.

Nous nous en enorgueillons vraiment de notre expertise, parce que, en fin de compte, que vendons-nous? Nous vendons des connaissances et nous avons besoin de ces gens pour les posséder et posséder l'expertise.

Nos programmes de formation sont tout à fait intéressants. J'ai parlé de la formation de meuniers d'Arabie Saoudite. Ce programme s'achemine vers sa cinquième année. Nous le livrons par l'entremise d'une association d'Arabie Saoudite. Elle perçoit notre institut comme un centre expert de formation. Cela nous donne la possibilité de former les meuniers en utilisant des produits canadiens. Quand ils retourneront dans leur pays, j'ai bon espoir qu'ils les préféreront aux autres.

Nous avons aussi des programmes très particuliers de formation. Nous venons de terminer un cours auprès des producteurs, pour leur faire suivre leur produit depuis la récolte jusque chez le client. Les producteurs des Prairies qui suivent le cours connaissent ensuite la destination de leur produit. Nous les accompagnons à la meunerie et à la boulangerie et ils constatent l'importance de la qualité de la récolte tirée du champ. Voilà des exemples de programmes que nous exécutons.

Le sénateur McIntyre : Dans votre exposé, vous avez émis l'opinion que le Canada devait continuer à signer des accords de libre-échange. À ce que nous sachions, 10 de ces accords sont en

also know that negotiations are ongoing with several other countries or groups of countries. A lot of those agreements and negotiations concern activities related to the Canadian agriculture and agri-food sector. Do you have any countries in mind that Canada should sign a free trade agreement with? Have you targeted certain countries?

Ms. Buth: When we look at our export markets and where we need continued assurances so that we can continue to ship product, I think the TPP is a very important agreement that we need to be working on and we need to sign. We send a tremendous amount of product into Japan, China, Indonesia and other Southeast Asian countries, so the TPP is a priority.

If we can't go through the TPP and we're working on bilaterals, it should be Japan, China. We have some agreements in the South American countries; those have been important for us. The other market important to us is West Africa, North Africa and the Middle East.

Senator Moore: Senator Buth, it's nice to see you again.

I was looking at the briefing materials, and it talks about your institute having customers around the world. This follows up on Senator McIntyre's question. Is the institute that well known that similar bodies or countries come to Canada for your expertise and to try to solve an agricultural problem for them? Are we at that level?

Ms. Buth: They do come to us and we're probably better known outside the country than we are inside the country because we have these connections with customers around the world. They will come to us to help solve a problem that they might have with Canadian wheat.

As an example, they receive a shipment and it's gone through the mill; they've done the testing and they're having trouble in their bakeries. We will go to them or they will come to us in a case that's an issue where they're having trouble on the ground right there. They might send us samples. We will analyze those immediately and look at something like water absorption. Water absorption is really important in a bakery. They need to be able to get the right amount of water absorption so the dough isn't too sticky.

Senator Moore: Would you send out your all-star miller to their location and make sure their equipment is functioning properly and see if it's not the Canadian wheat but perhaps they need to adjust other things? Do you do that kind of thing?

Ms. Buth: Yes, we do, but not on a regular basis. We try to target groups. For example, we had a request from a broker that sells a lot into West Africa, and the millers there were seeing inconsistencies from vessel to vessel or hold to hold and wanted to understand what was happening. He pulled together 30 millers from different countries within West Africa. We had a team go

vigieur. Nous savons aussi que des négociations se poursuivent avec plusieurs autres pays ou groupes de pays. Beaucoup de ces accords et de ces négociations touchent le secteur agricole et agroalimentaire canadien. Pourriez-vous nous mentionner des pays avec qui le Canada devrait signer des accords de libre-échange? Avez-vous ciblé certains pays?

Mme Buth : Quand il s'agit de nos marchés d'exportation où nous devons être assurés de pouvoir continuer à y exporter des produits, sans interruption, je pense que le Partenariat transpacifique est un accord très important auquel nous devrions consacrer nos efforts et que nous devons signer. Nos exportations au Japon, en Chine, en Indonésie et dans d'autres pays du Sud-Est asiatique sont considérables. Ce partenariat est donc une priorité.

Faute d'accord avec le Partenariat transpacifique, nous devrions privilégier des accords bilatéraux avec le Japon, la Chine. Nous avons des accords avec des pays sud-américains; ils ont été importants pour nous. Les autres marchés importants pour nous sont l'Afrique de l'Ouest, l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient.

Le sénateur Moore : Madame Buth, heureux de vous revoir.

Dans vos documents d'information, on lit que votre institut a des clients partout dans le monde. Ma question fait suite à celle du sénateur McIntyre. L'institut est-il connu au point que des organismes homologues ou des pays s'adressent au Canada pour profiter de votre expertise et essayer de faire régler un problème d'agriculture? Avons-nous ce rayonnement?

Mme Buth : On s'adresse à nous, et nous sommes probablement mieux connus à l'étranger qu'au Canada, à cause de ce rayonnement mondial. On s'adresse à nous pour obtenir de l'aide dans la résolution d'un problème peut-être causé par le blé canadien.

Par exemple, un chargement qui a subi la mouture et des tests cause des problèmes dans les boulangeries. Nous dépêchons des gens sur place ou ils nous en envoient ici, pour un problème qu'ils éprouvent sur place. Ils peuvent même envoyer des échantillons. Nous les analysons immédiatement et nous mesurerons des propriétés comme l'absorption d'eau. C'est une propriété vraiment importante en boulangerie. Il faut obtenir la bonne absorption d'eau pour que la pâte ne soit pas trop collante.

Le sénateur Moore : Enverriez-vous votre meunier de réputation internationale sur place et vous assureriez-vous du bon fonctionnement de leur équipement, et, si le blé canadien n'est pas en cause, peut-être devraient-ils corriger d'autres paramètres? Faites-vous ce genre de vérification?

Mme Buth : Oui, mais pas de façon régulière. Nous essayons de cibler des groupes. Par exemple, un courtier qui vend beaucoup de blé en Afrique de l'Ouest s'est adressé à nous. Les meuniers, là-bas, observaient des différences, d'un cargo à l'autre ou d'un compartiment de cale à l'autre et ils voulaient comprendre ce qui se passait. Nous avons réuni 30 meuniers de différents pays

into Cameroon and spend two days with them and work through all of the analytical things, visit the mills and talk to them about what they were receiving and how best to use it.

Senator Moore: When your institute develops processes, do you have an inventory of intellectual property? Do you have patents on some of your systems or equipment? Is that something you do?

Ms. Buth: No, we're working with commercial equipment around the world, so we need to understand the equipment the customer is using. When we talk about innovative processing solutions, it might not sound so innovative, but it might be the way a mill is set up and perhaps an adjustment they haven't looked at.

Milling wheat is really complicated. Wheat's much more complicated than corn and soybeans and canola where the components are easy to just take apart.

Wheat has many layers. As you start to take the bran off and then you take the next layer off, you have to do something with the germ. Some countries will mill to a 60 per cent extraction rate, like Japan, because they want white, white flour; others will take it out to 75 per cent to get the maximum amount of flour from it. Some of the solutions we give them might seem very basic, but they're specifically designed for what they're doing.

Senator Moore: They are customized for them?

Ms. Buth: Yes.

Senator Moore: Thank you.

Senator Beyak: It's good to see you again JoAnne. The Senate's loss is Cigi's gain, and I know that the Canadians watching this at home have found your presentation exceptionally knowledgeable and informative.

I was impressed with your worldwide client list of people that you're training. Do you outreach to them? Is it word of mouth? Do you advertise? Could you elaborate a little more?

Ms. Buth: We do a lot of outreach. I talked about bringing them to Canada and having a uniquely Canadian experience. Unfortunately, sometimes that's February in Winnipeg, which they never forget.

When we do these investigative missions, we will work with, say, an association of millers within a country, and they will give us names. Our grain industry course is two weeks long. They spend a week in the Prairies, in Winnipeg and surrounding area, and then we take them through the Rockies and out to port to see the entire value chain. We will reach out to the companies we work with and ask them to nominate people.

d'Afrique de l'Ouest. Nous avons monté une équipe que nous avons envoyée au Cameroun où elle a passé deux jours avec eux à revoir toutes les analyses, à visiter les meuneries et à les renseigner sur ce qu'ils recevaient et à leur montrer la meilleure manière d'utiliser le produit.

Le sénateur Moore : Quand votre institut élabore des processus, tenez-vous un répertoire de propriété intellectuelle? Avez-vous des brevets pour vos systèmes ou votre équipement? Est-ce quelque chose que vous faites?

Mme Buth : Non, partout dans le monde on travaille avec de l'équipement commercial, alors nous devons comprendre l'équipement qu'utilisent les clients. Quand il est question de solutions de traitement innovatrices, même si cela peut paraître plus ou moins innovateur, il peut s'agir de l'ajustement du moulin et d'un paramètre encore inédit.

Moudre du blé est une entreprise très complexe. C'est beaucoup plus compliqué que moudre du maïs, du soya ou du canola, qui sont des grains faciles à séparer.

Le blé comporte plusieurs couches. Quand on a séparé le son et la membrane suivante, il faut s'occuper du germe. Dans certains pays, par exemple au Japon, la mouture se fait à un taux d'extraction de 60 p. 100 afin d'obtenir une farine très blanche; d'autres vont plutôt jusqu'à 75 p. 100 pour tirer le maximum de farine. Certaines des solutions que nous leur offrons peuvent paraître assez rudimentaires, mais elles cadrent précisément avec leurs activités.

Le sénateur Moore : Elles sont adaptées aux clients?

Mme Buth : Oui.

Le sénateur Moore : Merci.

La sénatrice Beyak : Je suis heureuse de vous revoir, JoAnne. C'est une perte pour le Sénat, mais c'est tout à l'avantage de l'IICG. Je sais que les Canadiens qui nous regardent de la maison ont trouvé votre exposé clair, net et précis.

J'ai été impressionnée par la liste de clients que vous formez à l'échelle internationale. Allez-vous à leur rencontre? Est-ce grâce au bouche à oreille? Faites-vous de la publicité? J'aimerais que vous nous en parliez brièvement.

Mme Buth : Nous faisons beaucoup de sensibilisation. J'ai mentionné que nous invitons les clients au Canada pour qu'ils puissent vivre une expérience typiquement canadienne. Malheureusement, cela tombe parfois en février à Winnipeg; c'est une semaine qu'ils n'oublient jamais.

Quand nous partons en mission de recherche, nous pouvons notamment travailler avec une association locale de meuniers, qui peut nous transmettre les coordonnées de clients potentiels. Notre cours sur l'industrie du grain dure deux semaines. Les clients passent une semaine dans les Prairies, à Winnipeg et dans les environs, puis nous traversons les Rocheuses avec eux pour nous rendre jusqu'au port, dans le but de voir la chaîne de valeur dans son ensemble. Nous entrons en contact avec les entreprises et leur demandons de désigner des représentants.

We're quite well known. Once you've taken a Cigi course, when you come into our facility, all of the class pictures are along the hallways, like an honour hall of fame. Everybody that comes in that's never been there or comes from a company that has had somebody there will walk around and look to find their picture. I actually did that as well because I took at course at Cigi in 2001 on feed ingredients. When I came in, the staff were also looking to find my face in that class picture. We do quite a bit of outreach.

Senator Enverga: Thank you and welcome here. It's nice to see you again.

My question is more like a follow-up to Senator Unger's. It's about the support given by the federal government. Could you give us examples of the customer education and training initiative that Cigi has provided?

Ms. Buth: As an example, we would have a group of technical people come in from an analytical lab from a large company in China. The last group was six people who came in to learn about some of the technical capabilities of different pieces of equipment in other parts of the world. You can measure flour and its different qualities in different ways through three to four pieces of main equipment. I won't go into the names of the equipment, but in some countries around the world they prefer one type of equipment. We would train them on all pieces of equipment to show them there are other opportunities for them to look at the quality characteristics in different ways that they might be able to use in their end-use products.

Another example would be the Moroccan millers that we have right now. Beyond Agriculture and Agri-Food Canada funding, we have funding from the Department of Foreign Affairs and International Development. There is a development project in Morocco where we're working with training the millers in Morocco and in the quality control people in Morocco so that they can actually train other people within their country and within the region. We're helping them also set up an analytical laboratory. This last two weeks we had the analytical group in from Morocco, eight very talented women who run laboratories in different parts of the country, including the institution we are working in, and they are working through different projects within Cigi.

The group we had previous was very interesting because one of the projects we're trying to do is help them increase pulse ingredients to increase protein content in their products. They came in, were split into two groups and we asked them to develop a Moroccan product. One of them developed a pasta with a certain amount of red lentil flour in it, which increases the protein, and the other worked on pea flour going into a bakery mix, a bread mix that a homeowner could buy in Morocco and could

L'institut est plutôt bien connu. Les photos de ceux qui ont suivi le cours de l'IICG tapissent les corridors de nos locaux, un genre de temple de la renommée. Toutes les personnes qui viennent chez nous pour la première fois ou qui connaissent quelqu'un qui est passé par là essaient de trouver leur photo. Je l'ai fait, moi aussi, car j'ai suivi un cours à l'IICG en 2001 sur les ingrédients alimentaires. Quand je suis arrivée, le personnel aussi essayait de repérer mon visage sur les photos de classe. Nous allons vraiment au-devant des clients.

Le sénateur Enverga : Merci et bienvenue. Je suis heureux de vous revoir.

Ma question revient sur ce que la sénatrice Unger vous a demandé. Elle porte sur le soutien accordé par le gouvernement fédéral. Pourriez-vous nous donner des exemples de cours donnés par l'IICG dans le cadre de son initiative de sensibilisation et de formation des clients?

Mme Buth : Nous pouvons par exemple accueillir un groupe de travailleurs techniques d'un laboratoire d'analyse d'une grande entreprise chinoise. Le dernier groupe était composé de six personnes qui étaient venues pour en savoir plus sur les capacités techniques de différentes pièces d'équipement utilisées ailleurs dans le monde. Il est possible de mesurer la farine et ses diverses caractéristiques de différentes façons grâce à trois ou quatre pièces d'un équipement principal. Je ne donnerai pas les termes techniques, mais dans certains pays, on privilégie un type d'équipement en particulier. Nous leur offrons de la formation sur toutes ces pièces d'équipement pour leur montrer qu'il existe d'autres moyens de mesurer les caractéristiques d'un produit et que cela pourrait s'avérer une possibilité pour leurs propres produits finis.

Je pourrais aussi vous parler des meuniers marocains avec lesquels nous travaillons en ce moment. En plus du financement que nous recevons d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, nous avons du soutien du ministère des Affaires étrangères et du Développement international. Nous participons à un projet de développement au Maroc et nous assurons la formation des meuniers marocains et des responsables du contrôle de la qualité là-bas, de façon à ce qu'ils puissent former à leur tour d'autres personnes de la région et du pays. Nous les aidons également à mettre sur pied un laboratoire d'analyse. Ces deux dernières semaines, nous avons accueilli un groupe de huit femmes très talentueuses qui dirigent des laboratoires dans différentes régions du Maroc, dont l'institut avec lequel nous travaillons; elles collaborent aussi à différents projets de l'IICG.

Le groupe précédent était très intéressant parce qu'un des projets auxquels nous avons travaillé consistait à accroître l'utilisation d'ingrédients dérivés des légumineuses pour rehausser la teneur en protéines de leurs produits. Quand les participants sont arrivés, on a formé deux groupes et on leur a demandé de développer un produit marocain. L'un d'eux a conçu des pâtes alimentaires contenant de la farine de lentille rouge, pour une plus forte teneur en protéines, et l'autre a travaillé à une

then use in their traditional flatbread they were making. So they're going to take that knowledge back and try to start businesses in Morocco with those products.

Senator Enverga: As to providing all of this technical support, do you think technical support is enough to increase the productivity and marketability of our products? What else are we missing, from your point of view?

Ms. Buth: I think the technical support is really important. I could ask for more money, of course, because we are a small organization and compete with the U.S. Wheat Associates. They have 17 offices around the world, with over a hundred people in them. So for every country we go to, we are either following or ahead of U.S. Wheat Associates on our new crop missions, telling them about wheat.

It is very difficult for us to compete with that kind of outreach that is happening. In addition to their offices around the world, they have five different laboratories that support them in the U.S. The one in Portland, Oregon, tries to be like Cigi. We don't think they come close, but they do have that amount of support. You always hate to be asking for more money, but more money would be quite appreciated.

I just want to tell you, Senator Enverga, that we were very lucky to hire a miller from the Philippines. He came with his family to Winnipeg to have a better life and wanted his children, especially, to have a better education. He came and started in a low-paying job. When we advertised for a miller, he had run several large mills in the Philippines. We were very lucky to have him come to work for us. Actually, he's doing some additional training at the Swiss milling school so that he can continue his education and continue to do more work for Canadian wheat around the world.

Senator Enverga: Thank you very much.

The Chair: Honourable senators, as the clock is ticking, the chair will recognize one question from Senator Oh.

Senator Oh: Welcome back, Senator Buth. I am probably making more of a comment. I was travelling in China last year, and I went to the province of Shaanxi, where the diet consists mostly of dumplings and noodles. I was taken to this huge restaurant, a six-storey building that sold nothing but noodles and dumplings. I asked, "Where do you get your flour from?" Canada. They told me that, in the beginning, they had problems with the texture of the cut. In certain provinces, they love a certain texture of the flour. So I think you helped them to solve the problem.

Ms. Buth: Yes.

farine de pois à intégrer dans un mélange à pain, que les particuliers pourraient acheter au Maroc et utiliser dans la fabrication de leur pain plat traditionnel. Les participants vont donc retourner au Maroc avec ces connaissances et tenter de se lancer en affaires avec ces produits.

Le sénateur Enverga : Puisqu'il est question du soutien technique, croyez-vous que cela suffise pour accroître la productivité et les possibilités de commercialisation de nos produits? Que manque-t-il d'autre, selon vous?

Mme Buth : Je pense que le soutien technique est très important. Je pourrais demander plus de fonds, évidemment, parce que nous avons une petite organisation et nous devons faire concurrence aux U.S. Wheat Associates. Ils ont 17 bureaux partout dans le monde, qui embauchent une centaine de personnes. Donc, dans chaque pays où nous menons nos missions sur les nouvelles cultures, nous arrivons soit avant soit après les U.S. Wheat Associates pour parler des cultures de blé.

Il est vraiment difficile pour nous de faire le poids face à un tel rayonnement. En plus d'avoir des bureaux partout dans le monde, ils sont soutenus par cinq laboratoires aux États-Unis. Celui de Portland, en Oregon, tente d'imiter l'IICG. À notre avis, il ne lui arrive pas à la cheville, mais c'est tout de même un soutien non négligeable. C'est toujours désagréable de quémander, mais ce serait certainement apprécié si nous pouvions avoir plus de fonds.

Je tiens à vous dire, sénateur Enverga, que nous avons eu la grande chance d'embaucher un meunier des Philippines. Il est venu s'installer à Winnipeg avec sa famille afin d'améliorer sa qualité de vie, mais surtout pour offrir une meilleure éducation à ses enfants. À son arrivée, il a trouvé un emploi peu rémunéré. Quand nous avons annoncé être à la recherche d'un meunier, il avait déjà dirigé plusieurs moulins d'envergure aux Philippines. Nous avons été très chanceux de pouvoir l'embaucher. Il suit actuellement une formation d'appoint à l'école de meunerie suisse afin de parfaire ses connaissances et ainsi poursuivre son travail pour le blé canadien à l'échelle mondiale.

Le sénateur Enverga : Merci beaucoup.

Le président : Honorables sénateurs, comme le temps presse, la présidence accordera une question au sénateur Oh.

Le sénateur Oh : Bon retour, sénatrice Buth. Ce sera probablement plus un commentaire qu'une question. Quand je suis allé en Chine l'an dernier, je me suis rendu dans la province de Shaanxi, où on se nourrit principalement de dumplings et de nouilles. On m'a invité à un restaurant énorme de six étages, où on ne servait que des nouilles et des dumplings. Je leur ai demandé d'où venait la farine qu'ils utilisaient, et on m'a répondu qu'elle arrivait du Canada. On m'a dit qu'au début, la texture n'était pas tout à fait au point. Dans certaines provinces, on aime que la farine ait une texture bien particulière. Je crois que vous les avez aidés à trouver une solution.

Mme Buth : En effet.

Senator Oh: They told me that now, everywhere in the province, they are all using Canadian flours, and the texture is right for the dumplings and the noodles. I want to thank you for that. You are helping Canada.

Ms. Buth: Thank you very much, Senator Oh. Actually, when I talked about the team, the analytical team that had come in from China, one of the things we worked with them on was how you measure the texture once you have a dumpling wrapper and the different methodologies that we can use to do that.

We all made dumplings together, with different classes of Canadian wheat, and sat down and had dumplings and rated the textures. One of the textures is Canadian hard red spring wheat, which is very strong wheat. If you think about biting into a perogy, it is very strong. That's not the texture they were looking for. We're looking at different classes of wheat for those uses.

The Chair: Senators, I listened, at the beginning, to Senator Buth saying one hour. With the second round, we could use the other hour, but we can't.

Do you have any closing comments on your side, Senator Buth?

Ms. Buth: Just that I think this is a very important study that the Senate is doing. The Senate has this remarkable ability to pull information from a wide variety of sources and witnesses, and the in-depth work that you do goes a long way to helping solve Canadian issues. I applaud you on this initiative and I look forward to seeing the report.

The Chair: Thank you.

As we conclude, I will always remember, as chair, when you brought to the committee the study on bee health. I would like to bring to your attention that the committee is looking forward, after Easter, to tabling it in the Senate of Canada. Thank you very much for appearing this morning.

[Translation]

Honourable senators, the committee will now hear from the second panel of witnesses.

[English]

For our second panel, honourable senators, we have, from the Consumers Council of Canada, Mr. Ken Whitehurst, Executive Director; and from the Consumers' Association of Canada, Mr. Myles Frosst, Advisor to President. Thank you for accepting our invitation to share your views, recommendations and opinions with the Senate Agriculture Committee.

I have been informed by Mr. Pittman, our clerk, that Mr. Whitehurst will make the first presentation to be followed by Mr. Frost, after which we'll have questions from senators.

Le sénateur Oh : Les gens m'ont dit que désormais, l'ensemble de la province utilise les farines canadiennes, dont la texture convient aux dumplings et aux nouilles. Je tiens à vous en remercier puisque vous aidez le Canada.

Mme Buth : Merci beaucoup, sénateur Oh. En fait, j'ai parlé de l'équipe d'analystes qui était venue de Chine, et nous sommes notamment penchés sur la façon de mesurer la texture de la pâte à dumpling et sur les différentes méthodes pour y arriver.

Nous avons tous fait des dumplings ensemble à partir de différentes classes de blé canadien, puis les avons goûtés pour en coter la texture. Une des classes est le blé de force roux de printemps canadien, qui est très dur. Lorsque nous croquons dans un pierogi, la pâte est très résistante, et ce n'est pas la texture que nous recherchons. Nous utilisons donc d'autres classes de blé pour ces usages.

Le président : Mesdames et messieurs les sénateurs, la sénatrice Buth a dit en début de séance qu'elle avait une heure à nous consacrer. Le deuxième tour aurait pu empiéter sur la deuxième heure, mais ce ne sera pas possible.

Avez-vous une conclusion, madame la sénatrice Buth?

Mme Buth : J'aimerais simplement dire que cette étude du Sénat est des plus importantes à mes yeux. Le Sénat a cette capacité remarquable d'obtenir de l'information auprès de toutes sortes de sources et de témoins, et votre travail approfondi contribue grandement à régler les problèmes du Canada. Je vous félicite de cette initiative, et j'ai hâte de lire le rapport.

Le président : Merci.

Pour conclure, je me souviendrai toujours en tant que président le moment où vous aviez présenté l'étude sur la santé des abeilles au comité. Je tiens à vous signaler que le comité soumettra après Pâques son rapport sur la question au Sénat du Canada. Je vous remercie infiniment d'être venue comparaître ce matin.

[Français]

Honorables sénateurs, le comité va maintenant entendre le deuxième groupe de témoins.

[Traduction]

Pour la deuxième partie de la séance, mesdames et messieurs les sénateurs, nous accueillons Ken Whitehurst, directeur exécutif du Conseil des consommateurs du Canada; et Myles Frosst, conseiller du président de l'Association des consommateurs du Canada. Je vous remercie d'avoir accepté de donner votre point de vue, vos recommandations et vos idées au Comité sénatorial de l'agriculture.

M. Pittman, notre greffier, m'informe que M. Whitehurst va commencer, puis sera suivi de M. Frost, après quoi les sénateurs poseront des questions.

Ken Whitehurst, Executive Director, Consumers Council of Canada: Thank you for inviting us here today. Normally, a volunteer member of our council, as we are a volunteer-driven organization, would be here. I'm the executive director. Being the time of year it is, there are a lot of people in motion, so I have been sent.

I'm pleased to provide some consumer perspectives gathered by the Consumers Council of Canada concerning your area of study. The council is one of Canada's most active consumer groups. As a national volunteer organization it brings consumer perspectives to public policy. For example, the council intervenes at the CRTC and the Ontario Energy Board. It represents consumers on the Consumer Association Roundtable of the Canadian Food Inspection Agency. Council members have been involved in informing decision makers and regulators around topics as diverse as payday loans, waste management, the condominium market, national building codes, energy labelling on appliances, home renovations and even online reputations. I think there might be some interest around this table about that.

All of us in the room are consumers, but we do not share the needs and experiences of every consumer. One of the challenges for a consumer representative is to set aside personal interest. They must try to try to help all consumers to better realize their rights and exercise their responsibilities in the marketplace, and that's what our members try to do.

Let me outline some of the expectations of today's consumers. Consumers value honest, complete and quickly accessible food information to support their decisions about health, safety and value. The council recommends to senators' attention the report of the Consumer Group Panel on Food Information, Labelling and Advertising available through the council's website. The report represents a rare collaboration of major consumer organizations on this topic.

Public views about what defines food safety are evolving faster than regulation. A well-educated public is engaged with science and new learning more than ever before. At the same time, they frequently receive biased information about food. Food communicators should avoid the temptation to complicate the situation with ambiguous marketing claims and acts of interpretive overreach of their own.

Consumers value the reliability of food supply and predictable fair pricing. Consumers have diverse views about the foods they should buy to meet what they consider their basic needs. Basic

Ken Whitehurst, directeur exécutif, Conseil des consommateurs du Canada : Je vous remercie de nous avoir invités aujourd'hui. Normalement, un bénévole de notre conseil serait présent puisque nous sommes un organisme bénévole. Je suis le directeur exécutif du conseil. J'ai été dépêché étant donné que bien des gens sont en déplacement à cette période-ci de l'année.

Je suis ravi de vous faire connaître le point de vue des consommateurs que le Conseil des consommateurs du Canada a recueilli sur le sujet à l'étude. Le conseil est un des groupes de consommateurs les plus actifs au Canada. En tant qu'organisme bénévole national, il jette un pont entre l'opinion des consommateurs et les politiques gouvernementales. Il intervient par exemple auprès du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, ou CRTC, et de la Commission de l'énergie de l'Ontario. Il représente les consommateurs à la Table ronde des groupes de consommateurs de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA. Les membres du conseil ont contribué à renseigner les décideurs et les organismes de réglementation sur des sujets aussi variés que les prêts sur salaire, la gestion des déchets, le marché du condominium, les codes nationaux du bâtiment, l'étiquetage énergétique sur les appareils ménagers, la rénovation domiciliaire et même la réputation en ligne. Je pense que certains à la table pourraient d'ailleurs s'y intéresser.

Chacun de nous est un consommateur, mais nous ne parlons pas des besoins et des expériences de chaque consommateur. Pour le représentant, un des défis consiste à mettre de côté ses intérêts personnels. Les représentants doivent tenter d'aider l'ensemble des consommateurs à mieux jouir de leurs droits et à mieux assumer leurs responsabilités sur le marché; voilà ce que nos membres essaient de faire.

Permettez-moi de vous décrire les attentes des consommateurs d'aujourd'hui. Les consommateurs apprécient la valeur d'un accès honnête, complet et rapide à l'information sur les aliments, ce qui leur permet de prendre des décisions en matière de santé, de salubrité et de prix. Le conseil recommande aux sénateurs de prendre connaissance du rapport du Groupe de consommateurs sur les renseignements, la publicité et l'étiquetage liés aux produits alimentaires, qui se trouve sur notre site web. Le rapport est le fruit d'une collaboration rare sur le sujet entre les grandes associations de consommateurs.

L'opinion publique quant à la définition de la salubrité alimentaire évolue plus vite que la réglementation. Le public instruit s'intéresse plus que jamais à la science et aux nouvelles connaissances. Parallèlement, il reçoit souvent des renseignements tendancieux sur les aliments. Les communicateurs du secteur agroalimentaire devraient résister à la tentation de compliquer davantage les choses au moyen d'allégations publicitaires ambiguës et de leurs propres interprétations tendancieuses.

Les consommateurs reconnaissent la valeur d'un approvisionnement alimentaire fiable et de prix justes et prévisibles. Les consommateurs ne s'entendent pas tous sur les

needs can be defined by health, lifestyle and values-based factors. Access to some foods may even be seen by some to carry Charter rights obligations.

The council sees strong reasons for makers of public policy to concern themselves with sustainability improvements to the domestic food supply chain. This will be especially important as consumers welcome food products from other countries into the marketplace. While a growing number of consumers, for a host of reasons, are concerned about Canada's ability to produce and supply its own food, others have not reflected upon the implications for themselves of Canada's dependence on foreign food. Most consumers accept on faith that Canadian supervision of the food supply will protect them. Safe, plentiful, affordable food is so central to national security expectations that we should expect that most consumers cannot comprehend a serious security breach.

The council believes that the introduction of licensing in the food sector is an essential step. Traceability of food is important to both food security and the ability to manage a food emergency fast to avoid public alarm and harm. Traceability and place-of-origin labelling may be a first line of defence for producers to void consumer shunning in a food safety crisis. Many consumers want to know supply chain information to support their right to choose, not just in an emergency but at all times. For example, consumer interest in the origins of food may represent a sales opportunity.

As our understanding grows of what it means to be human, ideas about what makes for a healthy and safe diet have become more personal and less generalizable. At the same time, consumers are discovering new foods as a result of Canada's cultural diversity, and they are excited to learn about, buy and eat them.

The agri-food industry could better respond to complex consumer needs with better, more complete and more accurate product information. Fortunately, the agri-food sector is adept, not inept, at using information technology to do its job, and we will get better at it of necessity to serve not only local consumers but also global markets. If a farmer can use an iPhone to run heavy equipment to plow, plant and fertilize, a concept demonstrated to me recently, farmers and others in the food supply chain can aggregate and communicate accurate food information.

aliments qu'ils devraient acheter pour satisfaire ce qu'ils considèrent être leurs besoins fondamentaux. En fait, les besoins fondamentaux peuvent être définis par des facteurs relatifs à la santé, au mode de vie et aux valeurs. Certains peuvent même considérer que l'accès à la nourriture fait partie des obligations découlant de la Charte.

Le conseil croit que les décideurs politiques ont de très bonnes raisons de se soucier d'améliorer le caractère durable de la chaîne d'approvisionnement alimentaire nationale. C'est d'autant plus important à cette époque où les consommateurs accueillent les produits alimentaires d'autres pays sur le marché. Alors qu'un nombre grandissant de consommateurs se préoccupent, pour toutes sortes de raisons, de la capacité du Canada à produire ses propres aliments et à approvisionner le pays, d'autres n'ont pas réfléchi aux conséquences pour eux du fait que le Canada dépend de produits alimentaires étrangers. La plupart des consommateurs croient aveuglément que la surveillance de l'approvisionnement alimentaire exercée par le Canada va les protéger. Des aliments sains, abondants et abordables sont tellement essentiels aux attentes en matière de sécurité nationale que nous devrions nous attendre à ce que la plupart des consommateurs ne puissent pas envisager une brèche grave en matière de sécurité.

Le conseil croit qu'il est essentiel d'introduire l'octroi de permis dans le secteur agroalimentaire. La traçabilité des aliments est importante tant pour assurer la sécurité alimentaire que pour être en mesure de gérer rapidement une crise alimentaire, de façon à ne pas alarmer le public ou lui causer de tort. La traçabilité et l'étiquetage du lieu d'origine peuvent être un premier moyen de défense pour les producteurs, afin d'éviter que les consommateurs ne boudent leur produit en cas de crise de salubrité alimentaire. Bien des consommateurs souhaitent connaître la chaîne d'approvisionnement afin d'exercer leur droit de choisir en cas d'urgence, et en tout temps aussi. L'intérêt des consommateurs à l'égard de l'origine des aliments pourrait d'ailleurs représenter une occasion d'affaires.

Mieux nous comprenons ce que signifie être un humain, plus les idées entourant une alimentation saine et saine deviennent personnelles et impossibles à généraliser. Parallèlement, grâce à la diversité culturelle du Canada, les consommateurs peuvent découvrir de nouveaux aliments et sont ravis d'en apprendre davantage à leur sujet, de les acheter et de les consommer.

Le secteur agroalimentaire pourrait mieux répondre aux besoins complexes des consommateurs à l'aide de renseignements plus justes, complets et précis sur le produit. Heureusement, le secteur a l'habitude, et non pas l'inverse, d'utiliser la technologie de l'information pour faire son travail, et il s'améliorera à ce chapitre dans le but de servir non seulement les consommateurs locaux, mais aussi les marchés internationaux. Si un agriculteur est capable d'utiliser un iPhone pour diriger sa machinerie lourde dans le but de labourer, de planter et de fertiliser, un concept qui m'a été montré récemment, les agriculteurs et les autres intervenants de la chaîne

There is cause for concern that most consumers don't understand the move to risk-based oversight and enforcement in the food sector. Even some in industry seem to be struggling to understand their new responsibilities. The language of risk management is counterintuitive to Canadians' understanding of individual rights as fundamental to citizenship. Even 99 per cent success in protecting Canadians will not remove the responsibility for failing to serve and protect every person. Also, the council is concerned that the models for risk-based regulatory oversight are a work-in-progress. It will be important to manage well the transition to risk-based food safety oversight.

However, even as the food safety regulators face this challenge, it is only fair to congratulate the Canadian Food Inspection Agency and Health Canada for their recent efforts to improve engagement with consumer groups and the public.

Let me turn to consumer interest in a sustainable agri-food industry. The council believes that Canadian farmers and food processors must earn a fair profit. I've already expressed concern for sustainable domestic food supply. Fair competition and reliable, efficient and balanced supply chains are good for consumers, but I don't have to tell you that that condition can be difficult to achieve. Canadian consumers largely have accepted policy tools, like supply management, in pursuit of food security and predictable food prices, but this was based on having capable and accountable consumer representation in the system. The council has observed the inadequacy of consumer representation in Canada's systems of supply management.

However, the good news is that fixing this problem is easier to do than restructuring industries. The council doesn't object in principle to having more nimble systems of regulation. The public expects responsive government in a world of change. All of us have better things to do than struggle with unnecessary or pernicious complexity when dealing with business or government. Life is too busy and too short. Regulatory flexibility should enable consumer protection and economic prosperity as mutually reinforcing objectives.

However, consumer representatives in regulatory reform processes require both access and capability to perform as expected. Towards that end, the Consumers Council of Canada appreciates the recent support of Industry Canada and the Minister of Industry to conduct its own study of options for a

d'approvisionnement alimentaire peuvent certainement se regrouper et communiquer des renseignements fiables sur les aliments.

Il y a lieu de s'inquiéter que la plupart des consommateurs ne comprennent pas le passage à la surveillance et à l'application de la loi fondées sur les risques dans le secteur agroalimentaire. Même certains intervenants de l'industrie semblent avoir du mal à comprendre leurs nouvelles responsabilités. Le discours sur la gestion des risques va à l'encontre de ce que les Canadiens comprennent des droits individuels indispensables à la citoyenneté. Même réussir à protéger les Canadiens à 99 p. 100 ne supprimera pas la responsabilité de ne pas avoir servi et protégé chaque individu. De plus, le conseil s'inquiète que les modèles de surveillance réglementaire fondée sur les risques soient en constante évolution. Il sera donc important de bien gérer la transition vers une surveillance de la salubrité alimentaire axée sur les risques.

Par contre, même si les organismes de réglementation en matière de sécurité alimentaire sont devant ce défi, nous ne pouvons que féliciter l'ACIA et Santé Canada des efforts qu'ils ont déployés récemment pour améliorer la collaboration avec les groupes de consommateurs et le grand public.

Permettez-moi maintenant de dire en quoi un secteur agroalimentaire durable est dans l'intérêt des consommateurs. Le conseil est d'avis que les agriculteurs et les transformateurs alimentaires canadiens doivent réaliser des bénéfices raisonnables. J'ai déjà exprimé mes inquiétudes quant à la durabilité de l'approvisionnement alimentaire national. Une concurrence loyale et des chaînes d'approvisionnement fiables, efficaces et équilibrées sont avantageuses pour les consommateurs, mais je n'ai pas besoin de vous dire que cette condition peut être difficile à obtenir. Les consommateurs canadiens ont accepté dans une large mesure des outils stratégiques comme la gestion des approvisionnements, dans le but d'assurer une sécurité alimentaire et la prévisibilité des prix, mais cet outil nécessite une représentation des consommateurs capable et responsable dans le système. Or, le conseil a observé des lacunes à cet égard au sein des systèmes canadiens de gestion des approvisionnements.

Mais la bonne nouvelle, c'est qu'il est plus simple de régler ce problème que de restructurer les secteurs. Le conseil ne s'oppose pas à ce que les systèmes de réglementation soient plus souples, car le public s'attend à ce que le gouvernement puisse s'adapter dans notre monde en constante évolution. Nous avons tous mieux à faire que de composer avec une complexité indue ou pernicieuse lorsque nous traitons avec les entreprises ou le gouvernement. La vie est trop occupée et trop courte. Assouplir la réglementation devrait permettre à la fois de protéger les consommateurs et d'assurer la prospérité économique, des objectifs qui se renforcent mutuellement.

Or, les représentants des consommateurs au sein des réformes réglementaires ont besoin à la fois d'un accès et d'une capacité pour fonctionner comme prévu. D'ailleurs, le Conseil des consommateurs du Canada est ravi de l'appui récent d'Industrie Canada et du ministre de l'Industrie, qui étudieront de leur côté

sustained institutional role for consumer organizations in internal trade harmonization initiatives arising from the agreement on internal trade. In fact, the council believes that putting consumers at the centre of internal trade reform thinking would be a good idea.

Thank you for your attentiveness to the consumer perspective. I welcome any questions you may have.

The Chair: Thank you.

Myles Frosst, Advisor to President, Consumers' Association of Canada: I will go off script for a moment and say "ditto." Very much of what Ken has said I'm certain would be applauded by the Consumers' Association of Canada.

Thank you for the opportunity to participate in your important and far-reaching study into international market access priorities for the agriculture and agri-food sector in Canada. Given the critical importance of the agriculture and agri-food sector to the Canadian economy, to innovation in this country, to the welfare of Canadians as consumers and otherwise, to consumers abroad, and to the long-term profitable and sustainable use of agricultural resources, the Consumers' Association of Canada applauds your initiative.

I personally have the honour to convey the views of the CAC as a volunteer on behalf of its president, Bruce Cran. For 65 years, the Consumers' Association of Canada has represented the interests of Canadians in their role as consumers of goods and services provided by both the private sector and the public sectors.

The CAC's mandate is to inform and educate consumers on marketplace issues, advocate for consumers with government and industry, and to work to solve marketplace problems in helpful ways.

I'm here because I have been asked to convey two pieces of advice to you today that pertain to the four focus points in your study. First, the Consumers' Association of Canada encourages you to recommend in your final report that it is high time to modernize the food and drug regulations with respect to the irradiation of meat products.

The second point I would like to leave with you is that the CAC also encourages you to recommend to the government to help facilitate a thorough review, an in-depth study, an airing of all concerns on the future of supply management in this country.

Turning first to the less contentious suggestion, albeit one that has been made numerous times over the last 15 years, and that's the irradiation of meat products. The problem is that the inability of the Canadian meat sector to use irradiation as an additional means of minimizing the risk of food-borne illness puts consumers at health risk more so than would otherwise be the case. It denies them the opportunity to purchase irradiated meat products

les rôles institutionnels durables possibles que les organismes de consommateurs pourraient jouer dans le cadre des initiatives d'harmonisation du commerce intérieur, qui découlent de l'Accord sur le commerce intérieur. En fait, le conseil est d'avis que la pensée réformiste visant à placer les consommateurs au centre du commerce intérieur est une bonne idée.

Je vous remercie d'avoir écouté si attentivement le point de vue des consommateurs. Je suis prêt à répondre à vos questions.

Le président : Merci.

Myles Frosst, conseiller du président, Association des consommateurs du Canada : Je vais prendre un instant pour m'éloigner du texte et dire que nous sommes d'accord. Je suis persuadé que l'Association des consommateurs du Canada saluerait une bonne partie des propos de Ken.

Je vous remercie de nous donner la chance de participer à votre étude importante et de grande portée sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. L'Association des consommateurs du Canada se réjouit de votre initiative, compte tenu de l'importance capitale que revêt le secteur pour l'économie canadienne, l'innovation au pays, le bien-être des Canadiens notamment en tant que consommateurs, les consommateurs à l'étranger, et l'utilisation profitable, durable et à long terme des ressources agricoles.

En tant que bénévole, j'ai l'honneur de présenter les points de vue de l'association au nom de son président, Bruce Cran. Depuis 65 ans, l'association représente les intérêts des Canadiens lorsqu'ils consomment les produits et les services que leur offrent les secteurs privé et public.

L'association a pour mandat d'informer et d'éduquer les consommateurs sur les enjeux du marché, de les défendre auprès du gouvernement et du milieu, et de contribuer à trouver des solutions utiles aux problèmes du marché.

Si je suis ici aujourd'hui, c'est parce qu'on m'a demandé de vous donner deux conseils se rapportant aux quatre grands volets de votre étude. Tout d'abord, l'Association des consommateurs du Canada vous invite à dire, dans votre rapport définitif, qu'il est grand temps de moderniser la réglementation sur les alimentations et drogues en matière d'irradiation des produits de viande.

En deuxième lieu, l'association vous encourage aussi à recommander au gouvernement de faire réaliser un examen exhaustif et approfondi de toutes les préoccupations entourant l'avenir de la gestion des approvisionnements au pays.

Je vais commencer par la proposition la moins litigieuse, qui a été formulée à bien des reprises au cours des 15 dernières années, à savoir l'irradiation des produits de viande. Le problème, c'est que le secteur canadien de la viande ne puisse pas employer l'irradiation comme moyen supplémentaire pour minimiser les risques de maladie d'origine alimentaire, ce qui présente un risque supérieur pour la santé des consommateurs que si l'irradiation

available in the United States. It undermines both Canadian producers' and processors' ability to fulfill a niche market demand in the U.S.

The solution, a regulatory change, has been proposed by government, by CFIA and Health Canada, by farmers, the Canadian Cattlemen's Association, by processors, the Canadian Meat Council, by international bodies, the FAO, the International Atomic Energy Agency and the World Health Organization, and by numerous health professionals and scientists. In particular, I'm thinking of Rick Holley, who is a participant in the CAC.

Health Canada, through the Food and Drugs Act, is responsible for establishing standards related to the safety of food sold to the Canadian consumer. Among other things, it assesses the chemical, microbiological and nutritional changes that occur in foods during the irradiation process before approving the use of irradiation to ensure the safety and nutritional quality of food.

The CFIA, now reporting to the Minister of Health, is responsible for all enforcement and compliance issues relating to irradiated foods. It administers amongst other things, the labelling of irradiated products under the Food and Drugs Act and most importantly the Consumer Packaging and Labelling Act.

As long as ago as March 1998, the Canadian Cattleman's Association submitted a petition to Health Canada for the irradiation of meat. At that time it was very optimistic that approval would happen in a timely fashion. It was optimistic because in 1997, on the basis of extensive scientific studies, in the United States, the U.S. Food and Drug Administration approved the irradiation of red meat for the control of food-borne pathogens. The USDA, U.S. Department of Agriculture, which is responsible for ensuring that meat products are safe, wholesome and properly labelled, published its ruling in 1999.

Today, about close to 20 million pounds of irradiated meat product each year is consumed in the United States and over 35 million pounds of fresh irradiated products. Companies, processors and retailers like Wegmans have been offering their customers a choice with the added food safety benefit that irradiation offers for beef products, including hamburgers.

Meanwhile in Canada, we continue to wait and Canadian consumers are denied the choice. Why has the Canadian government not approved the irradiation of ground beef to allow consumers the choice of buying regular or irradiated beef?

était utilisée. La réglementation les empêche d'acheter les produits de viande irradiés qui sont offerts aux États-Unis. Elle empêche aux producteurs et aux transformateurs canadiens de satisfaire la demande provenant d'un créneau commercial américain.

La solution, qui passe par une modification réglementaire, a été proposée par le gouvernement, l'ACIA, Santé Canada, les agriculteurs, la Canadian Cattlemen's Association, les usines de transformation, le Conseil des viandes du Canada, les organisations internationales, l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture, ou FAO, l'Agence internationale de l'énergie atomique, l'Organisation mondiale de la santé, ainsi que de nombreux professionnels de la santé et des scientifiques. Je pense plus particulièrement à Rick Holley, qui fait partie de l'Association des consommateurs du Canada.

Aux termes de la Loi sur les aliments et drogues, Santé Canada a la responsabilité d'établir des normes concernant la salubrité des aliments vendus aux consommateurs canadiens. L'organisme évalue entre autres les changements qui s'opèrent sur les plans chimique, microbiologique et nutritionnel dans les aliments pendant l'irradiation avant d'approuver cette technologie, dans le but d'assurer la salubrité et la qualité nutritionnelle des aliments.

L'ACIA, qui relève désormais du ministre de la Santé, est responsable de toutes les questions relatives à l'application de la loi et à la conformité se rapportant aux aliments irradiés. Elle gère entre autres l'étiquetage des produits irradiés en vertu de la Loi sur les aliments et drogues, et surtout de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation.

Déjà en mars 1998, la Canadian Cattleman's Association a présenté une pétition à Santé Canada concernant l'irradiation de la viande. À l'époque, il y avait bon espoir que ce soit vite approuvé. Il y avait de l'optimisme puisque l'année précédente, à la lumière de recherches scientifiques exhaustives réalisées aux États-Unis, la Food and Drug Administration américaine avait approuvé l'irradiation de la viande rouge pour limiter les agents pathogènes d'origine alimentaire. Le ministère américain de l'Agriculture, qui est responsable de la salubrité, de la qualité et de l'étiquetage approprié des produits de viande, a publié sa décision en 1999.

Aujourd'hui, les États-Unis consomment chaque année près de 20 millions de livres de viande irradiée, et plus de 35 millions de livres de produits frais irradiés. Les sociétés, les transformateurs et les détaillants comme Wegmans ont offert à leurs consommateurs la possibilité de choisir des produits du bœuf irradiés, y compris des hamburgers, qui sont de ce fait avantageux sur le plan de la salubrité alimentaire.

Pendant ce temps, le Canada continue d'attendre et refuse ce choix aux consommateurs canadiens. Pourquoi le gouvernement canadien n'a-t-il pas approuvé l'irradiation du bœuf haché pour donner aux consommateurs le choix entre le bœuf régulier ou le bœuf irradié?

In 2002, Health Canada gazetted proposals to allow for the irradiation of meat products. The Canadian Weatherill report in 2009 — you will recall that's the independent investigation into listeriosis — noted that irradiation has proven to be the single most effective method of eradicating bacteria and does not alter appearance, taste or texture of food.

The Consumers' Association of Canada commissioned a study to take the pulse of the subject of food irradiation early in 2012. The Angus Reid public opinion poll found that when Canadians polled in the survey were given a brief explanation of the process, 66 per cent said that they would support having irradiated food at the grocery store as a choice.

As few as 10 highly infectious *E. coli* microscopic germs can sicken and perhaps kill you. That's why some consumers are concerned and hope to be able to purchase irradiated beef. The manufacturing facility may be as clean as a surgical suite and the government inspected company can take extensive samples, yet we are still missing a kill-step for the pathogens.

If government food safety initiatives and oversight are risk and science-based in Canada, it is difficult to understand how the current impasse in appraising the application for extended use of food irradiation has occurred. In July 2013, Health Canada granted expedited status for the evaluation of a petition, again from the Canadian Cattlemen's Association, to use low-dose ionizing irradiation for beef, but there has been no meaningful progress to date.

So CAC encourages you to encourage the government to take the necessary steps for regulatory change and to allow for the irradiation of meat.

If that's not contentious enough, a much more contentious issue that I just put on the table here pertains to supply management. The Canadian supply management system — the producers, the processors and governments that make it work — is increasingly challenged by technological advancements in both primary production and processing of dairy products; rising quota values; growth in farm size and decrease in farm numbers; globalization of Canadian-owned and foreign-owned processing companies; increasing international trade capacity; and trade negotiations.

Add to those forces, consumer forces: consumer demand for high-quality and low prices; security of supply; greater diversity of dairy-based products; and the changing consumer preference for different categories of dairy product and other supply managed product.

En 2002, Santé Canada a publié dans la *Gazette du Canada* des propositions visant à permettre l'irradiation des produits de viande. Selon le rapport canadien Weatherill de 2009 — vous vous souviendrez de l'étude indépendante sur la listériose —, il s'avère que l'irradiation est la méthode la plus efficace qui soit pour éradiquer la bactérie sans altérer l'apparence, le goût ou la texture des aliments.

Au début de 2012, l'Association des consommateurs du Canada a commandé une étude visant à prendre le pouls de la population sur le sujet de l'irradiation alimentaire. Selon le sondage d'opinion Angus Reid, lorsque les Canadiens sondés se faisaient expliquer brièvement le processus, 66 p. 100 disaient être d'accord pour qu'on leur donne la possibilité de choisir des aliments irradiés à l'épicerie.

Aussi peu que 10 bactéries microscopiques *E. coli* hautement contagieuses peuvent vous rendre malade et peut-être même vous tuer. Voilà pourquoi certains consommateurs sont inquiets et souhaitent pouvoir acheter du bœuf irradié. Même si l'usine de fabrication est aussi propre qu'une salle de chirurgie et que les sociétés inspectées par le gouvernement vérifient de vastes échantillons, il nous manque encore une étape permettant de tuer les pathogènes.

Si les initiatives de salubrité des aliments du gouvernement et la surveillance qu'il exerce sont fondées sur le risque et sur des données scientifiques, au Canada, on comprend difficilement l'impasse dans laquelle nous nous trouvons actuellement concernant l'évaluation des demandes visant la prolongation de l'utilisation de l'irradiation des aliments. En juillet 2013, Santé Canada a consenti à accélérer l'évaluation d'une pétition de la Canadian Cattlemen's Association, encore une fois, concernant l'utilisation de faibles doses de rayonnements ionisants pour le bœuf, mais il n'y a eu aucun progrès véritable à ce jour.

L'ACC vous encourage donc à encourager le gouvernement à prendre les mesures nécessaires pour que la réglementation soit modifiée et que l'irradiation de la viande soit permise.

Si cela n'est pas assez problématique, il y a la question, plus complexe encore, de la gestion de l'offre. Le système canadien de gestion de l'offre — les producteurs, les transformateurs et le gouvernement qui le font fonctionner — est de plus en plus mis au défi par les progrès technologiques tant pour la production primaire que pour la transformation des produits laitiers; par la valeur des contingents en hausse; par l'augmentation de la taille des exploitations agricoles et la diminution de leur nombre; par la mondialisation des entreprises de traitement de propriété canadienne et étrangère; par la croissance des capacités commerciales internationales; et par les négociations commerciales.

Ajoutez à ces éléments ceux qui sont liés aux demandes des consommateurs : des produits de grande qualité à bas prix; la sécurité de l'offre; une plus grande diversité d'aliments à base de produits laitiers; et les préférences changeantes des consommateurs concernant les diverses catégories de produits laitiers et d'autres produits dont l'offre est réglementée.

I would suggest the time is ripe for a thorough review of the best public policy instruments to be used to meet the original objectives of supply management, i.e., enhancing competition between producers and processors — that's to say, providing balance in the dairy sector by enabling Canadian dairy farmers to act collectively to negotiate price and adjust milk production to meet consumer demand — provide processors with predictable and stable prices, instead of radical market fluctuations in primary product; and consequently provide relative income security for farmers and processors.

The various agri-food strategies currently forming part of the public discussion on the future of Canadian agri-food sector, that is to say of CAFI, the Conference Board of Canada, CFA, Food Secure Canada, all include reference to supply management. All are looking for some form of change. In the course of their work, all have tried to include the interests of Canadians in their capacity as consumers.

CAC would encourage this standing committee to champion an effort by these organizations to work collectively with government on a single national food strategy and, in the course of doing that, revisit supply management with consumer interests in mind.

So two points: one with respect to irradiation of meat, which has been on the table for a long time. It may be a function of lack of political chutzpah, I don't know, but it has not come to fruition. The second point is that consumers have an interest in supply management, either as consumers or as members of the economy. Supply management is under significant stress, so it's time to take a good look at it. To the extent that in the course of your work you can make recommendations to that fact or explore it further, so much the better.

Thank you very much.

The Chair: Thank you.

Senator Tardif: You've raised many important points. I'm not sure where to begin, but my first question would be to Mr. Whitehurst.

You made three statements all dealing with the regulatory process. You indicated in your presentation that food safety concerns of consumers are evolving faster than regulations, the risk-based regulatory process is a work in progress, and regulatory flexibility is needed. What are you getting at exactly by those three statements?

Mr. Whitehurst: We know that the model for food inspection is moving from being inspection based to being more process based, and we are moving the responsibility out to industry. Frankly, given the scale of the food system, that's a reasonable thing to do probably. However, we also are at a point in time where the risk

D'après moi, le moment est venu de réaliser un examen approfondi des meilleurs instruments de politique publique à utiliser pour atteindre les objectifs initiaux de la gestion de l'offre, soit accroître la concurrence entre les producteurs et les transformateurs — c'est-à-dire établir un équilibre dans le secteur des produits laitiers de sorte que les producteurs laitiers du Canada puissent collectivement négocier les prix et adapter la production laitière à la demande des consommateurs —, assurer aux transformateurs des prix prévisibles et stables plutôt que de les soumettre à des fluctuations radicales du marché des produits primaires, et en conséquence garantir une sécurité relative du revenu pour les producteurs agricoles et les transformateurs.

Les diverses stratégies agroalimentaires qui font partie de la discussion publique sur l'avenir du secteur agroalimentaire canadien, c'est-à-dire celles du PICAA, du Conference Board du Canada, de la FCA et de Sécurité alimentaire Canada font toutes allusion à la gestion de l'offre. Elles cherchent toutes un quelconque changement. Dans le cadre de leurs travaux, ces organisations ont toutes essayé d'y inclure les intérêts des Canadiens en tant que consommateurs.

L'ACC encourage le comité permanent à se faire le champion de l'effort que déploieraient ces organisations pour travailler collectivement avec le gouvernement à une stratégie alimentaire nationale unique et, ce faisant, à revoir la gestion de l'offre en gardant à l'esprit les intérêts des consommateurs.

Il y a donc deux éléments. L'un est l'irradiation de la viande, une question qui est sur la table depuis longtemps. C'est peut-être à cause d'un manque d'audace politique. Je ne le sais pas, mais cela ne s'est pas concrétisé. L'autre est l'intérêt des consommateurs concernant la gestion de l'offre, en tant que consommateurs ou membres contribuant à l'économie. La gestion de l'offre est soumise à des pressions intenses, et il est donc temps de l'examiner de près. Si vous pouvez, dans le cadre de vos travaux, faire des recommandations en ce sens, ou concernant un examen plus approfondi, ce sera encore mieux.

Merci beaucoup.

Le président : Merci.

La sénatrice Tardif : Vous avez soulevé de nombreux points importants. Je ne sais trop où commencer, mais je vais poser ma première question à M. Whitehurst.

Vous avez fait trois énoncés au sujet du processus de réglementation. Vous avez indiqué dans votre exposé que les préoccupations des consommateurs concernant la salubrité des aliments évoluent plus rapidement que la réglementation, que le processus de réglementation fondé sur le risque est une œuvre en chantier et qu'il faut de la flexibilité réglementaire. Où voulez-vous en venir, exactement, avec ces trois énoncés?

M. Whitehurst : Nous savons que l'inspection des aliments est en train de passer d'un modèle axé sur l'inspection à un modèle plutôt axé sur le processus et que nous sommes en train d'en transférer la responsabilité à l'industrie. Franchement, compte tenu de l'échelle du système alimentaire, c'est probablement

models for doing this are pretty much in their infancy; they're pretty much still working on them. That doesn't mean they don't know a lot about risk. I'm not intending to be alarmist, but I'm saying that we are going through a transition. If you're out, whether you're hearing consumers or people in industry, a lot of people are still in the mindset space of, "Just tell me what the rule is and I'll work to the rule." It doesn't matter if it's a consumer or someone in processing

The fact is in a risk-based system that's not really how it works. You're entrusted with designing a process that's going to ensure an outcome, and someone's not going to tell you what the rule is. You ask for responsibility; you've been given it. That changes the whole game because now a lot of enterprises really need to decide for themselves what and how they're going to manage their risk and consumer risk. There are people who are struggling with dealing with that ambiguity. It's an unavoidable ambiguity. Even in our present system that has been more enforcement based there is actually ambiguity, but people have to understand it in a new way. That's going to give some people difficulty.

Senator Tardif: What would be the recommendation to improve the situation?

Mr. Whitehurst: I think you will need to have a transition period where you understand that people don't understand and where the models will be refined. You're not going to make, for instance, immediate cost savings by abandoning one method for another. You will need a period of time where you're really working both sides of the street and helping people through the transition and also helping public understanding through the transition.

As I said in my remarks, you can go to a food safety conference and everyone pats themselves on the back for how low the percentages of harm are. However, no individual in our society looks at the idea that "most people are okay but they aren't" as an acceptable standard, and they aren't going to through the legal system or anywhere else. Everybody has to grasp that and understand that there will be that tension. I think a lot of organizations have been happy to move the risk responsibility on to government. "I obeyed the rule, therefore the risk responsibility was the government's." It's now a shared responsibility. Everyone's going to have to embrace that. It's pretty much essential.

When we look at the question of licensing and traceability, there is a tremendous flow of food into the country today and the regime is not in place yet; nobody knows where it's coming from. In practical terms, somebody could go find out maybe where it's coming from, but not quickly.

raisonnable. Cependant, nous en sommes maintenant à un point où les modèles de risque associés à cela n'en sont qu'à leurs balbutiements; ils y travaillent encore. Cela ne veut pas dire qu'ils n'en savent pas beaucoup sur le risque. Je ne veux pas être alarmiste, mais je dis que nous vivons une transition. En général, qu'il s'agisse des consommateurs ou des gens de l'industrie, on se dit encore : « Dites-moi tout simplement quelles sont les règles, et je vais les suivre. » Il importe peu que ce soit un consommateur ou une personne qui fait de la transformation.

En réalité, dans un système fondé sur le risque, cela ne fonctionne pas ainsi. On vous confie la tâche de concevoir un processus qui va garantir un résultat, et personne ne va vous dire quelle est la règle. Vous demandez des responsabilités et on vous les confie. Cela change tout, car maintenant, bien des entreprises doivent vraiment décider elles-mêmes des mesures qu'elles vont prendre et de la façon dont elles vont s'y prendre pour gérer leur risque et le risque que court le consommateur. Il y a des gens qui sont aux prises avec cette situation ambiguë. C'est d'une ambiguïté inévitable. Même dans notre système actuel, plus axé sur l'application des règles, il y a de l'ambiguïté, mais les gens doivent maintenant comprendre cette ambiguïté d'une manière différente. Cela va causer des difficultés à des gens.

La sénatrice Tardif : Que recommanderiez-vous pour améliorer la situation?

M. Whitehurst : Je pense que vous devrez prévoir une période de transition pendant laquelle il vous faudra comprendre que les gens ne comprennent pas et peaufiner les modèles. Par exemple, renoncer à une méthode et en choisir une autre ne vous permettra pas immédiatement de faire des économies. Il vous faudra, pendant un certain temps, travailler des deux côtés, aider les gens à vivre la transition et aider le public à comprendre ce qui se passe pendant la transition.

Comme je l'ai dit dans mon exposé, vous pouvez aller à une conférence sur la salubrité des aliments et vous y verrez des gens se féliciter mutuellement des faibles pourcentages de dommages causés. Cependant, personne, dans notre société, n'estime acceptable que « la plupart des gens aillent bien, mais pas vraiment » et que personne n'aille se prévaloir du système judiciaire ou autre. Tout le monde doit bien comprendre cela et s'attendre à une tension. Je pense que bien des organisations se sont satisfaites de laisser le gouvernement assumer le risque. « J'obéis aux règles, donc la responsabilité liée au risque incombe au gouvernement. » C'est maintenant une responsabilité partagée. Tout le monde va devoir l'assumer. C'est plutôt essentiel.

Sur le plan des permis et de la traçabilité, la circulation d'aliments au pays est énorme, aujourd'hui, et le régime n'est pas encore en place; personne ne sait d'où les aliments viennent. Concrètement, quelqu'un pourrait s'employer à trouver d'où ils viennent, mais ce ne serait pas rapide.

These are really challenging, pragmatic problems that you have to solve to have a safe, global food supply. It doesn't mean we shouldn't have one, but we have to seriously recognize what it takes to have one.

I think this is one reason we're very focused on the information component, because to deal with issues in the global food supply, the information has to be excellent. Once the information is really excellent and that investment has been made, then maybe we can take a lot of dissonance in the marketplace out of the marketplace by just letting consumers have the information that drive their own judgments.

Their judgments don't have to be rational. None of you around the table make every purchase on a rational basis every day, but you like to have your own point of view about your buying decision respected. Information is an important part of that. People can know what they want know when they make a purchase without worrying about whether it's scientifically sound or whether Gwyneth Paltrow pushes for it, or whatever. People want to make a decision and they need information, and that's good enough.

Mr. Frosst: Consumers' decisions are a hell of a lot better when they are informed. Obviously the more information one has, the better.

When it comes to food safety and the move to a more risk-based or outcome-based regulatory approach, it is hard for a large number of consumers to comprehend the way in which that's moving.

The overwhelming majority of Canadian consumers is quite satisfied and confident and feels quite secure with respect to whether or not their food is safe. However, there are small groups of individuals for whom that is not the case.

I'm saying this based on 20-odd years working with industry groups, producers, processors and consumers. From time to time some components of the agri-food sector get together for the purposes of launching education campaigns in and around food safety. I have not seen — I could be wrong — a concerted effort on the part of the Canadian government, either through Health Canada or through Agriculture and Agri-Food Canada, working with consumer groups, of which there are a number and some of them won't see eye to eye, producer groups, processors and retailers, particularly the large retailers, to mount part of an education campaign in and around food safety. I'll push irradiation here. What are the various technologies that have been used or could be used? How do we go about it? Now I'm dreaming in Technicolor, perhaps, because this is something that would need to be done with the provinces as it's something that goes into the education system at an early age.

Ce sont des problèmes très difficiles et pratiques qu'il faut résoudre pour que nous ayons un approvisionnement alimentaire mondial sûr. Cela ne veut pas dire que nous ne devons pas en avoir un, mais que nous devons reconnaître sérieusement ce qu'il faut pour en avoir un.

Je pense que cela explique en partie pourquoi nous nous concentrons beaucoup sur l'aspect de l'information; parce que pour résoudre les problèmes liés à l'approvisionnement alimentaire mondial, il faut que l'information soit excellente. Une fois que nous avons véritablement de l'excellente information et que l'investissement a été fait, nous pouvons alors peut-être libérer le marché d'une bonne part de dissonance en donnant aux consommateurs l'accès à l'information qui va leur permettre d'exercer leur propre jugement.

Il n'est pas nécessaire que leur jugement soit rationnel. Personne ici ne fait tous ses achats de façon rationnelle, jour après jour, mais vous aimez qu'on respecte votre point de vue concernant les achats que vous décidez de faire. L'information est importante, sur ce plan. Les gens peuvent savoir ce qu'ils veulent au moment de faire un achat sans se préoccuper du fondement scientifique de leur achat ou se demander si Gwyneth Paltrow en fait la promotion, par exemple. Les gens veulent prendre la décision et ils ont besoin d'information. Cela devrait suffire.

M. Frosst : Les consommateurs prennent de bien meilleures décisions quand ils sont informés. De toute évidence, plus on a de l'information, mieux c'est.

Quand il est question de salubrité des aliments et du passage d'une approche réglementaire plutôt fondée sur le risque ou sur les résultats, il est difficile pour de très nombreux consommateurs de s'y retrouver.

Une majorité écrasante de consommateurs canadiens est très satisfaite et confiante, et se sent très à l'aise, concernant la salubrité de leurs aliments. Il y a cependant de petits groupes de personnes pour lesquels ce n'est pas le cas.

Pour dire cela, je m'appuie sur mes quelque 20 années d'expérience de travail auprès de groupes de l'industrie, de producteurs, de transformateurs et de consommateurs. De temps en temps, des éléments du secteur agroalimentaire se réunissent afin de lancer des campagnes de sensibilisation liées à la salubrité des aliments. Je peux me tromper, mais je n'ai pas vu d'effort concerté de la part du gouvernement du Canada, par l'intermédiaire de Santé Canada ou d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, pour travailler avec des groupes de consommateurs, lesquels sont assez nombreux et dont certains n'ont pas le même point de vue, des groupes de producteurs, de transformateurs et de détaillants, en particulier les gros détaillants, dans le but de mettre sur pied une campagne de sensibilisation portant sur la salubrité des aliments. Je vais dire un mot pour l'irradiation. Quelles sont les diverses technologies qui sont utilisées ou qui pourraient l'être? Comment faisons-nous pour y arriver? Je rêve en couleurs, peut-être, parce que c'est une

There's so much to feel insecure and frightened about these days. It would be nice not to be frightened or feel insecure about the way in which we are producing food.

Senator Tardif: That would be one of your recommendations for an education campaign around food safety?

Mr. Frosst: That would be one of my recommendations. I did not speak to Bruce or to anyone else at the Consumers' Association of Canada about it. I don't think there is a huge, diverse difference between CCC and Consumers' Association of Canada, but there are some other consumer groups for which there would be some reticence to supporting numerous technologies or ways in which we go about doing food safety, but you bring them in to be part of it.

Senator Tardif: Thank you. In the interests of time, I'll leave it at that.

Mr. Whitehurst: I was going to add one brief thing. The Consumers Council of Canada is very interested in working in the consumer information role. The problem is that there are no resources. The research we've done shows that on brand attribution alone, with what people infer on to a consumer organization, we would probably be as trusted a source of information that the Canadian public could have. Government is not really that trusted on these subjects these days for a lot of reasons. There are a lot of dissonant voices out in the marketplace. Likewise, the news media is contracting like crazy and isn't focusing on a lot of these issues anymore. They don't have the resources. Then industry definitely has a problem because they're both producing and marketing, and some marketing claims are a little outside the box. There is a need for a credible voice, but there is no way for the resources to flow for organizations like ours to do it.

I'll make one last point. Before coming to the Consumers Council of Canada, I was a very experienced global news manager. That's a big part of what I did, and I've also worked in financial services. So I have a pretty good idea of how information works. The truth is that the Canadian public is confident today. One big incident, and in 15 minutes they are not confident. It's that simple.

So you have to just accept that reality and say, "How do you strengthen the information environment so that people have a better chance to make reasonable decisions for themselves?" You have to do that. That's a key thing, and it doesn't exist today.

chose qu'il faut faire avec les provinces, car cela s'intègre dans le système d'éducation et il faut que cela commence dès la petite enfance.

De nos jours, on a tant de raison de ressentir de l'insécurité ou de la peur. Il serait bon de ne pas ressentir de la peur et de l'insécurité au sujet de la façon dont nous produisons la nourriture.

La sénatrice Tardif : Cela ferait partie de vos recommandations concernant une campagne de sensibilisation sur la sécurité alimentaire?

M. Frosst : En effet. Je n'en ai pas parlé avec Bruce ou avec qui que ce soit d'autre, à l'Association des consommateurs du Canada. Je ne crois pas qu'il y a une différence énorme entre le CCC et l'ACC, mais il y a d'autres groupes de consommateurs qui auraient de la réticence à appuyer de nombreuses technologies ou méthodes relatives à la salubrité des aliments, mais il faut les inclure.

La sénatrice Tardif : Merci. Compte tenu du temps que nous avons, je vais m'arrêter là.

M. Whitehurst : J'allais brièvement ajouter quelque chose. Le Conseil des consommateurs du Canada souhaite beaucoup jouer le rôle lié à l'information des consommateurs. Le problème, c'est qu'il n'y a pas de ressources. La recherche que nous avons réalisée démontre que seulement en fonction de la marque, compte tenu de ce que les gens concluent au sujet d'une organisation de consommateurs, nous serions probablement vus comme une des sources d'information les plus fiables pour le public canadien. On ne fait pas tant confiance au gouvernement sur les questions de ce genre, de nos jours, et ce, pour de multiples raisons. Il y a beaucoup de voix discordantes, sur le marché. Il en va de même des médias d'information, qui se contractent incroyablement et qui ne se concentrent plus sur bon nombre de ces questions. Ils n'ont plus les ressources. L'industrie a alors vraiment un problème, car elle produit et fait le marketing, et dans certains cas, le marketing sort des sentiers battus. Il faut une voix crédible, mais il n'y a pas de moyen de faire en sorte que les ressources soient canalisées vers les organisations comme la nôtre pour le faire.

J'ai une dernière chose à dire. Avant d'être au Conseil des consommateurs du Canada, j'étais un gestionnaire très expérimenté de Global News. Cela représente une partie importante de ce que j'ai fait, et j'ai aussi travaillé dans le domaine des services financiers. J'ai donc une assez bonne connaissance de la façon dont l'information fonctionne. La vérité, c'est que le public canadien est confiant, présentement. Il ne faut qu'un gros incident. En 15 minutes, la confiance sera disparue. C'est aussi simple que cela.

Vous devez donc tout simplement accepter cette réalité et vous demander comment resserrer l'information de sorte que les gens aient de meilleures chances de prendre des décisions raisonnables d'eux-mêmes. C'est ce qu'il faut faire. C'est essentiel, et cela n'existe pas aujourd'hui.

Senator Ogilvie: There are a number of things I could comment on, but I am only going to address one.

Mr. Frosst, you correctly identified a number of very critical areas, and I want to congratulate you on having the courage to bring forward forcefully issues that are, in my opinion, absolutely critical for Canadians.

I am going to comment specifically on the irradiation of foods. In fact, Canada's potential leadership in this area goes back to the early 1970s and the Whiteshell nuclear plant in Manitoba, where Canada was a world leader in developing the technologies to irradiate food successfully and to completely eliminate bacteria — microorganisms but bacteria was most concerning — from foods, especially from meats. That facility is now closed because of failed, in my opinion, political leadership to bring forward a technology that could have guaranteed Canadians absolute security with regard to bacterial contamination in foods, particularly in meats. I could do it more broadly with microorganisms in general, but I think Canadians are all aware of the fatal issues, the fatalities that have occurred in the last 50 or 60 years with regard to contaminated foods that didn't have to occur at all.

I consider this an example of Canadians being denied absolute food security in one specific area, with technology that has long been known and proven, and I consider it a failure on our part not to have been able to deliver that kind of security to Canadians.

I'm not asking you a question, really. I'm simply reinforcing, I hope, the point that you made, because this is an area I understand extremely well.

Mr. Frosst: Fine. Agreed. I'm not the expert on the science in and around this, but I would not want to leave Canadians consumers with a sense that if the meat has been irradiated, there is thus no chance that they will become ill as a result of the way in which they process the food or the way in which it's been handled. However, there's a lot of —

Senator Ogilvie: I was dealing specifically with bacterial contamination itself and during the period in which that food is packaged after the treatment. The handling of food in a consumer's kitchen or elsewhere in the restaurant is an entirely additional issue. I was referring specifically to the delivery of the treated product to an end point in that system.

Mr. Frosst: My comment would be: Hear, hear; agreed.

Mr. Whitehurst: This is a very challenging area in the consumer space, and it is a challenging public policy area. The senator's point about the fact that there won't be any bacteria in the meat when it comes off and is packaged is pretty sound, unless the packaging part, on the other side, is not clean.

Our experience with this issue has been is that when it's under discussion, whether by consumer groups or with experts in the room who are looking at the whole end-to-end process, a three-

Le sénateur Ogilvie : Je pourrais aborder plusieurs sujets, mais je vais me concentrer sur une seule chose.

Monsieur Frosst, vous avez à raison relevé quelques aspects cruciaux, et je tiens à vous féliciter du courage que vous manifestez en soulignant énergiquement des aspects qui sont, d'après moi, tout à fait essentiels pour les Canadiens.

Je vais parler de l'irradiation des aliments. En fait, le leadership dont le Canada est capable dans ce domaine remonte au début des années 1970, à l'époque de la centrale nucléaire Whiteshell, au Manitoba. Le Canada était alors un chef de file mondial dans la conception des technologies permettant d'irradier les aliments et d'éliminer complètement les bactéries — les microorganismes, mais les bactéries en particulier, parce qu'elles étaient plus inquiétantes — des aliments et surtout de la viande. Cette installation est maintenant fermée, d'après moi, à cause d'un manque de leadership politique qui aurait permis de mettre en avant une technologie capable de garantir aux Canadiens une sécurité absolue concernant la contamination bactérienne de la nourriture, surtout de la viande. Je pourrais parler plus généralement des microorganismes, mais je pense que les Canadiens sont bien au fait des décès des 50 ou 60 dernières années qui se sont produits à cause d'aliments contaminés et qui n'auraient pas dû se produire.

J'estime qu'on refuse ainsi aux Canadiens la sécurité alimentaire absolue dans un secteur particulier, vu l'existence d'une technologie qui est connue depuis longtemps et qui a fait ses preuves, et je considère que c'est un échec de notre part de ne pas avoir pu garantir ce degré de sécurité aux Canadiens.

Je ne vous pose pas de question, en réalité. Je ne fais que renchérir, je l'espère, sur ce que vous avez dit, car c'est un domaine que je comprends extrêmement bien.

M. Frosst : Oui. D'accord. Je ne suis pas l'expert scientifique dans ce domaine, et je ne voudrais pas donner aux consommateurs canadiens l'impression que si la viande a été irradiée, ils ne risquent absolument pas de tomber malades à cause de la façon dont la viande est traitée ou manipulée. Cependant, il y a beaucoup de...

Le sénateur Ogilvie : Je parlais spécialement de contamination bactérienne et du moment où l'aliment est emballé, après la transformation. La façon dont le consommateur manipule l'aliment dans sa cuisine ou ailleurs, comme au restaurant, est une tout autre chose. Je parlais de la livraison du produit traité jusqu'à la fin du processus de ce système.

M. Frosst : Dans ce cas, je dirais : « Bravo ! » Je suis d'accord.

M. Whitehurst : C'est un domaine très difficile du point de vue du consommateur et de la politique publique. Ce que le sénateur a dit à propos de l'absence de bactéries dans la viande, quand elle est emballée, est très sensé, à moins que l'emballage se fasse dans un environnement qui n'est pas propre.

D'après notre expérience, quand on discute de cela, que ce soit au sein de groupes de consommateurs ou d'experts qui se penchent sur le processus de bout en bout, il s'ensuit une

hour conversation ensues about all of the knock-on effects, what people's expectations will be out of the process because it's introduced. Honestly, very little of the conversation is about radiation, which is the hot-button point with some people. There are a lot of implications of making a decision like that in terms of consumer assumptions around value, what happens on the shelf when it hits retail, the very fact that food regulation, from the federal standpoint, ends once it's out the plant door but doesn't end for public health down the way. Some of the recent incidents we have had with bacterial contamination of meat have been in retail, and the contamination has happened at retail. Yet, there are people who are concerned: Will people feel assured about the product because a big campaign will be mounted that it's safe coming out of the plant?

I don't know what to tell you about this. The only thing I can say is that, even looking at the CAC's data and understanding the way consumer responses go in the marketplace, there is a large enough group of people out there — they don't have to be a majority — who will have serious concerns about this that taking that step could roil the food services industry quite considerably for quite some time. At that practical, common sense level that people apply, they are going to say, "We're hearing about lots of people who still get sick from contaminated meat in the United States, where they have irradiation."

You're right to shake your head. It's simply hard to say, "How do you bring something like that into the process and have exactly the right effect?" That's what you have to think about from a consumer perspective. As we all know in dealing with markets that they are not as rational as we like to think they are maybe in the long term.

Senator Merchant: In the 1970s and 1980s, there was a federal department called Consumer and Corporate Affairs. I believe it was dismantled in 1993, and its responsibilities were delegated to different departments. I'm familiar with it because my mother-in-law was one of the regional directors. She had been in offices in Winnipeg, and I think they had offices in every province. At different times, she ran different offices.

What happened to that department? Is there a need for a federal department of consumer and corporate affairs? I think maybe the provinces each have a similar sort of set-up. Because of consumer interest these days — and consumers are very engaged in what they buy — is there a need for the federal government to have a special department to deal with this?

I know that, at that time, you could take your issues, your complaints, to the regional office. I know that people who worked in the regional office went to all kinds of trade fairs in the province and spoke to different organizations. There was a connection between the consumer and the federal government through these offices.

Mr. Whitehurst: Thank you for that question. I'll give it to you in layers because it's like an onion.

discussion de trois heures au sujet de tous les effets secondaires, de ce que les gens attendront du processus à cause de son introduction. Honnêtement, la conversation porte très peu sur l'irradiation, laquelle est le point chaud pour certaines personnes. Une telle décision s'accompagne de bien des incidences, sur le plan des hypothèses des consommateurs concernant la valeur, de ce qui se produit sur les rayons, une fois le produit rendu au point de vente, du fait que la réglementation des aliments, du point de vue du fédéral, se termine une fois que l'aliment a quitté l'usine, mais que cela ne se termine pas là pour la santé publique. Certains incidents récents de contamination bactérienne de la viande se sont produits dans des commerces de détail. Il y a quand même des personnes inquiètes. Les gens seront-ils rassurés sur le produit parce qu'on aura monté une grosse campagne disant que le produit est sûr quand il sort de l'usine?

Je ne sais que vous dire à ce sujet. Compte tenu des données de l'ACC, sachant comment les consommateurs réagissent sur le marché, tout ce que je peux dire, c'est qu'un assez grand nombre de personnes — il n'est pas nécessaire que ce soit la majorité — aura d'assez sérieuses préoccupations à ce sujet pour qu'une telle mesure nuise beaucoup à l'industrie des services alimentaires pendant un bon bout de temps. Les gens seront pratiques et leur gros bon sens leur fera dire : « Nous entendons beaucoup parler de gens qui sont malades après avoir consommé de la viande contaminée, aux États-Unis, et ils ont l'irradiation. »

Vous avez raison de secouer la tête. Il est simplement difficile de dire « Comment intégrer une telle mesure dans le processus en ayant exactement le bon effet? » C'est ce qu'il faut examiner du point de vue des consommateurs. Comme nous le savons tous, sur les marchés, ils ne sont peut-être pas aussi rationnels que nous voudrions le penser à long terme.

La sénatrice Merchant : Dans les années 1970 et 1980, il existait un ministère fédéral de la Consommation et des Affaires commerciales. Il a été démantelé en 1993, je pense, et ses responsabilités ont été déléguées à divers ministères. Je le connais, car ma belle-mère a été directrice régionale à ses bureaux de Winnipeg. Je pense que le ministère avait des bureaux dans chaque province, et elle en a dirigé plusieurs à divers moments.

Qu'est-il advenu de ce ministère? A-t-on besoin d'un ministère de la Consommation et des Affaires commerciales? Je pense que les provinces ont peut-être une sorte d'organisme similaire. Compte tenu de l'intérêt que manifestent actuellement les consommateurs, qui s'intéressent grandement à ce qu'ils achètent, le gouvernement fédéral a-t-il besoin d'un ministère spécial pour s'occuper de la question?

Je sais qu'à l'époque, les gens pouvaient soumettre leurs problèmes et leurs plaintes au bureau régional. Les employés de ce bureau participaient à toutes sortes de foires commerciales dans la province et parlaient à diverses organisations. Ces bureaux assuraient un lien entre le consommateur et le gouvernement fédéral.

M. Whitehurst : Merci de cette question. J'y répondrai par étapes, car c'est comme un oignon.

The fact that there is a CAC and a CCC starts with the elimination of that federal authority and the fact that it very generously supported consumer representation in Canada. It wasn't the whole picture; it also had to do with the way the provinces did the same thing. There were changes federally and provincially, and there was a change in expectation about how consumer representation would be funded in the country as we moved to more of a producer-pay model. On the producer-pay side of the things, the resources haven't come out of that model to support consumer representation.

The position of the council has been that there would be a benefit to having a federal consumer ministry, and I think it's been the position of every consumer group that I've encountered. That's based on the historic past, but the more important principle is whether or not in policy-making nationally and provincially there is a coordinated response to look at how consumer protection applies in every regulation.

Certainly, under Treasury Board regulations on impact assessment in the regulatory process, there is a requirement for all ministries to do a consumer impact assessment. It would be our estimation that this work has been done weakly, that consumers are under-represented in the process, and that there could be stronger consumer representation because consumer organizations need stronger resources in order to do third party, independent evaluations of these processes. Very much to deal with issues like the one raised by the senator, how do we bring more science, objectivity and other information into the discourse with consumers, and how do consumers conduct that discussion for themselves so they don't always feel that information is being spoon-fed to them by a government with an agenda or an industry with an agenda? Many intelligent, capable people are interested in these issues.

I look at our membership, many of whom have been consumer protection authorities. Don Mercer is from British Columbia and until his retirement was a senior official with the Competition Bureau. He knows a lot about competition and consumer protection. Today there are many third parties who could offer great input and help to bolster public confidence if they had more ability to do so.

Mr. Frosst: The only complication I would add is that I've run numerous consultative industry bodies where we always tried to put in a consumer rep of one sort or another. It's important for us to remember that most companies are trying to figure out what the consumer wants and needs. One should not forget that the

Le fait qu'il existe une ACC et un CCC découle de l'élimination de cette autorité fédérale, qui soutenait très généreusement la représentation des consommateurs au Canada. Ce n'est pas tout : sachez que c'est aussi parce que les provinces ont fait de même. Les changements se sont opérés à l'échelle tant fédérale que provinciale, et les attentes relatives au financement de la représentation des consommateurs au pays ont évolué à mesure que nous recourions davantage à un modèle de producteur-payeur. Mais ce modèle n'a pas fourni de ressource pour soutenir la représentation des consommateurs.

Le conseil est d'avis qu'il serait avantageux d'avoir un ministère fédéral de la consommation, une position que je crois partagée par tous les groupes de défense des consommateurs que j'ai rencontrés. Cette position s'appuie sur le passé historique, mais le principe le plus important consiste à se demander si l'intervention est coordonnée au chapitre de l'élaboration de politiques à l'échelle nationale et provinciale pour déterminer comment la protection des consommateurs s'applique dans chaque règlement.

Le règlement du Conseil du Trésor sur l'évaluation des impacts dans le processus de réglementation exige certainement que tous les ministères réalisent une évaluation des répercussions sur les consommateurs. Selon nous, ce travail a été effectué mollement, les consommateurs sont sous-représentés dans le processus et ils pourraient être mieux représentés parce que les organisations de défense des consommateurs ont besoin de ressources plus solides pour faire des évaluations indépendantes de ces processus à titre de tiers. En ce qui concerne très précisément des points comme celui soulevé par la sénatrice, comment pouvons-nous intégrer davantage de données scientifiques, d'objectivité et d'informations dans la communication avec les consommateurs, et comment ces derniers peuvent-ils être les instigateurs de cette communication pour qu'ils n'aient pas toujours l'impression de recevoir les renseignements « tout cuits dans le bec » de la part d'un gouvernement ou d'une industrie qui a son propre plan? De nombreuses personnes intelligentes et compétentes s'intéressent à ces questions.

Parmi nos membres figurent un grand nombre de gens ayant fait partie d'organismes de protection des consommateurs. Don Mercer, originaire de Colombie-Britannique, était haut fonctionnaire au Bureau de la concurrence jusqu'à son départ à la retraite. Il en sait beaucoup au sujet de la concurrence et de la protection des consommateurs. Il y a aujourd'hui bien des tiers qui pourraient formuler d'excellentes observations et contribuer à renforcer la confiance de la population s'ils étaient mieux en mesure de le faire.

M. Frosst : La seule complication que j'ajouterais, c'est que j'ai dirigé de nombreux organismes consultatifs de l'industrie où nous avons toujours tenté d'intégrer un représentant des consommateurs quelconque. Il importe de se rappeler que les entreprises cherchent à comprendre les désirs et les besoins des

industry itself has a lot to add on consumer needs and preferences, et cetera, not to leave the industry side out of the consumer ambit.

[*Translation*]

Senator Maltais: Mr. Whitehouse, in one of your recommendations, you mention the importance of labelling. I have some questions about that.

First of all, during the break week, knowing that you were going to be coming here, I conducted a little experiment. Last Thursday, Friday and Saturday afternoon, I went into some supermarkets. I watched families, mothers and fathers with their children, doing their groceries.

I can assure you that, of all the people I saw, not one of them was reading the labels. No one counted the number of peas or tomatoes in a package. I am not sure whether labelling is really important for most people. Very meticulous, food-conscious people, those with all week to do their groceries, may well take the time to read all the labels. But, for the vast majority, it is not their primary concern.

Secondly, you referred to irradiating food, meat in particular. When that started, you will agree that the first organization to complain was the Consumers' Association of Canada.

Today, it is still unproven. I am no scientist, but I listen to consumers as well. In Quebec, we have the Office de la protection du consommateur, a government agency that receives government grants. Its goal is to inform consumers, not individually, but at the level of the public, with reviews and television and radio advertising. I am not sure if it is a member of your association.

Mr. Frosst, since you mentioned supply management, I am wondering if you have taken part in general meetings very often. Do you foresee going to meetings of milk, cheese, beef, pork and veal producers to tell them that supply management is being abolished? I invite you to do so.

[*English*]

Mr. Frosst: In my capacity with the Consumers' Association of Canada, no I haven't. As the Executive Director of the Canadian Agri-food Marketing Council and as CEO of the Agricultural Institute of Canada, and when I ran the Sectoral Advisory Groups on International Trade and in a number of other capacities, I have worked with both dairy producers and

consommateurs. Il ne faudrait pas oublier que l'industrie elle-même a beaucoup à ajouter au sujet des besoins et des préférences des consommateurs; il ne faut donc pas l'oublier quand on s'intéresse aux consommateurs.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Monsieur Whitehurst, dans l'une de vos recommandations, vous mentionnez l'importance de l'étiquetage, et je me pose des questions à ce sujet.

Tout d'abord, durant la semaine de relâche, sachant que vous alliez venir, j'ai fait une petite expérience. Je suis allé dans les supermarchés, le jeudi, le vendredi et le samedi après-midi. J'ai observé des familles, des mères et des pères avec leurs enfants, faire leur épicerie.

Je peux vous assurer que, parmi les personnes que j'ai vues, aucune de celles-ci ne lisait les étiquettes. Personne n'a compté le nombre de petit pois ou de tomates contenus dans une boîte. Je ne sais pas si l'étiquetage est aussi important pour la majorité des gens. Les personnes très méticuleuses par rapport à leur alimentation, qui ont toute la semaine pour faire leur épicerie, prennent sans doute le temps de lire toutes les étiquettes. Mais pour la grande majorité des gens, ce n'est pas la préoccupation première.

Dans un deuxième temps, on a fait référence à l'irradiation des aliments, des viandes en particulier. Lorsque cela a commencé, le premier organisme à s'y opposer était l'Association des consommateurs du Canada de divers coins du pays. Vous allez en convenir.

Aujourd'hui, ce n'est pas encore prouvé. Je ne suis pas un scientifique, mais j'ai écouté aussi les consommateurs. Au Québec, il y a l'Office de la protection du consommateur, qui est une agence du gouvernement et qui bénéficie de subventions gouvernementales. Elle a pour but de renseigner les consommateurs, non pas un par un, mais publiquement, par l'entremise de revues et de publicités à la télévision ou à la radio. Je ne crois pas qu'elle fasse partie de votre association.

Monsieur Frosst, puisque vous avez parlé de la gestion de l'offre, je me demande si vous avez souvent pris part à des assemblées. Prévoyez-vous participer aux assemblées de producteurs de lait, de fromage, de bœuf, de porc et de veau pour les informer de l'abolition de la gestion de l'offre? Je vous invite à le faire.

[*Traduction*]

M. Frosst : À titre de membre de l'Association des consommateurs du Canada, je ne l'ai pas fait. En qualité de directeur administratif du Conseil canadien de commercialisation des produits agroalimentaires, de chef de la direction de l'Institut agricole du Canada et de dirigeant des Groupes consultatifs sur le commerce international, ainsi qu'à divers autres titres, j'ai

processors and also from the other supply-managed side as well as beef — with pretty much the entire agri-food complex.

Please do not misunderstand. I was not in any way suggesting the abolishment of supply management at all. I'm not certain if that's where you were going.

[*Translation*]

Senator Maltais: That is what you said at the beginning. We should take another look at —

[*English*]

The Chair: Mr. Frosst, would you please clarify?

Mr. Frosst: Yes. Changes in the dairy, poultry and other supply managed sectors over the last number of years have put some pressure on both producers and processors. In the context of this work, I just wanted to suggest that because the Consumers' Association of Canada for many years has had an interest in the price, quality and quantity of product that comes from the supply-managed sectors, perhaps it is time to take a strong look at those sectors of which supply management is a key policy instrument.

[*Translation*]

Senator Maltais: You are aware that playing with supply management right now is like playing with an atomic bomb. Considering all the free trade treaties and considering our farmers, who represent tens of billions of dollars, whose employees are consumers, you have to be very careful if you are going to do that. You must not speculate on the fact that the Government of Canada may revisit supply management. There is no question of that for the government.

The Chair: Thank you for your comments, senator.

[*English*]

Senator Enverga: Your organizations are consumer advocates. What do you really advocate for? Are you advocating for consumer needs and wants or for good consumer prices or healthy foods? How do you balance those things?

Mr. Whitehurst: We represent consumers around a rights framework of consumer rights and responsibilities. That framework is a derivative from people's civil rights, so there's a set of values to do with choice, safety, right to information and right to redress. We're concerned about a fair marketplace.

travaillé avec des producteurs et des transformateurs de produits laitiers, ainsi que dans d'autres secteurs à offre réglementée, comme le domaine du bœuf. En fait, j'ai travaillé avec pas mal tout le complexe agroalimentaire.

Comprenez-moi bien : je ne proposais absolument pas d'abolir la gestion de l'offre. Je ne suis pas certain si c'est vers là que vous vous dirigiez.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : C'est ce que vous avez dit au début. On devrait revoir...

[*Traduction*]

Le président : Monsieur Frosst, pourriez-vous clarifier vos propos?

M. Frosst : Oui. Les changements intervenus ces dernières années dans les secteurs des produits laitiers, de la volaille et d'autres secteurs à offre réglementée ont soumis les producteurs et les transformateurs à des pressions. Dans le contexte de la présente étude, je voulais indiquer que comme l'Association des consommateurs canadiens s'intéresse depuis bien des années au prix, à la qualité et à la quantité des produits issus des secteurs à offre réglementée, il est peut-être temps d'examiner attentivement les secteurs où la gestion de l'offre est un instrument de politique de premier plan.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Vous êtes conscient que jouer avec la gestion de l'offre, à l'heure actuelle, c'est jouer avec une bombe atomique. Compte tenu de tous les traités de libre-échange, et de nos agriculteurs — ce qui représente des dizaines de milliards de dollars —, dont les employés sont des consommateurs, il faut être très prudent avec ce dossier. Il ne faut pas spéculer sur le fait que le gouvernement canadien puisse revoir la gestion de l'offre. Il n'en est aucunement question pour le gouvernement.

Le président : Je vous remercie pour vos commentaires, sénateur.

[*Traduction*]

Le sénateur Enverga : Vos organisations défendent les consommateurs. Mais que défendez-vous vraiment? Défendez-vous les besoins et les préférences des consommateurs, ou agissez-vous en faveur de bons prix ou d'aliments sains pour les consommateurs? Comment conciliez-vous tout cela?

M. Whitehurst : Nous représentons les consommateurs dans un cadre entourant les droits et les responsabilités de consommateurs. Ce cadre inspiré des droits civils des citoyens comprend un ensemble de valeurs concernant le choix, la sécurité, le droit à l'information et le droit de recours. Nous voulons que le marché soit équitable.

Each consumer makes their own value decision, and we're trying to make sure that people can function fairly in that marketplace, taking into account their individual circumstances and what have you. So we are advocates for a proper environment in which people can participate in the marketplace.

We are concerned about prices, but we're mostly concerned about prices if they have to do with denying someone's basic needs. A lot of people have to make a lot of difficult decisions, and so we will look at that end of things. But are we writ large concerned about prices? We are in a general sense, but it is only one value among others. Our first objective isn't to drive prices to the mat; it is to make sure we have an economy in which there's fairness for consumers.

Mr. Frosst: The Consumers' Association of Canada is very similar in that respect.

Senator McIntyre: My question is a follow-up to Senator Enverga's.

Mr. Whitehurst, I know that your council is advocating for the creation of a charter of international consumers' rights. As I understand it, the charter would include rights such as consumer rights to safety, to choose, to be informed, and to privacy. Am I correct in this assumption?

Mr. Whitehurst: That's correct.

Senator Unger: Mr. Whitehurst, in listening to you I get the impression that really nothing is very safe to eat. As you can see, I have lived a long time and I feel I'm quite healthy. You said there is food flowing into Canada and no one knows where it is coming from. Would you please give me an example or two?

Mr. Whitehurst: I'm sorry, I was not trying to ring a bell of alarm. In fact, I think I made the statement that Canadians actually trust the food supply. They do on the basis of their personal experience, sometimes for good reason and sometimes not. A lot of people do get ill because of a food-borne illness and they don't even understand that to be the case. We know objectively that it is so.

I think the point is that there are lots of food imports and it is just a fact that the Canadian government hasn't known who all the food importers are. They don't have the ability to manage, to actually monitor every kind of food that is entering the country. Historically, even in certain food categories, they have never monitored what is in the food when it is produced in the country. But we have had a very strong culture of food safety.

Senator Unger: I just asked for a specific example.

Mr. Whitehurst: I think be we are all familiar with the time that product came in from China some years ago where there was melamine in the product. It's happened.

Chaque consommateur prend ses propres décisions au sujet de la valeur, et nous essayons de permettre aux gens de fonctionner équitablement dans le marché, compte tenu de leur situation personnelle et d'autres facteurs. Nous nous portons donc à la défense d'un environnement adéquat où les gens peuvent participer au marché.

Nous nous intéressons aux prix, mais la question nous préoccupe particulièrement si ces prix empêchent quelqu'un de satisfaire ses besoins essentiels. Nombre de gens doivent prendre des décisions difficiles, et nous nous intéresserons à la question. Mais nous préoccupons-nous exclusivement des prix? Nous le faisons en général, mais le prix n'est qu'une valeur parmi tant d'autres. Notre objectif premier ne consiste pas à réduire les prix au maximum, mais bien à nous assurer que l'économie soit équitable pour les consommateurs.

M. Frosst : L'Association des consommateurs canadiens est très semblable à cet égard.

Le sénateur McIntyre : Ma question fait suite à celle du sénateur Enverga.

Monsieur Whitehurst, je sais que votre conseil préconise la création d'une charte des droits internationaux des consommateurs. D'après ce que je comprends, cette charte comprendrait des droits comme les droits du consommateur à la sécurité, au choix, à l'information et à la protection de la vie privée. Est-ce le cas?

M. Whitehurst : Oui.

La sénatrice Unger : Monsieur Whitehurst, en vous écoutant, j'ai l'impression que vraiment rien n'est très sécuritaire à consommer. Comme vous pouvez le voir, j'ai bien du vécu et je suis en parfaite santé. Vous affirmez que personne ne connaît l'origine de certains aliments qui entrent au pays. Pourriez-vous me donner un ou deux exemples?

M. Whitehurst : Je suis désolé, je ne cherchais pas à tirer la cloche d'alarme. En fait, je crois avoir dit que les Canadiens font confiance à l'approvisionnement alimentaire, forts de leur expérience personnelle. C'est parfois pour la bonne raison, mais parfois non. Bien des gens sont malades à cause d'un aliment et ils ne le comprennent même pas. Mais objectivement, nous savons que c'est le cas.

Bien des aliments sont importés, et c'est un simple fait que le gouvernement du Canada ne connaît pas tous les importateurs. Il est incapable de gérer la situation et de surveiller tous les aliments qui entrent au pays. Historiquement, même dans certaines catégories d'aliments, il n'a jamais examiné ce qui entre dans la composition des aliments produits au pays. Mais notre culture de salubrité alimentaire est excellente.

La sénatrice Unger : Je vous demandais simplement un exemple précis.

M. Whitehurst : Je pense que nous connaissons tous le produit contenant de la mélamine qui avait été importé de Chine il y a quelques années. C'est arrivé.

If I look at the other side of product imports, there's a stream of recalls that happens every day, for instance, around children's jewelry products.

This is not to single out any jurisdiction either. Lots of different jurisdictions can have their issues, including even areas that have been monitored, like fruit and vegetables coming in from the United States.

All I am saying is that if we are going to get to the source of problems and give the public confidence that the system is working, and if we're going to be able to be highly specific about where problems are so we don't cut off whole countries to trade, for instance, then we have got to know where the source of the problem is when it emerges and we need to know quickly.

The Chair: For clarity, the chair would like to inform the committee, the viewers and people present that we do have an office of consumer affairs with Industry Canada.

I would like to bring to the attention of the witnesses that if you want to add or if you feel that you should bring clarity to some of your comments, statements or recommendations, please do not hesitate to contact the clerk, Mr. Pittman.

Thank you very much to the witnesses. If you feel that you want to express any additional opinions as we go forward in the study, please do not hesitate to do so.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Tuesday, March 31, 2015

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:01 p.m. to study international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

Senator Ghislain Maltais (*Acting Chair*) in the chair.

[*English*]

The Acting Chair: Welcome to the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

[*Translation*]

I'm Senator Ghislain Maltais from Quebec, acting chair of the committee. I would like to start the meeting by asking the senators to introduce themselves.

[*English*]

Senator Beyak: Senator Lynn Beyak from Ontario.

Senator Moore: Welcome. Wilfred Moore from Nova Scotia.

Senator Oh: Senator Oh, Ontario.

Senator Enverga: Tobias Enverga from Ontario.

En ce qui concerne d'autres catégories de produits d'importation, il y a quotidiennement des rappels, pour des produits de bijouterie pour enfants, par exemple.

Ce n'est pas pour cibler un pays en particulier. Bien des pays peuvent éprouver des problèmes, même dans des domaines faisant l'objet de surveillance, comme les fruits et légumes en provenance des États-Unis.

Tout ce que je dis, c'est que si nous voulons nous attaquer à la source du problème pour permettre à la population de faire confiance au fonctionnement du système et si nous voulons être capables de déterminer très précisément où sont les problèmes pour éviter de mettre fin au commerce avec des pays entiers, par exemple, alors nous devons savoir où se trouve la source du problème quand il survient et nous devons le savoir rapidement.

Le président : Pour que tout soit bien clair, le président voudrait informer le comité, les téléspectateurs et les personnes présentes de l'existence d'un bureau de la consommation à Industrie Canada.

J'indiquerais aux témoins que s'ils souhaitent ajouter quelque chose ou s'ils considèrent qu'ils devraient apporter des précisions à leurs observations, à leurs déclarations ou à leurs recommandations, ils peuvent communiquer avec le greffier M. Pittman.

Merci beaucoup aux témoins. Si vous souhaitez exprimer d'autres opinions à mesure que nous poursuivons notre étude, n'hésitez pas à le faire.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le mardi 31 mars 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 1, pour effectuer l'étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

Le sénateur Maltais (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président suppléant : Je souhaite à tous la bienvenue au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

[*Français*]

Je suis le sénateur Ghislain Maltais, du Québec, président suppléant du comité. J'aimerais commencer la séance en demandant aux sénateurs de se présenter.

[*Traduction*]

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

Le sénateur Moore : Bonjour. Wilfred Moore, de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Oh : Sénateur Oh, de l'Ontario.

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

Senator Unger: Betty Unger, Alberta.

[Translation]

The Acting 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 sector is a major part of the country's economy. In 2012, the sector accounted for one in eight jobs in Canada — employing over 2.1 million people — and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product.

Internationally, Canada has signed and is signing several trade agreements. The future looks promising. For our first witnesses, we welcome this evening from the Canadian Food Exporters Association, Susan Powell, president, and from the Canadian Organic Trade Association, Matthew Holmes, executive director. Ms. Powell, the floor is yours.

[English]

Susan Powell, President, Canadian Food Exporters Association: Thank you for inviting me here today.

The Canadian Food Exporters Association is a not-for-profit association established in 1996 to assist small to mid-sized Canadian manufacturers with their export initiatives. Our organization deals primarily with the promotion of Canadian food, beverage and ingredient products overseas and offers an one-window approach to our members to access market related and regulatory information required for them to successfully export.

The food and beverage processing sector is Canada's largest manufacturing industry in terms of value of production, with shipments worth \$98.8 billion. Canada has approximately 6,500 processing establishments and employs approximately 283,000 Canadians. About 90 per cent of the industry would be classified as small to mid-sized, with approximately 100 employees or less. Members of our association primarily fall into this category.

In 2014, exports of Canadian processed food and beverage products to the world were estimated at \$25.7 billion, which was an increase of over \$2 billion from the previous year. Our top three markets are the United States, Japan and China. Our members target these three markets, as well as a number of other markets throughout Asia, the Middle East and Europe.

We have been very pleased with this government's level of interest in opening up trade for Canadian manufacturers. However, we do have some concern as to how this trade could actually benefit some of our members, specifically those that cannot source 100 per cent of their ingredients from Canada. We see this as an issue, particularly with CETA. As you are aware, we

La sénatrice Unger : Betty Unger, de l'Alberta.

[Français]

Le président suppléant : Ce soir, le comité poursuit son étude sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés.

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle prédominant dans l'économie canadienne. En 2012, un travailleur sur huit au pays, représentant 2,1 millions de personnes, était employé dans ce secteur, qui a d'ailleurs contribué à près de 6,7 p. 100 du produit intérieur brut.

À l'échelle internationale, le Canada a signé, et est en voie de signer, plusieurs accords commerciaux; l'avenir s'annonce donc prometteur. Ce soir, pour nos premiers témoins, nous accueillons l'Association canadienne des exportateurs à l'alimentation, dont Mme Susan Powell est la présidente, et l'Association pour le commerce des produits biologiques au Canada, dont M. Matthew Holmes est le directeur exécutif. Madame Powell, à vous la parole.

[Traduction]

Susan Powell, présidente, Association canadienne des exportateurs à l'alimentation : Merci de m'avoir invitée aujourd'hui.

L'Association canadienne des exportateurs à l'alimentation est une association sans but lucratif fondée en 1996 pour aider les petits et moyens fabricants canadiens dans leur démarche d'exportation. L'organisation s'occupe d'abord et avant tout de la promotion des aliments, des boissons et des ingrédients canadiens à l'étranger et offre un guichet unique à ses membres pour accéder à l'information nécessaire sur les marchés et la réglementation afin d'exporter avec succès.

Le secteur de la transformation des aliments et boissons est le secteur de la fabrication le plus vaste au Canada quant à la valeur de production, avec 98,8 milliards de dollars d'expéditions. Le Canada compte environ 6 500 installations de traitement, qui emploient quelque 283 000 Canadiens. À peu près 90 p. 100 des acteurs du secteur industriel entrent dans la catégorie de la petite et moyenne entreprise, avec des effectifs de 100 employés et moins. Les membres de notre association entrent essentiellement dans cette catégorie.

En 2014, les exportations canadiennes de produits alimentaires transformés dans le monde ont été évaluées à 25,7 milliards de dollars, soit une augmentation de plus de 2 milliards par rapport à l'année précédente. Nos trois principaux marchés sont les États-Unis, le Japon et la Chine. Nos membres ciblent ces trois marchés ainsi que d'autres en Asie, au Moyen-Orient et en Europe.

Nous avons été très heureux de l'intérêt manifesté par ce gouvernement pour ouvrir les marchés aux fabricants canadiens. Cependant, nous nous interrogeons sur la manière dont ces échanges pourraient réellement bénéficier à certains de nos membres, en particulier à ceux qui ne sont pas en mesure de trouver des fournisseurs pour tous leurs ingrédients au Canada.

have limitations with what we can grow in Canada, so some ingredients need to be sourced elsewhere. These products, while fully manufactured in Canada, will not qualify for preferential duties nor for organic equivalency.

I have brought some with me today. You can see these are wonderful products that are made in Canada, and unfortunately because of some of the ingredients, they don't qualify for this duty.

Going forward, we hope that our government will consider those manufacturers that are making these diverse products so that they can also benefit from the agreements being negotiated. This will lead to increased exports and more job creation in Canada.

I'd like to raise one final concern, and this is about the level of government support provided to our industry. Products from countries such as the United States and the EU countries, as examples, are more widely recognized around the world than Canadian products. We believe this is due in part to the level of government support dedicated particularly towards promotion. Canada, while it does offer some promotional support, is not to the level of these other countries. We believe in order to raise the awareness of Canadian products and for our manufacturers to compete at the same level as their international competitors that more promotional support needs to be dedicated to the processed food and beverage industry.

Thank you very much.

[Translation]

The Acting Chair: Thank you very much, Ms. Powell. We will now hear from Matthew Holmes.

[English]

Matthew Holmes, Executive Director, Canada Organic Trade Association: Thank you. Good afternoon, honourable members. It's a pleasure to be here, in front of you again.

I'm happy to provide you with our perspective on international markets. In my capacity as the Executive Director of COTA, I have also served on the World Board of the International Federation of Organic Agriculture Movements, on the international Codex Committee on Food Labelling, and I also sit on Export Development Canada's Industry Stakeholder Panel, among others.

The Canada Organic Trade Association is a membership-based organization that represents organic farmers, manufacturers, inspectors, exporters, distributors and provincial organizations. We view progressive trade measures as a means to furthering our goals of expanding and strengthening the organic marketplace,

Nous considérons cela comme étant un problème, en particulier avec l'AECG. Comme vous le savez, nous avons des limites quant à ce que nous pouvons cultiver au Canada, ce qui veut dire qu'il faut trouver ailleurs certains ingrédients. Ces produits, bien qu'entièrement fabriqués au Canada, ne pourront être admissibles aux tarifs préférentiels ou à l'équivalence de produits biologiques.

J'en ai avec moi aujourd'hui. Vous pouvez voir que ce sont des produits merveilleux qui sont fabriqués au Canada et, malheureusement, en raison de quelques-uns des ingrédients, ils ne sont pas admissibles à ce tarif.

Dans l'avenir, nous espérons que notre gouvernement pensera aux fabricants de ces divers produits, de sorte qu'ils puissent, eux aussi, profiter des accords en cours de négociation. Cela permettra une hausse des exportations et la création d'emplois au Canada.

Enfin, je parlerai du degré de soutien gouvernemental fourni à notre industrie. Les produits de pays comme les États-Unis et les pays de l'Union européenne, par exemple, sont plus connus dans le monde que les produits canadiens. Nous croyons que cela est dû en partie au niveau de soutien gouvernemental consacré particulièrement à la promotion. Le Canada, bien qu'il offre un certain soutien promotionnel, ne va pas aussi loin que ces autres pays. Pour faire mieux connaître les produits canadiens et pour que nos fabricants soient sur le même pied que leurs concurrents internationaux, nous croyons qu'il faut consacrer plus de soutien promotionnel à l'industrie des produits alimentaires transformés.

Je vous remercie.

[Français]

Le président suppléant : Merci beaucoup, madame Powell. Nous allons maintenant entendre M. Matthew Holmes.

[Traduction]

Matthew Holmes, directeur exécutif, Association pour le commerce des produits biologiques au Canada : Merci, bonjour, mesdames et messieurs les sénateurs. Je suis heureux de me trouver de nouveau devant vous encore une fois.

Et de vous faire part de notre point de vue sur les marchés internationaux. À titre de directeur exécutif de l'Association pour le commerce des produits biologiques au Canada, j'ai également siégé au Conseil mondial de la Fédération internationale des mouvements d'agriculture biologique, au Comité international du Codex sur l'étiquetage des denrées alimentaires et je fais aussi et notamment partie du Panel consultatif sur l'industrie d'Exportation et Développement Canada.

L'Association pour le commerce des produits biologiques au Canada est une mutuelle qui représente les cultivateurs, les fabricants, les inspecteurs, les exportateurs, les distributeurs et les organisations provinciales en agriculture biologique. Nous considérons toute mesure commerciale progressiste comme étant

both at home and abroad, while improving the competitiveness of our farmers and businesses.

The latest figures show the global organic market is now valued at well over US\$72 billion per year in consumer sales. Canada is the fifth largest market valued at over \$4 billion per year in sales.

COTA recently collaborated with AAFC on some estimates of our organic exports and concluded these now total more than \$550 million per year, which is a 20 per cent increase in the last two years alone.

Organic is poised for continued double-digit growth, but our biggest challenge remains inadequate supply. There are over 5,000 certified farms, handlers and manufacturers in the country, but there is little growth at the production base. We don't have enough ingredients or farmers to keep up with demand. I spoke to one member this morning in the Prairies who said he could contract over 10,000 acres of new crop today if it was there. That is one company out of hundreds in a similar situation.

Whatever your views on organic agriculture, there is absolutely no question that it is among the fastest growing sectors and holds massive economic potential for agriculture in Canada. Our partnership with the government over the past few years through the AgriMarketing Program has been very important in establishing a strategy for international markets and supporting the efforts of our organic exporters.

The top markets are the U.S., EU, Canada and Japan, together representing nearly 95 per cent of world sales. For this reason, obviously we are very interested in seeing closer trade ties developed, which enable Canadian organic farmers and processors better access to these and other critical markets.

One of the principal policy tools for opening markets for Canada's organic sector has been via equivalency arrangements. Canada has been a pioneer in establishing these agreements based on mutual recognition and reciprocity. They allow our producers multiple market access with only their Canadian certification, saving them money and time and giving them a significant competitive edge. In fact, the first organic equivalency was cited as a precedent at the formation of the Regulatory Cooperation Council with the U.S.

un moyen de faire avancer notre objectif d'élargissement et d'expansion du marché des produits biologiques, tant au Canada qu'à l'étranger, tout en améliorant la compétitivité de nos cultivateurs et entreprises.

Selon les derniers chiffres, le marché mondial de l'agriculture biologique dépasserait nettement les 72 milliards de dollars américains par année en ventes de produits de grande consommation. Le Canada est le cinquième marché en importance avec des ventes annuelles évaluées à plus de 4 milliards de dollars.

L'association a récemment collaboré avec AAC pour évaluer les exportations de produits biologiques et nos calculs ont permis d'établir que ces dernières s'élèvent à plus de 550 millions de dollars par année, soit une hausse de 20 p. 100 en deux ans.

L'agriculture biologique est sur le point de passer à une croissance se stabilisant à plus de 10 p. 100, mais notre défi le plus important demeure l'approvisionnement qui est inadéquat. Il y a plus de 5 000 fermes, manutentionnaires et fabricants certifiés au pays, mais la croissance est quasiment nulle au niveau de base, celui de la production. Nous n'avons pas suffisamment d'ingrédients ni de cultivateurs pour répondre à la demande. Ce matin, j'ai parlé à un de nos membres des Prairies qui m'a dit qu'il pourrait exploiter à contrat plus de 10 000 acres de nouvelles cultures dès aujourd'hui, si c'était possible. C'est là une entreprise parmi les centaines qui vivent la même situation.

Quoi que vous pensiez de l'agriculture biologique, il est absolument indéniable qu'elle fait partie des secteurs témoignant de la plus forte croissance et qu'elle offre un potentiel économique colossal pour l'agriculture au Canada. Notre partenariat avec le gouvernement au cours des dernières années dans le cadre du programme Agri-marketing a été très important pour définir une stratégie visant les marchés internationaux et soutenir les efforts de nos exportateurs de produits biologiques.

Les premiers marchés sont les États-Unis, l'Union européenne, le Canada et le Japon, lesquels, ensemble, représentent près de 95 p. 100 des ventes mondiales. C'est pourquoi nous sommes évidemment très intéressés à resserrer les liens commerciaux afin de permettre aux cultivateurs et transformateurs de produits biologiques canadiens d'avoir un meilleur accès à ces marchés et autres marchés cruciaux.

La signature d'accords d'équivalence constitue l'un des principaux instruments utilisés pour ouvrir les marchés au secteur biologique canadien. Le Canada a été un précurseur de ces accords fondés sur la réciprocité et la reconnaissance mutuelles. Ils permettent à nos producteurs d'avoir accès à de multiples marchés grâce à leur seule certification canadienne, ce qui représente une économie de temps et d'argent et donne un avantage concurrentiel important. En fait, la première équivalence de produits biologiques a été citée comme constituant un précédent lors de la formation du Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation.

We now have five such agreements with the U.S., the EU, Switzerland, Costa Rica and, as of January, with Japan. However, these agreements are not all made equal. For example, and as Susan Powell just mentioned, our agreement with the EU is asymmetrical with strong rules of origin for Canadian exports that effectively keep our manufacturing sector from benefiting from the arrangement. Meanwhile, we place no such restrictions on organic imports from Europe. So there is some room for improvement to market access, but the organic sector has made this a priority and hopes to see this continue with your support.

Returning to the question of how we can best position ourselves to take advantage of an international market that is growing by leaps and bounds and continue to adapt our sector here at home, we need to look at what sort of domestic supports are in place. Transition to organic can be a disruptive and costly time for a farmer, demanding new skills and methods and sometimes a temporary reduction in yields. With no access to the organic premium that organic farmers can enjoy, it can take up to three years to reach them. Canadian farmers currently bear the full cost to transition to organic. By comparison, the EU and the U.S. have assisted farmers with the cost of transition for well over 15 to 20 years and now enjoy a solid producer base as a result. The U.S. has earmarked \$57.5 million this year alone through the Farm Bill for exactly this purpose.

A Canadian organic transition program championed by the federal government and delivered through the FPT agricultural policy framework would ensure that Canadian farmers are able to meet domestic demand and fill the current organic supply gap. Canada has one of the world's leading organic markets, but we still have some work to do to ensure that our own producers remain the most competitive within it. Helping our sector bring more supply in is likely the most effective place to start. It will provide farmers with sound economic opportunities while increasing transparency and food security here at home.

Thank you so much for your interest today and I'm happy to answer any questions you have.

The Acting Chair: Thank you, Ms. Powell and Mr. Holmes, for very good presentations.

Senator Moore: Thank you both for being here.

Nous avons maintenant cinq accords du genre avec les États-Unis, l'Union européenne, la Suisse, le Costa Rica et, depuis janvier, le Japon. Cependant, ces accords ne sont pas tous équivalents. Par exemple, comme Susan Powell vient juste de l'indiquer, notre accord avec l'Union européenne est asymétrique, étant donné les règles d'origine rigides s'appliquant aux exportations canadiennes, de sorte que notre secteur manufacturier n'est pas en mesure de profiter de cet accord. De notre côté, nous n'imposons aucune restriction du genre sur les importations de produits biologiques en provenance d'Europe. Il y a donc matière à amélioration pour avoir accès à ce marché, mais le secteur biologique en a fait une priorité et espère que cette démarche se poursuivra avec votre soutien.

Pour revenir à la question de savoir comment mieux se positionner pour profiter au maximum d'un marché international en pleine croissance et continuer d'adapter notre secteur ici à domicile, il faut examiner les formes de soutien national qui sont en place. Le passage au biologique risque d'être coûteux et d'avoir des effets perturbateurs pour un cultivateur, car cela fait appel à de nouvelles compétences et méthodes et oblige quelquefois à une réduction temporaire des rendements. En l'absence d'accès à la prime dont peuvent jouir les cultivateurs de produits biologiques, ce passage peut prendre jusqu'à trois ans. Actuellement, les cultivateurs canadiens assument tous les frais de cette transition vers le biologique. Par comparaison, l'Union européenne et les États-Unis aident leurs cultivateurs à absorber ce coût de transition depuis au moins 15 à 20 ans et jouissent donc maintenant d'une solide base de producteurs. Les États-Unis consacrent 57,5 millions de dollars à cette fin cette année seulement, dans le cadre du Farm Bill.

Un programme canadien de transition vers le biologique, défendu par le gouvernement fédéral et offert dans le cadre d'une stratégie fédérale-provinciale-territoriale pour l'agriculture, assurerait aux cultivateurs canadiens la capacité de répondre à la demande intérieure et de combler le fossé actuel sur le plan de l'approvisionnement des produits biologiques. Le Canada est l'un des premiers marchés mondiaux en produits biologiques, mais il reste un peu de travail à faire pour s'assurer que nos propres producteurs continuent à offrir les meilleurs prix sur ce marché. Le fait d'aider notre secteur à rassembler plus de sources d'approvisionnement représente sans doute le meilleur point de départ. Cela fournira aux cultivateurs de solides débouchés économiques tout en augmentant la transparence et la sécurité alimentaire, ici, au Canada.

Je vous remercie beaucoup pour l'intérêt manifesté aujourd'hui et je serai heureux de répondre à toutes vos questions.

Le président suppléant : Merci, madame Powell et monsieur Holmes, pour vos excellents exposés.

Le sénateur Moore : Je vous remercie tous les deux pour votre présence.

Ms. Powell, you mentioned CETA as being a problem, saying that some Canadian products don't qualify. Can you tell us some of the details about that and which products?

Ms. Powell: Currently under the agreement, the products have to contain 100 per cent Canadian ingredients. Manufacturers like the two I brought today don't have 100 per cent Canadian ingredients because of the different types of profiles on their product. They have to import some of the ingredients because we don't grow them. This one has banana in it. We don't grow bananas. To make an interesting flavour profile, they added banana. This is marketed to children and children like bananas.

Senator Moore: So do adults.

Ms. Powell: Unfortunately, those products won't qualify for the preferential duty treatment in the EU, but they are currently exporting there.

Senator Moore: Are there many products in that situation?

Ms. Powell: Many. Almost all our manufacturers, unless they have a single product, like maple syrup, are in that situation. Even cranberry juice is up for debate because it contains sugar, and we don't grow sugar. It affects most of the manufacturing industry in Canada. Basically, the trade agreement was well positioned for commodities, not for processed product.

Senator Moore: What can we do about that? What do you recommend to the committee?

Ms. Powell: I think it needs to be renegotiated, if not for the EU then going forward if there are other free trade agreements that you're looking at, and I know India is of interest, so that it's not an issue for our manufacturers and they are able to compete. Our concern with the EU in particular is that the U.S. is negotiating. They're guaranteed to negotiate in favour of their processed food industry, and our manufacturers will be again at a disadvantage for that market.

Senator Moore: Let me ask you this: What portion of our products do qualify? Any of them? Are we saying 100 per?

Ms. Powell: It's quite a large number. For our membership, it would probably be about 95 per cent. We have a couple of members that have one-ingredient products. These companies would love to source all-Canadian, but we don't grow everything.

Senator Moore: I wonder if the negotiators took that into consideration. I mean, it seems to be an obvious one.

Madame Powell, vous avez indiqué que l'AECG posait problème, en affirmant que certains produits canadiens ne sont pas admissibles. Pouvez-vous nous donner des précisions à ce sujet et nous dire de quels produits on parle?

Mme Powell : Actuellement, en vertu de l'accord, les produits doivent contenir uniquement des ingrédients canadiens. Les produits transformés, comme les deux que j'ai apportés aujourd'hui, ne contiennent pas uniquement des ingrédients canadiens, parce que chaque produit prend divers profils. Leurs fabricants doivent importer une partie des ingrédients parce qu'ils ne les cultivent pas eux-mêmes. Ce produit contient des bananes. Nous ne cultivons pas la banane. Pour constituer un profil de saveur intéressant, ils ont ajouté de la banane. Le produit est destiné aux enfants, et les enfants aiment la banane.

Le sénateur Moore : Les adultes aussi.

Mme Powell : Malheureusement, ces produits ne seront pas admissibles à un traitement préférentiel par l'Union européenne qui les importe.

Le sénateur Moore : Y a-t-il beaucoup de produits dans cette situation?

Mme Powell : Beaucoup. Presque tous nos fabricants, à moins qu'ils n'aient un seul produit, comme le sirop d'érable, sont dans cette situation. Même le jus de canneberge est discutable parce qu'il contient du sucre et que nous ne cultivons pas le sucre. La situation touche la majorité de l'industrie manufacturière du Canada. Fondamentalement, l'accord commercial a été mis au point pour les marchandises, mais pas pour les produits transformés.

Le sénateur Moore : Que pouvons-nous y faire? Qu'est-ce que vous proposez à notre comité?

Mme Powell : Je crois qu'une renégociation est nécessaire, si ce n'est avec l'Union européenne, du moins dans le cas des autres accords de libre-échange envisagés, et je sais que l'Inde est une cible, de sorte que ce ne soit plus un problème pour nos fabricants et qu'ils soient en mesure d'être sur les rangs. Ce qui nous préoccupe en ce qui concerne l'Union européenne en particulier, c'est que les États-Unis sont en train de négocier avec elle. On leur garantit de pouvoir favoriser leurs aliments transformés, et nos fabricants seront, encore une fois, désavantagés sur ce marché.

Le sénateur Moore : Laissez-moi vous demander une chose : quel pourcentage de nos produits est admissible? Y en a-t-il? Parlons-nous de 100 p. 100?

Mme Powell : C'est un chiffre plutôt important. Chez nos membres, ce serait probablement autour de 95 p. 100. Nous avons un ou deux de nos membres qui ont des produits contenant un seul ingrédient. Ces entreprises adoreraient s'approvisionner complètement au Canada, mais nous ne cultivons pas tout.

Le sénateur Moore : Je me demande si les négociateurs ont pris cela en considération. Je veux dire, il me semble que c'est évident.

Mr. Holmes, you mentioned that the CETA relationship is not reciprocal; we just heard about that. You also said, and I found it interesting, that Canadian farmers have to pay the cost to go organic. In the last 15 years, I think you said, the U.S. government has been assisting its farmers and this year will spend \$55 million through its Farm Bill to do that. Tell me about going organic and what costs a farmer would have to incur.

Mr. Holmes: The costs are generally internalized around inspection and certification. A farmer has to come in over the oversight of a certifying body and pay for the services of inspection and verification against the Canadian Organic Standards and Regulations. At the same time they are doing that, they're transitioning their practices on farm to full organic compliance. So they're not using any of the substances prohibited by the standard; and they're implementing any other required practice standards.

During that time, which is critical, they will sometimes see a temporary reduction in yields. They also can't see or realize any of the premiums for organic products because they're not allowed by law to sell that product as organic until after the transition time, which typically is about three years.

Other countries, in a very strategic way, have assisted only during that transition time to encourage new entrants into organic. At the point, once they are fully organic, one would expect within their business model that they can pay for the costs of business as any business might expect.

Senator Moore: Is there any amount that you could tell the committee about? I suppose the costs they can expect depend on which crops they're growing.

Mr. Holmes: It is scaled to the size and type of production. It could range from \$600 to \$2,000 a year, depending on the farm, plus the costs of inspection. If you're in a remote location, you need to cover the cost of inspections from third-party verification officers coming in to verify the farm.

Senator Moore: Is the certification process onerous? Is it timely? Are inspectors on a farm for a couple of days? Is information sent in advance and they come and say, "You're okay; we certify you as being organic"? How does that work?

Mr. Holmes: There are a couple of inspections. One is the annual inspection required for certification. The other is a minimum percentage of random inspections, which vary depending on the size of the operation and the type of production, such as a complex mixed production farm, meaning there are many more things that the inspector has to look into. If

Monsieur Holmes, vous avez indiqué que l'AECG n'est pas réciproque; nous venons d'en entendre parler pour la première fois. Vous avez également affirmé, ce que je trouve intéressant, que les cultivateurs canadiens doivent payer le coût du passage au biologique. Vous avez dit, je crois, que ces 15 dernières années, le gouvernement américain a aidé les agriculteurs et que cette année, il consacrerait 55 millions de dollars à cet effet dans le cadre de son Farm Bill. Parlez-moi de la transition vers la culture biologique et de ce qu'il en coûterait aux cultivateurs.

M. Holmes : Les coûts sont généralement assimilés à l'inspection et à la certification. Un cultivateur doit se placer sous la gouvernance d'un organe de certification et payer les services d'inspection et de vérification de conformité aux normes canadiennes de certification et aux règlements en agriculture biologique. En même temps qu'il fait cela, il modifie ses pratiques à la ferme pour se conformer complètement aux exigences réglementaires en matière d'agriculture biologique. Donc, il n'utilise aucune des substances interdites par la norme et il met en place toute autre pratique exigée.

Durant cette période, qui est cruciale, il peut lui arriver de subir une baisse temporaire de rendement. Il ne peut pas non plus envisager de prélever ni empocher aucune prime pour ses produits biologiques, parce qu'il n'est pas autorisé par la loi à vendre ses produits comme étant biologiques avant la fin de la période de transition, laquelle dure généralement trois ans environ.

D'autres pays, d'une manière très stratégique, offrent de l'aide seulement pendant cette période de transition pour encourager de nouveaux venus. À ce moment-là, une fois la conversion au biologique terminée, on s'attend à ce que le modèle d'affaires des nouveaux venus leur permette d'assumer les coûts caractéristiques d'une exploitation commerciale.

Le sénateur Moore : Pourriez-vous nous donner une idée des montants? Je suppose que les coûts attendus dépendent du produit agricole cultivé.

M. Holmes : Tout est fonction de la taille et du type de production. Ça peut varier de 600 \$ à 2 000 \$ par année, selon la ferme, plus les frais d'inspection. Si vous habitez une région éloignée, vous devez payer les frais d'inspection par une tierce partie qui vient sur place.

Le sénateur Moore : Est-ce que le processus de certification est onéreux? Est-ce rapide? Est-ce que les inspecteurs passent un jour ou deux sur l'exploitation? Est-ce que l'information leur est transmise d'avance et est-ce qu'ils viennent pour dire que tout va bien et confirmer qu'ils sont biologiques? Comment cela fonctionne-t-il?

M. Holmes : Il y a deux inspections. L'une est annuelle et est exigée pour la certification. L'autre consiste en un pourcentage minimum d'inspections au hasard, qui varie selon la taille de l'exploitation et le genre de production, par exemple dans le cas d'une ferme à production mixte complexe, c'est-à-dire qu'il y a beaucoup plus de choses que doit examiner l'inspecteur. Si c'est

it's a single commodity or a single rotation, it may be pretty straightforward. It can range on average from one to three days for that.

An incredible amount of paperwork is required throughout the year to show compliance with the standards requirements and to provide everything in good order for the inspection. It's somewhere between an on-site inspection and a full forensic audit. That's the best way to describe an organic inspection.

Senator Moore: That sounds like the Senate of Canada.

Mr. Holmes: On certain days, it might be.

Senator Moore: Where is Canada Organic Trade Association based?

Mr. Holmes: We are here in Ottawa.

Senator Moore: Do the people who do the certifying come out of your office in Ottawa?

Mr. Holmes: There are a number of different certification bodies. Some are non-profit and some are private. They offer their services in a competitive way on the open market to the organic sector.

Senator Oh: To follow up on organic issue, the EU is having the same problem. They don't grow bananas either. How do they qualify for the organic brand?

Mr. Holmes: It's a very interesting scenario. In 2011, we reached an equivalency with Europe. It's outside of the CETA agreement. It's a technical or administrative arrangement where we recognize their organic system and they recognize ours. However, when it was implemented, they put in place a rule of origin. All products had to be 100 per cent Canadian. That works great for commodities, but, as soon as the manufacturing sector is involved, unless you have a product with no sugar, no cinnamon, no vanilla, no fruit that's from a tropical area such as the banana example, you don't have a product going to Europe under that. You have to then take in another certification. You have to take on a second redundant certification.

We didn't, in good faith, put the same restriction on the Europeans, so they can source bananas from wherever they can source them and send those products to us.

Interesting enough, six months later, the U.S. reached a similar agreement with Europe, and that clause was not in that agreement. The U.S. waited. They watched the agreement that we reached with Europe, and then they got a better one. That's been a very serious impediment for our competitiveness in the processing sector.

Senator Oh: Can you not buy certified organic bananas from somewhere?

un seul produit ou une rotation unique, c'est assez simple. La durée sera en moyenne de un à trois jours.

Le processus comporte beaucoup de tâches administratives pendant toute l'année, pour attester de la conformité à la norme et pour tout mettre en bon ordre en vue de l'inspection. Cela se situe entre une inspection sur place et un audit juricomptable complet. C'est ce qui décrit le mieux une inspection.

Le sénateur Moore : Ça ressemble au Sénat du Canada.

M. Holmes : Certains jours, ça se pourrait.

Le sénateur Moore : Où est le siège de l'Association pour le commerce des produits biologiques au Canada?

M. Holmes : Nous sommes ici, à Ottawa.

Le sénateur Moore : Est-ce que les gens qui effectuent la certification viennent de votre bureau à Ottawa?

M. Holmes : Il existe différents organes de certification. Certains sont sans but lucratif et d'autres sont privés. Ils offrent leurs services d'une manière concurrentielle sur le marché du secteur biologique.

Le sénateur Oh : Pour poursuivre sur la question du biologique, l'Union européenne a le même problème. On n'y cultive pas non plus la banane. Comment se qualifie-t-elle pour la marque biologique?

M. Holmes : C'est un scénario très intéressant. En 2011, nous avons obtenu une équivalence avec l'Europe. Elle n'est pas inscrite dans l'Accord économique et commercial global. C'est un accord technique ou administratif en vertu duquel nous reconnaissons le système de certification biologique des Européens et où eux reconnaissent le nôtre. Cependant, lors de la mise en application, ils ont ajouté une règle d'origine : tous les produits devaient être canadiens à 100 p. 100. Ça fonctionne bien pour les marchandises, mais, dès que le secteur manufacturier entre en jeu, à moins d'avoir un produit qui ne contient ni sucre, ni cannelle, ni vanille, ni fruit tropical tel que la banane, vous n'obtenez pas un produit qui se rend en Europe dans ce cadre. Il faut alors subir une nouvelle certification. Vous devez obtenir la certification pour une seconde fois.

Nous n'avons pas imposé la même restriction en toute bonne foi aux Européens, donc ils peuvent s'approvisionner en banane là où on en trouve et acheminer les produits finis chez nous.

Il est utile de noter que, six mois plus tard, les États-Unis ont conclu un accord similaire avec l'Europe, et que cette disposition n'était pas dans cet accord. Les États-Unis ont attendu. Ils ont regardé l'accord que nous avons conclu avec l'Europe et ensuite ils en ont conclu un meilleur. Cela a sérieusement nui à notre capacité concurrentielle dans le secteur de la transformation.

Le sénateur Oh : Ne pouvez-vous pas acheter des bananes certifiées biologiques quelque part?

Mr. Holmes: Yes, absolutely. You can get organic bananas. This company is an organic company with organic bananas in that product. But to go to Europe, you have to buy EU certified organic bananas, and then you have to have your entire plant and every single ingredient in your product certified to the European system. You can't use the Canadian system.

Senator Enverga: Thank you for the presentations.

I was surprised about you being unable to sell with certain kinds of ingredients. Basically, what you're referring to is just the flavour. Has the company made any adjustments? Let's say instead of banana they use some Canadian cherries. I mean, I think we have to be flexible. Is the company flexible enough or the industry flexible enough to adjust so that we can penetrate the markets as we go along? Is there a possibility for that?

Ms. Powell: My initial response would be no. I guess they could, and this company does have a couple of products that are fully Canadian, but it's quite challenging to change an entire product to only Canadian and to be able to market it in that way, even in Canada. This product alone with the banana in it contains one entire serving of vegetables, and they're marketing it to children. I don't know what equivalent they could put in it in place of a banana. They have chocolate in it too, and we don't grow chocolate, so it definitely doesn't qualify.

Senator Enverga: What are the potential opportunities lost with regard to this? What have we lost here industry-wise? Can you quantify it? How many millions of dollars have we lost because of this?

Ms. Powell: Since it's still being ratified, it isn't really a loss at this time. I think it will be once the U.S. agreement comes into play, because then the U.S. will have an advantage over Canada. They'll negotiate an agreement that fits the processed food industry, where we didn't. Right now, they're still —

Senator Enverga: Negotiating, right?

Ms. Powell: They're still paying duty if they want to export it to the EU, and they are exporting it to the EU. The hopes were that they would get better duty, and then their product would increase within the market because it would be more competitively priced against, say, a local manufacturer from the EU, and that would in turn create more production in Canada and create more jobs.

Senator Enverga: You mentioned the EU, but how are our chances for more exports to, let's say, Korea? Can you let me know, please, especially with organic? Do you have a good market there at this time?

M. Holmes : Oui, bien sûr, nous pouvons obtenir des bananes biologiques. Cette société est une entreprise de produits biologiques dont le produit contient des bananes biologiques. Pour aller en Europe, vous devez acheter des bananes certifiées biologiques par l'Union européenne et ensuite vous devez faire homologuer toute votre usine et chaque ingrédient de votre produit par le système européen. Vous ne pouvez pas utiliser le système canadien.

Le sénateur Enverga : Merci pour vos exposés.

J'ai été surpris d'apprendre que vous n'êtes pas en mesure de vendre avec certains ingrédients. Fondamentalement, ce dont vous parlez, c'est simplement un arôme. Est-ce que l'entreprise a apporté des ajustements? Disons qu'elle a remplacé la banane par la cerise du Canada. Ce que je veux dire, c'est que je pense que nous devons être souples. Est-ce que l'entreprise ou l'industrie le sont suffisamment pour s'ajuster de manière à pénétrer graduellement les marchés? Y a-t-il une possibilité à cet égard?

Mme Powell : Spontanément, ma réponse serait négative. Je suppose qu'ils le pourraient, et cette entreprise a un ou deux produits qui sont entièrement canadiens, mais c'est plutôt difficile de changer tout un produit pour en faire un entièrement canadien et être en mesure de le commercialiser de cette façon, même au Canada. Le produit contenant de la banane contient une portion entière de légumes et il cible les enfants. Je ne sais pas quel équivalent on pourrait mettre à la place de la banane. Il y a du chocolat aussi dedans, et nous ne cultivons pas le chocolat, donc le produit ne se qualifie définitivement pas.

Le sénateur Enverga : Quelles sont les occasions manquées à cet égard? Qu'avons-nous perdu à l'échelle de l'industrie? Pouvons-nous quantifier la perte? Combien de millions de dollars avons-nous perdus à cause de cela?

Mme Powell : Étant donné que l'accord est en cours de ratification, ce n'est pas vraiment une perte pour le moment. Je crois que ce le sera une fois que l'accord avec les États-Unis entrera en vigueur, parce qu'à ce moment-là, les États-Unis auront l'avantage sur le Canada. Les Américains vont négocier un accord qui convient à l'industrie des aliments transformés, ce que nous n'avons pas fait. Pour le moment, ils sont encore...

Le sénateur Enverga : En train de négocier, n'est-ce pas?

Mme Powell : Nos manufacturiers continuent de payer des droits pour pouvoir exporter vers l'Union européenne, et ils exportent. Ils avaient misé sur des droits moins élevés se disant qu'ensuite, leurs produits auraient été plus présents sur le marché parce qu'ils auraient été offerts à un prix concurrentiel comparativement, disons, à ceux d'un fabricant local de l'Union européenne, ce qui en retour amènerait plus de production au Canada et créerait d'autres emplois.

Le sénateur Enverga : Vous avez parlé de l'Union européenne, mais qu'en est-il de nos chances pour la croissance de nos exportations vers, mettons, la Corée? Pouvez-vous me dire ce qu'il en est en particulier des produits biologiques? Avez-vous un bon marché actuellement à cet endroit?

Mr. Holmes: The Korean market is growing rapidly. We anticipate it will be a very important market in the coming years. However, in the last year, the Korean department put in place a new regulation that makes their system mandatory, so everything has to be certified to their standards in order to be marketed as organic.

Often with organic, as new countries emerge with new regulations to support organic, they introduce technical barriers to trade. That's why we've reached these equivalency arrangements with other major trading partners, such as those I mentioned. Korea would be one of our next priorities, and we're certainly working with the authorities on our side to provide them with the technical expertise to negotiate with the Koreans.

We were very happy to get the Japan arrangement this January, and we've already heard from a number of companies that were immediately, in the first week of January, setting up contracts with Japan. We see Korea as a similar potential once we can get that arrangement negotiated.

Senator Enverga: Ms. Powell, do you have any comment on the Korean market?

Ms. Powell: Korea is a new market for our members. We were actually there last April investigating the opportunities, and it seemed favourable that they would be interested in Canadian products. It again comes down to promotion, support and help by the Canadian government to increase exports of Canadian products there.

Senator Merchant: I will pick up on what you just said, Ms. Powell. You look to the Canadian government to help you. Because we're doing the support, what exactly can the Canadian government do? Can you tell us what you would like them to do?

Ms. Powell: I would like to see a little bit more funding support for promotion, be it trade shows, missions or in-store promotions. We need to increase awareness about what Canada has to offer.

We're not very well known internationally, with the exception of a few key products like maple syrup or icewine. We need to expand that. We have a very large processing sector. Whenever we go in, countries are extremely surprised at what we have. They're not aware of it, and it's because we're not doing enough promoting. The manufacturers are trying, but it is expensive to go into a market, especially if it is a new market and is just opening. Any support they would receive would be of help to them.

Senator Merchant: I read a report this week that the Toronto Region Board of Trade has an annual scorecard on their prosperity report, and they say that Canadians have become

M. Holmes : Le marché coréen est en croissance rapide. Nous prévoyons qu'il représentera un marché très important dans les années à venir. Cependant, au cours de la dernière année, le ministère coréen a mis en place une nouvelle réglementation qui rend le système coréen de certification obligatoire, donc tout doit être certifié conforme aux normes coréennes pour être commercialisé en tant que produit biologique.

Souvent, avec le biologique, à mesure que de nouveaux pays arrivent avec de nouvelles réglementations pour favoriser le biologique, ils introduisent des barrières techniques au commerce. C'est pourquoi nous avons conclu ces accords d'équivalence avec d'autres partenaires commerciaux majeurs, tels ceux déjà mentionnés. La Corée serait l'une de nos prochaines priorités, et nous travaillons certainement avec les autorités de notre côté pour leur fournir l'expertise technique nécessaire pour négocier avec les Coréens.

Nous avons été très heureux d'obtenir un accord avec le Japon en janvier dernier et nous avons reçu des appels de plusieurs entreprises qui ont immédiatement, dans la première semaine de janvier, lancé les pourparlers en vue de conclure des contrats avec le Japon. Nous voyons la Corée comme offrant un potentiel similaire, une fois que nous aurons obtenu un accord négocié.

Le sénateur Enverga : Madame Powell, avez-vous un commentaire au sujet du marché coréen?

Mme Powell : La Corée est un nouveau marché pour nos membres. Nous y sommes allés en fait en avril dernier pour voir quels étaient les débouchés, et il nous a semblé bon qu'ils soient intéressés par nos produits canadiens. On en revient encore une fois à la promotion, au soutien et à l'aide du gouvernement canadien pour augmenter les exportations des produits canadiens à cet endroit.

La sénatrice Merchant : Je vais revenir sur ce que vous venez de dire, madame Powell. Vous vous tournez vers le gouvernement canadien pour qu'il vous aide. Parce que nous assurons le soutien, qu'est-ce que le gouvernement canadien peut faire exactement? Pouvez-vous nous dire ce que vous aimeriez qu'il fasse?

Mme Powell : J'aimerais voir un peu plus de financement pour la promotion, que ce soit des foires commerciales, des missions ou des promotions en magasin. Nous devons mieux faire connaître ce que le Canada a à offrir.

Nous ne sommes pas très bien connus à l'échelle internationale, sauf pour de rares produits clés, comme le sirop d'érable ou le vin de glace. Nous devons étendre cela. Nous avons un très vaste secteur de transformation. Peu importe où l'on entre, les pays sont très surpris de ce que nous avons. Ils ne sont pas au courant et c'est parce que nous n'en faisons pas assez la promotion. Les fabricants essaient, mais il en coûte très cher de pénétrer un marché, en particulier si c'est un nouveau marché et qu'il vient d'ouvrir. Tout soutien reçu serait utile.

La sénatrice Merchant : J'ai lu un rapport cette semaine disant que la chambre de commerce de la région de Toronto a un bulletin annuel sur l'état de prospérité et qu'on y affirme que les

too complacent; because it's so easy for us to trade with our American partners, we have not taken advantage of the markets in Asia, and that's an area that's growing very rapidly. The other thing that they mentioned was that, unfortunately for us, the American economy in the last few years has been doing poorly, so we weren't doing as well there. We were ignoring the market in Asia and not doing enough.

They also said that we were not taking advantage of the fact that we have a multi-ethnic group in Canada and using that as a tool to access markets. If we look around the table, Senator Oh knows a lot about the Chinese market, and we have Senator Enverga. We are not using these communities, and we would have a great advantage if we could use these communities. What do you say about that comment that we are too complacent?

Ms. Powell: I agree, and that's why our association's long-term strategy focuses on emerging markets like Asia and the Middle East. We encourage our members, and there is growing interest for them, to go into those markets. We don't put very large emphasis on the U.S. In fact, we encourage them not to. It is an easy market to enter because we're very close, right next door, but there are so many more opportunities elsewhere. It's just a matter of educating them and getting them out there.

In the Middle East in particular, it's growing considerably. We just had 35 companies with us in February in the Middle East.

Senator Merchant: Mr. Holmes, does that mean anything to you?

Mr. Holmes: Yes. In many cases we face this when we are developing our international strategy as well. There has been an encouragement of looking at new and emerging markets over some of the traditional stalwarts. But in many cases, organic is itself an emerging market, so it's been rising rapidly. It's really starting in those traditional markets of ours in Europe and the United States, and Japan as well. So it's not yet in some of those other markets that we're targeting when we speak more generally of the food and beverage sector, agriculture in general. We're still starting at that base of the U.S. and Europe and now are branching into Japan.

We are very interested and have been doing a lot of work over the last couple of years to better understand the Brazilian, the Korean market and even the Mexican market. Over the next probably 15 years, we predict that instead of 95 per cent of world organic sales being in North America, Europe and Japan, it will probably be more like 60 per cent, with some of the BRIC nations making up a big piece of the remainder.

Senator Merchant: Do your organizations have programs where you try to educate your small business people on how to navigate this world trade export market?

Canadiens se laissent aller : parce qu'il est tellement facile pour nous de commercer avec nos partenaires américains, nous ne profitons pas des marchés en Asie, et c'est une région qui jouit d'une croissance très rapide. L'autre chose dont il était question, c'est que, malheureusement pour nous, l'économie américaine, ces dernières années, n'a pas été bonne, donc nous n'avons pas fait si bien là-bas. Nous avons ignoré le marché asiatique et n'en faisons pas assez.

On disait également que nous ne profitons pas du fait que nous avons plusieurs groupes ethniques au Canada et de s'en servir pour accéder aux marchés. Si nous regardons autour de la table, le sénateur Oh en sait beaucoup sur le marché chinois, et nous avons le sénateur Enverga. Nous n'utilisons pas ces communautés et nous pourrions avoir un grand avantage si nous pouvions les utiliser. Que pensez-vous de ce commentaire voulant que nous soyons trop suffisants?

Mme Powell : J'en conviens, et c'est pourquoi notre association a une stratégie à long terme qui met l'accent sur les marchés émergents tels que l'Asie et le Moyen-Orient. Nous invitons nos membres et ils s'intéressent de plus en plus à ces marchés. Nous ne mettons pas beaucoup l'accent sur les États-Unis. En fait, nous les encourageons à ne pas s'en occuper. C'est un marché facile à pénétrer parce que nous sommes tout près, juste la porte d'à côté, mais il y a tellement plus de débouchés ailleurs. Il s'agit simplement d'éduquer et de les amener là-bas.

Au Moyen-Orient en particulier, la croissance est considérable. Nous venons d'avoir 35 entreprises qui se sont rendues avec nous au Moyen-Orient en février.

La sénatrice Merchant : Monsieur Holmes, est-ce que cela vous dit quelque chose?

M. Holmes : Oui, dans bien des cas, nous y faisons face lorsque nous développons notre stratégie internationale. On a été amené à examiner les marchés nouveaux et émergents plutôt que les marchés traditionnels. Cependant, dans bien des cas, le biologique est, en soi, un marché en émergence, donc la croissance est rapide. C'est vraiment en démarrage sur nos marchés traditionnels en Europe et aux États-Unis ainsi qu'au Japon. Donc ce n'est pas encore quelques-uns de ces autres marchés que nous ciblons, lorsque nous parlons en termes généraux du secteur des aliments et des boissons, de l'agriculture en général. Nous en sommes encore au point de départ avec les États-Unis et l'Europe et nous étendons actuellement nos activités au Japon.

Nous sommes très intéressés et nous avons accompli beaucoup au cours des deux dernières années pour mieux comprendre le marché brésilien, coréen et même le marché mexicain. Au cours des 15 prochaines années probablement, nous pensons que 95 p. 100 des ventes mondiales en produits biologiques en Amérique du Nord, en Europe et au Japon seront réduites à 60 p. 100, quelques-uns des pays BRICS constituant une grande part du reste.

La sénatrice Merchant : Est-ce que vos organisations ont des programmes d'éducation des petits entrepreneurs sur la façon de se frayer un chemin sur ce marché mondial des exportations?

Ms. Powell: We do offer seminars and we also do trade missions that are educational. For the more experienced, we offer trade shows to the market as well. We have one coming up to China, in May. We are encouraging them to look beyond North America.

Senator Merchant: You hold these where?

Ms. Powell: The seminars are held in Toronto, and the trade missions and the trade shows are held “in market.”

Mr. Holmes: We do a number of different things such as webinars, training and missions, usually introductory missions where we try to introduce people to the logistics providers, the ports of entry, insights into the local market and perhaps buyers, distributors or importers of record.

As well, we will bring companies or groups to trade shows that we target and provide a support. We'll do some market intelligence gathering as well. For many of these, not all of them, we have the support of the AgriMarketing Program through Agriculture and Agri-Food Canada.

Senator Enverga: We're talking about the government helping out. A couple of weeks ago, the government announced appointments of a lot more trade commissioners. Have you heard about that?

Ms. Powell: I was present for that announcement by the Prime Minister and also the mention of more funding support, but we don't know where that money is going. We don't know if it's going to food, to car manufacturers or who it's going to. It's very vague.

The trade commissioner support is very welcome. We access that service all the time, so we're very happy with that news.

Senator Beyak: Thank you for excellent presentations. Every time I think our committee has heard just about every challenge the agriculture sector faces, we hear of a new one. I didn't know that about the ingredients.

In the past, I have heard from witnesses that there will be changes for grains. The tariffs will be phased out over seven years when CETA comes into full force. The EU will eliminate tariffs that apparently it's currently imposing on processed foods and beverages. Do you see a window in any committees or groups? They say there will be a biotechnology working group that will be able to address your concerns within the current agreement.

Ms. Powell: Unless there's a change to the actual agreement, it doesn't apply to our members, except for our grain members. We do have quite a number of those as well, but for processed food,

Mme Powell : Nous offrons des ateliers de formation et nous organisons également des missions commerciales qui sont éducatives. Pour les plus expérimentés, nous offrons des foires commerciales dans les marchés également. Nous en avons une qui s'en vient en Chine, en mai. Nous les encourageons à regarder au-delà de l'Amérique du Nord.

La sénatrice Merchant : Vous les organisez où?

Mme Powell : Les séminaires ont lieu à Toronto, et les missions et foires commerciales sont organisées sur les marchés.

M. Holmes : Nous organisons différentes choses, comme des webinaires, des cours et des missions, habituellement des missions d'initiation où nous essayons de présenter les personnes à des fournisseurs de services de logistique, des points d'entrée, des aperçus du marché local et peut-être des acheteurs, des distributeurs ou des importateurs établis.

Également, nous amenons les sociétés ou les groupes à des foires commerciales que nous ciblons et que nous subventionnons. Nous allons faire un peu d'information commerciale également. Pour une grande partie de ces événements, non pas tous, nous recevons le soutien du programme Agri-marketing d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Le sénateur Enverga : Nous parlons de l'aide gouvernementale. Il y a deux semaines, le gouvernement a fait part de la nomination d'un grand nombre de délégués commerciaux. En avez-vous entendu parler?

Mme Powell : J'étais présente lors de l'annonce par le premier ministre, qui a également parlé d'autres formes de soutien financier, mais je ne sais pas où sera dirigé cet argent. Nous ne savons pas s'il va aux aliments, aux fabricants d'automobiles ou à qui ça va. C'est très vague.

Le soutien du délégué commercial est très bien accueilli. Nous avons recours à ses services tout le temps, donc nous sommes très contents de cette nouvelle.

La sénatrice Beyak : Nous vous remercions pour vos excellents exposés. Chaque fois que je pense que notre comité a entendu à peu près tout ce qui pose un défi au secteur agricole, nous entendons parler de nouveaux problèmes. Je n'étais pas au courant au sujet des ingrédients.

D'autres témoins nous ont dit qu'il y aura des changements pour les céréales. Les droits de douane seront diminués peu à peu sur sept ans, une fois l'AECG entré en vigueur. L'Union européenne éliminera les droits de douane qu'elle semble imposer actuellement sur les produits alimentaires transformés. Voyez-vous un créneau dans un comité ou un groupe? Ils disent qu'il va y avoir un groupe de travail sur la biotechnologie qui sera en mesure de se pencher sur vos préoccupations concernant l'accord actuel.

Mme Powell : À moins que l'accord ne soit modifié, il ne s'appliquera pas à nos membres, sauf pour ceux du secteur céréalier. Nous en avons plusieurs, mais les produits alimentaires

under the current agreement it doesn't apply. So I'm not sure if a working group — unless there's a change as a result of the working group, then yes, it would be to our benefit.

Mr. Holmes: From the organic perspective on this, the equivalency arrangement is outside of CETA, so that allows the negotiation of the terms of that, such as the rule of origin, to be negotiated. So the governments, the two competent authorities in the European Commission and the Canadian Food Inspection Agency have been meeting and continuing that dialogue, and we're doing everything we can to support them. It's been about four years since the original agreement was struck, so we're getting somewhat desperate, but we're still very optimistic that we can find a solution.

Senator Beyak: I guess as long as people are still talking, there's hope that they will get it right.

Mr. Holmes: Absolutely.

Senator Unger: How many members does each of your organizations have and that you advocate for?

Ms. Powell: Our current exporter membership is about 150 right now. We have three classes, but the manufacturing side is about 150.

Senator Unger: Is this from all across Canada?

Ms. Powell: Yes, it's from all across Canada.

Mr. Holmes: We have about 175 members, but not all of them would be exporting. Included in that number are most of the provincial organizations that represent a broad group. There are about 3,700 organic farmers in the country and another 1,300 manufacturers and handlers throughout the supply chain.

Senator Unger: I find it surprising, and I think it was your comment, Ms. Powell, that the world doesn't really know much about Canada and yet it seems to me that there is a horde of groups. I know the provinces and the federal government do their own trade missions, and you each represent a certain number of organizations, but there are many in the agriculture and agri-food sector. It just seems that by now everybody should have Canada as number one on their radar list. How do you reconcile those ideas?

Ms. Powell: I travel quite a lot. We do a lot of trade missions every year. It's the same thing every time we meet a new buyer: They're surprised at what we have to offer. They know of Canada. They know how wonderful our country is, but they're not aware of the variety of products we have to offer.

On the processed food side, it comes into play for consumers. If you go into a supermarket overseas, there are a lot of promotions going on by other countries, not so much by Canada, with one exception. I'll give credit to the Trade Commissioner Service in

transformés ne sont pas visés par l'accord actuel. Je ne suis pas sûre pour le groupe de travail — mais si ses travaux aboutissent, le changement serait à notre avantage.

M. Holmes : Du point de vue biologique, l'arrangement équivalent est indépendant de l'AECG, ce qui permet d'en négocier les conditions, par exemple pour la règle d'origine. Dans ce contexte, les gouvernements, c'est-à-dire les autorités compétentes de la Commission européenne et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, se sont rencontrés et poursuivent le dialogue, et nous faisons tout notre possible pour les aider. Comme il y a environ quatre ans que l'accord original a été rédigé, nous commençons à nous impatienter, mais nous demeurons très optimistes.

La sénatrice Beyak : Je suppose que tant que les gens continuent à dialoguer, on peut espérer qu'ils finiront par bien faire les choses.

M. Holmes : Absolument.

La sénatrice Unger : Combien de membres comptez-vous et représentez-vous dans chacune de vos organisations?

Mme Powell : En ce moment, nous comptons 150 membres dans la catégorie des exportateurs. Nous avons trois catégories, mais il y a quelque 150 membres du secteur manufacturier.

La sénatrice Unger : Ils sont de partout au Canada?

Mme Powell : Oui, de partout.

M. Holmes : Nous avons quelque 175 membres, mais ils ne sont pas tous exportateurs. Ce chiffre comprend la plupart des organisations provinciales qui représentent un groupe très vaste. Il y a quelque 3 700 agriculteurs biologiques au Canada et 1 300 manufacturiers et manutentionnaires dans toute la chaîne d'approvisionnement.

La sénatrice Unger : Ce qui me surprend, et je crois que vous l'avez fait remarquer, madame Powell, c'est que le reste du monde ne sait pas vraiment grand-chose du Canada malgré l'existence de groupes innombrables. Je sais que les provinces et le gouvernement fédéral organisent leurs propres missions commerciales et que chacun de vous représente un certain nombre d'organisations, mais il y en a beaucoup dans le secteur agricole et agroalimentaire. Il semble tout simplement que le Canada devrait maintenant être en tête de liste pour tout le monde. Comment conciliez-vous ces idées?

Mme Powell : Je voyage beaucoup. Nous faisons beaucoup de missions commerciales chaque année. C'est la même chose chaque fois que nous rencontrons de nouveaux acheteurs : ils sont surpris de constater ce que nous avons à offrir. Ils ont entendu parler du Canada. Ils savent à quel point c'est un pays merveilleux, mais ils ne sont pas au courant de la diversité des produits que nous avons à offrir.

Du côté des aliments transformés, cette diversité est importante pour le consommateur. Dans les supermarchés à l'étranger, on trouve de nombreuses promotions organisées par d'autres pays, mais pas tellement par le Canada, à une exception près. Je dois

Singapore. They're very active and Canadian products are well known in Singapore because they do a lot of in-store promotions. That doesn't happen anywhere else, though. I think that's something that needs to be looked at and see if there are ways to increase promotion so that our products do become better known.

Mr. Holmes: I would agree. I think internationally, in my travels, there's a lot of trust and goodwill in doing business with Canadians. Our food safety is seen as tops in the world. We're known to have modern food processing and transport capabilities. So there seems to be a lot of those essential ingredients that we might need, but there's still that stereotypical surface awareness of some of the commodities that we're known for, such as maple syrup, cranberries or something like that. There isn't an appreciation of the breadth and diversity of the products that are very modern and cosmopolitan. They are very dynamic and innovative products, and there's a lot of potential there for Canadian brand leveraging.

Senator Unger: Ms. Powell, you used the word "buyer." So when you go on a trip to Japan or Korea, for example, are you meeting one, two or three different buyers as opposed to organizations like your own that might have a large number of members?

Ms. Powell: A lot of times we are doing trade shows, so we actually see thousands of buyers come by. We're in a Canada pavilion. We're branding ourselves heavily and showing what we have to offer. There are thousands of buyers walking by and they're always surprised.

On the trade mission side, we work with chambers of commerce. We organize one-on-one buyer meetings with our members "in country" to increase awareness of Canadian products. But it's an ongoing, long effort. The buyers are starting to see it, but if it's not getting on the shelf and not promoted enough on the shelf, then it sits in a corner somewhere.

Senator Unger: So trade shows, when you're over there, be one way to reach out. You're selling specific products made by different companies. Would you also go into grocery stores and market chains?

I'm thinking of the last time I went to Europe and went into a supermarket. I was amazed at all the products they had. I looked and realized we don't have most of this. That would be a typical reaction, I would think, if people came here and went into a supermarket: Oh, gee, look at all the food. You can't possibly

reconnaître les efforts du service des délégués commerciaux à Singapour. Il est très actif et les produits canadiens sont bien connus à Singapour grâce aux nombreuses promotions qu'il organise dans les magasins. Mais cela ne se reproduit nulle part ailleurs. Je crois qu'il s'agirait d'envisager des moyens de mieux faire connaître nos produits.

M. Holmes : Je suis d'accord. Dans mes voyages à l'étranger, il m'a semblé que c'est avec confiance et bonne volonté que l'on fait des affaires avec les Canadiens. Notre sécurité alimentaire est perçue comme une des meilleures au monde. Nous sommes connus pour notre modernité en matière de transformation et de transport des aliments. Il semble donc qu'une bonne partie des ingrédients essentiels dont nous pourrions avoir besoin sont là, mais on en reste à une connaissance superficielle de certains articles stéréotypés pour lesquels nous sommes connus, dont le sirop d'érable, les canneberges ou des produits de ce genre. On connaît mal l'ampleur et la diversité des produits extrêmement modernes et cosmopolites que nous pouvons offrir. Ce sont des produits extrêmement dynamiques et novateurs qui présentent de multiples possibilités de promotion de l'image de marque du Canada.

La sénatrice Unger : Madame Powell, vous avez utilisé le mot « acheteur ». Donc, quand vous allez au Japon ou en Corée, par exemple, est-ce que vous rencontrez un, deux ou trois acheteurs plutôt que des organisations comme la vôtre qui pourraient avoir de nombreux membres?

Mme Powell : Nous participons souvent à des salons commerciaux et nous y rencontrons des milliers d'acheteurs. Nous nous installons dans un pavillon du Canada. Nous insistons beaucoup sur l'image de marque et nous montrons ce que nous avons à offrir. Des milliers d'acheteurs visitent nos kiosques et ils sont toujours surpris.

Quant à nos missions commerciales, nous travaillons de concert avec les chambres de commerce. Nous organisons des réunions personnelles entre un acheteur et nos membres qui se trouvent dans le pays même pour mieux les sensibiliser aux attraits des produits canadiens. Mais c'est un effort constant de longue haleine. Les acheteurs commencent à le voir, mais si les produits n'arrivent pas au marché et ne sont pas assez commercialisés, ils finissent par se retrouver dans un coin quelque part.

La sénatrice Unger : Les salons commerciaux, quand vous y êtes présents, sont donc un moyen de diffusion. Vous vendez des produits concrets fabriqués par des entreprises. Visitez-vous également les épiceries et les grandes chaînes de supermarchés?

Je pense à la dernière fois où je suis allée en Europe et que je suis entrée dans un supermarché. J'ai été étonnée de voir le nombre de produits qu'il y avait. Je me suis aperçue que nous n'avions pas autant de diversité chez nous. Ce serait une réaction typique, je crois, si les gens venaient ici et allaient dans un

penetrate a whole country's market when you're going with specific buyers in mind and you have specific products. There's a lot of that.

I'm thinking back to when I was on the Fisheries Committee some time ago. They actually had people going to China. They were trying to make inroads in China, so they were doing some of the things. They were relying heavily on the Canadian brand, but they were taking lobster and, of course, inviting delegations to come back. You're right about the perception that people have of Canadian products. In the case of seafood, it's the pristine waters off the East Coast of Canada. I'm just trying to get my head around how you measure your success and what your success is based on what you're doing.

Ms. Powell: We go to supermarkets in every market. We bring our members to the supermarkets. We introduce the supermarket buyers to our members. They bring their products with them and encourage people to buy them.

Buyers have been coming back into Canada as well, thanks to the Ontario and Quebec provincial governments. They have been hosting buyers to come to Canada to encourage further awareness. They are doing plant tours, and they're also attending supermarkets here so they can see what we have on our shelves versus what they have on theirs.

There is a lot of promoting back and forth, but I think it really comes down to the consumer level. The consumer, the one buying the product off the shelf, doesn't always know it's Canadian. I think that's something we need to look at further.

Senator Unger: Branding is important.

Ms. Powell: We need to brand. We need to do sampling. We need to do advertising, whatever it takes to make them more aware of the Canadian product.

Senator Unger: Mr. Holmes, anything to add?

Mr. Holmes: I would echo the comments of Ms. Powell. We try to facilitate the introduction of markets to the right buyer groups, and those could be importers, distributors, retailers or manufacturers, depending on the client.

As soon as one of my members starts a sale or does business, my job is to get out of the way. We're not there to facilitate sales. We're just trying to get them the information they need and the introduction to that space. Some members have made their first international export sale and others have entered a major new market country-wide immediately because of one of our missions. Afterwards we follow up and ask them to report back to us on

supermarché et s'étonnaient de la quantité des aliments. Il est pratiquement impossible de pénétrer dans le marché de tout un pays quand on vise des acheteurs concrets pour des produits bien spécifiques. Il y a beaucoup de cela.

Je me souviens quand je siégeais au Comité des pêches il y a quelque temps. Ils envoyaient des gens en Chine. Ils essayaient de se frayer un chemin en Chine et ils faisaient certaines promotions. Ils misaient beaucoup sur l'image de marque canadienne, mais il s'agissait de homard et, bien entendu, ils invitaient des délégations à venir ici. Vous avez raison pour ce qui est de la perception que les gens ont des produits canadiens. Dans le cas des fruits de mer, ils évoquent les eaux immaculées au large de la côte Est du Canada. J'essaie simplement de comprendre comment vous mesurez le succès de vos activités.

Mme Powell : Nous visitons des supermarchés dans tout le pays. Nous accompagnons nos membres au supermarché. Nous présentons les acheteurs des supermarchés à nos membres. Nos membres emportent des échantillons avec eux et encouragent les gens à acheter leurs produits.

Des acheteurs sont également venus au Canada grâce aux gouvernements provinciaux de l'Ontario et du Québec qui les font venir au Canada pour contribuer à les sensibiliser, en organisant des visites d'usines et de supermarchés pour leur montrer ce que nous avons sur nos étagères par rapport aux leurs.

Il y a beaucoup de promotions dans les deux sens, mais je pense que tout se décide au niveau du consommateur. Le consommateur, celui qui va acheter le produit, ne sait pas toujours qu'il s'agit d'un produit canadien. Je crois que c'est un aspect sur lequel il faudrait se pencher.

La sénatrice Unger : L'image de marque est importante.

Mme Powell : Nous devons promouvoir les marques. Nous devons faire de l'échantillonnage. Nous devons faire de la publicité, tout ce qui permet aux gens de mieux connaître les produits canadiens.

La sénatrice Unger : Monsieur Holmes, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Holmes : Je me fais l'écho des commentaires de Mme Powell. Nous nous efforçons de faire connaître les marchés aux bons groupes d'acheteurs, qu'il s'agisse d'importateurs, de distributeurs, de détaillants ou de manufacturiers, suivant le client.

Dès que l'un des membres commence à vendre ou à faire des affaires, mon travail à moi consiste à m'effacer. Nous ne sommes pas là pour faciliter les ventes. Nous essayons seulement de leur donner l'information dont ils ont besoin et de leur ouvrir cet espace. Certains membres ont fait leur première exportation internationale et d'autres ont réussi à pénétrer tout de suite un nouveau marché national important grâce à l'une de nos missions.

some of the sales and impacts of that trip so that we can have certain measures of our success for each trip.

Senator Unger: Early on you mentioned it would be good if the government stepped up with more money for this industry. If you were the government, a representative taking the decision, where on earth would you start funding? Who would you fund?

Mr. Holmes: I've mentioned it and I know Ms. Powell also worked with the AgriMarketing Program. Previously, there was the Canada Brand initiative, which did a lot of marketing of Canadian products in certain target markets. Both of those are positive. I would see the next iteration of the Growing Forward framework. I would hope to see tenets of both programs continue.

Additionally, we're looking to encourage and incentivize more farmers to choose organic because it is such an incredible market opportunity. We'd like to see a new initiative to try to build that into a future program.

Senator Oh: Japan is the largest organic market at the moment in Asia.

Mr. Holmes: Yes.

Senator Oh: I can see the markets in Korea and China — China is probably even bigger. China has a large middle-class income that's coming up. I think people who go for organic are mostly young people. How many trips did you make to China last year on trade missions or for trade shows?

Mr. Holmes: We've been in regular contact with colleagues in China to assess the market. I think your instinct is the right one in that it is a very large organic market, but it hasn't been quantified until last month, when for the first time we had proper data on the Chinese market. It's roughly the size of Canada's right now but growing probably much faster in terms of organic sales at the consumer level.

At this time, it would be very concentrated in certain cities. Shanghai and Beijing would obviously be very important centres. The issue, however, is that, like Korea within the last couple of years, China has implemented new mandatory regulations for organic at import, which make it almost impossible to enter that market. For a Canadian exporter, it is onerous. I don't know of a single Canadian producer or manufacturer right now who is going to China under the organic system, but we once had a number of them who did.

Ensuite, nous assurons le suivi en leur demandant de nous tenir au courant des ventes attribuables au voyage pour avoir des indicateurs qui nous permettent de mesurer le succès de chaque voyage.

La sénatrice Unger : Vous avez dit tout à l'heure qu'il serait bon que le gouvernement consacre davantage de fonds à cette industrie. Si vous étiez le gouvernement, un décideur, par où commenceriez-vous? Qui financeriez-vous?

M. Holmes : Je l'ai mentionné et je sais que Mme Powell a aussi travaillé avec le Programme Agri-marketing. Avant cela, il y a eu l'Initiative de promotion de l'image de marque Canada, qui a beaucoup fait pour la commercialisation des produits canadiens dans certains marchés cibles. Ces deux initiatives sont positives. Je verrais la suite du programme Cultivons l'avenir, en espérant que les deux programmes se poursuivent sur les mêmes bases.

Nous cherchons également à inciter davantage d'agriculteurs à opter pour les cultures biologiques, car ce marché présente un énorme potentiel. Nous aimerions une nouvelle initiative qui tenterait d'intégrer cet aspect dans un futur programme.

Le sénateur Oh : Le Japon est actuellement le plus vaste marché asiatique pour les produits biologiques.

M. Holmes : Oui.

Le sénateur Oh : Je pense aux marchés de la Corée et de la Chine — le marché chinois est probablement encore plus important. Le revenu moyen des Chinois ne cesse d'augmenter. Je crois que ce sont les jeunes qui optent pour les produits biologiques. Combien de voyages avez-vous faits en Chine l'an dernier dans le cadre de missions ou de salons commerciaux?

M. Holmes : Nous avons été régulièrement en contact avec des collègues en Chine pour évaluer le marché. Je crois que votre instinct ne vous trompait pas lorsque vous disiez qu'il y a un très vaste marché pour les produits biologiques, mais il n'a pas été quantifié jusqu'au mois dernier, quand nous avons pu disposer pour la première fois de données fiables sur le marché chinois. Il correspond plus ou moins actuellement à la taille du marché canadien, mais sa croissance est probablement plus rapide en ce qui concerne la vente des produits biologiques au niveau du consommateur.

Pour le moment, le marché se concentre dans certaines villes. Shanghai et Beijing sont évidemment des centres très importants. Mais la question, c'est qu'à l'instar de la Corée depuis deux ou trois ans, la Chine a adopté de nouveaux règlements obligatoires pour l'importation de produits biologiques. Il est donc devenu pratiquement impossible de pénétrer ce marché. Cette mesure a de lourdes conséquences pour les exportateurs canadiens. Je ne connais pas un seul producteur ou manufacturier canadien qui se rende actuellement en Chine dans le cadre du système actuel pour les produits biologiques, alors qu'à un moment donné, certains y allaient.

Again, it's an issue that these market access problems happen outside any other trade agreements we have in the organic space; so it can make it very difficult to go to market.

We want to go to Japan because we have an agreement with them. We have one with the U.S. and with Europe, and we're trying to get one with Korea. We'll have to assess whether China is open to negotiating one as well.

Senator Oh: When I was in Singapore at the trade commissioner's office, I saw a lot of Canadian products displayed on shelves. I talked to the locals a lot. I heard that Canadian products are in the Singapore market.

Mr. Holmes: We're seeing it strong in Taiwan as well. There has been a lot of initiative to showcase Canadian products at retail. It's very good.

Senator Oh: Who now exports the most organic products to China?

Mr. Holmes: The Australians are probably very strong in China. I know the Europeans are talking to China right now, but I don't believe China has any agreements at this time for organic.

Senator Oh: We have to work on that so we can sell in China.

Mr. Holmes: It will be a very big market.

Senator Beyak: We have heard from other witnesses about the branding, and I think your points are very well taken. We've had some excellent suggestions from other witnesses as well, and I believe that money would be very well spent there. Our committee can make recommendations.

We talked about the Canadian flag and how it's so well-known. There is goodwill just behind a flag. There are a lot of beautiful flags in the world, but the Canadian flag does stand out, as Betty said, for the pristine waters and the excellent quality.

Senator Merchant and I were talking about the sampling, and I believe you're onto something there. Once people get a taste of something besides maple syrup, they'll realize the products we have. I think that would work here in Canada, too. I haven't seen any of those products, as I live in a small northwestern Ontario town. The flag on the products would be a great thing as well to let Canadians know that they're proudly made in Canada.

Can you tell me a little bit about what you do to market and how we can help further?

Encore une fois, ces problèmes d'accès au marché qui se produisent indépendamment de tout autre accord de libre-échange que nous avons dans le secteur des produits biologiques sont préoccupants et rendent très difficile l'accès au marché.

Nous voulons aller au Japon parce que nous avons un accord avec eux. Nous en avons un avec les États-Unis et avec l'Europe, respectivement, et nous essayons d'en avoir un avec la Corée. Il reste à voir si la Chine est ouverte à l'idée de négocier un accord de son côté.

Le sénateur Oh : Quand j'étais à Singapour au bureau du délégué commercial, j'ai vu beaucoup de produits canadiens sur les étagères. Je me suis longuement entretenu avec les gens et on m'a appris qu'il y avait des produits canadiens dans le marché de Singapour.

M. Holmes : Nos produits semblent également bien se vendre à Taïwan. On y fait beaucoup de démonstrations de produits canadiens au niveau de la vente au détail. C'est très bien.

Le sénateur Oh : Qui est-ce qui exporte le plus de produits biologiques vers la Chine?

M. Holmes : Ce sont sans doute les Australiens qui l'emportent sur le marché chinois. Je sais que les Européens sont en pourparlers avec la Chine, mais je ne crois pas que la Chine ait déjà conclu un accord sur les produits biologiques.

Le sénateur Oh : Nous devons travailler là-dessus pour pouvoir vendre nos produits en Chine.

M. Holmes : C'est un marché très vaste.

La sénatrice Beyak : Nos autres témoins nous ont parlé de l'image de marque et nous avons pris bonne note de vos commentaires. D'autres témoins nous ont fait également d'excellentes suggestions, et je crois qu'il serait bon d'y consacrer des fonds. Notre comité peut formuler des recommandations.

Nous avons parlé du drapeau canadien et du fait qu'il soit si connu. Le drapeau représente déjà une image de marque. Il y a beaucoup de beaux drapeaux dans le monde, mais le drapeau canadien ressort parmi les autres, comme l'a dit Betty, car il rappelle les eaux immaculées et l'excellente qualité.

Le sénateur Merchant et moi avons parlé d'échantillonnage, et je crois que vous touchez là un point important. Une fois que les gens goûteront à quelque chose d'autre que le sirop d'érable, ils se rendront compte des produits que nous avons. Je crois que la formule serait bonne aussi au Canada. Je n'ai pas vu ces produits, car j'habite dans une petite ville du nord-ouest de l'Ontario. Ce serait une bonne idée de mettre le drapeau sur les produits pour que les Canadiens sachent qu'ils ont été fièrement fabriqués au Canada.

Pouvez-vous me dire ce que vous faites pour commercialiser les produits et ce que nous pourrions faire pour vous aider davantage?

Ms. Powell: Right now, our effort through the association is through the trade shows and trade missions but, because we do receive AgriMarketing funds, we did ask for and receive approval to do some in-store promotions in the Middle East. We're very excited about that. They have a very large ex-pat community of Canadians. I think Canadians are going to be very happy because they're going to see a lot more product on the shelf, and it will also increase awareness among the rest of the people within those countries. We're going to work with the trade commissioner "in market" and organize it. We're targeting our Thanksgiving as a way to show that this is what we do in Canada.

Mr. Holmes: It's an interesting quandary sometimes. First of all, if you tell a company what to put on their packaging, they'll list you off a long litany of the pressures for them and their packaging space. You don't want to get them started on that. However, most of them will recognize the value of the Maple Leaf.

At the same point, the CFIA very clearly provides directions saying that if you put the Maple Leaf on your product, then you need to have these very bureaucratic long statements that follow it, saying it also includes imported ingredients or ingredients from this country and that country, and it becomes a disincentive to that sort of branding. Instead of the packaging level, we have to step back and look at how we provide a backdrop or a pavilion or a thematic sampling that can then carry the Canadian message forward without making the product itself carry that message.

Many times we're too nice or too accurate in what we do. If you saw a similar product in the U.S., they would proudly say it's a U.S. product. They would emblazon it with stars and all sorts of things, and they wouldn't be a problem because it's creating jobs and industry and selling product. I think we're a little more cautious around such things here.

Senator Enverga: My question is more about organic products and with regard to the organic equivalency. Around 2009 we had an agreement with the U.S. in regard to organic equivalents. However, there were some exceptions, and those are the ones that contain sodium nitrates that can't be sold in the market in Canada. Can you tell us more about that? Has it been easy to implement on your end?

Mr. Holmes: You're getting into a technical space, senator. Sodium nitrate is also called Chilean nitrate. It's a highly soluble mined source of nitrogen, basically, a soluble nitrogen that is used in farming in the U.S. Basically it's a fertilizer of a natural origin. The U.S. standards allow it. The Canadian and pretty much all other global organic standards do not allow it.

Mme Powell : En ce moment, l'association s'occupe essentiellement des missions et des salons commerciaux, mais comme nous recevons des fonds du programme Agri-marketing, nous avons demandé à faire des promotions dans les magasins du Moyen-Orient, ce qui a été approuvé. Nous en sommes ravis. Il y a là une large communauté de Canadiens expatriés. Je crois que ces ressortissants canadiens vont être très contents parce qu'ils vont voir beaucoup plus de produits sur les étagères et les autres habitants de ces pays seront également sensibilisés. Nous allons travailler avec les délégués commerciaux dans ces marchés pour organiser ce projet. Nous visons le jour de l'Action de grâce pour montrer ce que nous faisons au Canada.

M. Holmes : C'est parfois un dilemme intéressant. D'abord, si on dit à une entreprise ce qu'elle doit mettre sur son emballage, elle sortira toute une litanie sur les pressions qu'elle subit et sur son espace de conditionnement. Vous ne voulez pas que cela se produise. Mais la plupart sauront reconnaître la valeur de la feuille d'érable.

À ce propos, l'ACIA donne des instructions très claires indiquant que si l'on place la feuille d'érable sur un produit, il faut ajouter des énoncés très bureaucratiques qui expliquent que le produit contient également des ingrédients importés ou des ingrédients de tel ou tel pays, ce qui peut dissuader les entreprises d'opter pour ce genre d'image de marque. Au lieu d'agir au niveau du conditionnement, nous devons prendre du recul et voir comment fournir une toile de fond, un pavillon ou un échantillonnage thématique qui peut diffuser le message canadien sans que ce soit le produit lui-même qui le fasse.

Nous sommes souvent trop gentils ou trop pointilleux dans notre démarche. Pour un produit analogue aux États-Unis, on vous annonce fièrement qu'il s'agit d'un produit américain. Ils y accolent des étoiles et toutes sortes de choses, ce qui n'est pas un problème puisque cela crée des emplois, développe l'industrie et que les produits se vendent. Je crois que nous sommes un peu plus prudents ici.

Le sénateur Enverga : Ma question se rapporte davantage aux produits biologiques et à l'équivalence biologique. Vers 2009, nous avons un accord avec les États-Unis concernant les équivalents biologiques, mais avec certaines exceptions, notamment pour les produits contenant des nitrates de sodium qui ne peuvent être vendus au Canada. Pourriez-vous nous en parler plus longuement? Avez-vous pu le mettre en œuvre facilement de votre côté?

M. Holmes : Vous abordez un aspect technique, sénateur. Le nitrate de sodium est également appelé nitrate ou salpêtre du Chili. Il s'agit d'une source d'azote extrêmement soluble récoltée dans les mines et qui est utilisée dans le secteur agricole aux États-Unis. Il s'agit simplement d'un engrais d'origine naturelle. Les normes des États-Unis en permettent l'utilisation. Les normes canadiennes et pratiquement toutes les autres normes mondiales relatives aux produits biologiques l'interdisent.

I think this is a real measure of the success of this equivalency. When we reached that agreement with the U.S. in 2009, we said, “That’s an area of concern for us because we see it as a major difference. What we’re going to do is say you can certify to your U.S. organic standards, but to come into our country, you also have to assure us in writing that this sodium nitrate was never used in the production of that good. We’re willing to take your standard with this additional caveat that meets the outcome that we’re looking for, without forcing you to use our standards.” It became a very dynamic and flexible approach. That was one of the reasons it was used as a model for the Regulatory Cooperation Council. It respects mutually the two standards and the two systems, but it finds a way to get some of those added outcomes that may be important to one jurisdiction over another.

Senator Enverga: For the sake of the millions of viewers watching us today —

Mr. Holmes: The fans.

Senator Enverga: Yes. When you say “organic,” can you describe it? We have the impression that it has no fertilizer or pesticides.

Mr. Holmes: If you wanted to describe it that way, technically a lady bug could be considered a pesticide. There are organic farms that release a swarm of lady bugs into their greenhouse or into their farm to prey on some of the insects that are pests.

Today’s modern organic farming is a very scientific, agronomic practice that uses a lot of crop rotation for nutrient management within the farm. It does not typically use synthetic, persistent toxic fertilizers or pesticides. What we would call a pesticide may come from natural sources. They’re not pervasive and they don’t stay in the environment once supplied.

Integrated pest management is typically what it’s described as. You might have a push of one thing that repels an insect. You may have a pull of another crop that they prefer and it draws them away from the crop you’re looking to harvest.

At the manufacturing level, it’s very strict on the types of cleaners and additives. There are no artificial colours, flavours or preservatives, and also the cleaners used on the equipment are very strictly based on natural cleaners as well.

[*Translation*]

The Acting Chair: Let me make a comment. Senator Beyak opened the way for me.

You are looking for international markets for organic products, whether in Europe, China or elsewhere.

Je crois que cela représente une véritable mesure de la réussite de cette équivalence. Quand nous avons conclu l’accord avec les États-Unis en 2009, nous avons précisé que la différence nous semblait importante et que c’était un sujet de préoccupation pour nous. La solution consistait à dire aux entreprises qu’elles pouvaient faire certifier leurs produits biologiques en fonction des normes des États-Unis, mais que pour entrer dans notre pays, elles devraient également nous assurer par écrit qu’elles n’avaient jamais utilisé du nitrate de sodium pour la fabrication du produit en question. Nous étions prêts à accepter leur norme avec cette réserve qui répond au résultat que nous recherchons, sans les obliger à respecter nos propres normes. L’approche s’est avérée extrêmement souple et dynamique. C’est une des raisons pour lesquelles elle a servi de modèle au Conseil de coopération en matière de réglementation. Elle garantit le respect mutuel des normes des deux pays tout en permettant d’obtenir les autres résultats qui peuvent être importants pour un pays par rapport à l’autre.

Le sénateur Enverga : Pour le bien des millions de téléspectateurs qui nous regardent aujourd’hui...

M. Holmes : Les supporters.

Le sénateur Enverga : Oui. Quand vous dites « biologique », pouvez-vous le définir? Nous avons l’impression que l’on n’utilise ni engrais ni pesticides.

M. Holmes : Si vous voulez le décrire de cette façon, techniquement parlant, la coccinelle peut être perçue comme un pesticide. Il y a des fermes biologiques qui lâchent toute une armée de coccinelles dans leurs serres ou sur leurs terres pour chasser certains insectes ravageurs.

L’agriculture biologique moderne est une pratique agronomique extrêmement scientifique qui fait appel à la rotation des cultures pour la gestion des nutriments. Elle n’utilise habituellement pas d’engrais ni de pesticides synthétiques, toxiques et persistants. Ce que nous appelons un pesticide peut provenir de sources naturelles. Ils ne sont pas omniprésents et ne restent pas dans l’environnement.

On parle habituellement de gestion intégrée des ravageurs. Vous pouvez favoriser une culture qui sert à éloigner un insecte ou retirer une autre culture qu’ils préfèrent pour les attirer et les éloigner de la culture que vous voulez récolter.

Au niveau manufacturier, les consignes sont très rigoureuses sur le type de nettoyants et d’additifs. Il n’y a pas de colorants, de saveurs ni d’agents conservateurs artificiels, et les produits de nettoyage utilisés pour l’équipement se limitent rigoureusement aux produits naturels.

[*Français*]

Le président suppléant : Je vais faire un commentaire. La porte m’a été ouverte par la sénatrice Beyak.

Dans le cas des produits biologiques, vous cherchez des marchés sur le plan international, que ce soit en Europe, en Chine ou ailleurs.

Unfortunately, Canada has a large organic products market that is untapped. Let me give you some examples. I come from Quebec City; some supermarkets have a section for organic products. I will not name the chain. However, other supermarkets have no organic products at all. There is a discrepancy between having an entire section for those products and not even having small counters for them.

I am saying that you have a lot of promotion to do in Canada and, before going abroad, you should convince Canadians that the products they consume can be exported, especially since your products are a little more expensive than regular products. Producers and your associations need to do the work to convince Canadians.

The government may well step in, but you are responsible for taking the lead. Every province has an organic producers association. Unfortunately, they are not well regarded; they are seen as “whiners” when they should be involved in Canadians’ diets. That is the work I’m asking you to do. You have a range of good products. How many of us are familiar with them? No one around the table. That’s sad because there is a great future for organic products.

I sincerely believe that, by working on promotion in every province and across Canada, you might not need to go to foreign markets, because we give our children bananas and sugar regardless of their origin if the children like them. In addition, the criteria in the free trade agreements have time to change.

I urge you to promote the products to Canadians, to launch a campaign in supermarkets, and to make your products known even in schools. They are organic, so they are healthy. I urge you to go back to the basics, and I am sure that you will not be able to keep up with the demand.

Honourable senators, joining us now by videoconference is Cam Dahl, president of Cereals Canada.

Welcome, Mr. Dahl. We will listen to your presentation, followed by questions from senators. The floor is now yours.

[English]

Cam Dahl, President, Cereals Canada: Thank you very much, chair and senators. I appreciate the opportunity to appear before you via video conference. I know that this is not ideal, but it does allow for time management, so I appreciate it. On behalf of Cereals Canada, I thank the standing committee for the invitation to appear.

Malheureusement, au Canada, il y a un grand marché qui n’est pas exploité en matière de produits biologiques. Je vais vous donner des exemples. Je viens de la ville de Québec; dans certains supermarchés, il y a une section consacrée aux produits biologiques. Je ne nommerai pas la chaîne. Cependant, dans d’autres supermarchés, il n’y en a pas du tout. Entre le fait de consacrer une section complète à ces produits et ne pas avoir de petits comptoirs, il y a une marge.

Je me dis que vous avez beaucoup de promotion à faire au Canada et, avant d’aller à l’étranger, il faudrait convaincre les Canadiens que les produits qu’ils consomment sont exportables, d’autant plus que vos produits coûtent un peu plus cher que les produits ordinaires. Il faut convaincre la population canadienne, et c’est un travail qui appartient aux producteurs et à vos associations.

Le gouvernement peut bien y mettre le pied, mais c’est à vous que revient le rôle d’impulsion. Dans toutes les provinces, il y a des associations de producteurs biologiques. Malheureusement, ils ne sont pas perçus d’un bon œil; ils sont perçus comme des « chialeux » alors qu’ils devraient être parties prenantes de l’alimentation des Canadiens. C’est le travail que je vous demande de faire. Vous avez une gamme de bons produits. Lesquels parmi nous les connaissent? Personne autour de la table. C’est triste, parce qu’il y a beaucoup d’avenir dans les produits biologiques.

Je crois sincèrement que, en menant un travail de promotion au sein de chacune de nos provinces et dans l’ensemble du Canada, vous n’aurez peut-être pas besoin d’aller sur les marchés étrangers, parce que nous, les bananes ou le sucre, peu importe d’où ils viennent, si les enfants les aiment, on leur en donne. De plus, les critères énoncés dans les traités de libre-échange ont le temps de changer.

Je vous invite à faire la promotion des produits auprès des Canadiens, à organiser une offensive dans les supermarchés, à faire connaître vos produits même dans les écoles. C’est biologique, donc c’est bon pour la santé. Je vous invite à retourner à la base, et je suis certain que vous aurez de la difficulté à répondre à la demande.

Honorables sénateurs, nous recevons maintenant M. Cam Dahl, président de Cereals Canada, par vidéoconférence.

Monsieur Dahl, nous vous souhaitons la bienvenue. Nous écouterons votre mémoire de présentation, et ensuite, il y aura une période de questions de la part des sénateurs. Vous avez maintenant la parole.

[Traduction]

Cam Dahl, président, Cereals Canada : Merci beaucoup monsieur le président et sénateurs. Je suis heureux de cette occasion de comparaître par vidéoconférence. Je sais que ce n’est pas l’idéal, mais cela me permet de gérer mon temps, ce que j’apprécie. Au nom de Cereals Canada, je tiens à remercier le comité permanent de m’avoir invité à comparaître aujourd’hui.

The free flow of goods both within Canada and to our international customers is absolutely critical for the growth and competitiveness of the Canadian cereals sector. My name is Cam Dahl and I am the President of Cereals Canada. Cereals Canada brings together a broad and diverse collaboration of partners from all sectors of the cereals value chain with the goal of enhancing the domestic and international competitiveness of the industry. Our members include farmers, grain handling firms and processing firms, along with seed and crop development companies.

Our board of directors is 37.5 per cent farmers, 37.5 per cent grain companies, exporters and processors, and 24 per cent of the crop development companies; and the budget is split in exactly the same way. Cereals Canada is focused on supporting and coordinating market development efforts, promoting innovation in the cereals sector and supporting policy initiatives that will ensure the profitability and long-term sustainability of all elements of the value chain.

I will go backwards and present my summary comments to you first.

Canada's farmers and exporters depend on free and open trade around the world. Increased access supports the entire Canadian value chain, from crop development and seed companies, farmers, shippers and exporters. The future prosperity of this critical sector of the Canadian economy depends on free and predictable access to international markets.

The opening of new markets will not only benefit farmers and industry in the short term but will make Canada a key choice for investment and innovation and development, increasing our competitive advantage in the long-run. It is for this reason that Cereals Canada strongly supports the pursuit of international trade agreements that reduce access barriers. Recent examples include the Comprehensive Economic and Trade Agreement with the European Union and the Canada-South Korea trade agreement. This is also why Cereals Canada supports Canada's involvement and active engagement in the Trans-Pacific Partnership negotiations.

All future successful trade agreements will include science-based mechanisms to resolve sanitary and phytosanitary terms of trade. If agreements do not include these mechanisms, sanitary and phytosanitary conditions will be used as political tools to block trade and will come to replace the tariffs and quotas that have been eliminated through negotiations.

La libre circulation des marchandises au Canada ainsi que vers nos clients internationaux est essentielle à la croissance et à la compétitivité du secteur des céréales canadien. Je m'appelle Cam Dahl et je dirige Cereals Canada. Cereals Canada réunit un ensemble vaste et diversifié de partenaires issus de tous les secteurs de la chaîne de valeur de l'industrie des céréales, qui collabore afin d'accroître la capacité concurrentielle de notre industrie céréalière, tant au pays qu'à l'étranger. Cereals Canada compte parmi ses membres des associations agricoles, des sociétés de manutention des grains et des entreprises de développement de semences et de cultures.

Notre conseil d'administration se compose d'agriculteurs à 37,5 p. 100, d'entreprises du secteur de la manutention des grains, de la transformation et de l'exportation, à 37,5 p. 100 et d'entreprises de développement des productions végétales et de semenciers, à 24 p. 100. Notre budget est réparti dans la même proportion que la représentation au conseil d'administration. Cereals Canada se concentre sur le soutien et la coordination des efforts de développement des marchés, la promotion de l'innovation dans le secteur céréalière et l'appui des initiatives stratégiques qui assureront la rentabilité et la viabilité à long terme de tous les éléments de la chaîne de valeur de l'industrie céréalière.

Je vais revenir en arrière et vous présenter mes commentaires résumés d'abord.

Les producteurs et les exportateurs du Canada dépendent de la libéralisation et de l'ouverture des échanges commerciaux dans le monde. Un accès accru au marché soutient l'intégralité de la chaîne de valeur canadienne, qu'il s'agisse des entreprises de développement des productions végétales et des semenciers, des agriculteurs, des expéditeurs ou des exportateurs. La prospérité future de ce secteur névralgique de l'économie canadienne dépend de l'accès libre et prévisible aux marchés internationaux.

L'ouverture de nouveaux marchés profitera non seulement aux agriculteurs et à l'industrie à court terme, mais elle fera aussi du Canada un choix attrayant pour investir dans l'innovation et le développement, ce qui rehaussera notre avantage concurrentiel à long terme. C'est pour cette raison que Cereals Canada appuie vivement l'établissement d'accords commerciaux internationaux qui réduiront les entraves à l'accès aux marchés. Parmi les exemples récents, pensons à l'Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada et à l'accord commercial avec la Corée du Sud. C'est aussi pour cette raison que Cereals Canada appuie la participation active du Canada dans les négociations du Partenariat transpacifique.

Tous les futurs accords commerciaux comprendront des mécanismes reposant sur des principes scientifiques qui permettront de résoudre les modalités des échanges relativement aux mesures sanitaires et phytosanitaires. Si les accords excluent ces mécanismes, les conditions sanitaires et phytosanitaires serviront d'outils politiques pour bloquer les échanges commerciaux et elles finiront par remplacer les tarifs douaniers et les quotas qui auront été supprimés à force de négociations.

Open access is not just about reaching trade agreements. It is also about supporting markets, and industry has a role to play in that. That is why Cereals Canada has engaged with the Canadian International Grains Institute, or Cigi, the Canadian Grain Commission, producers and industry to form the Team Canada missions. This past fall, Team Canada reached out to over 20 different countries in Europe, the Middle East and North Africa, as well as Latin America and Asia.

I would like to turn in a little more detail to trade and trade negotiations. Trade and open markets are absolutely critical for the Canadian cereal producers across Canada. Almost 60 per cent of what we produce is exported from Canada. In the 2013-14 crop year, Canada exported over 22 million tonnes of wheat and durum from a crop of 37.5 million tonnes.

For bread wheat, the most important markets outside of Canada are the U.S., Japan and Indonesia. Latin American countries like Peru and Colombia are of growing importance, as are the growing Asian markets like China. It will not surprise anyone on this committee to learn that the South Asian markets are increasing in importance because of the volume they import and also because of the increasing demands for high-quality imports. This is a relevant fact when considering the importance of negotiations like the Trans-Pacific Partnership.

For durum wheat, our most important customers might surprise you just a little bit. The North African countries of Algeria, Morocco and Tunisia together import over 1.5 metric tonnes of high-quality durum every year. If you have couscous in Casablanca, you are supporting Canadian farmers. Italy and the U.S. are also important customers for durum wheat, which they turn into pasta.

Because Canadian cereal exports depend so heavily on trade, market access is critical to our future. This is why Cereals Canada is a strong supporter of trade negotiations like the CETA and the South Korea trade agreement.

The Canada-Korea trade agreement is also an example what can happen when our competitors arrive at agreements before us. Key competitors like Australia and the U.S. were able to reach an agreement before Canada. This meant that their products had unrestricted access to the South Korean market, while we faced trade barriers. This placed Canada at a competitive disadvantage.

This is a critical point when discussing the Trans-Pacific Partnership negotiations. Canada has a great deal to gain from the removal of trade barriers in these key and growing markets,

Un accès ouvert ne se résume pas à la conclusion d'échanges commerciaux. Il consiste également au soutien des marchés une fois qu'ils ont été ouverts. C'est pourquoi Cereals Canada s'est tourné vers l'Institut international du Canada pour le grain, la Commission canadienne des grains, des producteurs et l'industrie pour créer les missions « Équipe Canada ». L'automne dernier, Équipe Canada a établi un dialogue avec une vingtaine de pays d'Europe, du Moyen-Orient, d'Afrique du Nord, d'Amérique latine et d'Asie.

J'aimerais parler un peu plus longuement des échanges commerciaux et des négociations commerciales. Les échanges commerciaux et l'ouverture des marchés sont absolument indispensables aux producteurs céréaliers de tout le pays. Près de 60 p. 100 de notre production est exportée. Au cours de la campagne agricole de 2013-2014, le Canada a exporté plus de 22 millions de tonnes de blé et de blé dur sur une récolte totale de 37,5 millions de tonnes.

Pour le blé boulanger, les marchés les plus importants en dehors du Canada sont les États-Unis, le Japon et l'Indonésie. Les pays d'Amérique latine, comme le Pérou et la Colombie, prennent de plus en plus d'ampleur, de même que les marchés asiatiques comme la Chine. Aucun des membres du comité ne sera surpris d'apprendre que les marchés d'Asie prennent de plus en plus d'importance en raison, d'une part, du volume de leurs importations et, d'autre part, de la demande croissante pour des importations de qualité supérieure. Voilà un détail pertinent si l'on pense à l'importance des négociations comme celles qui sont en cours en vue de la conclusion du Partenariat transpacifique.

Pour le blé dur, les clients les plus importants pourraient vous surprendre quelque peu. L'Afrique du Nord, l'Algérie, le Maroc et la Tunisie importent collectivement chaque année plus de 1,5 million de tonnes métriques de blé dur de qualité supérieure. Si vous consommez du couscous de Casablanca, il y a de fortes chances que vous souteniez le blé dur d'un agriculteur canadien. L'Italie et les États-Unis sont eux aussi d'importants clients de blé dur, qu'ils transforment en pâtes, bien entendu.

Et étant donné que les exportations canadiennes de céréales dépendent des échanges commerciaux, l'accès aux marchés est un élément crucial de notre avenir. C'est pourquoi Cereals Canada appuie vivement les négociations commerciales comme l'Accord économique et commercial global entre l'Union européenne et le Canada et l'accord commercial avec la Corée du Sud.

L'accord commercial entre le Canada et la Corée est lui aussi un exemple de ce qui se produit lorsque nos concurrents parviennent à un accord avec nous. De grands concurrents comme l'Australie et les États-Unis sont parvenus à un accord avec la Corée du Sud avant le Canada. Cela signifie que leurs produits jouissent d'un accès sans restrictions au marché sud-coréen alors que nous nous heurtons à des obstacles. Cette situation désavantage le Canada sur le plan de la concurrence.

Il s'agit là d'un élément crucial qu'il ne faut pas oublier au sujet des négociations en vue du Partenariat transpacifique. Le Canada a beaucoup à gagner du retrait des obstacles commerciaux dans

and I do note that the countries in the Trans-Pacific Partnership represent 40 per cent of the world GDP. We should be focused on the positive potential, but we must also keep in mind the cost of being left behind. If competitors like Australia and the U.S. are able to gain preferential access to existing valued customers like Japan, Canadian farmers will be hurt. This hurt will only increase as the opportunities grow for our competitors in the rapidly developing Asian markets. We simply cannot afford to let that happen. Canada must be part of this agreement, both for the positive returns we will gain from open access as well as because of the large potential harm if we find ourselves on the outside looking in.

I would like to briefly comment on science-based trade. It is important to discuss science-based trade rules. Why is this important for trade negotiations? Historically, trade negotiations have focused on tariff and quota barriers, and that is important and will continue to be important. However, going forward, sanitary and phytosanitary rules are going to be just as important as tariff barriers, if not more important.

All governments feel from time to time the political pressure to restrict trade. In the past, tariffs and quotas have been the tools of choice. Those are always bad for Canadian agriculture. As these trade barriers are removed through negotiations, governments will turn to other means, such as hiding behind unscientific health and safety rules. It is absolutely critical that the sanitary and phytosanitary rules be included in our trade negotiations. It is unacceptable to our industry to see the tariff walls come down only to be faced with unscientific restrictions that are just as impenetrable.

Science-based food safety rules and other rules of trade such as environmental conditions must be part of future trade agreements. Also required are robust, dispute resolution processes that will ensure the rapid and independent resolution of any trade dispute resulting from different interpretations of the sanitary and phytosanitary rules of trade.

I mentioned that it is not just about opening markets but supporting markets. Customers must be supported once markets have been opened and access secured. There is a new Team Canada hitting the world stage that is designed to accomplish this goal for the cereals industry. The new team has two primary goals. The first is to promote the qualities of Canadian wheat and durum in every region of the world. The second is to receive feedback from our customers so that we can ensure that Canadian wheat and durum continue to demand a premium on international markets.

ces marchés névralgiques en croissance, et je vous rappelle en passant que les pays du Partenariat transpacifique représentent 40 p. 100 du PIB mondial. Nous devrions nous concentrer sur cet énorme potentiel, mais nous devons aussi garder à l'esprit ce qu'il en coûte de tirer de l'arrière. Si des concurrents comme l'Australie et les États-Unis sont capables d'obtenir un accès préférentiel à de précieux clients existants comme le Japon, les agriculteurs canadiens en pâtiront. Ce contrecoup ne fera que s'appesantir à mesure que nos concurrents trouveront des débouchés dans les marchés en développement rapide de l'Asie. Nous ne pouvons tout simplement pas nous permettre qu'une telle situation se produise. Le Canada doit faire partie de cet accord, à la fois pour les retombées positives que nous tirerons de l'ouverture des marchés et pour les grands torts que nous pourrions nous causer si nous ne demeurons que de simples spectateurs.

J'aimerais parler brièvement maintenant des échanges commerciaux fondés sur des principes scientifiques, car c'est un sujet qu'il importe d'aborder. Pourquoi est-ce essentiel aux négociations commerciales? Historiquement, les négociations commerciales ont été axées sur les barrières tarifaires et les quotas, qui sont des éléments importants. Toutefois, dorénavant les règles sanitaires et phytosanitaires vont devenir tout aussi importantes que les obstacles tarifaires, sinon plus.

De temps à autre tous les gouvernements sentent une pression politique de restreindre les échanges commerciaux. Dans le passé, les tarifs douaniers et les quotas ont été leurs outils privilégiés et ils sont toujours mauvais pour l'agriculture canadienne. À mesure que ces obstacles seront écartés, au fil des négociations, les gouvernements se tourneront vers d'autres moyens, notamment des règles de santé et de sécurité n'ayant aucun fondement scientifique. Il est absolument essentiel d'inclure les règles sanitaires et phytosanitaires dans les négociations. Il est inacceptable pour notre industrie de voir les murs tarifaires s'abaisser pour devoir ensuite faire face à des restrictions sans fondement scientifique qui sont tout aussi imperméables.

Tous les futurs accords commerciaux doivent comprendre des règles sur la salubrité des aliments fondées sur des données scientifiques et d'autres règles commerciales, notamment sur les conditions environnementales. Par ailleurs, il faut mettre en place un processus solide de règlement de différends qui garantira une résolution rapide et indépendante de tout litige commercial découlant d'une interprétation divergente des règles commerciales en matière sanitaire et phytosanitaire.

Par conséquent, comme je l'ai dit, il ne s'agit pas seulement d'ouvrir de nouveaux marchés mais de les appuyer. Une fois les marchés ouverts et l'accès garanti, les clients doivent recevoir les soutiens dont ils ont besoin. Une nouvelle Équipe Canada œuvre sur la scène internationale pour atteindre cet objectif. La nouvelle équipe a deux grandes visées : d'abord, promouvoir les qualités du blé et du blé dur canadiens dans chaque région du monde; ensuite, recevoir la rétroaction des clients qui nous servira à garantir que le blé et le blé dur canadiens continuent d'obtenir un prix élevé sur les marchés mondiaux.

Team Canada is a collaboration between Cereals Canada, the Canadian International Grains Institute, the Canadian Grain Commission, provincial crop commissions, Canadian exporters and farmers. This past fall, Team Canada travelled throughout Asia, Latin America, Europe, North Africa, and the Mideast to conduct seminars with key customers, government officials and agencies. In total, Team Canada reached 20 different countries.

The successful launch of this new Team Canada is the result of coordination and cooperation between all links in the wheat and durum value chain — government, researchers, industry and producers. Together, Team Canada is providing customers around the world with a comprehensive overview of how Canadian wheat and durum performs in their mills and high-quality breads, steamed buns and noodles that will be made from every class of Canadian wheat and durum.

Providing technical information and support to our customers around the world is a paramount goal for Team Canada, but the new crop missions are about more than information flowing to our customers. Seminars will provide customers with a key opportunity to provide input to and raise concerns with the Canadian value chain. In the past, the CWB provided a single window for concerns and questions from customers. The new Team Canada approach is designed to assure customers that Canada's quality assurance systems are still in place and that the Canadian value chain is listening and responding to their needs. The inclusion of the entire value chain within Team Canada gives us the opportunity to provide information directly back to Canadian farmers, the research community and private crop development companies.

The Team Canada approach does not end with the new crop missions. In order to better understand the needs of our customers, Cigi and Cereals Canada have launched a comprehensive review of future customer needs. The results of this study will guide ongoing customer support and outreach as well as help the Canadian value chain develop a strategic plan for public and private investments in research innovation.

Forming the new Team Canada allows the Canadian value chain to provide critical customer support as well as guide the ongoing development of our industry. Both are critical for maintaining Canada's competitive advantage.

Mr. Chairman, that concludes my remarks, and I am more than happy to answer questions.

The Acting Chair: Thank you very much, Mr. Dahl, for your good presentation.

Équipe Canada est une collaboration de Cereals Canada, de l'Institut international du Canada pour les grains, de la Commission canadienne des grains, des commissions des récoltes des provinces, et des exportateurs et agriculteurs canadiens. L'automne dernier, Équipe Canada s'est rendue en Asie, en Amérique latine, en Europe, en Afrique du Nord et au Moyen-Orient pour tenir des séminaires auxquels ont participé des clients clés, des responsables gouvernementaux et des organismes publics. Au total, Équipe Canada a visité 20 pays.

La réussite du lancement de cette nouvelle équipe est le résultat de la coordination et de la concertation de tous les maillons de la chaîne de valeur du blé et du blé dur, à savoir le gouvernement, les chercheurs, l'industrie et les producteurs. Ensemble, les membres d'Équipe Canada offrent aux clients du monde entier un aperçu complet du rendement du blé et du blé dur canadiens dans leurs moulins et de la qualité supérieure des pains, des pains cuits à la vapeur et des nouilles qui seront produits à partir de chaque catégorie de blé et de blé dur canadiens.

Le grand objectif d'Équipe Canada est de fournir des renseignements techniques et du soutien à ses clients du monde entier. Toutefois, les missions sur les nouvelles cultures ne s'en tiennent pas à transmettre des renseignements à leurs clients. Les séminaires sont également une excellente occasion pour les clients de faire part de leurs commentaires et de leurs préoccupations au sujet de la chaîne de valeur canadienne. Dans le passé, la Commission canadienne du blé était le seul guichet où les clients pouvaient faire part de leurs préoccupations et poser des questions. L'accord de la nouvelle Équipe Canada est conçu pour garantir aux clients que le Canada maintient ses mécanismes d'assurance de la qualité et que la chaîne de valeur canadienne tient compte de leurs besoins et y répondra. L'inclusion de la totalité de la chaîne de valeur dans Équipe Canada nous donne l'occasion de retransmettre ces renseignements directement aux agriculteurs canadiens ainsi qu'aux chercheurs et aux entreprises privées de développement de semences du pays.

L'approche d'Équipe Canada ne s'arrête pas aux missions sur les nouvelles cultures. Afin de mieux comprendre les besoins de nos clients, l'Institut international canadien pour les grains et Cereals Canada a amorcé un examen exhaustif de leurs besoins futurs. Les conclusions de cette étude orienteront notre soutien et nos interventions auprès de notre clientèle et elles aideront la chaîne de valeur canadienne à mettre au point une stratégie d'investissement public et privé dans l'innovation.

La création de la nouvelle Équipe Canada permet à la chaîne de valeur canadienne d'offrir un soutien essentiel à la clientèle et d'orienter le développement de l'industrie. Ces deux éléments sont indispensables pour maintenir l'avantage concurrentiel du Canada.

Monsieur le président, voilà qui conclut mes remarques; je répondrai volontiers à vos questions.

Le président suppléant : Merci beaucoup, monsieur Dahl pour votre excellent exposé.

Senator Merchant: Thank you very much, Mr. Dahl. I think you come from a sector that is great at promotion. Perhaps that is because for many years we have been known as the breadbasket of the world, so maybe that is helpful.

Our previous guests here were the Organic Trade Association and Canadian Food Exporters Association. This may not apply to cereals, but I asked them whether being next door to our great friends and trading partners, the U.S., has made us complacent and whether being next door to them is a blessing but also maybe a handicap. Can you comment on that?

Mr. Dahl: For us the United States is both a very good customer as well as our leading competitor. My counterparts in the U.S. Wheat Associates have multiple offices around the world, and I think they have almost 10 times as many staff as I have. In fact, they have a lot more than 10 times as many staff.

The U.S. is a market that is important to us because they do import Canadian wheat for blending to increase the quality of flour produced, and Canadian durum simply has no match in the world. Pasta is made from Canadian durum.

But they are also our competitors, and they are our leading competitors in markets like Japan and Asia. In fact, the U.S. Wheat Associates has an explicit objective of replacing Canadian exports into those markets, so we don't want that to happen.

I would not say we're complacent. In fact, I would say that we're very much aware that in addition to being a good and valued customer, they are also our leading competitor in international markets.

Senator Merchant: But that may be a blessing too because it forces us to go out and explore new markets. If they're forcing us to be more competitive, that's maybe a good thing.

Mr. Dahl: That is something that the industry is doing. I would focus on new markets in South Asia as well as Latin America. Significant effort is being put into developing those markets.

[Translation]

Senator Dagenais: You mentioned international markets, and I would like to go back to the various agreements that have been signed. You seem pleased with them, but what challenges do you see, and what could the government do to help you overcome them?

Le sénateur Merchant : Merci beaucoup, monsieur Dahl. Je crois que vous appartenez à un secteur qui s'y prend très bien pour la promotion. Les nombreuses années où nous avons été connus comme le grenier du monde y sont peut-être pour quelque chose.

Nos invités antérieurs ici ont été l'Association pour le commerce des produits biologiques au Canada et l'Association canadienne des exportateurs à l'alimentation. La question pourrait ne pas s'appliquer aux céréales, mais je leur ai demandé si le fait de se retrouver juste à côté de nos grands amis et partenaires commerciaux, les États-Unis, nous avait rendus complaisants et si le fait de nous retrouver à côté d'eux est un bienfait mais aussi peut-être un handicap. Pouvez-vous nous dire ce que vous en pensez?

M. Dahl : Pour nous, les États-Unis sont un excellent client ainsi que notre concurrent numéro un. Mes homologues de l'association U.S. Wheat Associates ont plusieurs bureaux partout dans le monde, et je crois qu'ils ont 10 fois plus de personnel que moi, voire beaucoup plus encore.

Les États-Unis sont un marché important pour nous, car ils importent du blé canadien qu'ils mélangent au leur pour rehausser la qualité de la farine produite, et le blé dur canadien n'a simplement pas de pareil au monde. Les pâtes sont faites de blé dur canadien.

Mais ils sont également nos concurrents, et nos principaux concurrents dans des marchés tels le Japon et l'Asie. En fait, U.S. Wheat Associates a pour objectif explicite de remplacer les exportations canadiennes dans ces marchés, et nous ne voulons pas qu'il en soit ainsi.

Je ne dirais pas que nous sommes complaisants. En fait, je dirais que nous sommes très conscients qu'en plus d'être un client très apprécié, ils sont également notre principal concurrent dans les marchés étrangers.

Le sénateur Merchant : Mais cette concurrence pourrait être un bienfait également puisqu'elle nous oblige à explorer de nouveaux marchés. S'ils nous obligent à devenir plus concurrentiels, ce pourrait être une bonne chose.

M. Dahl : C'est quelque chose que l'industrie est en train de faire. Je viserais quant à moi les nouveaux marchés dans l'Asie du Sud et l'Amérique latine. On s'efforce intensément de développer ces marchés.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Vous avez fait allusion aux marchés internationaux, et j'aimerais justement revenir sur les différents accords qui ont été signés. Vous en semblez satisfait, mais quels sont pour vous les défis qu'ils représentent, et qu'est-ce que le gouvernement pourrait faire pour vous aider à les surmonter?

[English]

Mr. Dahl: I think there are a few challenges. One of those I did mention, and it's probably at the top of the list, is sanitary and phytosanitary rules around food health and safety. We have to work to ensure that those international rules are based on sound science.

In some ways our ability to test for things is exceeding our understanding of some of their impacts. We can now test parts per trillion. To give you an idea of what that is, a part per trillion is one second in 32,000 years. It's a very small number. But that doesn't necessarily mean that finding something in a part per trillion is actually a food safety concern. That level of risk is scientifically determined.

We need to ensure that our trading partners are following science or these health and safety rules and phytosanitary and sanitary rules are simply going to replace tariffs and quotas as barriers. I would put that at the top of the list.

The other thing we need to do is ensure that there is ongoing market support after we open markets and ensure that regulatory agencies like the Canadian Food Inspection Agency or the Canadian Grain Commission have the resources available to resolve these kinds of disputes and issues when they arise. So it's not just good enough to open markets, although it's critically important, but we need that follow-up support from our regulatory agencies as well.

Those are the two recommendations I would leave with you.

Senator Unger: With regard to changing from tariffs to attention to sanitary and phytosanitary rules, how do you actually avoid that? If you suspect someone is doing it or if you know they are, what can you actually do about it?

Mr. Dahl: That's why it's so important to have things like dispute resolution processes outlined in the trade agreements that we sign to deal with possible issues that may arise, for example, if countries are not following Codex guidelines. There are international bodies established to set these limits and these science-based approaches. So we need to have those dispute resolution processes in the agreements. That's absolutely critical.

Senator Unger: And is that the only thing or the best thing?

Mr. Dahl: That is the best thing, to ensure that our trade is based on science, and if there are health and safety regulations put in place, they are science-based health and safety regulations. That is our best defence against new barriers being put in place.

[Traduction]

M. Dahl : Je crois qu'il y a des défis. L'un de ceux que j'ai mentionnés, et qui se trouve probablement en tête de liste, ce sont les règles sanitaires et phytosanitaires relatives à la sécurité et à la salubrité des aliments. Nous devons veiller à ce que ces normes internationales soient fondées sur des données scientifiques solides.

À certains égards, nous sommes plus aptes à faire des essais qu'à comprendre les effets. Nous sommes en mesure de tester des parts par billion. Pour vous donner une idée de ce que cela signifie, une part par billion représente une seule seconde par rapport à 32 000 ans. C'est un nombre infime. Un élément indésirable trouvé à raison d'une part par billion ne pose pas nécessairement une inquiétude à l'égard de la salubrité de l'aliment. Le degré de risque est scientifiquement déterminé.

Nous devons nous assurer que nos partenaires commerciaux s'en tiennent à la science. Autrement, ces normes de santé et sécurité et les règles phytosanitaires et sanitaires vont tout simplement venir remplacer les tarifs et les quotas comme obstacles au commerce. C'est ce que je placerais quant à moi en tête de liste.

L'autre chose qu'il nous faut faire c'est de veiller à avoir un soutien permanent du marché une fois ouvert et de voir à ce que les organismes de réglementation, dont l'Agence canadienne d'inspection des aliments ou la Commission canadienne des grains, disposent des ressources nécessaires pour régler ce genre de différends et de problèmes au fur et à mesure. Ainsi, il n'est pas seulement bon d'ouvrir les marchés, bien que ce soit un élément critique, mais il nous faut un soutien de suivi de la part de nos organismes de réglementation également.

Ce sont les deux recommandations que je vous fais.

La sénatrice Unger : Pour ce qui est de passer du souci des tarifs à celui des règles sanitaires et phytosanitaires, comment peut-on l'éviter dans les faits? Si vous soupçonnez ou savez que quelqu'un est en train de le faire, que pouvez-vous faire à ce sujet?

M. Dahl : Voilà pourquoi il est tellement important d'énoncer les processus de règlement des différends dans les accords commerciaux que nous signons pour pouvoir composer avec les problèmes qui pourraient surgir, par exemple si les pays ne suivent pas les lignes directrices du Codex. Il existe des organismes internationaux expressément établis pour fixer ces limites et définir les approches scientifiques. Il nous faut donc incorporer les processus de règlement des différends aux accords. C'est absolument essentiel.

La sénatrice Unger : Et est-ce la seule chose ou la meilleure des choses à faire?

M. Dahl : C'est la meilleure des choses, veiller à ce que notre commerce soit fondé sur des principes scientifiques et si des règles de santé et de sécurité sont en place, qu'elles le soient elles aussi. C'est notre meilleure défense contre les nouveaux obstacles qui sont en train d'être mis en place.

Senator Tardif: Good evening, Mr. Dahl. I know how important transportation is to your industry. Is the grain industry experiencing difficulties in terms of rail transportation, and how do these types of difficulties in Canada affect exporters?

Mr. Dahl: Well, first off, you're absolutely correct. There is no doubt you're all aware of the difficulties that our transportation and logistics system experienced last year. There is no question that situation had an impact on our reputation abroad, and we simply can't afford to let that happen again.

Things are much better this year. I was recently in Japan with Minister Ritz meeting with some of our key customers in Japan and some of our most important customers around the world, and things are much better and they are much happier. It is always more pleasant to meet with customers when they're happier.

We still have shortfalls in the orders that companies have placed, and we still do need to have those long-term fixes to the system. We need to have a balance between the market power of the railways and the ability of shippers and exporters to ensure that the rail companies are accountable for meeting customer demand.

Senator Tardif: What about a work shortage? Witnesses in the agriculture and agri-food sector have indicated to us that they're experiencing difficulty recruiting sufficient workers. Is your sector experiencing a worker shortage?

Mr. Dahl: The issue is probably bigger for the meat sector and the meat processing sector specifically, so I think that is where the labour shortage issue is likely most acute in agriculture. But yes, farmers do sometimes have difficulty getting the labour and help they need, especially with some of the growing operations.

It is something we pay attention to, but I would suggest that the issue is not as acute as it is in the livestock and meat sectors.

Senator Enverga: Thank you for your presentation.

When you talk about wheat, do you mean full grade, or it is processed as flour that is ready for baking?

Mr. Dahl: The majority of our exports are the raw product. We don't export a great deal of flour or semolina, and there's a simple reason for that. Wheat doesn't spoil very much; flour, on the other hand, is subject to transportation damage. While you can put a boatload of wheat on the ocean and haul 60,000 tonnes at a time, you can't do the same thing with flour. So flour processing tends to be close to the customers. We tend to export wheat and not flour.

La sénatrice Tardif : Bonsoir, monsieur Dahl. Je sais à quel point les transports sont importants pour votre industrie. L'industrie céréalière est-elle en train de connaître des difficultés en termes de transport ferroviaire, et comment ce genre de difficultés au Canada affecte-t-il les exportateurs?

M. Dahl : Eh bien, pour commencer, vous avez absolument raison. Vous êtes sans doute tous au courant des difficultés que notre réseau de transports et notre système logistique ont connues l'an dernier. Il est manifeste que la situation a eu un effet sur notre renommée à l'étranger, et nous ne pouvons tout simplement pas nous permettre que cela se reproduise.

Les choses vont beaucoup mieux cette année. J'étais tout récemment au Japon avec le ministre Ritz pour rencontrer certains de nos principaux clients au Japon et partout dans le monde, et les choses vont beaucoup mieux; elles sont plus réjouissantes. Il est toujours plus agréable de rencontrer des clients quand ils sont plus contents.

Nous accusons encore des insuffisances à l'heure de répondre aux commandes placées par les entreprises et nous devons encore apporter des améliorations à long terme au système. Il nous faut faire l'équilibre entre le pouvoir de marché des chemins de fer et la capacité des expéditeurs et exportateurs de veiller à ce que les sociétés de chemin de fer soient responsables de satisfaire la demande des clients.

La sénatrice Tardif : Et que dire d'une pénurie de main-d'œuvre? Les témoins du secteur agricole et de l'agroalimentaire nous ont appris qu'il leur était difficile de recruter suffisamment de travailleurs. Votre secteur est-il en train de connaître une pénurie de main-d'œuvre?

M. Dahl : Le problème est probablement plus important pour le secteur des viandes et de la transformation de la viande plus particulièrement, alors je pense que c'est surtout là que la pénurie de main-d'œuvre se fait sentir dans le domaine agricole. Mais en effet, les agriculteurs ont parfois de la difficulté à obtenir les travailleurs et l'aide qui leur sont nécessaires, particulièrement pour certaines activités liées aux cultures.

C'est quelque chose qui nous préoccupe, mais je dirais que le problème n'est pas aussi aigu que dans le secteur de l'élevage et de la viande.

Le sénateur Enverga : Je vous remercie de vos remarques.

Quand vous parlez de blé, voulez-vous dire du blé entier, ou transformé en farine toute prête à mettre au four?

M. Dahl : La plupart de nos exportations sont des produits bruts. Nous n'exportons pas beaucoup de farine ou de semoule, et ce pour une raison toute simple. Le blé ne se détériore pas beaucoup; en revanche, la farine peut être endommagée pendant le transport. Si vous pouvez charger tout un bateau de blé qui peut transporter jusqu'à 60 000 tonnes sur l'océan, il n'est pas possible d'en faire autant avec de la farine. Par conséquent, la transformation en farine se fait habituellement plus près des clients. Nous avons tendance à exporter du blé et non pas de la farine.

Senator Enverga: I noticed in your presentation you said that products like durum wheat have a regional market. Bread is for Asians and durum is for North Africans.

With Canada being a multicultural country, have you tried using our multicultural community to be able to sell more to other countries? Have you thought about that? Is it in the works?

Mr. Dahl: Yes, companies do market that way. When we comment on countries like Japan or North Africa being important customers, they are very important customers, but our most important and biggest customers are still Canadian. Our domestic market and our domestic processors are still our most important customers. That market can't be ignored.

Senator Enverga: You said the U.S. is one of your major competitors.

Mr. Dahl: It is.

Senator Enverga: Is the U.S. exporting to Canada?

Mr. Dahl: I'm sorry that I don't have those figures off the top of my head, but there is some north-south trade where some U.S. product is imported into Eastern Canada and we ship it to Western Canada. But we do ship more to the U.S. than they ship into Canada, so we are a net exporter to the U.S. market.

Senator Enverga: Why can't we just control our own market here? Why can't we sell better product to Canadians?

Mr. Dahl: We can. Wheat is not just wheat; there are different products for different end uses. Wheat that is used to make crackers is not the same wheat that is used to make a loaf of Wonder Bread. Those are actually different commodities.

We simply must depend on access to international markets for the simple reason that we produce far more than we can consume. So if the borders were to close tomorrow, 40 per cent of Canadian producers wouldn't have anywhere to sell their product.

Senator Mockler: Your presentation, Mr. Dahl, was based on emerging markets and also on the agreements we have signed. I also understand that under CETA, a biotechnology working group will be tasked to address a great subject of concern, or if it's not a concern, a great subject of discussion, and that's GMO approval. Are you participating in this working group? When I look at 37.5 per cent of grain companies, exporters and processors, 37.5 per cent of farmers and 34 per cent of crop development and seed, are you participating? What steps have been accomplished to date? What do you recommend?

Le sénateur Enverga : J'ai relevé dans vos remarques que les produits comme le blé dur ont un marché régional. Le pain est destiné aux Asiatiques et le blé dur aux Nord-Africains.

Le Canada étant un pays multiculturel, avez-vous déjà essayé d'évoquer notre communauté multiculturelle pour vendre davantage à d'autres pays? Y avez-vous réfléchi? Travaillez-vous dessus?

M. Dahl : Oui, les entreprises commercialisent leurs produits de la sorte. Quand nous parlons de l'importance de clients de pays tels le Japon ou l'Afrique du Nord, ils sont des clients très importants, certes, mais nos principaux et plus nombreux clients demeurent des Canadiens. Notre marché national et nos usines de transformation demeurent nos clients les plus importants. Ce marché ne saurait être négligé.

Le sénateur Enverga : Vous avez dit que les États-Unis sont un de nos principaux concurrents.

M. Dahl : En effet.

Le sénateur Enverga : Les États-Unis exportent-ils vers le Canada?

M. Dahl : Je regrette mais je ne me souviens pas de ces chiffres, mais il existe des échanges entre le Nord et le Sud où certains produits des États-Unis sont importés dans l'est du Canada et nous les envoyons de là à l'ouest du Canada. Mais nous expédions beaucoup plus de marchandises vers les États-Unis qu'ils ne le font vers le Canada, nous sommes donc un exportateur net vers le marché des États-Unis.

Le sénateur Enverga : Pourquoi ne pouvons-nous pas tout simplement contrôler notre marché ici? Pourquoi ne pouvons-nous pas vendre de meilleurs produits aux Canadiens?

M. Dahl : Nous le pouvons. Le blé n'est pas simplement du blé; il existe des produits différents pour des besoins différents. Le blé utilisé pour fabriquer des biscuits soda n'est pas le même qui est utilisé pour faire une miche de Wonder Bread. Ce sont en réalité des marchandises différentes.

Nous ne saurions nous passer des marchés étrangers pour la simple et bonne raison que nous produisons beaucoup plus que nous consommons. Ainsi, si nos frontières devaient fermer demain, 40 p. 100 des producteurs canadiens n'auraient plus à qui vendre leurs produits.

Le sénateur Mockler : Vos remarques, monsieur Dahl, portaient sur les marchés émergents et aussi sur les accords que nous avons conclus. À ce que j'ai compris, dans le cadre de l'Accord de libre-échange avec l'Union européenne, un groupe de travail biotechnologique sera chargé de régler un important sujet d'inquiétude, ou si ce n'est pas une inquiétude, un grand sujet de discussion, à savoir l'approbation des OGM. Participez-vous à ce groupe de travail? Quand vous parlez de 37,5 p. 100 d'entreprises céréalières, exportateurs et processeurs, 37,5 p. 100 d'agriculteurs et 34 p. 100 d'entreprises de développement de semences, y participez-vous? Quelles étapes avez-vous franchies pour le moment? Que recommandez-vous?

Mr. Dahl: I'm aware of this working group. In fact, it's an example of these side agreements on sanitary and phytosanitary issues that are important to have in trade agreements.

We're not participating directly, and one of the reasons is that Cereals Canada has — I've just been in place for one year. The CETA negotiations, of course, took place long before Cereals Canada came into existence.

These are the kinds of agreements that are within our trade negotiations and are absolutely critical to us. So, yes, this is one example where we need to ensure that our trade is based on sound science. That is our objective through these agreements.

Senator Mockler: Mr. Dahl, when we look at international and emerging markets and the free trade agreements that we have signed, looking at the CETA agreement, let's do a little exercise. You are in the chair and have to make three recommendations. What would be your three recommendations for the federal government to address that are most important in order to secure international markets for the Canadian agricultural sector?

Mr. Dahl: My most important recommendation is a comment I made with regard to the Trans-Pacific Partnership negotiations: We can't be left behind. That is a point I can't stress enough.

My second critical recommendation would be that we are a trading nation, so as much as possible we need to pursue tariff-free and quota-free access around the world.

My third recommendation would be in relation to the sanitary and phytosanitary rules of trade that I mentioned. We need to have strong, science-based dispute resolution processes embedded into those agreements to ensure that if disputes and disagreements do arise, we have a science-based process to resolve them.

Those would be the three top comments that I would make.

Senator Tardif: Mr. Dahl, in your presentation you indicated that Cereals Canada as well as Cigi has launched a comprehensive review of future customer needs and that you're hopeful this study will guide ongoing customer support and outreach as well as keep the Canadian value chain strong. Your hope is that a strategic plan for public and private investments in innovation will be put forward.

Mr. Dahl: Yes.

Senator Tardif: What are you hopeful for? What do you want when you talk about a strategic plan for public and private investments and innovation in your sector?

M. Dahl : Je suis au courant de l'existence de ce groupe de travail. En fait, c'est un exemple de ces accords parallèles sur les enjeux sanitaires et phytosanitaires qu'il s'agit d'incorporer aux accords de libre-échange.

Nous n'y participons pas directement, et une des raisons c'est que Cereals Canada — c'est-à-dire moi, je ne fonctionne que depuis un an. Les négociations pour l'AGCE se sont déroulées bien avant la fondation de Cereals Canada.

Ce sont ce genre d'accords qui font partie de nos négociations commerciales et qui sont absolument essentiels pour nous. Par conséquent, oui, voilà un exemple où il nous faut veiller à ce que nos échanges soient fondés sur de solides données scientifiques. C'est notre objectif dans le cadre de ces accords.

Le sénateur Mockler : Monsieur Dahl, penchons-nous sur les marchés internationaux et émergents et les accords de libre-échange que nous avons conclus, en songeant notamment à l'Accord avec l'Union européenne, et faisons un petit exercice. Vous occupez la présidence et vous devez formuler trois recommandations. Quelles seraient vos trois recommandations au gouvernement fédéral pour qu'il s'occupe des aspects les plus prioritaires en vue d'obtenir des marchés étrangers pour le secteur agricole canadien?

M. Dahl : Ma recommandation numéro un est un commentaire que j'ai fait en ce qui a trait aux négociations dans le cadre du Partenariat transpacifique : Nous ne pouvons pas tirer de l'arrière. C'est un aspect sur lequel je ne saurais assez insister.

Ma deuxième recommandation importante serait que comme nous sommes un pays à vocation commerciale nous devons dans la mesure du possible chercher à obtenir un accès sans tarif ni quota partout dans le monde.

Ma troisième recommandation se rapporterait aux mesures sanitaires et phytosanitaires dont j'ai parlé. Il s'agirait de veiller à intégrer aux accords des processus de règlement de différends fondés sur des données scientifiques solides pour résoudre ces différends, le cas échéant.

Ce sont les trois principaux commentaires que je ferais.

La sénatrice Tardif : Monsieur Dahl, parmi vos propos, vous avez dit que Cereals Canada ainsi que l'Institut international canadien pour le grain avaient lancé une étude exhaustive des besoins futurs des clients et que vous espériez que cette étude servirait d'orientation au soutien et à la diffusion qui se poursuivent auprès des clients ainsi qu'à maintenir la solidité de la chaîne de valeur canadienne. Ce que vous espérez, c'est l'introduction d'un plan stratégique pour des investissements publics et privés dans le secteur de l'innovation.

M. Dahl : Oui.

La sénatrice Tardif : Qu'espérez-vous? Que cherchez-vous quand vous parlez d'un plan stratégique pour des investissements publics et privés et l'innovation dans votre secteur?

Mr. Dahl: Mr. Chairman, I'm wondering if we could have an extra hour so I could answer that question. It is a very good question.

Cereals Canada has begun leading a process through the Grains Roundtable, which is collaboration among all industry participants and federal and provincial governments, to help develop a strategic plan for wheat research in Canada.

The demands of our customers and what our customers want, which is what this Cigi and Cereals Canada project is going to reveal, is a key foundational piece to this strategic plan. One of the culminations of this process will be a workshop this fall where we will bring together funders, federal and provincial governments, as well as organizations like the Western Grains Research Foundation together with researchers and research organizations, public and private, to precisely answer those questions. What should Canada's strategic research goals be? What are we doing research on today? Where are the holes? Where are the gaps? What do we need to be focused on to meet the end-use needs of customers?

In the end, this is something that's going to be useful for both governments and industry. In my view, it's not as useful to just come to government and say, "Innovation is critically important, would you please fund it?" At the end of this process, we'll be able to say, "These are our strategic objectives, this is what we want to accomplish and this is where government fits." That's a very different conversation. That is our ultimate goal.

Senator Tardif: Thank you for that clarification.

The Acting Chair: Thank you very much, Mr. Dahl, for your good participation in our committee. All senators have been very happy to hear from you.

(The committee adjourned.)

M. Dahl : Monsieur le président, je me demande si nous pourrions avoir une autre heure pour pouvoir répondre à cette question. Elle est excellente.

Cereals Canada a commencé à diriger un processus au moyen de la Table ronde sur l'industrie des grains, qui est une collaboration parmi les participants de l'industrie et les gouvernements fédéral et provinciaux pour aider à élaborer un plan stratégique pour les recherches sur le blé au Canada.

Les exigences de nos clients, c'est-à-dire ce que le projet de l'IICG et Cereals Canada va révéler, est un élément qui servira d'assise à ce plan stratégique. Un des moments vedettes de la démarche sera un atelier qui se déroulera à l'automne et où nous rassemblerons les bailleurs de fonds, les gouvernements fédéral et provinciaux ainsi que les organisations telles la Western Grains Research Foundation, des chercheurs et des instituts de recherche, publics et privés, pour répondre très précisément à ces questions. Quels doivent être les buts de la recherche stratégique du Canada? Sur quoi faisons-nous des recherches aujourd'hui? Où sont les failles? Où sont les lacunes? Sur quoi devons-nous nous concentrer pour satisfaire les besoins des utilisateurs ultimes que sont nos clients?

En définitive, ce sera quelque chose d'utile pour les gouvernements aussi bien que pour l'industrie. À mon avis, il est moins utile de se contenter d'aller au gouvernement et de lui demander de bien vouloir financer l'innovation parce que cela revêt une importance essentielle. Au terme de ce processus, nous serons en mesure de dire « Voici nos objectifs stratégiques, voici ce que nous voulons accomplir et voici ce que le gouvernement peut faire ». C'est une forme très différente de dialoguer. Tel est notre but ultime.

Le sénateur Tardif : Merci de l'avoir précisé.

Le président suppléant : Merci beaucoup, monsieur Dahl pour votre excellente intervention. Tous les sénateurs ont été très heureux de vous entendre.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, March 24, 2015

Canadian Agricultural Human Resource Council:

Portia MacDonald-Dewhirst, Executive Director;
Mark Wales, Chair, CAHRC and Labour Task Force;

Mark Chambers, Chair, Policy and Programs Workforce Action Plan.

Université Laval:

Bruno Larue, Full Professor, Faculty of Agricultural and Food Sciences.

Thursday, March 26, 2015

Canadian International Grains Institute:

The Honourable JoAnne Buth, Chief Executive Officer.

Consumers Council of Canada:

Ken Whitehurst, Executive Director.

Consumers Association of Canada:

Myles Frosst, Advisor to President.

Tuesday, March 31, 2015

Canadian Organic Trade Association:

Matthew Holmes, Executive Director.

Canadian Food Exporters Association:

Susan Powell, President.

Cereals Canada:

Cam Dahl, President (by video conference).

TÉMOINS

Le mardi 24 mars 2015

Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture :

Portia MacDonald-Dewhirst, directrice exécutive;
Mark Wales, président, CCRHA et Groupe de travail sur la main-d'œuvre;

Mark Chambers, président, Politiques et programmes, Groupe de travail sur le plan d'action pour la main-d'œuvre.

Université Laval :

Bruno Larue, professeur titulaire, faculté des sciences de l'agriculture et de l'alimentation.

Le jeudi 26 mars 2015

Institut international du Canada pour le grain :

L'honorable JoAnne Buth, chef de la direction.

Conseil des consommateurs du Canada :

Ken Whitehurst, directeur exécutif.

Association des consommateurs du Canada :

Myles Frosst, conseiller du président.

Le mardi 31 mars 2015

Association pour le commerce des produits biologiques au Canada :

Matthew Holmes, directeur exécutif.

Association canadienne des exportateurs à l'alimentation :

Susan Powell, présidente.

Cereals Canada :

Cam Dahl, président (par vidéoconférence).