

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-second Parliament, 2015-16

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

AGRICULTURE AND FORESTRY

Chair:
The Honourable GHISLAIN MALTAIS

Tuesday, February 16, 2016
Thursday, February 18, 2016

Issue No. 2

Second and third meetings:

Study on international market access priorities for the
Canadian agricultural and agri-food sector

WITNESSES:
(*See back cover*)

Première session de la
quarante-deuxième législature, 2015-2016

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président :
L'honorable GHISLAIN MALTAIS

Le mardi 16 février 2016
Le jeudi 18 février 2016

Fascicule n° 2

Deuxième et troisième réunions :

Étude sur les priorités pour le secteur agricole et
agroalimentaire canadien en matière d'accès aux
marchés internationaux

TÉMOINS :
(*Voir à l'endos*)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Ghislain Maltais, *Chair*

The Honourable Terry M. Mercer, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Beyak	Moore
* Carignan, P.C. (or Martin)	Ogilvie
Dagenais	Oh
McIntyre	Plett
Merchant	Tardif
	Unger

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Dagenais replaced the Honourable Senator Mockler (*February 16, 2016*).

The Honourable Senator Oh replaced the Honourable Senator Smith (*Saurel*) (*February 16, 2016*).

The Honourable Senator Mockler replaced the Honourable Senator Dagenais (*February 16, 2016*).

The Honourable Senator Smith (*Saurel*) replaced the Honourable Senator Oh (*February 15, 2016*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président : L'honorable Ghislain Maltais

Vice-président : L'honorable Terry M. Mercer

et

Les honorables sénateurs :

Beyak	Moore
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Ogilvie
Dagenais	Oh
McIntyre	Plett
Merchant	Tardif
	Unger

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

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

L'honorable sénateur Dagenais a remplacé l'honorable sénateur Mockler (*le 16 février 2016*).

L'honorable sénateur Oh a remplacé l'honorable sénateur Smith (*Saurel*) (*le 16 février 2016*).

L'honorable sénateur Mockler a remplacé l'honorable sénateur Dagenais (*le 16 février 2016*).

L'honorable sénateur Smith (*Saurel*) a remplacé l'honorable sénateur Oh (*le 15 février 2016*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, February 16, 2016
(4)

[*English*]

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

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Maltais, McIntyre, Mercer, Merchant, Mockler, Moore, Plett, Smith (*Saurel*) and Unger (10).

In attendance: Aïcha Coulibaly and Khamla Heminthavong, 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, January 28, 2016, 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. 1.*)

WITNESSES:

Canada Pasta Manufacturers Association:

Don Jarvis, Executive Director.

Grain Farmers of Ontario:

Markus Haerle, Vice-Chair.

Producteurs des grains du Québec:

William Van Tassel, First Vice-President.

The chair made a statement.

Mr. Jarvis made a statement and answered questions.

At 5:58 p.m., the committee suspended.

At 6:04 p.m., the committee resumed.

Mr. Van Tassel and Mr. Haerle made statements and answered questions.

At 6:57 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 16 février 2016
(4)

[*Traduction*]

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

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Beyak, Maltais, McIntyre, Mercer, Merchant, Mockler, Moore, Plett, Smith (*Saurel*) et Unger (10).

Également présentes : Aïcha Coulibaly et Khamla Heminthavong, 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 28 janvier 2016, le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Association canadienne des fabricants de pâtes alimentaires :

Don Jarvis, directeur exécutif.

Producteurs de grains de l'Ontario :

Markus Haerle, vice-président.

Producteurs de grains du Québec :

William Van Tassel, premier vice-président.

Le président fait une déclaration.

M. Jarvis fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 17 h 58, la séance est suspendue.

À 18 h 4, la séance reprend.

MM. Van Tassel et Haerle font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 18 h 57, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Ccommittee

OTTAWA, Thursday, February 18, 2016
(5)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m., in room 2, Victoria Building.

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Maltais, McIntyre, Mercer, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Plett and Unger (11).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

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

The Honourable Senator Dagenais moved:

That the Honourable Senator Plett be the acting chair.

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

The acting chair took the chair.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, January 28, 2016, 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. 1.*)

WITNESSES:

Canadian Poultry and Egg Processors Council:

Robin Horel, President and CEO.

Further Poultry Processors Association of Canada:

Robert DeValk, Executive Director;

Ian Hesketh, Vice-Chair.

Canadian Meat Council:

James Laws, Executive Director.

Maple Leaf Consumer Foods:

Troy Warren, Vice President - Business Optimization - Red Meats.

Mr. Horel and Mr. DeValk made statements, and together with Mr. Hesketh, answered questions.

At 8:55 a.m., the committee suspended.

At 8:59 a.m., the committee resumed.

Mr. Laws and Mr. Warren made statements and answered questions.

OTTAWA, le jeudi 18 février 2016
(5)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria.

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Maltais, McIntyre, Mercer, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Plett et Unger (11).

Également présentes : Aïcha Coulibaly et Khamla Heminthavong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Le greffier intérimaire informe le comité de l'absence inévitable du président et du vice-président et préside à l'élection d'un président suppléant.

L'honorable sénateur Dagenais propose :

Que l'honorable sénateur Plett agisse comme président suppléant du comité.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le président suppléant occupe le fauteuil.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 28 janvier 2016, 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° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles :

Robin Horel, président-directeur général.

Association canadienne des surtransformateurs de volailles :

Robert DeValk, directeur exécutif;

Ian Hesketh, vice-président.

Conseil des viandes du Canada :

James Laws, directeur général.

Les Aliments Maple Leaf :

Troy Warren, vice-président, Optimisation des activités liées aux viandes rouges.

MM. Horel et DeValk font chacun une déclaration, puis avec M. Hesketh, répondent aux questions.

À 8 h 55, la séance est suspendue.

À 8 h 59, la séance reprend.

MM. Laws et Warren font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

The Honourable Senator Mercer moved:

That Senator Plett serve as acting chair in the absence of the chair and deputy chair at the meetings of the committee on Tuesday, February 23, 2016 and Thursday, February 25, 2016.

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

At 10:02 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

L'honorable sénateur Mercer propose :

Que le sénateur Plett agisse comme président suppléant du comité, en l'absence du président et du vice-président, pour les séances du mardi 23 février 2016 et du jeudi 25 février 2016.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 10 h 2, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

Le greffier intérimaire du comité,

Mark Palmer

Acting clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, February 16, 2016

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

Senator Ghislain Maltais (*Chair*) in the chair.

[*Translation*]

The Chair: Welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

Our mandate is to consider the access of Canadian products to international markets. Today, we are hearing from two panels of witnesses. The first witness will be Don Jarvis, Executive Director of the Canada Pasta Makers Association.

[*Translation*]

My name is Senator Maltais from Quebec. I am the chair of the committee.

Senator Mercer: I am Senator Terry Mercer. I'm the deputy chair of the committee.

Senator Moore: I am Wilfred Moore from Nova Scotia.

Senator Mockler: Percy Mockler, New Brunswick. I'm substituting for Senator Dagenais.

Senator L. Smith: I am Larry Smith. I am substituting for Senator Oh.

Senator Merchant: I am Senator Merchant. I am from Saskatchewan.

Senator Unger: I am Betty Unger. I'm from Edmonton.

Senator McIntyre: Paul McIntyre, New Brunswick.

Senator Beyak: Senator Lynn Beyak, Ontario.

The Chair: Welcome, Mr. Jarvis.

Don Jarvis, Executive Director, Canadian Pasta Manufacturers Association: Mr. Chair and committee members, I'm very pleased to be here, particularly on a blustery day like this, and I quite admire the fortitude and the dedication of the committee. You cleared quorum quite early.

On behalf of our members, I thank you for inviting our organization to appear this afternoon to assist in your study on international market access priorities and issues.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 16 février 2016

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

Le sénateur Ghislain Maltais (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président : Je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

L'objectif de notre mandat est d'examiner l'accès des produits canadiens aux marchés internationaux. Aujourd'hui, nous accueillons deux groupes d'intervenants. Le premier témoin sera M. Don Jarvis, directeur exécutif de la Canadian Pasta Manufacturers Association.

[*Traduction*]

Je suis le sénateur Maltais du Québec, le président du comité.

Le sénateur Mercer : Je suis le sénateur Terry Mercer, le vice-président du comité.

Le sénateur Moore : Mon nom est Wilfred Moore, et je suis de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Mockler : Percy Mockler, Nouveau-Brunswick. Je remplace le sénateur Dagenais.

Le sénateur L. Smith : Mon nom est Larry Smith et je remplace le sénateur Oh.

La sénatrice Merchant : Je suis la sénatrice Merchant de la Saskatchewan.

La sénatrice Unger : Mon nom est Betty Unger et je suis d'Edmonton.

Le sénateur McIntyre : Paul McIntyre, Nouveau-Brunswick.

La sénatrice Beyak : Sénatrice Lynn Beyak, Ontario.

Le président : Bienvenue, monsieur Jarvis.

Don Jarvis, directeur exécutif, Association canadienne des fabricants de pâtes alimentaires : Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je suis très heureux d'être ici, surtout en ce jour de tempête. Je dois d'ailleurs dire que j'admire le courage et le dévouement des membres du comité. La question du quorum a été vite réglée.

Au nom de nos membres, je vous remercie d'avoir invité notre organisation à comparaître cet après-midi pour contribuer à votre étude des priorités et des enjeux en matière d'accès aux marchés internationaux.

The Canadian Pasta Manufacturers Association, CPMA, represents the trade public policy and regulatory interests of the pasta manufacturers of Canada. Many senators would quickly recognize this because of the introductions you gave me that Canadian durum wheat is grown in the three Western provinces of Saskatchewan, Alberta and Manitoba. It's the semolina from this wheat that makes 100 per cent Canadian pasta so unique in the world.

Our four members are responsible for more than 95 per cent of the dry pasta production in this country. Italtasta, Catelli, Primo and Grisspasta are well-known pasta manufacturers and brands to Canadians. They make a wide variety of pasta shapes and sizes and market them across Canada, the United States and elsewhere. These companies have large and modern pasta plants. Two are located in the Montreal area and two in the Greater Toronto Area. Their combined sales account for about \$400 million annually.

I'm going to take the opportunity in my first seven or ten minutes to review with your committee a number of issues that Canadian pasta manufacturers have that relate to your study, in particular, CPMA's involvement in some trade issues over the years, our members' combined activity in trade promotion with the support of Agriculture and Agri-Food Canada for a number of years, and the challenges this sector of the Canadian food manufacturing industry faces today to remain competitive internationally and in Canada, our home market.

My involvement with these businesses began more than 20 years ago. Since 1996 I've been directly involved with CPMA as their executive director. At that time, for a period of almost two years, CPMA and these four companies were involved in a dumping and subsidized complaint at the Canadian International Trade Tribunal involving Italian dry pasta products under tariff line 1902.19, which is uncooked pasta, not stuffed or otherwise prepared, not elsewhere specified; and that's the product that you find in grocery stores in the cellophane or the boxes. That's the basic kind you find in every grocery or food store in the country.

Despite the direct evidence of both the subsidization and the dumping of pasta into the Canadian market, the CITT ruled that there was not sufficient evidence of injury to impose new and additional duties on those products. However, because of the length and the cost of that case and because of the provisional duties that were in place for some time, the volume of imports stabilized and has remained fairly constant in the ensuing years. Only recently have we seen a worrisome surge in imports, this time not from Italy but from Turkey.

Notre association représente les intérêts des fabricants canadiens de pâtes alimentaires du point de vue de la réglementation et des politiques commerciales. Je n'apprendrai rien aux sénateurs provenant de ce coin du pays, comme ils viennent de nous l'indiquer, mais précisons tout de même que le blé dur canadien est cultivé dans trois provinces de l'Ouest, soit la Saskatchewan, l'Alberta et le Manitoba. C'est la semoule de ce blé qui fait que les pâtes alimentaires à 100 p. 100 d'origine canadienne sont uniques au monde.

Nos quatre entreprises membres sont responsables de plus de 95 p. 100 de la production de pâtes sèches au pays. Italtasta, Catelli, Primo et Grisspasta sont des marques de pâtes alimentaires bien connues des Canadiens. Ces entreprises fabriquent des pâtes de formes et de tailles très variées qu'elles vendent dans tout le Canada, aux États-Unis et ailleurs dans le monde. Elles disposent de grandes usines modernes pour la fabrication de leurs pâtes. Deux de ces usines sont situées dans la région de Montréal, deux autres sont installées dans le Grand Toronto. Leurs ventes combinées totalisent quelque 400 millions de dollars par année.

Je vais utiliser les sept ou dix minutes à ma disposition pour traiter avec le comité de différents enjeux touchant les fabricants canadiens de pâtes alimentaires qui peuvent s'inscrire dans le cadre de votre étude. Je vous parlerai ainsi de l'implication de notre association dans certains litiges commerciaux, des activités conjointes de nos membres pour la promotion des échanges commerciaux avec le soutien d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pendant de nombreuses années, et des défis que doit maintenant relever notre secteur au sein de l'industrie canadienne de la transformation des aliments pour demeurer apte à soutenir la concurrence sur les marchés internationaux comme au Canada.

Voilà déjà plus de 20 ans que j'ai commencé à travailler auprès de ces entreprises. Je suis directeur exécutif de l'association depuis 1996. À l'époque, l'association et ses quatre entreprises membres ont été parties prenantes à une plainte auprès du Tribunal canadien du commerce extérieur à l'égard d'allégations de dumping et de subventions. Cette plainte concernait les pâtes alimentaires italiennes régies par la ligne tarifaire 1902.19, qui s'applique aux pâtes alimentaires non cuites ni farcies ni autrement préparées. Il s'agit en fait des produits que l'on peut trouver le plus couramment à l'épicerie sous cellophane ou dans une boîte.

Malgré les preuves directes de subventions et de dumping des pâtes sur le marché canadien, le tribunal a conclu qu'il n'y avait pas suffisamment de preuves de dommages pour imposer des droits additionnels sur ces produits. Cependant, compte tenu de la durée et des coûts des procédures, et en raison des droits provisoires en vigueur pendant une certaine période, le volume des importations s'est stabilisé et est demeuré plutôt constant dans les années suivantes. Ce n'est que récemment que l'on a noté une hausse inquiétante des importations, cette fois-ci en provenance de la Turquie, plutôt que de l'Italie.

A short time after that case, CPMA, with the assistance of Agriculture and Agri-Food Canada and the Canadian Wheat Board, undertook a study on “Generic Promotion as a Market Development Strategy: Canada’s Pasta Industry 1997-2001.”

A major conclusion of that work was that the best defence is a strong offence and that increasing exports would strengthen our industry. At first, CPMA members began to commit additional resources to export opportunities beyond the immediate and large U.S. export market. They focused on their individual quality-branded Italian meal products with dry pasta — like spaghetti, macaroni and vermicelli — as the base, accompanied by pasta sauces, condiments and other associated foods.

By 2001 this export promotion program conducted by CPMA had evolved into a very formal and ambitious activity with investments by the four companies and support funding from Agriculture and Agri-Food Canada’s CAFI program. In 1997, pasta exports were valued at \$42 million; in 2002, \$70 million; and by 2005 we had an export surplus, despite the rising value of the Canadian dollar, with sales in excess of \$115 million. Last year exports were valued at \$165 million, but the vast majority of those exports were to the United States.

I brought with me some of the visuals and promotional material used in that program — brochures, signage, et cetera — and we can talk about that later during the question and answer period.

In addition to promotional activity, these Canadian companies pioneered the development of innovative new products, such as whole wheat pasta and pasta for children, and this played a part in expanding and developing the trade into the U.S.

Some of the activity was aimed at non-U.S. markets like Japan, the Caribbean and the Middle East, but with very little, if any, long-term success. In the question period, I will elaborate more on these materials and the challenges and difficulties we have faced, if the committee is interested.

I know that last March the Honourable JoAnne Buth, the CEO of the Canadian International Grains Institute, appeared before this committee. In addition to providing information on the excellent work that Cigi does and their programs, she raised concerns about tariff and non-tariff trade barriers, where the promotion of the Canada brand can be constrained, and the role and value of new trade agreements and other initiatives, and I can explore some of those issues with you.

Peu de temps après la conclusion de cette affaire, notre association a entrepris, avec l’aide d’Agriculture et Agroalimentaire Canada et de la Commission canadienne du blé, une étude sur notre stratégie commerciale intitulée « Generic Promotion as a Market Development Strategy : Canada’s Pasta Industry 1997-2001 ».

La conclusion générale de cette étude a été que la meilleure défense, c’est encore l’attaque, et que l’accroissement de nos exportations allait renforcer notre industrie. Nos entreprises membres ont alors commencé à engager des ressources additionnelles pour ouvrir de nouveaux marchés d’exportation à l’extérieur des importants débouchés immédiats que nous offrent les États-Unis. Elles ont misé sur leurs meilleurs produits italiens prêts à servir à base de pâtes sèches — comme les spaghettis, les macaronis et les vermicelles — avec sauces, condiments et autres accompagnements.

En 2001, ce programme de promotion des exportations mené par notre association était devenu une initiative ambitieuse et bien structurée bénéficiant des investissements des quatre entreprises et du soutien financier d’Agriculture et Agroalimentaire Canada dans le cadre du Programme international du Canada pour l’agriculture et l’alimentation. En 1997, la valeur des exportations de pâtes était estimée à 42 millions de dollars, elle atteignait 70 millions de dollars en 2002; et nous avons enregistré un excédent d’exportation en 2005, malgré l’appréciation du dollar canadien à l’époque, avec des ventes dépassant les 115 millions de dollars. L’an dernier, nos exportations se sont chiffrées à 165 millions de dollars, mais visaient dans la vaste majorité des cas le marché américain.

J’ai apporté quelques-uns des outils graphiques et promotionnels utilisés aux fins de ce programme — des brochures, des affiches, et cetera — et nous pourrions y revenir pendant la période de questions.

Outre les activités promotionnelles, ces entreprises canadiennes ont été à l’origine de la création de produits novateurs, comme les pâtes de blé entier et les pâtes pour enfants, ce qui a également contribué à augmenter les ventes aux États-Unis.

Une partie des efforts déployés visaient d’autres marchés, comme ceux du Japon, des Antilles et du Moyen-Orient, mais les résultats à long terme ont été très mitigés, voire nuls. Si la chose vous intéresse, je pourrai répondre à vos questions en vous donnant plus de détails sur ces documents et les difficultés que nous avons pu éprouver.

Je sais que l’honorable JoAnne Buth, PDG de l’Institut international du Canada pour le grain, a comparu devant votre comité en mars dernier. En plus de vous transmettre de l’information sur les programmes offerts par l’institut et l’excellent travail qu’il accomplit, elle s’est dite préoccupée par la question des barrières tarifaires et non tarifaires, les risques d’entrave à la promotion de l’image de marque du Canada, et le rôle et la valeur des nouvelles ententes commerciales et des autres initiatives en la matière. Je pourrai aussi traiter de ces questions avec vous.

Let me raise a concern that our members have that impacts them here in our Canadian market — labelling. Labelling is very important and customer-driven. Our members are proud of and value very much the high standards and quality of Canadian-made pasta produced with 100 per cent Canadian semolina. Many of their brands and packages clearly advise customers that they are a product of Canada and provide other information and hold strictly to Canadian labelling regulations.

The ongoing concern has been that some imported pasta we compete against is often improperly labelled, and in many cases states that it has been imported, without stating from where.

Another challenge facing the pasta industry is the constant evolution and changes in food fads and consumer demands like the low-carb and Atkins diets of 15 to 20 years ago, the publication of *Wheat Belly* and GMO wheat, and the more recent gluten-free movement.

A few years ago, CPMA participated in the formation of the Healthy Grains Institute, following the leadership of allied associations and partners like the Baking Association of Canada, the Canadian National Millers Association and Cereals Canada. That institute, along with its scientific advisory council, works at informing and improving Canadians' knowledge and understanding of the health benefits of grains. It is committed to providing Canadians with science-based information on grain-based foods, including pasta, as an important part of a healthy and balanced diet. We can discuss these issues as well, if you have questions.

To finish these introductory comments, I will return to a more current and pressing trade issue facing Canada's pasta manufacturers: a sudden and significant increase in imports of pasta from Turkey. Last June, CPMA advised the federal government of its concern, and I have provided this committee with that communication. Since then, these imports have continued to increase, and earlier this month the association circulated a public release to provide interested stakeholders, including current and potential importers, with our industry's concerns. The release states that:

According to Statistics Canada, more than five million kilograms of uncooked pasta were imported into Canada from Turkey between January and November 2015, almost tripling the total quantity imported for the entirety of 2014. The same report also shows a dramatic price disparity with other imports — 50 per cent less than Italian pasta and 40 per cent than U.S. pasta imports.

Permettez-moi de vous parler d'étiquetage, une considération qui peut avoir une incidence sur les activités de nos membres dans le marché canadien. L'étiquetage est très important et vise à renseigner le consommateur. Nos membres sont très fiers de pouvoir produire au Canada des pâtes de grande qualité à partir de semoule de blé à 100 p. 100 canadienne. Dans bien des cas, les marques de commerce et les emballages qu'ils utilisent indiquent clairement au consommateur qu'il a entre les mains un produit canadien tout en lui fournissant tous les autres renseignements requis par notre réglementation en matière d'étiquetage.

Nous devons sans cesse composer avec le fait que les pâtes importées de nos concurrents sont souvent étiquetées de façon inappropriée. On se contente dans bien des cas d'indiquer que les pâtes sont importées, sans préciser le pays de provenance.

L'évolution constante des modes alimentaires et des exigences des consommateurs est un autre défi pour le secteur des pâtes. Vous n'avez qu'à penser aux régimes à faible teneur en glucides, et notamment au régime Atkins, il y a 15 ou 20 ans, à la publication du livre *Wheat Belly*, au blé transgénique et, plus récemment, au mouvement visant à éviter le gluten.

Il y a quelques années, l'association a participé à la création de l'Institut des céréales saines à l'initiative de différents groupes et partenaires comme l'Association canadienne de la boulangerie, l'Association nationale canadienne des meuniers et Cereals Canada. Avec l'aide de son Conseil consultatif scientifique, cet institut s'emploie à aider les Canadiens à mieux connaître et comprendre les bienfaits des céréales pour la santé. L'institut s'est engagé à présenter aux Canadiens de l'information scientifique sur les aliments à base de céréales, y compris les pâtes alimentaires, comme composantes importantes d'un régime sain et équilibré. Nous pourrions en discuter également, si vous avez des questions à ce sujet.

Pour conclure ma déclaration préliminaire, je reviens à une préoccupation plus actuelle et pressante pour les fabricants canadiens de pâtes alimentaires : la hausse soudaine et considérable des importations en provenance de la Turquie. En juin dernier, notre association a fait part de ses préoccupations au gouvernement fédéral dans une lettre dont je vous ai fourni une copie. Les importations n'ont pas cessé d'augmenter depuis, ce qui a incité l'association à publier un communiqué pour mettre les parties intéressées, y compris les importateurs actuels et potentiels, au fait des inquiétudes de notre industrie. Voici un extrait de ce communiqué :

Selon Statistique Canada, plus de 5 millions de kilogrammes de pâtes non cuites ont été importés au Canada en provenance de la Turquie entre janvier et novembre 2015, ce qui est près du triple des quantités totales importées pendant l'année 2014. Le même rapport révèle également une forte disparité quant au prix livré par rapport à d'autres importations — 50 p. 100 inférieur à celui des pâtes italiennes; 40 p. 100 plus bas que les pâtes importées des États-Unis.

Since then, CPMA has been advised by one of the importers and manufacturers of this pasta from Turkey that they receive no subsidies from any government, that they are importing fairly based on their low costs of production, and that they sell their pasta in Canada at prices higher than those given to large retail customers in Turkey. Our members in CPMA acknowledge that information, these facts, and a clarification that one importer has provided to us, stating that they are not subsidized or dumping product into Canada, and that significant or future injury has not yet been proven.

However, the fact that the landed average FOB price of Turkish imports generally, according to Statistics Canada, is so low compared to imports from the U.S. and Italy — and the manufacturing costs in Canada of our members — means these imports raise questions related to our members' cost competitiveness, not just in their home market but on the international trade front as well.

CPMA is supported in these concerns by the Canadian durum millers, Cereals Canada and other millers. The millers have stated publicly that they are highly dependent upon the Canadian market and that this surge in imports of pasta is a concern. Cereals Canada too has clearly indicated that it is in Canada's interest in all of the value chain to have that processing in Canada.

Canadian durum exports to Turkey rose to 105,800 tonnes in 2013-14 versus 82,000 tonnes the previous crop year. Given Canada's market share in Turkey, it is suspected that some of the pasta coming to Canada from Turkey was probably made with Canadian durum, according to Cereals Canada.

Those are my introductory comments. I hope this information and those comments are helpful, and I look forward to your questions.

The Chair: Thank you very much, Mr. Jarvis, for your excellent presentation.

The first question is from the vice-chair of this committee, Senator Mercer, followed by Senator McIntyre.

Senator Mercer: Mr. Jarvis, thank you for being here on a snowy night.

One of your first comments was that the companies each have large, modern pasta plants — two located in Montreal and two in the Greater Toronto Area — and combined sales amount to \$400 million annually.

We're politicians. We're impressed by sales, but one number we're more impressed by is the number of employees. How many employees are working in these four plants? If you can do it by city, that would be an even better breakdown.

Depuis lors, l'association a été informée par l'un des importateurs et fabricants de ces pâtes provenant de la Turquie qu'aucune subvention n'est versée par aucun gouvernement, que l'importation se fait dans les règles à la faveur de faibles coûts de production, et que les pâtes sont vendues au Canada à un prix supérieur à celui fixé par les grands détaillants en Turquie. Nos membres ont pris bonne note de ces faits et précisions transmis par un importateur selon lequel il n'y a ni subvention ni dumping des produits au Canada, et qu'il n'a pas encore été établi qu'il pouvait y avoir des dommages considérables maintenant ou à l'avenir.

Cependant, comme le prix FAB des importations turques d'une manière générale est, selon Statistique Canada, très faible en comparaison des importations en provenance des États-Unis et de l'Italie — et des coûts de fabrication pour nos membres au Canada —, il y a lieu de s'interroger sur la capacité concurrentielle de nos entreprises, non seulement sur le marché intérieur, mais aussi à l'échelle internationale.

Les meuniers de blé dur canadiens, Cereals Canada et d'autres intervenants partagent les préoccupations de notre association à ce chapitre. Les meuniers ont indiqué publiquement que leurs résultats sont fortement tributaires du marché canadien et que l'afflux de pâtes importées les inquiète. Cereals Canada a aussi clairement précisé qu'il est dans l'intérêt de notre pays et de l'ensemble de la chaîne de valeur que ces activités de transformation aient lieu au Canada.

Les exportations de blé dur canadien vers la Turquie ont augmenté pour passer à 105 800 tonnes en 2013-2014, alors qu'elles n'étaient que de 82 000 tonnes lors de la récolte précédente. Compte tenu de la part de ce marché occupée par le Canada en Turquie, Cereals Canada estime que les pâtes importées de la Turquie étaient probablement fabriquées en bonne partie à partir de blé dur canadien.

J'espère avoir pu vous transmettre des renseignements utiles dans mes observations préliminaires, et je suis maintenant prêt à répondre à toutes vos questions.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Jarvis, pour cet excellent exposé.

Ce sera le vice-président du comité, le sénateur Mercer, qui posera les premières questions, suivi du sénateur McIntyre.

Le sénateur Mercer : Monsieur Jarvis, merci d'être des nôtres malgré la tempête qui sévit.

Vous avez dit au départ que vos entreprises membres ont de grandes usines de fabrication très modernes — deux à Montréal et deux dans la grande région de Toronto — et que leurs ventes combinées atteignent 400 millions de dollars annuellement.

Nous sommes des politiciens. Les chiffres d'affaires peuvent peut-être nous impressionner, mais le nombre d'emplois nous intéresse encore davantage. Combien de personnes travaillent dans ces quatre usines? Si vous pouviez nous dire combien il y en a dans chaque ville, ce serait encore mieux.

One the problems we have constantly at this committee is that some of our viewers are watching, saying, “The Agriculture and Forestry Committee is of no interest to me in downtown Toronto or downtown Montreal.” Well, guess what, it is of interest to you in downtown Montreal, downtown Toronto and downtown Halifax, because there are people making their living off of agriculture products. Numbers like that help us underscore the importance of agriculture when you’ve got four plants making pasta, two in Toronto and two in Montreal.

Do you have those numbers handy?

Mr. Jarvis: I can give you an approximate figure. The four plants have been in place for a long time; they have traditionally been there. The two in Montreal are a very large Catelli plant right at the port, and Grisspasta, in Longueuil, on the south shore. I’ll move to Toronto and give you an average figure that I think is close to being accurate. In Toronto, you have the Italpasta plant north of the Pearson Airport, and the Primo plant is in north Toronto. They’ve all been there for many years, all four. I would estimate 300 to 400 employees in total.

Senator Mercer: Total?

Mr. Jarvis: That is in total, for the four plants. That’s being very conservative; I don’t want to overestimate the number of employees. They’re not all in the plant, either. You’re talking about sales forces and all the other administrative support. In today’s world, pasta production is highly mechanized. There are huge machines, and the actual production is not an employee-intensive activity.

Senator Mercer: You mentioned in your presentation, that labelling doesn’t tell you where the products are made or where the raw materials come from. This is where we find ourselves in a bit of a conflict, because we’re interested in what you’re saying, but at the same time we’ve sat at this table many nights and we’ve talked about the Americans’ country-of-origin labelling and how we’re opposed to that.

How do we square that circle, with us saying that it’s a good idea if we knew that the past was coming from Turkey, or wherever, and then turning around and saying that we’re opposed to country-of-origin labelling of meat products in the United States?

Mr. Jarvis: That’s a very good question, Senator Mercer. Let me respond to it with a couple of initial comments.

It’s not just the country-of-origin labelling that we’re particularly worried about. You often see imported products not following our nutrition facts table properly, and with other errors in the labelling. I mention in my notes that labelling is consumer-driven; the reason the labelling is there is for the information of the consumer. It’s very important, and the Canadian Food Inspection Agency does take note; we’ve pointed out errors and problems with some labelling, and they’ve taken the necessary measures to have nutrition facts

Si je vous pose la question, c’est qu’il y a toujours des gens qui soutiennent que les délibérations du Comité de l’agriculture et des forêts ne les intéressent pas parce qu’ils vivent en plein cœur de Toronto ou de Montréal. Je peux leur répondre que les centres-villes de Montréal, Toronto ou Halifax peuvent être tout à fait concernés, car on y trouve des gens qui gagnent leur vie avec des produits agricoles. En nous fournissant des chiffres sur le nombre d’employés de ces quatre usines de fabrication de pâtes, deux à Toronto et deux à Montréal, vous les aiderez à mieux comprendre l’importance de l’agriculture.

Avez-vous ces chiffres à la portée de la main?

M. Jarvis : Je peux vous fournir une estimation. Les quatre usines existent depuis un bon moment déjà; ce sont presque des institutions. Il y a une très grosse usine de Catelli au port de Montréal, et celle de Grisspasta à Longueuil, sur la Rive-Sud. À Toronto, l’usine d’Italpasta est située au nord de l’aéroport Pearson, et celle de Primo est au nord de la ville. Les quatre usines sont en place depuis plusieurs années. Je dirais qu’il y a entre 300 et 400 employés au total, une approximation qui est sans doute assez proche de la réalité.

Le sénateur Mercer : Au total?

M. Jarvis : C’est le total pour les quatre usines. C’est un chiffre très conservateur; je ne veux pas surestimer le nombre de travailleurs. En outre, ils ne sont pas tous sur le plancher de l’usine. Il y a aussi tous les vendeurs et le personnel administratif. La production de pâtes est devenue une activité fortement mécanisée. On utilise d’énormes machines, et la production n’exige que peu de main-d’œuvre.

Le sénateur Mercer : Vous avez mentionné dans votre exposé que certaines étiquettes n’indiquent pas l’endroit où le produit a été fabriqué ou la provenance des matières premières. Nous nous retrouvons en quelque sorte entre deux chaises, car si nous comprenons les préoccupations dont vous nous faites part, nous n’oublions pas non plus toutes ces soirées que nous avons passées ici à discuter des règles américaines sur l’étiquetage indiquant le pays d’origine et à exprimer notre opposition à cet égard.

Comment pouvons-nous concilier ces deux positions? Nous nous disons que ce serait une bonne chose de savoir que les pâtes viennent de Turquie, ou de n’importe où ailleurs, mais nous nous opposons à l’étiquetage indiquant le pays d’origine des produits de viande vendus aux États-Unis.

M. Jarvis : C’est une très bonne question, sénateur Mercer. Je vais essayer de vous soumettre quelques pistes de solution.

Ce n’est pas seulement l’étiquetage indiquant le pays d’origine qui nous inquiète surtout. Dans le cas des produits importés, il n’est pas rare que l’on ne respecte pas les exigences relatives au tableau de la valeur nutritive et qu’il y ait d’autres erreurs dans l’étiquetage. Comme je le soulignais dans mon document, l’étiquetage est là pour renseigner le consommateur. C’est un aspect très important et l’Agence canadienne d’inspection des aliments en est consciente. Nous lui avons signalé des erreurs et des problèmes avec certains étiquetages, et l’agence prend les

tables, and the other mandated information on the label that has to be consistent with Canadian-produced products, changed and addressed when we have pointed them out.

When it comes to where it's imported from, I must say that many of the retailers — who are the major purchasers of these products — are quite conscientious and insist that — in fact, it's not mandatory — the product be designated as far as where it comes from. In fact, I think there is Turkish product in the Canadian market that is properly labelled, imported from Turkey, or imported from the U.S.

As long as it's not mandatory — I think one of the problems you had with the COOL issue was it was a mandated or mandatory regulation. This can be, in a way, self-regulated by the customer base and the retailers. Very responsible retailers do ask that type of product be labelled, because the consumer is very interested in where the product comes from.

Senator Mercer: It seems to me, though, that retailers in general — I come from a household where I am the principal shopper for groceries. I make it a point of being that person in my family. I also share the cooking responsibilities, so I am on the preparation side. I read labels most of the time, but I'm usually reading labels for salt content more than for country of origin. I assume that if I buy pasta in Canada, where we grow all this durum wheat, it's Canadian; but you've forced me into reading my pasta labels a little more closely.

However, when this committee has witnesses from major retailers, should we put them on the spot and ask, "Why aren't you advertising more that this is Canadian-made pasta?"

As I say, I do the grocery shopping and have done for years. I don't remember seeing a lot of signs in the pasta section saying "Canadian-made" versus anything else. Now, if it said "Canadian-made pasta," it would have raised in my mind as a shopper that they're saying "Canadian-made pasta" because there's something else on the shelf that is not Canadian-made.

Mr. Jarvis: Let me react to that too. Almost all of the Canadian manufacturers I represent in some way clearly state that the product is Canadian, such as it's made with 100 per cent Canadian wheat or it's Canadian. It's a fair question, though, to retailers. It's not difficult, providing that added information for imported products. As I said, many retailers do state actually. I look at labels too when I'm at the grocery store. I've been in the food industry for 40 years. Consumers are very interested, and it's not just pasta; it's food products. They want to know where the food products come from, particularly if they're not Canadian.

mesures nécessaires pour que le tableau de la valeur nutritive et les autres renseignements obligatoires y figurent comme c'est le cas pour les produits fabriqués au Canada, en veillant à ce qu'on apporte les changements voulus pour corriger les irrégularités que nous avons signalées.

Pour ce qui est de la provenance des produits importés, je dois dire que bien des détaillants — qui sont les principaux acheteurs de ces produits — sont très consciencieux et insistent pour que la provenance du produit soit bel et bien indiquée, alors que ce n'est pas une exigence obligatoire. En fait, je crois qu'il y a sur le marché canadien des produits turcs avec un étiquetage approprié indiquant qu'ils sont importés de Turquie, ou importés des États-Unis.

Comme ce n'est pas obligatoire — et je crois que c'est notamment ce caractère imposé qui posait problème avec l'étiquetage indiquant le pays d'origine —, il peut y avoir d'une certaine façon une autoréglementation par la clientèle et les détaillants. Les détaillants très consciencieux exigent que les produits semblables soient étiquetés, parce que le consommateur veut vraiment savoir d'où ils proviennent.

Le sénateur Mercer : J'ai pourtant l'impression que les détaillants d'une manière générale... Dans mon ménage, je tiens à être celui qui fait le plus souvent les achats à l'épicerie. Je partage aussi les responsabilités de cuisine; j'interviens du côté de la préparation. Je lis la plupart des étiquettes, mais c'est habituellement la teneur en sel qui m'intéresse, plutôt que le pays d'origine. Lorsque j'achète des pâtes au Canada, je présume, compte tenu des grandes quantités de blé dur que nous récoltons, qu'elles sont de fabrication canadienne, mais vous m'avez incité à y regarder à deux fois dorénavant.

Lorsque notre comité recevra des témoins représentant des grandes chaînes de détaillants, devrions-nous les mettre sur la sellette en leur demandant pourquoi ils ne mettent pas davantage en valeur le fait qu'il s'agit de pâtes fabriquées au Canada?

Depuis des années, c'est moi qui fais les achats à l'épicerie, et je ne me souviens pas d'avoir vu beaucoup d'affiches dans le rayon des pâtes clamant qu'elles sont « fabriquées au Canada ». Si je voyais une telle indication « pâtes fabriquées au Canada », l'acheteur en moi se dirait qu'il y a sans doute aussi sur les étagères des pâtes fabriquées ailleurs dans le monde.

M. Jarvis : Permettez-moi de réagir à ces commentaires. La quasi-totalité des fabricants canadiens que nous représentons indique que leurs produits sont canadiens, en précisant par exemple qu'ils sont fabriqués à partir de blé à 100 p. 100 canadien. C'est toutefois assurément une question que vous pourriez poser aux détaillants. Il n'est pas très difficile de fournir ces indications supplémentaires à l'égard des produits importés. Comme je le soulignais, ils sont plusieurs à le faire déjà. Moi aussi, je regarde les étiquettes quand je fais mon marché. Je travaille dans le secteur alimentaire depuis 40 ans. Les

Senator Mercer: I want to note for our researchers that if at some time in the future we have retailers before us for one reason or another somebody should remind me that we want to go back and ask a pasta question.

Mr. Jarvis: Thank you very much.

Senator McIntyre: Thank you, Mr. Jarvis, for your presentation. You have talked about dumping and unfair competition. You are correct. I recall that in February 2016 Canadian pasta was subjected to unfair competition in the Canadian market due to the import of large quantities of pasta coming mostly from Turkey.

You talked about ways to limit the negative consequences of dumping. What about the TPP agreement? Do you think that agreement will cure dumping and unfair competition?

Mr. Jarvis: That's an interesting question about the TPP or even the Canada-European trade agreement. Dumping and subsidization are increasingly not acknowledged or supposedly tolerated within the world trading community. The WTO, which is the overarching trade organization, announced in December the ending of all export subsidies so that countries should not be subsidizing the production of agricultural products or food. The WTO has slowly but surely been trying to address that on a global basis for many years. Apparently, effective in 2020, it has eliminated dumping, in particular subsidization, not necessarily dumping.

Dumping is not anything that you can mandate or prevent through international trade agreements. It just shouldn't be done. A manufacturer within a domestic market should not sell whatever they produce in that market at a price for the domestic customer base and then export it at a lower price. That's just unfair trade.

Senator McIntyre: Dumping brings a lot of commercial losses to companies; that's for sure.

Mr. Jarvis: Yes.

Senator Moore: Do we have a trade agreement with Turkey?

Mr. Jarvis: No, I don't think we do.

Senator Moore: I don't think we do, either.

Mr. Jarvis: In fact, there's currently momentum between the two countries to attempt to develop a freer trade agreement.

consommateurs sont très intéressés à savoir ces choses-là, et pas seulement pour les pâtes, mais pour tous les produits alimentaires. Ils veulent connaître la provenance de ces produits, surtout quand ils ne sont pas canadiens.

Le sénateur Mercer : S'il arrive un jour que des représentants des détaillants comparaissent devant nous pour une raison ou une autre, j'aimerais que nos analystes me rappellent que je veux leur poser une question concernant les pâtes alimentaires.

M. Jarvis : Merci beaucoup.

Le sénateur McIntyre : Merci, monsieur Jarvis, pour votre exposé. Vous avez parlé de dumping et de concurrence déloyale. Vous avez raison. En février 2016, les fabricants de pâtes canadiens ont indiqué faire l'objet d'une concurrence déloyale sur le marché canadien en raison de l'importation de quantités importantes de pâtes alimentaires en provenance de la Turquie, principalement.

Vous avez parlé des moyens à prendre pour limiter les conséquences néfastes du dumping. Qu'en est-il du Partenariat transpacifique? Croyez-vous que cet accord va mettre fin au dumping et à la concurrence déloyale?

M. Jarvis : C'est une question intéressante qui nous porte à réfléchir sur les effets possibles du Partenariat transpacifique ou même de l'accord de libre-échange avec l'Union européenne. De plus en plus, le dumping et les subventions sont des pratiques qui ne sont pas reconnues ou supposément tolérées au sein de la communauté commerciale internationale. L'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui chapeaute tous les échanges commerciaux, a annoncé en décembre que l'on allait mettre fin à toutes les subventions à l'exportation. Ainsi, il ne sera plus possible pour les différents pays de subventionner la production agricole ou alimentaire. Voilà déjà bien des années que l'OMC s'efforce, lentement mais sûrement, de régler cette problématique. Il semblerait que l'on aura mis fin au dumping d'ici 2020. En fait, je devrais plutôt parler des subventions, et pas nécessairement du dumping.

Le dumping n'est pas une pratique que l'on peut réglementer ou empêcher au moyen d'ententes commerciales internationales. On ne devrait tout simplement pas s'y adonner. Un fabricant ne devrait pas vendre un produit à un certain prix sur son marché intérieur et l'exporter à un prix inférieur. C'est une pratique commerciale déloyale.

Le sénateur McIntyre : Le dumping entraîne d'importantes pertes pour les entreprises, cela ne fait aucun doute.

M. Jarvis : Oui.

Le sénateur Moore : Avons-nous conclu une entente commerciale avec la Turquie?

M. Jarvis : Non, je ne crois pas.

Le sénateur Moore : Moi non plus.

M. Jarvis : En fait, il y a actuellement un mouvement qui se dessine au sein des deux pays en vue d'une libéralisation des échanges commerciaux.

Senator Moore: They are part of the EU; right?

Mr. Jarvis: I don't think so. No.

Senator Moore: Oh, they're not. In your letter of June 5, 2015, to Minister Ritz and other ministers, at the bottom of the first page you say that CPMA has retained legal counsel to begin preparing a potential complaint to the Canada Border Services Agency, which in a matter of a few months could result in the application of provisional duties on these exports. I'm a little confused as to the role of CBSA. I didn't think they enforced tariffs and duties. What was the result of that effort?

Mr. Jarvis: That letter was prepared in June last year. We have legal counsel. If there is an apparent problem, and we did the same thing 20 years ago, you have to prepare an initial submission to the Canada Border Services Agency. It's a rigorous test to attempt to find sufficient evidence of subsidization or dumping before you submit quite a significant amount of information to the CBSA.

If you are able to find evidence and complete the submission and you're comfortable that you have found evidence of dumping and/or subsidization, then you submit it to the Canada Border Services Agency. They make an initial ruling and can put provisional duties on those products. Then the case goes to the Canadian International Trade Tribunal for public hearings, where you present the evidence. The various parties involved then present their facts. The importers can defend themselves, et cetera. That's the process.

Senator Moore: On the second page of your letter, you say that wheat is a major beneficiary of Turkey's agriculture support and benefits from minimum purchase prices. How do we know that? How does your organization know that?

Mr. Jarvis: It's based on reference to the United States, the market immediately south of us. The Americans have had duties on both Italian and Turkish pasta for almost two decades; and they've renewed them. They go through a process every three to five years. They go through that rigorous test; look at and analyze the government programs in Italy, Turkey or elsewhere; determine if, in fact, subsidization is still there or dumping is occurring; and they maintain the duties. The Americans have done that a number of times.

Senator Mockler: We heard your presentation and the question that was asked about the TPP or CETA. I want to quote you, and then I'd like to have your opinion on what the U.S. is doing and maybe what we should do if this is factual. Then I will say, Mr. Jarvis, that you've got the big Eastern Canadian players who

Le sénateur Moore : La Turquie fait partie de l'Union européenne, n'est-ce pas?

M. Jarvis : Je ne crois pas. Non.

Le sénateur Moore : Ah bon. Dans votre lettre du 5 juin 2015 au ministre Ritz et à ses collègues, vous écrivez au bas de la première page que votre association a retenu les services d'un avocat pour la préparation d'une plainte éventuelle auprès de l'Agence des services frontaliers du Canada, une action qui pourrait donner lieu dans un délai de quelques mois à l'application de droits provisoires sur ces exportations. Je me demande un peu ce que l'ASFC vient faire dans ce dossier. Je ne croyais pas que son rôle consistait à voir à l'application des tarifs et des droits de douane. Est-ce que cette démarche a produit des résultats?

M. Jarvis : Cette lettre a été rédigée en juin dernier. Nous avons des conseillers juridiques. Nous avons entrepris les mêmes démarches il y a 20 ans. S'il y a un problème apparent, il faut préparer une première soumission à l'intention de l'Agence des services frontaliers du Canada. Il faut répondre à des critères rigoureux permettant d'établir si les preuves de subventionnement ou de dumping sont suffisantes avant de soumettre un volume important de renseignements à l'ASFC.

Si vous arrivez à trouver des preuves et à terminer la soumission, et vous êtes sûr que vous avez trouvé des preuves de dumping et/ou de subventionnement, il faut soumettre le tout à l'Agence des services frontaliers du Canada. L'agence rend une décision initiale et peut imposer des droits temporaires sur les produits. Le dossier est ensuite envoyé au Tribunal canadien du commerce extérieur qui tiendra des audiences publiques où les preuves sont présentées. Les diverses parties exposent leurs faits, les importateurs ont l'occasion de se défendre, et ainsi de suite. Voilà la procédure.

Le sénateur Moore : À la deuxième page de votre lettre, vous indiquez que le blé profite grandement des avantages et subventions agricoles accordés par la Turquie qui offre des prix minimaux d'achat. Comment le savons-nous? Comment votre organisation le sait-elle?

M. Jarvis : Nous nous fions aux États-Unis, le marché qui est situé immédiatement sous nous. Les Américains imposent des droits sur les pâtes italiennes et turques depuis presque 20 ans et viennent de les renouveler. Les Américains suivent une procédure chaque trois ou cinq ans. Ils utilisent des critères rigoureux : examiner et analyser les programmes gouvernementaux de l'Italie, de la Turquie ou d'un autre pays, établir s'il y a réellement des subventions ou du dumping et continuer à imposer des droits. Les Américains l'ont fait de nombreuses fois.

Le sénateur Mockler : Nous vous avons écouté et quelqu'un a posé une question sur le PTP ou l'AECG. Je vais vous citer, et ensuite j'aimerais connaître votre avis sur les mesures prises par les États-Unis et ce que nous devrions peut-être faire si les faits sont bel et bien attestés. Un dénommé Al-Katib était d'avis que ce

have been established for a long, long time, and it sounds like they don't want a lot of competition. Al-Katib said, and you're in the article, and I will quote:

Jarvis said it is absurd that Canadian durum can be shipped to Turkey and then turned into pasta that is shipped back to Canada and sold at a lower cost than Canadian product.

“That's the real issue when you have subsidized production.”

The U.S. has been applying import duties on Turkish pasta for 20 years. Those duties were recently reviewed and additional duties were applied.

“You can't buy Turkish pasta in the U.S. and that's our concern that it's being diverted here,” said Jarvis.

So if the U.S. does apply import duties — and I'm a free trader — if we could all eliminate barriers, I think we would have better markets. That said, how should we — when I look at the big boys of the industry, such as Catelli, Italpasta, Primo and Grisspasta — how would that impact on refraining you from becoming a world competitor?

Mr. Jarvis: First, you quoted me extensively there. Let me just correct at least one thing. In the American market you probably will still find Italian and Turkish pasta. There is Italian and Turkish pasta. It's just that they have to pay additional duties, which are countervail duties, or dumping duties, that are applied, so the product entering the country then has an additional set of duties and a tax put on those products before they can enter the country, which helps balance off what the American government has determined after complaints by the American pasta industry — manufacturing pasta in the U.S. — which they initiated 20 years ago.

Let me state in my remarks as well — and in that letter that was quoted earlier — we indicated that we were doing initial review to determine if, in fact, there was evidence. We will not initiate any formal complaint to the CBSA until we are certain that there is or has been dumping of subsidized product. That is not the case at this time. We haven't got significant evidence yet. I said in my introductory remarks that one of the largest importers clearly has advised us that they are not dumping, nor is their pasta manufactured in Turkey subsidized.

They are defending themselves, and we will not proceed unless we're convinced that we have evidence that's factual, accurate and current that would actually withstand the test before you submit it to the Canada Border Services and then initiate a formal hearing process with the Canadian International Trade Tribunal.

sont les gros acteurs de l'Est du Canada, établis depuis très longtemps, qui ne veulent rien savoir de la concurrence. Vous aussi, monsieur Jarvis, vous êtes cité dans l'article :

Jarvis a dit qu'il est absurde que le blé dur canadien puisse être expédié vers la Turquie et ensuite transformé en pâtes alimentaires qui sont renvoyées au Canada et vendues à un prix inférieur aux produits canadiens.

« Voilà le problème véritable lorsque la production est subventionnée. »

Les États-Unis imposent des droits à l'importation sur les pâtes turques depuis 20 ans. Ces droits ont fait l'objet d'un examen récent et des droits supplémentaires ont été rajoutés.

« On ne peut pas acheter de pâtes turques aux États-Unis et nous sommes préoccupés du fait que cette production est redirigée ici », a indiqué Jarvis.

Les États-Unis imposent donc des droits à l'importation. Je suis pour le libre-échange : si nous pouvions éliminer tous les obstacles, je crois que les marchés s'en porteraient mieux. Ceci dit, lorsque je considère les gros joueurs de l'industrie, tels que Catelli, Italpasta, Primo et Grisspasta, qu'est-ce qui les empêcherait de devenir des compétiteurs de classe mondiale?

M. Jarvis : Tout d'abord, vous m'avez cité en long et en large. Permettez-moi de corriger une seule chose au moins. Sur le marché américain, vous trouverez probablement toujours des pâtes italiennes et turques. On les vend. C'est juste que les importateurs doivent payer des droits supplémentaires, qui sont des droits compensateurs ou antidumping, et le produit fait l'objet d'un ensemble supplémentaire de droits et d'une taxe avant même d'entrer dans le pays pour compenser ce que le gouvernement américain a jugé être un tort après avoir reçu des plaintes de l'industrie des pâtes alimentaires américaines, qui fabrique des pâtes aux États-Unis. Cette situation a commencé il y a 20 ans.

Je vous rappelle que dans mon exposé et dans la lettre qui a été citée plus tôt, nous avons indiqué que nous procédions à un examen initial afin de déterminer s'il y a effectivement des preuves. Nous ne déposerons pas de plainte officielle auprès de l'ASFC jusqu'à ce que nous soyons sûrs qu'il y a ou qu'il y a eu du dumping d'un produit subventionné. Nous ne sommes pas encore rendus là. Nous n'avons pas encore suffisamment de preuves. Dans mon exposé, j'ai précisé que l'un des plus grands importateurs nous a clairement dit qu'il n'y a pas de dumping et que leurs pâtes fabriquées en Turquie ne sont pas subventionnées.

Les importateurs se défendent, et nous n'irons pas de l'avant jusqu'à ce que nous soyons convaincus d'avoir des preuves concrètes, exactes et à jour qui seront suffisamment solides pour les soumettre aux critères de l'Agence des services frontaliers du Canada et ensuite tenter une procédure officielle auprès du Tribunal canadien du commerce extérieur.

It's not up to the Canadian government to do anything. It's actually a private action by the domestic industry to initiate it. We have in Canada a process that will allow us, as business people, to attempt to correct problems there.

The point I'm making in my introductory statements is that if, in fact, the case is that the large importers of Turkish pasta now are not dumping or subsidizing, then we have a tremendous competitive issue exporting product because in many cases, as I said in my introductory comments, as you quoted, they might even be shipping the Canadian durum over into Turkey, manufacturing it into dry pasta, shipping it back to Canada and landing it here in Canada at a price that we have trouble competing with.

Senator Plett: Regarding the last part of your comment, they are importing from us product, then making pasta and selling it back to us at a price that we can't compete with. How does that make any sense? Why can we not compete when they have to import the product over there, make the pasta and then send it back? Are we paying too much in labour? What is the reason that they can do that?

Mr. Jarvis: That is a very good question. To add to the senator's observation, generally 80 per cent of the cost of the finished pasta product is the raw material; it's the semolina. Your transportation, labour and energy costs only make up 20 per cent. That's the question we're raising. We have either a competitive issue here in Canada — and you have to come to your own conclusions. We're observing a surge of pasta right now that's coming into this country at a very low price that we're having trouble competing with.

Senator Unger: I have two questions, but actually a third one, which is this: Why does Canada import so much pasta when we should be, by the sound of it, exporting more durum? Why do we export durum?

Mr. Jarvis: I will answer first that we are net exporters of pasta as well. We have a trade balance in pasta. Our shipments to the U.S. are larger than the imported pasta from the U.S. It's North American free trade, and so we are very comfortable with that. When it comes to durum, Canada is probably the largest durum exporter in the world, and we're not disturbed by that at all. As I said in my introductory comments, it's the best durum wheat in the world, it makes the best semolina, and we should continue to export, and we do. We export, I believe, within a highly competitive commodity world.

Senator Unger: The second part of my question is this: What is the real impact of Turkey's alleged dumping when it's so small relative to the size — and this is with regard to imports — of Canada's import market for pasta? The U.S. is \$114 million and

Il ne revient pas au gouvernement canadien de faire quoi que ce soit. C'est une action en justice de la part de l'industrie intérieure. Ici au Canada, nous avons une procédure qui nous permettra, en tant que secteur commercial, de tenter de corriger les problèmes.

Ce que je voulais dire dans mon exposé, c'est que si, dans les faits, les grands importateurs de pâtes turques n'effectuent pas de dumping ou de subventionnement, nous avons alors un énorme problème de compétitivité sur le marché des exportations, car dans bien des cas, comme je l'ai dit auparavant, et vous m'avez cité, il se peut même que certains acteurs exportent du blé canadien en Turquie, le transforment en pâtes sèches, le fassent revenir au Canada et le vendent au Canada à un prix qui n'est pas concurrentiel pour nous.

Le sénateur Plett : Vous venez de dire qu'ils importent notre produit, le transforment en pâtes alimentaires et nous les revendent à un prix imbattable. Où est la logique dans tout ça? Pourquoi n'arrivons-nous pas à être concurrentiels lorsqu'ils doivent importer le produit, le transformer en pâtes alimentaires et ensuite nous le renvoyer? Est-ce à cause du coût de la main-d'œuvre? Quelle est la raison qui leur permet de le faire?

M. Jarvis : C'est une excellente question. Si vous me permettez d'ajouter un complément d'information, sachez qu'en général, le produit brut, c'est-à-dire la semoule, représente 80 p. 100 du coût des pâtes alimentaires fabriquées. Les coûts de transport, de main-d'œuvre et d'énergie ne constituent que 20 p. 100 du coût total. C'est la question que nous soulevons. Nous avons peut-être un problème de compétitivité ici au Canada : vous en tirerez vos propres conclusions. Nous observons une marée de pâtes alimentaires qui parviennent actuellement ici au pays à un prix très faible et nous avons des difficultés à demeurer concurrentiels.

La sénatrice Unger : J'ai deux questions, et en fait même une troisième, à savoir pourquoi le Canada importe-t-il tant de pâtes lorsqu'il devrait, d'après vos dires, exporter davantage de blé dur? Pourquoi exportons-nous du blé dur?

M. Jarvis : Je vous répondrai d'abord que nous sommes un exportateur net de pâtes alimentaires également. Nous avons une balance commerciale pour les pâtes. Nos exportations vers les États-Unis sont plus grandes que les pâtes importées des États-Unis. C'est le libre-échange nord-américain, et nous sommes très à l'aise dans ce contexte. Pour ce qui est du blé dur, le Canada est probablement le plus grand exportateur de blé dur du monde, ce qui ne nous perturbe aucunement. Comme je l'ai dans mon exposé, nous vendons le meilleur blé dur au monde. Il permet de fabriquer la meilleure semoule, et nous devrions continuer à exporter, ce que nous faisons. À mon avis, nous exportons sur un marché de produits agricoles fortement concurrentiel.

La sénatrice Unger : J'arrive à la deuxième partie de ma question : quelle est l'incidence réelle du dumping supposé de la part de la Turquie, lorsque le volume est si faible relativement à l'ampleur des importations de pâtes alimentaires vers le Canada?

Turkey is at \$6.4 million in exports. Why are we so bothered about Turkey when there's Italy at \$46 million, China at \$15 million, Thailand at \$11 million and then Turkey?

Mr. Jarvis: Some of those import figures are not dry pasta. They are noodles and that to start off with. When it comes to the Turkish pasta, in the last 10 or so years Turkey has turned itself into a major exporter of pasta. It's now the second- or third-largest pasta exporter after Italy in the world.

We do acknowledge and recognize that the import levels into Canada so far are not huge or significant. All we have observed is that in the last year or year and a half they've tripled. We're identifying a potential problem. As I've stated already, based on our experience as an industry, we conducted a very significant case 20 years ago. Subsidization and dumping were clearly factually proven, but the CITT at the time indicated that there had not been a sufficient injury to the Canadian industry. So we won't proceed unless we really believe that the industry is being significantly injured in Canada, but we're pointing out a problem. However, we're also identifying a competitiveness issue.

I want to tell you the story of our export program. Our export program was very ambitious. Despite significant — about 70 years — of expenditures and effort in the Middle East, in Japan, in the Caribbean and even in some South American countries, we attempted to find markets for Canadian pasta. If you take a look at our export figures, 95 per cent of the export of Canadian pasta is to the U.S. market only.

Senator Beyak: Senator Plett asked my excellent question, so I will go on to the next point I had. I wondered why we weren't competitive, and you have explained that.

Can we learn anything from the United States putting these countervailing and antidumping duties on? How were they able to find out that there was a problem? Do we know?

Mr. Jarvis: Well, 20 years ago they were successful, within their review process that they have, in convincing the agencies in the U.S. that there had been injury, and we were unsuccessful in Canada. If you just want to cut to the bottom line on that, we were unsuccessful at the time.

That is why we are very cautious and why I just mentioned that that is something you have to really make sure that you — and rightfully so — are demonstrating very clearly that your 300 or 400 jobs and the investment in Canada are being injured. It is increasingly hard to just make an argument of future injury.

Le volume des importations américaines se chiffre à 114 millions de dollars et celui des importations turques à 6,4 millions de dollars. Pourquoi sommes-nous tellement préoccupés par la Turquie, alors que le chiffre pour l'Italie est de 46 millions de dollars, celui pour la Chine de 15 millions de dollars et celui pour la Thaïlande de 11 millions de dollars, après quoi vient la Turquie?

M. Jarvis : Certains de ces chiffres sur les importations ne portent pas sur les pâtes sèches. Ce sont des nouilles et d'autres produits. Pour ce qui est des pâtes turques, au cours des 10 dernières années environ, la Turquie s'est transformée en grand exportateur de pâtes alimentaires. Ce pays est maintenant le deuxième ou le troisième exportateur de pâtes en rang d'importance au monde, après l'Italie.

Nous savons et reconnaissons que le volume des importations vers le Canada n'est pas énorme, ni même considérable. Nous avons tout simplement observé au cours des 12 ou 18 derniers mois que le volume a triplé. Nous cernons un problème possible. Comme je l'ai indiqué déjà, en nous fondant sur notre expérience au sein de l'industrie, nous avons effectué un examen en profondeur il y a 20 ans. Les preuves de subventionnement et de dumping ont été attestées, mais le TCCE à l'époque a statué qu'il n'y avait pas eu de tort suffisant à l'égard de l'industrie canadienne. Nous n'avancerons pas jusqu'à ce que nous soyons persuadés que l'industrie subit un tort considérable ici au Canada, mais nous signalons le problème. Nous percevons en outre un problème de compétitivité.

J'aimerais vous parler de notre programme d'exportation. C'était un programme très ambitieux. Nous avons tenté de trouver des marchés pour les pâtes canadiennes au Moyen-Orient, au Japon, dans les Antilles et même dans certains pays de l'Amérique du Sud. Mais malgré les dépenses et les efforts considérables consentis sur 70 ans, nos chiffres sur les exportations indiquent que 95 p. 100 des exportations de pâtes alimentaires canadiennes sont destinées au marché américain.

La sénatrice Beyak : Le sénateur Plett a posé mon excellente question, donc je passerai à la prochaine. Je me demandais pourquoi nous n'étions pas concurrentiels, et vous venez de l'expliquer.

Pouvons-nous tirer des leçons des droits compensateurs et antidumping imposés par les États-Unis? Comment ce pays a-t-il pu déceler le problème? Le savons-nous?

M. Jarvis : Il y a 20 ans, les États-Unis ont pu, grâce à leur processus d'examen, convaincre les organismes responsables de leurs pays qu'il y avait eu un préjudice, alors que nous n'avons pas pu le faire au Canada. Bref, nous avons été déboutés à l'époque.

C'est la raison pour laquelle nous avançons avec précaution, et c'est pourquoi je viens de dire qu'il faut vraiment être sûr, et c'est à juste titre d'ailleurs, de pouvoir prouver de façon claire que les 300 ou 400 emplois ainsi que les investissements au Canada subissent un préjudice. Il devient de plus en plus difficile d'avancer des arguments concernant des préjudices futurs.

Senator Merchant: Thank you for your presentation. You have given us a lot of interesting information to think about. You have raised a lot of questions, and you haven't given us too many answers, really, because you cannot answer some of the key questions that have been asked. So I won't repeat those.

You also touched on consumer patterns and that consumers might read the labels to see where the pasta is coming from. However, consumers will often buy the cheapest product. As to the label, what would that tell us? That something is coming from Turkey or Canada or the U.S.? You have to be very patriotic, unless there is something else on the label that may indicate that you don't want to ingest whatever it is in the pasta. Does pasta have a variety of ingredients that may cause me, when I read the label, to say, "No, I don't want that in my diet?" Salt, I understand. Sugar, I understand. Maybe even GMO, if it says that, but I must say that I do not read the label on the pasta. I buy the pasta that is on sale that week because I always think that, for dry pasta, it depends what you do with it that makes it edible. Pasta is not something very sexy looking on the shelf; it all looks the same.

You raised that there have been diets over time. Now there is an anti-grain sentiment that we should not be putting grain in our food because it causes — I eat everything, so it is not a problem. How are you going to deal with the consumer? I know there are other problems that you have stated. You want to prevent the dumping and other things, but what do you want the consumer to do exactly?

Mr. Jarvis: We have 35 million consumers in this country, and they all have varying interests and varying needs, varying nutritional requirements and varying attitudes. They change. The Canadian Pasta Manufacturers — I, personally, and our members — would disagree with you about the value and quality of the product itself when you are using Canadian durum. That is why it is so readily demanded across the world. It is high in protein.

The Canadian pasta is fortified, whereas many pastas from other countries are not. You can find that on your nutrition labelling. That is why it is very important that labelling is done properly. If you are a keen student and inquire, you'll see that you can see that information on products.

The other thing is I mentioned whole wheat. I mentioned changes. There have been very significant additional offers of different types of pastas. We have gluten-free pasta now prepared; we have other fortified products. Innovation is occurring, and the consumer demands that. Manufacturers are attempting to meet new demands and changing consumer trends.

La sénatrice Merchant : Merci pour votre exposé. Vous nous avez transmis énormément de renseignements intéressants. Vous avez également soulevé bon nombre de questions, sans nous fournir trop de réponses, vraiment. Vous n'arrivez pas à répondre à certaines des questions clés qui ont été posées. Je ne vais donc pas les répéter.

Vous avez parlé des tendances de consommation et du fait que les consommateurs liront peut-être les étiquettes pour savoir d'où proviennent leurs pâtes. Toutefois, les consommateurs achètent souvent le produit le moins cher. Quant à l'étiquette, qu'apprendrions-nous? Que le produit provient de la Turquie, du Canada ou des États-Unis? Il faut avoir la fibre patriotique, à moins que l'étiquette n'indique un ingrédient à éviter. Les pâtes contiennent-elles une variété d'ingrédients qui pourraient m'amener à me dire, en lisant l'étiquette : « Non, je n'en veux pas dans mon alimentation? » Si c'est du sel ou du sucre, je comprends bien. Peut-être même des produits transgéniques, si c'est étiqueté, mais je dois vous avouer que je ne lis pas les étiquettes des pâtes. J'achète les pâtes en promotion cette semaine, car à mon avis, c'est la façon d'apprêter les pâtes sèches qui les rend appétissantes. Les pâtes ne sont pas très alléchantes sur les étagères; elles ont toutes la même apparence.

Vous avez dit qu'il y a eu divers régimes en vogue au fil des ans. Actuellement, il y a une tendance anti-céréales selon laquelle nous ne devrions pas consommer des céréales parce qu'elles causent... de toute façon, moi, je mange de tout, je n'ai pas ce problème. Comment allez-vous aborder le consommateur? Je sais qu'il y a d'autres problèmes, vous les avez indiqués. Vous voulez empêcher le dumping et d'autres phénomènes, mais que voulez-vous que le consommateur fasse exactement?

M. Jarvis : Notre pays compte 35 millions de consommateurs, et ils ont tous des besoins et des intérêts différents, et des exigences et des attitudes différentes en ce qui concerne l'alimentation. Ce sont des facteurs qui changent. La Canada Pasta Makers Association, moi-même ainsi que nos membres, vous contredirait en ce qui concerne la valeur et la qualité du produit lorsqu'on utilise du blé dur canadien. C'est la raison pour laquelle la demande est si grande partout au monde. C'est un blé à forte teneur en protéines.

Les pâtes alimentaires canadiennes sont enrichies, tandis que de nombreuses pâtes des autres pays ne le sont pas. Vous trouverez les renseignements nécessaires sur l'étiquetage nutritionnel. C'est la raison pour laquelle il est très important que l'étiquette soit exacte. Si vous êtes curieux, vous verrez ce renseignement sur les produits.

Je vous ai parlé également du blé entier. J'ai parlé de changements. Nous avons grandement diversifié la gamme de pâtes alimentaires offerte. Nous avons maintenant des pâtes sans gluten ainsi que d'autres produits enrichis. Nous faisons preuve d'innovation, comme l'exige le consommateur. Les fabricants tentent de répondre aux nouvelles demandes et aux tendances changeantes de consommation.

Senator Merchant: I agree with you on that, that I do look to see if it is whole wheat. I understand that our durum wheat is good, but you said that the pasta that is coming from Turkey has a lot of durum wheat in it. This is what I'm saying: Will the label indicate to me the difference in quality? Does it say on it that it is made with durum wheat or made with some other kind?

Mr. Jarvis: Yes.

Senator Merchant: You have to be a very educated consumer.

Mr. Jarvis: If you take a look at the ingredients for pasta, it will have two ingredients or one ingredient. That's durum.

Senator Merchant: Which are?

Mr. Jarvis: Semolina. Flour. That's it.

Senator L. Smith: Is Turkey a net producer of durum wheat, or do they import? What's the percentage that they actually grow versus what they import?

Mr. Jarvis: Senator, I am not sure. I believe that, because they are such a significant exporter as well, now — they have been producers historically, for hundreds of years, of durum wheat — they would probably be a net importer of durum.

Senator L. Smith: The other point is that the market has shifted in 20 years in Canada with the acquisition of Catelli by the U.S. people. When we talk about exporting product into the United States, that's the American company exporting its product into its own market. We also know that, with the arid growing conditions, Canada is still privileged, with our climate, to be able to grow the best-quality durum wheat in the world. The only reason I know that is because I worked for Catelli for 10 years, with Ogilvie, so I negotiated the deal to the States, for 20 years, to buy the raw material.

The challenge I think existed then, but when I hear you talking, it seems like there are similar challenges 20 years after. As to the marketing of the product, the challenge with durum and pasta was always how do you add value to the product. This is why companies like Olivieri were struggling back in the late 1980s, because an entrepreneur was trying to put value added into the product, but they didn't have the funds. So the big producers, the mass producers — and that goes to your point — are just pounding out pasta, pasta, pasta, but what value added was in the product? The value-added issue has been a challenge for the industry for years, and it sounds, from what you're talking about, like it's still a challenge.

The other issue is controlling the market. It would be interesting to see, with the dollar at its present level, what impact that has on the pasta manufacturers. If the U.S. guys who own Catelli now are shipping back to the States with the Canadian dollar, it'll be interesting to see what their books are like because it probably gives them some advantage in terms of the cost of their product.

La sénatrice Merchant : Je suis d'accord avec vous, et moi-même je vérifie s'il s'agit d'un produit à blé entier. Je comprends la qualité de notre blé dur, mais vous avez dit que les pâtes fabriquées en Turquie contiennent beaucoup de blé dur. C'est là où je veux en venir : l'étiquette m'indiquera-t-elle la différence dans la qualité? L'étiquette me dira-t-elle si les pâtes sont faites de blé dur ou d'un autre blé?

M. Jarvis : Oui.

La sénatrice Merchant : Il faut donc être un consommateur averti.

M. Jarvis : Si vous lisez la liste d'ingrédients des pâtes, il y aura deux ingrédients ou un seul. Du blé dur.

La sénatrice Merchant : C'est-à-dire?

M. Jarvis : Semoule. Farine. C'est tout.

Le sénateur L. Smith : La Turquie est-elle un producteur net de blé dur, ou doit-elle en importer? Quel est le pourcentage de sa production contre ses importations?

M. Jarvis : Monsieur le sénateur, je ne le sais pas. Il me semble, parce que ce pays est devenu un grand exportateur également, que maintenant... La Turquie produit du blé dur depuis des centaines d'années... elle est probablement un importateur net de blé dur.

Le sénateur L. Smith : Il faut aussi savoir que le marché a évolué au cours des 20 dernières années au Canada, du fait que les Américains ont acheté la société Catelli. Lorsque nous parlons d'exporter des pâtes vers les États-Unis, voilà une société américaine qui exporte ses produits vers son propre marché. Nous savons que, compte tenu des conditions de production arides, le Canada a toujours l'avantage, avec son climat, d'être en mesure de produire le meilleur blé dur au monde. Je le sais uniquement parce que j'ai travaillé à la société Catelli pendant 10 ans et chez Ogilvie, et c'est moi qui ai négocié les ententes avec les États-Unis pendant 20 ans pour acheter le produit brut.

Le défi existait déjà à l'époque, mais lorsque je vous entends, il me semble que les enjeux sont semblables 20 ans plus tard. En ce qui concerne la commercialisation du produit, le problème avec le blé dur et les pâtes, c'est la valorisation. C'est la raison pour laquelle les sociétés comme Olivieri ont connu des difficultés à la fin des années 1980, car un entrepreneur a tenté de valoriser son produit sans en avoir les moyens. Les gros fabricants, les fabricants en vrac, et vous en avez déjà parlé, ne font que produire des pâtes et des pâtes, mais où est la valeur ajoutée? La question de la valeur ajoutée présente un défi à l'industrie depuis des années, et selon vos dires, la question reste entière.

Il faut aussi regarder le contrôle du marché. Il serait intéressant de voir l'incidence sur les fabricants de pâtes du taux de change actuel de notre dollar. Si les propriétaires américains de Catelli exportent maintenant vers les États-Unis avec le dollar canadien, il serait bon de consulter leur chiffre d'affaires, parce qu'ils sont probablement avantagés par le coût de leur produit.

Mr. Jarvis: Those are very valid comments. The other companies that are producing pasta here, though, are exporters as well — they really are — to the U.S. The Canadian dollar and its current value is one reason we have a very healthy surplus right now, just, in the last several years, the devaluation of the Canadian dollar, which has been an advantage.

The value added is absolutely an issue, but there has been an attempt, not just in marketing, to address consumer changes. Pasta is still, just like bread, a very significant source of grain, of wheat, and of all of the nutrients that the Healthy Grains Institute promotes and develops. That is why consumer education is so important.

Senator L. Smith: Could Turkey, because they are a large producer, theoretically produce the product, sell a lot of the product in their own market, ship or dump over here, and sell it at any price because, with the incremental cost of manufacturing, they can still make money on it since they are paid a premium for the raw material? Our durum wheat is the best in the world, and it is known to be the best. People want our product. As you get into countries with arid conditions, since the world changes through climatic change, durum wheat will become more valuable. It looks like we will possibly be one of the only people able to produce such a large volume en masse.

Mr. Jarvis: The case I am bringing here to the committee is that it is a competitiveness issue we are facing, and we're attempting to actually point out some of the observations of recent changes in the trade.

Senator Plett: I agree with my friend Senator Merchant that it seems you have asked more questions than given answers. I think the opposite should be happening here; we should be asking questions and getting answers. Then, when I ask a question, you say I am supposed to draw my own conclusions. Well, I'm not sure I want to draw my own conclusions.

Consumers buy product for different reasons. Senator Mercer says he does most of the shopping at his home and he looks at labels and looks to buy Canadian products. We should all probably aspire to do that a little more than we do; I don't argue that. I also do a lot of our shopping, but my wife gives me a list and then I go and shop. If she wants a certain brand, she puts it down.

Now, I have a weakness that if she doesn't mark the brand down, I look to buy the most expensive product because I think that has to be the best. I am sure that is not always the case, but I think if it is the most expensive, it has to be good.

Senator Mercer: We're not all as rich as you, senator.

Senator Plett: People buy because of price.

M. Jarvis : Ce sont des commentaires tout à fait valides. Les autres sociétés qui produisent des pâtes ici exportent également vers les États-Unis. C'est vrai. Le dollar canadien, avec son taux de change actuel, est une des raisons pour lesquelles nous avons actuellement un gros excédent commercial. Au cours des dernières années, la dévaluation du dollar canadien s'est révélée avantageuse.

La question de la valeur ajoutée est d'une importance réelle, mais il y a eu des tentatives, non seulement au chapitre de la commercialisation, pour répondre aux exigences des consommateurs. Les pâtes, tout comme le pain, contiennent énormément de céréales, de blé, et tous les éléments nutritifs que l'Institut des céréales saines fait connaître et promeut. C'est la raison pour laquelle la sensibilisation du consommateur est tellement importante.

Le sénateur L. Smith : Est-ce que la Turquie, vu que c'est un grand producteur, pourrait théoriquement fabriquer le produit, en écouler une bonne quantité sur son propre marché, et l'expédier et le vendre à bon marché ici à n'importe quel prix parce que malgré le coût différentiel de la fabrication, c'est encore rentable vu la prime versée pour le produit brut? Notre blé dur est le meilleur au monde, c'est bien connu. Les gens recherchent notre produit. Puisque le monde est en train de changer en raison du changement climatique, le blé dur deviendra de plus en plus prisé. Il paraît que nous serons peut-être l'un des seuls pays au climat aride capables de produire un tel grand volume.

M. Jarvis : Ce que je veux dire au comité, c'est que nous sommes confrontés à un problème de compétitivité, et nous tentons de faire connaître certaines de nos observations concernant les changements récents sur le marché.

Le sénateur Plett : Je suis d'accord avec mon amie, la sénatrice Merchant, pour dire qu'il semble que vous avez posé davantage de questions que fourni de réponses. C'est le contraire qui devrait se produire. Nous devrions vous poser des questions et obtenir des réponses. Lorsque je vous pose une question, vous me dites que je suis censé en tirer mes propres conclusions. Eh bien, je ne suis pas sûr de vouloir le faire.

Les consommateurs achètent un produit pour diverses raisons. Le sénateur Mercer a dit qu'il fait la plupart de ses courses et qu'il lit l'étiquette et recherche des produits canadiens. Nous devrions tous tenter de faire ainsi un petit peu plus que nous ne le faisons actuellement, je ne le conteste pas. Moi-même, je fais pas mal de courses, mais c'est ma femme qui me remet une liste et je vais au supermarché. Si elle veut que j'achète une certaine marque, elle l'écrit.

J'ai un petit défaut. Si elle n'indique pas la marque, j'ai tendance à acheter le produit le plus cher, parce qu'il me semble que c'est le meilleur. Je suis sûr que ce n'est pas toujours le cas, mais il me semble que si c'est le plus cher, il doit être bon.

Le sénateur Mercer : Nous ne sommes pas tous aussi riches que vous, cher collègue.

Le sénateur Plett : Les gens sont sensibles au prix.

I will repeat what I said, and I am hoping to get a better answer from you. We export the wheat. We import pasta; yet we are a net exporter of pasta, you also said. Then you say we have a competitiveness problem. I am trying to figure out where the problem is. We are a net exporter, which is good. We import some, which is good; it gives people a choice. We support free trade.

I want you to tell me, sir, what is the problem — other than the fact that you want everybody to buy your product, and that is also good. That is what a good businessman does; he tries to get everybody to buy his product. But why should I do that if I can get a better deal, and you will still stay in business because you're exporting, and you're doing well there, and you're importing some, and the Canadian farmer is happy because they are exporting their durum? To me, this is just a great story to tell and not a problem.

Mr. Jarvis: I don't know how extensive a response —

Senator Plett: You have five minutes.

Sorry, chair.

Mr. Jarvis: The chair will give me one minute to respond to the senator's comments?

I think what we are observing — and whether it is a straight answer or not — is a concern with a sudden surge from a new source. We are not questioning right now. We've been advised by one of the larger importers right now that they, in fact, are not dumping, or subsidization, but we do see a highly competitive issue with this surge of imports coming. Other jurisdictions, like the Americans, when they see these issues — and of course subsidization and dumping should not be tolerated anymore within a liberalized trade and a global environment.

We are just making these observations. We were invited to appear here to provide the current state of the Canadian pasta industry, and that is what I have tried to relate to you. The current state of the pasta industry is healthy. We are exporting. We are competing well against imports, but all of a sudden we see a surge from a new importer.

[Translation]

The Chair: Mr. Jarvis, in conclusion, I would like to ask you two short questions. I come from Quebec, and Catelli has always existed for me. I think it is one of the oldest pasta makers. The product must be good because, when Senator Smith was playing football, he ate Catelli pasta and won the Grey Cup. He is now in the Senate and no longer eats pasta.

Je vais répéter ce que j'ai dit, et j'espère obtenir une meilleure réponse. Nous exportons le blé. Nous importons des pâtes, et pourtant nous sommes un exportateur net de pâtes, comme vous l'avez dit. Ensuite, vous nous dites que nous avons un problème de compétitivité. J'essaie de voir où est le problème. Nous sommes un exportateur net, c'est très bien. Nous en importons, c'est très bien aussi; les gens ont le choix. Nous sommes pour le libre-échange.

Monsieur, je veux que vous me disiez quel est le problème, outre le fait que vous voulez que tout le monde achète votre produit, ce qui est aussi une bonne chose. C'est ce que fait tout bon homme d'affaires; il veut inciter tout le monde à acheter son produit. Or, pourquoi le ferais-je si je peux avoir un meilleur prix? De votre côté, vous poursuivrez vos activités parce que vous exportez, et vous vous tirez bien d'affaire. Vous en importez aussi, et les agriculteurs canadiens sont heureux parce qu'ils exportent leur blé dur. En mon sens, c'est une belle histoire, et je n'y vois pas de problème.

M. Jarvis : Je ne sais pas à quel point ma réponse...

Le sénateur Plett : Vous avez cinq minutes.

Je suis désolé, monsieur le président.

M. Jarvis : Le président m'accordera-t-il une minute pour répondre aux commentaires du sénateur?

À mon avis, ce qu'on observe — je ne sais pas si c'est une réponse claire ou non —, c'est qu'une augmentation soudaine des importations d'une nouvelle source suscite des préoccupations. Nous ne remettons rien en question en ce moment. Un des principaux importateurs nous a indiqué qu'il ne s'adonne pas au dumping et qu'il n'est pas subventionné, mais nous considérons que cette augmentation subite des importations est un grave problème sur le plan de la concurrence. Lorsqu'ils sont confrontés à ces problèmes, d'autres pays, comme les États-Unis... Bien entendu, dans un contexte de libéralisation des échanges et de mondialisation, l'octroi de subventions et le dumping ne devraient plus être tolérés.

Ce ne sont que des observations. Nous avons été invités à comparaître au comité pour dresser un portrait de la situation actuelle de l'industrie canadienne des pâtes alimentaires, et c'est ce que j'ai essayé de faire. L'industrie des pâtes alimentaires est saine. Nous exportons; nous rivalisons avec les importateurs, mais nous sommes soudainement confrontés à la hausse des importations d'un nouvel acteur.

[Français]

Le président : Monsieur Jarvis, pour conclure, j'aimerais vous poser deux petites questions. Je suis du Québec et, Catelli, pour moi, a toujours existé. Je crois que c'est l'un des plus anciens fabricants de pâtes alimentaires. Le produit doit être bon, parce que le sénateur Smith, lorsqu'il jouait au football, mangeait des pâtes Catelli, et il a remporté la coupe Grey. Il est maintenant au Sénat et ne mange plus de pâtes.

Unfortunately, we are not seeing any Catelli-manufactured products. At the supermarket, we see that there are different companies making pasta of all kinds. However, there are no Catelli products. What is happening? Does the company produce only dry pasta, or is it also focusing on processing and on ready-to-eat products for today's generation?

[English]

Mr. Jarvis: I really can't comfortably answer that question because I am representing Catelli, Italtasta, Grisspasta and Primo as dry pasta manufacturers. I did indicate in my opening remarks, though, that many of these companies do market what we call "Italian family products," which are sauces and other products that accompany the pasta products. That is a general comment back. I can't comment on any specific business.

The Chair: Thank you very much, Mr. Jarvis, for your information. It is very helpful to our committee.

Thank you very much, senators.

[Translation]

I want to let the senators know that Mr. Van Tassel is my riding neighbour, so please be nice to him. It is a pleasure to have with us representatives from Quebec and Ontario side by side. All the senators are looking forward to hearing your arguments to help them with this committee's mandate, which concerns access to international markets.

We are very happy to have you with us. However, I have to ask you to go through your brief quickly. I also want to ask the senators and the witnesses to keep their questions and answers brief, so that all the senators can have an opportunity to ask questions. That way, we may be able to have a second round of questions.

Mr. Van Tassel, go ahead.

William Van Tassel, First Vice-President, Producteurs de grains du Québec: Thank you, Mr. Chair, my riding neighbour.

[English]

I will do my presentation in French, because I am a Quebec farmer, but afterwards, the questions can be in both languages.

[Translation]

Thank you for giving me the opportunity to make this presentation. Our federation represents about 11,000 grain and oilseed producers who market their grain, or at least a part of it.

Malheureusement, on ne voit pas de produits manufacturés Catelli. Au supermarché, on constate qu'il y a différentes compagnies qui font des pâtes de toutes sortes. Toutefois, on n'y retrouve pas les produits Catelli. Que se passe-t-il? La compagnie ne fait-elle que des pâtes sèches, ou se consacre-t-elle aussi à la transformation et aux produits prêts à manger pour la génération d'aujourd'hui?

[Traduction]

M. Jarvis : Je ne suis pas vraiment à l'aise de répondre à cette question parce que je représente divers fabricants de pâtes alimentaires sèches, notamment Catelli, Italtasta, Grisspasta et Primo. Toutefois, j'ai indiqué dans mon exposé que bon nombre de ces entreprises mettent en marché ce qu'on appelle la « famille des produits italiens », soit des sauces et d'autres produits d'accompagnement des pâtes alimentaires. C'est un commentaire d'ordre général; je ne peux faire de commentaires sur une entreprise précise.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Jarvis, de ces renseignements, qui nous seront très utiles.

Merci beaucoup, chers collègues.

[Français]

Je signale aux sénateurs que M. Van Tassel est mon voisin de région. Alors, je vous prie d'être gentils avec lui. C'est un plaisir de recevoir, côte à côte, des représentants du Québec et de l'Ontario. Tous les sénateurs ont très hâte de vous entendre leur fournir des arguments pour les aider dans le cadre du mandat du comité; l'accès aux marchés internationaux.

Nous sommes très heureux de vous recevoir. Je dois cependant vous demander de présenter rapidement votre mémoire, et je demande également aux sénateurs de poser des questions courtes et aux témoins de leur offrir de brèves réponses, de sorte que tous les sénateurs aient la chance de poser des questions. Nous pourrions peut-être ainsi prévoir un deuxième tour de questions.

Monsieur Van Tassel, je vous cède la parole.

William Van Tassel, premier vice-président, Producteurs de grains du Québec : Je vous remercie, monsieur le président, qui êtes aussi mon voisin de région.

[Traduction]

Comme je suis un agriculteur du Québec, je vais faire mon exposé en français, mais vous pourrez ensuite poser des questions dans les deux langues.

[Français]

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de faire cette présentation. Notre fédération représente environ 11 000 producteurs de grains et d'oléagineux qui commercialisent leurs grains, ou du moins, une partie.

Quebec's grain sector has an annual production of over 5 million tonnes. The main crops are grain corn and soy, followed by cereals — wheat, barley and oats — and canola. The grain is destined for the Quebec market, of course, but also for foreign users. This is especially true of soy production — 1 million tonnes was exported in 2015, with an estimated value of more than CAN \$500 million — which is destined primarily for export markets. Identity-preserved soy beans — commonly called IP soy beans — are sold to Southeast Asia, where Japan is a key market. The Asian markets are high value-added markets and demand top quality. Soy beans that are not genetically modified are also sold to European importers, who pay a premium for a certified non-GM product.

Quebec's corn crop is destined mainly for the local market for animal feed and the production of ethanol and spirits. However, when Quebec has a bumper crop, as it did in 2015, with a yield of 3.76 million tonnes, then export markets are needed for the surplus corn. As our immediate neighbours, Ontario and the United States, also have large surpluses to sell, significant quantities of Quebec corn — about 500,000 tonnes — will have to be marketed overseas, mainly in Europe, in the coming months.

We must not forget cereals. The United States has attractive and profitable markets for Quebec oats — my region, Lac Saint-Jean, is a major oat producer — whether for human consumption or horse feed.

Quebec's grain sector operates in competitive North American and international markets. Access to those markets is vital to our sector. That access must be free, without interference by the authorities in other countries, and in compliance with international phytosanitary regulations, Codex. However, we are afraid that access will be restricted or even threatened. One example is sustainable agriculture in Europe. There is no doubt that agricultural producers in Quebec have adopted the best agronomic practices in this regard. The problem could arise in the certification of these practices, which European countries could soon require. No consensus has been reached on the certification of sustainable agriculture, as there are several competing systems. That is creating confusion and uncertainty.

Because it is strategically located in relation to the ports along the St. Lawrence, Quebec is particularly well placed to take advantage of international market opportunities. Producteurs de grains du Québec is, therefore, asking that foreign market access rules be based on clearly defined scientific principles on which there is consensus. Otherwise, the flow of international trade will suffer.

Le secteur des grains du Québec représente une production annuelle de plus de 5 millions de tonnes. Les principales cultures sont le maïs-grain et le soya, suivies des céréales (blé, orge et avoine) et du canola. Le grain est destiné au marché québécois, bien sûr, mais aussi aux utilisateurs étrangers. Ceci est particulièrement le cas de la production du soya — 1 million de tonnes ont été exportées en 2015, ce qui représente une valeur estimée à plus de 500 millions de dollars canadiens — qui est destinée en grande partie aux marchés d'exportation. La fève soya à identité préservée — communément appelée IP — est vendue dans le Sud-Est asiatique, le Japon étant un marché clé. Les marchés asiatiques sont à haute valeur ajoutée et exigent une qualité hors pair. La fève qui n'est pas génétiquement modifiée est aussi vendue aux importateurs européens qui paient une prime pour recevoir un produit certifié non génétiquement modifié.

La récolte du maïs du Québec est principalement destinée au marché local pour l'alimentation animale, la production d'éthanol et les spiritueux. Cependant, lorsque le Québec a une excellente récolte, comme ce fut le cas en 2015, avec une production de 3,76 millions de tonnes, on doit trouver des débouchés extérieurs au surplus de maïs. Nos voisins immédiats, l'Ontario et les États-Unis, ont eux aussi de gros surplus à écouler, ce qui signifie que d'importantes quantités de maïs québécois, environ 500 000 tonnes, devront être commercialisées outre-mer, principalement en Europe, au cours des prochains mois.

N'oublions pas les céréales. L'avoine du Québec — ma région, celle du lac Saint-Jean, est une grande productrice d'avoine — trouve des débouchés intéressants et profitables aux États-Unis, qu'il s'agisse de la consommation humaine ou de l'alimentation des chevaux.

Le secteur des grains québécois opère dans un marché nord-américain et international concurrentiel. L'accès à ces marchés est vital pour notre secteur. Cet accès doit demeurer libre, sans subir d'interférence ou d'ingérence de la part des autorités des autres pays, dans le respect des réglementations phytosanitaires établies à l'échelle internationale (le Codex). Or, nous craignons que cet accès ne soit restreint ou même menacé. Prenons par exemple le dossier de l'agriculture durable en Europe. Il ne fait aucun doute que les producteurs agricoles québécois ont adopté les meilleures pratiques agronomiques à cet égard, mais il pourrait y avoir un problème au chapitre de la certification de ces pratiques, que les pays européens pourraient bientôt exiger. En effet, il n'y a pas de consensus en ce qui concerne la certification de l'agriculture durable, car plusieurs systèmes se font compétition. Cela crée donc de la confusion et de l'incertitude.

De par son emplacement stratégique avec les ports du Saint-Laurent, le Québec est particulièrement bien placé pour tirer profit des opportunités internationales de marchés. Les Producteurs de grains du Québec demandent donc que les règles d'accès aux marchés étrangers soient basées sur des fondements scientifiques clairement définis et qui font consensus, sans quoi le flux des échanges internationaux en souffrira.

Producteurs de grains du Québec would also like to take this opportunity to underscore the importance of maintaining and bolstering public research in the grain sector. A number of research projects and fields, such as crop breeding, have led to improvements in Canadian farms' productivity and competitiveness, and these advances were facilitated thanks to a greater commitment to and better funding for public research.

To protect and improve the position of Canadian agriculture, it is crucial to make appropriate public efforts and investments in order to maintain an infrastructure and a level of knowledge that meet international standards.

As agricultural producers, we have to be competitive because our competitors are our neighbours, the Americans. We have to maintain the same level as our competitors, be it in terms of research or in terms of our risk management programs.

Thank you for your attention. Quebec and Ontario are working together. We are something of a coalition. In fact, we are called the Ontario-Quebec Grain Farmers' Coalition.

[English]

The Chair: Thank you, Mr. Van Tassel. Now we will hear from Mr. Haerle.

Markus Haerle, Vice-Chair, Grain Farmers of Ontario: Thank you, Mr. Chair. On behalf of the 28,000 farmers that the Grain Farmers of Ontario has as members, I thank you for the opportunity to provide our thoughts on the expectations and concerns of the grain and oilseed sectors in Ontario.

We are pleased that this committee has undertaken to study international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector. Our industry has become increasingly reliant on exporting our products and is likely to be more export-dependent in the future. This especially is true for soybeans and corn. For example, soybean production over the past 10 years has more than doubled in Canada, while domestic demand has been flat. As a consequence, exports have more than tripled and last year were valued at well over a billion dollars. Ontario corn and wheat exports have also grown.

Given this growing dependence on exporting, we would like to see continued emphasis by government on opening new markets and maintaining access to current markets. Our industry will benefit in a significant way from the recently concluded free trade agreements with the European Union and South Korea. Free trade agreements with other markets would be very helpful.

Par ailleurs, les Producteurs de grains du Québec profitent de cette occasion pour souligner l'importance de maintenir et de renforcer la recherche publique dans le domaine du secteur des grains. En effet, plusieurs travaux et domaines de recherche, comme l'amélioration génétique des cultures, ont permis d'améliorer la productivité et la compétitivité des fermes canadiennes; ces acquis étaient plus accessibles grâce à un meilleur engagement et à un financement de la recherche publique.

Pour préserver et améliorer la place qu'occupe l'agriculture canadienne, il est indispensable que nous déployions des efforts et des investissements publics adéquats permettant de maintenir une infrastructure et un niveau de connaissances qui répondent aux normes internationales.

En tant que producteurs agricoles, nous devons être compétitifs, parce que nos compétiteurs sont nos voisins, les Américains. Nous devons nous maintenir au même niveau que nos compétiteurs, qu'il s'agisse de la recherche ou de nos programmes de gestion de risques.

Je vous remercie de m'avoir écouté. Le Québec et l'Ontario travaillent ensemble. Nous formons une sorte de coalition. D'ailleurs, on nous appelle la Coalition Québec-Ontario des producteurs de grains.

[Traduction]

Le président : Merci, monsieur Van Tassel. Nous passons maintenant à M. Haerle.

Markus Haerle, vice-président, Producteurs de grains de l'Ontario : Merci, monsieur le président. Au nom des 28 000 agriculteurs membres de Producteurs de grains de l'Ontario, je vous remercie de nous donner l'occasion de présenter nos observations sur les attentes et les préoccupations du secteur des céréales et des oléagineux de l'Ontario.

Nous sommes heureux que le comité ait entrepris une étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Notre industrie dépend de plus en plus des exportations de ses produits, et sera probablement plus tributaire de l'exportation à l'avenir, surtout dans les cas du soya et du maïs. À titre d'exemple, la production de soya au Canada a plus que doublé au cours des 10 dernières années, tandis que la demande intérieure a stagné. Par conséquent, les exportations ont plus que triplé et la valeur des exportations l'an dernier a dépassé largement le milliard de dollars. L'Ontario a aussi connu une hausse de ses exportations de maïs et de blé.

Étant donné cette dépendance accrue aux exportations, nous aimerions que le gouvernement continue de se concentrer sur l'ouverture de nouveaux marchés et sur le maintien de l'accès aux marchés existants. Les accords de libre-échange récemment conclus avec l'Union européenne et la Corée du Sud seront très avantageux pour notre industrie. La conclusion d'accords de libre-échange avec d'autres marchés serait très utile.

Access to crop production via biotechnology has been one of the principal reasons for the rapid growth of corn and soybean production in Ontario and Canada. However, some of our key markets, especially China and the European Union, have very cumbersome and slow approval processes for products of biotechnology. Continued attention by Canada to dealing with this issue will be extremely valuable.

We believe it is important that Canada recommit to having an active and significant role in plant breeding. As regards exports, many countries have, for example, very low tolerances for certain toxins that are products of fungi that infest crops, especially corn and wheat. We need to develop plant-breeding programs of grain varieties that are much more resistant to these fungi.

Our industry also needs to ensure that it does not lose any competitive edges in our major markets. In this respect, we must maintain a science-based approach to determining the type of crops that we grow and the inputs that we use. In Ontario, you will be aware that the provincial government has restricted our access to federally approved seed treatments that we use to control certain soil pests. This restriction was not based on science and will be handicapping us in competing against producers in the U.S., Brazil and other countries where the use of those products is allowed.

A redesign of the market risk management programs is important for innovation on their farms. Market risk management programs currently do not work for the grain and oilseed sector. In order to grow and compete globally, we need to invest in innovative practices on farms.

Growth in the grain and oilseed sector does not just equate to economic wealth for the nation. The growth in our sector will enrich the lives of Canadians by ensuring food security, providing alternatives to fossil fuels and maintaining ecosystems that contribute to a healthy environment.

The Ontario grain sector produces more than \$9 billion of product, and we expect to grow in the future. We would like to see our industry at the forefront of government agendas and being top of mind for decision makers. There are many challenges ahead.

Thank you for the opportunity to speak to you this evening.

The Chair: Thank you very much, Mr. Haerle. We will start our first round of questions.

Senator Mercer: Thank you for being here on a stormy night. We do appreciate that.

L'un des principaux facteurs de la croissance rapide de la production de maïs et de soya en Ontario et au Canada est l'utilisation de la biotechnologie pour la production agricole. Toutefois, dans certains de nos principaux marchés, en particulier la Chine et l'Union européenne, le processus d'approbation des produits de biotechnologie est très complexe et très lent. Il sera extrêmement important que le Canada poursuive ses efforts pour régler ce problème.

Il nous paraît important que le Canada renouvelle son engagement à jouer un rôle actif et important dans le domaine de la sélection des végétaux. En ce qui concerne les exportations, de nombreux pays ont, par exemple, des seuils de tolérance très faibles pour certaines toxines produites par des champignons qui infestent certaines cultures, notamment le maïs et le blé. Nous devons lancer des programmes de sélection végétale visant la création de variétés de grains beaucoup plus résistantes à ce type de champignons.

Notre industrie doit aussi s'assurer de ne pas perdre les avantages concurrentiels dont elle jouit dans ses principaux marchés. Nous devons par conséquent continuer de fonder le choix des types de culture que nous cultivons et les intrants que nous utilisons en fonction de données scientifiques. Comme vous le savez, le gouvernement de l'Ontario a restreint l'accès aux traitements de semences approuvés par le fédéral que nous utilisons pour contrôler certains parasites du sol. Cette restriction n'est pas fondée sur des données scientifiques. Elle nuira à notre capacité de livrer concurrence aux producteurs des États-Unis, du Brésil et d'autres pays, qui autorisent l'utilisation de ces produits.

La refonte des programmes de gestion des risques du marché est un facteur important pour favoriser l'innovation sur les fermes. Les programmes actuels de gestion des risques du marché ne conviennent pas au secteur des céréales et des oléagineux. Si nous voulons prendre de l'expansion et être concurrentiels sur la scène internationale, nous devons investir dans les pratiques agricoles novatrices.

La croissance du secteur des céréales et des oléagineux ne contribue pas seulement à la prospérité économique du pays; elle contribue également à l'enrichissement de la vie des Canadiens en garantissant la sécurité alimentaire, en offrant des solutions de rechange aux combustibles fossiles et en assurant la protection des écosystèmes qui contribuent à un environnement sain.

La production du secteur des grains de l'Ontario s'élève à plus de 9 milliards de dollars, et nous nous attendons à ce que cela continue de croître à l'avenir. Nous aimerions que notre industrie soit au centre des priorités du gouvernement et des décideurs. Les défis sont nombreux.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de témoigner aujourd'hui.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Haerle. Nous passons maintenant à la première série de questions.

Le sénateur Mercer : Merci d'être venus un soir de tempête. Nous vous en sommes reconnaissants.

You both have used the words “science” and “science-based” in your presentations, which I honed in on right away. When you use that term, it raises a question: Are our competitors not science-based, or have we, in the past, not been science-based with what we’ve been doing?

Mr. Van Tassel: To answer that, it is more internally and internationally. If we talk about science-based decisions, we look at it provincially — like with what Ontario is talking about; namely, they’re cutting off different products that we use. It’s not really based on science. If we base it on science, it would have to be passed — you have here in Ottawa the Pest Management Regulatory Agency.

Internationally, you have the same way. Often in Europe, they don’t accept different products. It can be more because of the will of citizens or something, so it’s not really based on science. You look at GM products amongst others.

So those are two examples — there’s internationally and internally — of decisions that are not based on science, if we look at GM.

Senator Mercer: Is this really about genetically modified? Is that the issue that we’re talking about when we talk about “science-based”?

Mr. Van Tassel: It can be genetically modified. Much of that is international — often different levels of toxins are more difficult, so we’re looking for decisions based on Codex, for example, so different levels of toxins there. But GM products are mostly if you look internationally.

Senator Mercer: But in your presentation, Mr. Van Tassel, you talked about European importers who pay a premium for certified non-GM products. You’ve talked about European markets. Is that restricted to European markets?

Mr. Van Tassel: No. The biggest premium we get — like in my presentation, the IP soybeans — the biggest premium is to Japan. Europe buys a certain amount, but, surprising, they separate it. They take some GM beans, but it goes mostly to feed their animals, because they don’t grow many soybeans in Europe. They take GM beans, but that goes for animal nutrition.

Otherwise, they can take non-GM beans but not necessarily really IP — but take a mixture of others.

Vous avez tous les deux évoqué, dans vos exposés respectifs, la science et les décisions fondées sur des données scientifiques, ce qui a attiré immédiatement mon attention. Cela soulève la question suivante : nos concurrents n’agissent-ils pas en fonction de données scientifiques, ou avons-nous, dans le passé, pris des décisions qui n’étaient pas fondées sur des données scientifiques?

M. Van Tassel : Je dirais que c’est plus à l’échelle nationale et internationale. Lorsque nous parlons de décisions fondées sur des données scientifiques, nous pensons à ce qui se fait à l’échelle provinciale, comme l’interdiction par le gouvernement ontarien de divers produits que nous utilisons, dont le représentant de l’Ontario a parlé. La décision n’est pas vraiment fondée sur la science; si c’était le cas, cela aurait été approuvé. Il y a l’Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, qui est établie ici, à Ottawa.

C’est la même chose à l’échelle internationale. En Europe, divers produits ne sont pas acceptés, mais il arrive souvent que cela découle de la volonté de la population, par exemple. Donc, il n’y a pas vraiment un fondement scientifique. On n’a qu’à penser aux produits génétiquement modifiés, entre autres.

Donc, ce sont là deux exemples — le marché international et le marché intérieur — où les décisions sur les produits génétiquement modifiés ne sont pas fondées sur des données scientifiques.

Le sénateur Mercer : Est-il réellement question des produits génétiquement modifiés? Est-ce là l’enjeu dont il est question lorsque nous parlons de choses fondées sur des données scientifiques?

M. Van Tassel : Cela peut être lié aux produits génétiquement modifiés, surtout à l’échelle internationale. La question est souvent plus complexe lorsqu’il s’agit de diverses concentrations de toxines. Dans de tels cas, nous souhaitons que les décisions soient prises en fonction du Codex, par exemple, qui traite des diverses concentrations de toxines. Toutefois, les questions liées aux produits génétiquement modifiés se posent surtout à l’échelle internationale.

Le sénateur Mercer : Cependant, monsieur Van Tassel, vous avez indiqué dans votre exposé que les importateurs européens paient une prime pour un produit certifié non GM. Vous avez parlé des marchés européens. Y en a-t-il d’autres?

M. Van Tassel : Non. C’est le Japon qui verse la prime la plus importante, notamment pour le soya à identité préservée, dont j’ai parlé dans mon exposé. L’Europe en achète une certaine quantité, mais l’utilise de façon distincte, ce qui est surprenant. Les Européens achètent du soya génétiquement modifié, mais s’en servent principalement pour nourrir les animaux parce que le soya est peu cultivé en Europe. Donc, ils importent du soya GM, mais s’en servent pour la nutrition animale.

Sinon, ils importent du soya non génétiquement modifié, mais pas nécessairement le soya à identité préservée; c’est un mélange de variétés.

Europe is our second-biggest importer of Canadian beans after Japan.

Senator Mercer: Mr. Haerle, you talked about fungi-resistant crops, and you both talked about research. Historically the Government of Canada has been involved in research and agriculture research. Are we doing enough now, or do we need to do more? Are there specific things that the Government of Canada should be doing now to assist the industry in meeting the demand domestically and also, because of the mandate of this committee, to put ourselves in a position where we can be exporting more Canadian products?

Mr. Haerle: Yes. Actually, these last years, there have been plant-breeder positions within Canada that have not been refilled by researchers. So now we're lacking research capacities from Canada that are basically always the base for Canadian research, especially on wheat, and now corn and soybeans.

In wheat, we see it more significantly, because it's a crop that's being grown across the country. We do need different research projects for the eastern part of Canada compared to the western part of Canada.

It is very important that our government of today reevaluates the plant-breeder positions that are there today and reinvests into that because the demands from the global markets, and even within Canada, have changed. We need to adapt to all of that.

Senator Mercer: Mr. Haerle, you talked about the export of soy and corn. We heard from your colleague that genetically modified soy is sent to the Europeans to feed their animals, which they will turn around and eat, but we won't get into that argument. But you export your corn to the U.S. What is it being used for?

Mr. Haerle: Some of the corn goes into ethanol production that is being exported and also feed production. The European Union buys for feed consumption also, and there are some non-GMO crops that are being exported, both soy and corn.

Senator Plett: You said that the domestic market has been flat. Why is that?

Mr. Haerle: That is because we lack processing capacity in Canada. If you look at the soybean processing side especially, there are only three major companies in Canada that process soybeans for the extraction of oils, and then we're left with the soybean meal.

Those markets are flat because you're competing against major markets like the U.S., Brazil and Argentina, which flood the market in short periods of time.

Senator Plett: What is the answer to that?

L'Europe est le deuxième importateur en importance de soja canadien, après le Japon.

Le sénateur Mercer : Monsieur Haerle, vous avez parlé de culture résistante aux champignons, et vous avez tous les deux parlé de recherche. De tout temps, le gouvernement canadien a participé à la recherche, notamment à la recherche agricole. En faisons-nous assez actuellement? Devons-nous en faire plus? Le gouvernement canadien peut-il mener des activités précises pour aider l'industrie à satisfaire à la demande intérieure et aussi, étant donné le mandat du comité, pour aider l'industrie canadienne à exporter davantage de produits canadiens?

M. Haerle : Oui. Ces dernières années, en fait, des postes de phytogénéticiens n'ont pas été dotés. Il y a donc un manque quant aux capacités en matière de recherche du gouvernement du Canada, alors qu'elles avaient essentiellement toujours servi de fondement à la recherche canadienne, en particulier pour le blé, auquel s'ajoutent maintenant le maïs et le soja.

L'effet est particulièrement marqué dans le cas du blé, parce qu'on le cultive dans tout le pays. Plus de projets de recherche doivent être menés dans l'est du Canada que dans l'Ouest canadien.

La demande sur les marchés mondiaux et même sur le marché intérieur canadien a évolué. Par conséquent, il est très important que le gouvernement actuel examine les postes existants en phytogénétique et qu'il réinvestisse dans ce secteur. Nous devons nous adapter à la nouvelle donne.

Le sénateur Mercer : Monsieur Haerle, vous avez parlé des exportations de soja et de maïs. Votre collègue a indiqué que le soja génétiquement modifié est exporté en Europe. Les Européens s'en servent pour nourrir leurs animaux, qu'ils finiront par consommer, mais nous n'entrerons pas dans ce débat. Cela dit, vous exportez votre maïs aux États-Unis. Quelle utilisation en fait-on?

M. Haerle : Une partie du maïs est destinée à la production d'éthanol, qui est ensuite exporté, et une autre est destinée à la production fourragère. L'Union européenne en achète aussi à cette fin. Nous exportons aussi des cultures non génétiquement modifiées, soit du soja et du maïs.

Le sénateur Plett : Vous avez indiqué que le marché intérieur stagne. Pourquoi?

M. Haerle : Cela découle des lacunes en matière d'infrastructures de transformation Canada. Prenons la transformation du soja, par exemple. Au Canada, seulement trois grandes entreprises sont spécialisées dans l'extraction de l'huile de soja, et nous savons quoi faire du tourteau de soja.

Ces marchés stagnent parce que nous sommes en concurrence avec d'importants acteurs capables d'inonder le marché rapidement, comme les États-Unis, le Brésil et l'Argentine.

Le sénateur Plett : Quelle est la solution?

Mr. Haerle: We need to find uses for our products, such as biofuel. Soybean oil can go into biofuel, biodiesel. The ethanol mandate has to be revisited. Those are all things that help our sector grow and help the economy in general. Farming has always been the backbone of a country, and if we can keep that growing, it will do well.

Senator Plett: Certainly I support that. I'm from a small community where I made most of my livelihood on the backs of farmers, so I certainly appreciate that and want the farming industry to continue. But I look at it and determine that whether the farmers use it locally or we export it, either way, the farmer makes money.

The last 10 years have probably been, for Canada, the biggest 10 years in our history as far as free trade agreements are concerned. We have gained access across the world, in the European Union, Asia and many other areas, areas that will never be able to compete with Canada because of our land mass compared to them. So when people tell me that they have a concern about the Europeans competing with us and that we will be importing more from them than we will be exporting to them, that just doesn't make any sense at all to me.

Explain that to me. Where do you see a problem? Maybe you don't. The last witness, I thought he was just giving us a good-news story, and maybe you have been as well. But tell me, do you not agree that it's got to be better now than it has ever been for farmers being able to export? Both of you, please go ahead.

Mr. Van Tassel: Yes, we have very good product, but we can't sit on our laurels. We need to have quality, and with quality, as Mr. Haerle was saying, we need to have, for example, very low *Fusarium* in wheat. It needs to be very low, so we must have breeding done to be able to keep it low. But they have cut many positions, like one in Quebec City.

We have problems here in Canada that if we don't watch out — Transport is one example: Here in Ontario we're closer to the markets, but if you look at Saskatchewan, they're very far. So there are many issues that can make us less competitive.

We need to have policy that keeps the farmer competitive. The Americans have the farm bill that helps them out. They are our competitors. Our prices are based on the Chicago Board of Trade.

The dollar is low. The price of grain went down, but the dollar is low, so that helped a little bit.

M. Haerle : Nous devons trouver des façons d'utiliser nos produits, comme les biocarburants. L'huile de soya peut entrer dans la composition de biocarburant, de biodiesel. Il faut revoir la teneur en éthanol. Toutes ces choses favoriseront la croissance de notre secteur et aideront l'économie en général. L'agriculture a toujours été la pierre angulaire du pays et favoriser sa croissance contribuera à la prospérité du Canada.

Le sénateur Plett : J'en conviens parfaitement. Je viens d'une petite collectivité et faire affaire avec les agriculteurs m'a permis de gagner ma vie. Je comprends donc très bien ce point et je souhaite que l'industrie agricole se maintienne. Toutefois, lorsque je regarde la situation, j'en viens à la conclusion que l'agriculteur fait de l'argent, peu importe si le produit est utilisé à l'échelle locale ou exporté.

Les 10 dernières années ont probablement été, pour le Canada, les 10 années les plus importantes de son histoire en ce qui concerne la conclusion d'accords de libre-échange. Nous avons obtenu un accès à des marchés partout dans le monde : l'Union européenne, l'Asie et beaucoup d'autres. Ces régions ne pourront pas rivaliser avec le Canada, étant donné notre superficie, comparée à la leur. Par conséquent, je trouve cela totalement insensé lorsque les gens se disent préoccupés par la concurrence européenne et affirment que nos importations dépasseront nos exportations.

J'aimerais avoir des explications à ce sujet. Où est le problème, selon vous? Vous n'en voyez peut-être pas. J'ai trouvé que le témoin précédent n'avait que de bonnes nouvelles, et c'est peut-être aussi votre cas. N'êtes-vous pas d'accord pour dire que les agriculteurs sont maintenant mieux placés que jamais pour exporter leurs produits? J'aimerais avoir une réponse de vous deux.

M. Van Tassel : En effet, nous avons un excellent produit, mais nous ne pouvons pas nous reposer sur nos lauriers. La qualité est essentielle et, comme M. Haerle l'a indiqué, pour le blé, par exemple, cette qualité signifie de très faibles concentrations de *Fusarium*. Ces concentrations doivent être très faibles, et pour y arriver, il faut mener des activités de sélection. Or, plusieurs postes ont été supprimés, dont un poste à Québec.

Si nous ne faisons pas attention, le Canada aura des problèmes. Le transport est un exemple. Ici, en Ontario, nous sommes très près des marchés, tandis que les agriculteurs de la Saskatchewan en sont très loin. En somme, divers enjeux peuvent nuire à notre compétitivité.

Il nous faut une politique qui favorise la compétitivité des agriculteurs. Les Américains, nos concurrents, ont le Farm Bill, leur loi agricole, ce qui les aide. Nos prix dépendent du Chicago Board of Trade.

Le dollar est faible. Le prix des grains a chuté, mais le dollar est faible, ce qui nous a aidés quelque peu.

As I wrote in here, we need to be competitive, so we need to have policy to keep the farmer competitive. It could be policy through safety nets or research, et cetera.

Senator Plett: When you say the low dollar helps a bit, I think it helps a lot. When you have a 40 per cent advantage all of a sudden from one year to the next, I think that's a pretty significant one, but obviously that's not something we want to continue with. We want our dollar to be worth a bit more.

When you say that you need to continue to enhance your product and you need to do better breeding and so on and so forth, whose responsibility is that?

Mr. Van Tassel: If you look historically, when it's something for the public good — and if you look at return investment, the private companies don't — I'll talk mainly about wheat. Corn, well, corn has been private. But here in Ottawa, you have a breeder working for different trades that work for the Canadian market. We can say it can be private, but the private is not there, so return investment for the companies is not really there, either. So it's always been public.

I believe in public research. There are two sides. It has to be private, but there still has to be a public side.

Senator Merchant: I want to thank you both for being here, and I want to thank you for mentioning Saskatchewan, because it's always nice to know that people far away in Quebec and in Ontario, large provinces, are also — and I know that you are very aware of what is going on across Canada. I thank you for mentioning problems with transportation. This year we might have a problem with the weather, too, because we need a little more moisture.

With the trade agreements that we have signed, Europe really is just beginning. There are so many countries in Europe that need to ratify that agreement. Where is that going exactly?

Mr. Van Tassel: Well, as a farmer, we look at what is happening so we can't really see — there are 27 countries, I believe, or more that must sign. Whether it's going to be done, we don't know.

In Quebec we think it's important to have the agreements ratified. We encourage you, but it's about all we can do.

Mr. Haerle: For Ontario farmers, it's certainly an asset to have the European Union signing onto that free trade deal, because at the end of the day, it's going to give way to low-protein wheats, which are common for the eastern part of Canada. That access is going to open up.

Comme je l'ai écrit dans mon mémoire, nous devons être concurrentiels, et nous devons par conséquent avoir une politique qui favorise le maintien de la compétitivité des agriculteurs. Cela pourrait se faire par la mise en place de filets de sécurité, par la recherche, et cetera.

Le sénateur Plett : Vous dites que la faiblesse du dollar a aidé quelque peu, mais je pense au contraire que cela aide beaucoup. Lorsqu'on se retrouve soudainement avec un avantage de 40 p. 100 par rapport à l'année précédente, je pense que c'est un avantage considérable, même si ce n'est manifestement pas une situation que nous voulons voir perdurer. Nous voulons que notre dollar s'apprécie.

Lorsque vous dites que vous devez continuer à améliorer votre produit et que vous devez faire une meilleure sélection, entre autres choses, de qui cela relève-t-il?

M. Van Tassel : Traditionnellement, dans le cas des choses d'intérêt public — je parle principalement du blé —, les entreprises privées ne le font pas, surtout lorsqu'on étudie la question sous l'angle du rendement des investissements. Par contre, le secteur privé l'a fait pour le maïs. Il y a toutefois, ici à Ottawa, un organisme de phytogénétique qui a mené des travaux pour divers secteurs du marché canadien. Cela pourrait relever du privé, mais ce n'est pas le cas en raison du faible rendement de l'investissement. Donc, cela a toujours relevé du secteur public.

Je crois en la recherche publique. Il y a deux côtés. Il faut que ce soit privé, mais il y faut aussi un côté public.

La sénatrice Merchant : Je vous remercie tous les deux de votre présence, et je vous remercie d'avoir mentionné la Saskatchewan, parce que cela fait toujours du bien de savoir que des gens qui sont loin, au Québec et en Ontario, des provinces peuplées, sont aussi... et je sais que vous savez très bien ce qui se passe à l'échelle du Canada. Je vous remercie d'avoir mentionné les problèmes de transport. Cette année, le temps pourrait aussi être une source de problème, car nous avons besoin d'un peu plus d'humidité.

Avec les accords commerciaux que nous avons signés, cela ne fait que commencer, en Europe. Il y a tant de pays d'Europe qui doivent ratifier cet accord. Où en sommes-nous, exactement?

M. Van Tassel : Eh bien, comme agriculteurs, nous regardons ce qui se produit, mais ne pouvons pas vraiment voir — il y a 27 pays, je crois, ou plus, qui doivent signer. Nous ne savons pas si cela va se faire.

Au Québec, nous trouvons important que les accords soient ratifiés. Nous vous encourageons à le faire, mais c'est à peu près tout ce que nous pouvons faire.

M. Haerle : Pour les agriculteurs de l'Ontario, c'est à n'en pas douter un atout que l'Union européenne signe cet accord de libre-échange, car en fin de compte, cela va ouvrir la voie au blé à faible teneur en protéines, qui est commun dans l'est du Canada. Cela va donner cet accès.

Corn and soybean markets are there for us to develop. We have not focused as much as we should because of the trade restrictions, and now that it is opening up, it's certainly going to be an asset.

We have the infrastructure in place in Canada to export, so we need to use those aspects to the benefit of the farmer. It all translates to dollars at the end of the day. If a farmer can get it from the market, it's always better than coming to see government through any risk management program.

Those are things that we feel are an asset to all farmers across the country, not just Ontario.

Senator Merchant: Mr. Haerle, you also mentioned a couple of times some government action. You're looking for scientific-based government action. This committee has just finished a study on neonics concerning bees. We heard many presentations from a variety of people. We heard from scientists and others. Exactly what do you want the government to do? You talked about a balanced ecosystem. We have heard from another side, too. How do you feel about neonics? I know they are important to the growth of corn. Farmers were doing many things with their machinery to try to eliminate the residue, the dust, and so on. What are you looking for the government to do concerning your presentation?

Mr. Haerle: The neonicotinoid issue was driven by public perception and by activists. The Government of Ontario acted in such a way that the general public is happy with the decision.

We farmers know that we have to be the stewards of the land, and we have to make a dollar on the investment we have. If a product is proven by CFIA to be nontoxic or by any institution that it doesn't harm, why should a sector within Canada not be allowed to use those products? You are basically segregating, and you are not competitive anymore. It is a snowball effect, so the farmer does not know where he stands anymore. At the end of the day, it doesn't really help the situation because it's probably bigger than just neonicotinoids.

Regarding science-based, I always say that's the way everything has been proven in the past, so why discredit the process now? Why is this no longer the way to go, especially in Ontario? I am speaking openly about it. It is an issue. You are looking at different aspects of it coming down the line, like the Great Lakes protection. Ontario is surrounded by the Great Lakes. That is another issue coming up. What regulations will farmers meet there? It is not only the farmer but more than that; it is industry. Again, why should farmers be the ones to solve the issue? I don't think it should always be them.

Les marchés du maïs et du soya sont là, et c'est à nous de les développer. Nous ne nous sommes pas concentrés là-dessus autant qu'il aurait fallu en raison des restrictions commerciales, et maintenant, qu'il y a des possibilités, ce sera certainement un atout.

Nous avons l'infrastructure nécessaire à l'exportation, au Canada, alors il faut que nous missions là-dessus au profit des agriculteurs. Tout cela donne des dollars, au bout du compte. Si un agriculteur tire ses revenus du marché, c'est toujours mieux que de devoir se prévaloir d'un programme de gestion des risques du gouvernement.

Nous estimons que ce sont des choses avantageuses pour tous les agriculteurs du pays et non seulement ceux de l'Ontario.

La sénatrice Merchant : Monsieur Haerle, vous avez aussi quelques fois mentionné des mesures gouvernementales. Vous voulez des mesures gouvernementales fondées sur la science. Le comité vient de terminer une étude sur l'effet des néonicotinoïdes sur les abeilles. Nous avons entendu les exposés de diverses personnes, des scientifiques et d'autres. Que voulez-vous exactement que le gouvernement fasse? Vous avez parlé d'un écosystème équilibré. Nous avons entendu un autre côté de cela aussi. Que pensez-vous des néonicotinoïdes? Je sais qu'ils sont très importants dans la culture du maïs. Les agriculteurs faisaient beaucoup de choses avec leur machinerie pour essayer d'en éliminer les résidus, la poussière et tout cela. Que voulez-vous que le gouvernement fasse concernant votre exposé?

M. Haerle : Le problème des néonicotinoïdes a été soulevé par la perception du public et par les activistes. Le gouvernement de l'Ontario a agi de telle sorte que le public soit satisfait de la décision.

En tant qu'agriculteurs, nous savons que nous devons être les gardiens de la terre, et nous devons aussi obtenir un rendement sur notre investissement. Si l'ACIA ou toute autre organisation déclare qu'un produit n'est pas toxique et qu'il n'est pas néfaste, pourquoi un secteur au Canada n'aurait-il pas le droit d'utiliser ce produit? C'est ni plus ni moins de la ségrégation, et le secteur n'est plus concurrentiel. Cela produit un effet boule de neige, et l'agriculteur ne sait plus très bien ce qu'il doit faire. En fin de compte, cela n'aide pas vraiment, parce que le problème dépasse probablement les néonicotinoïdes.

En ce qui concerne les mesures fondées sur la science, je dis toujours que c'est ainsi qu'on prouve toujours tout depuis toujours, alors pourquoi discréditer ce processus maintenant? Pourquoi n'est-ce plus la bonne façon de faire, surtout en Ontario? J'en parle ouvertement. C'est un problème. Vous regardez différents aspects de cela, comme la protection des Grands Lacs. L'Ontario est entouré par les Grands Lacs. C'est un autre problème qui surgit. À quelle réglementation les agriculteurs devront-ils se soumettre là? Ce n'est pas que les agriculteurs, mais c'est l'industrie. Encore une fois, pourquoi les agriculteurs sont-ils ceux qui doivent résoudre la question? Je ne pense pas qu'il faille que ce soit toujours les agriculteurs.

Senator McIntyre: Thank you, gentlemen, for your presentations. I have two short questions regarding the TPP agreement. One has to do with tariffs, and the other has to do with subsidy programs. As I understand, when the agreement comes into force several Canadian products will have access to TPP markets without tariffs. However, there is a variable transition period, which will be prescribed by sector. How will this transition period affect your industry? For example, in Vietnam tariffs of nearly 30 per cent will be eliminated over a seven-year period regarding corn.

Mr. Haerle: Yes. There is still a slow process that we can adapt to regarding how those markets will develop. Canadian production at present is ready for those markets, so it will be doable. I think we are capable of supplying a good product.

With the duties, at present, we were holding back, I guess, as market development. Within the Grain Farmers of Ontario, we have a market development side, and we do trade missions and stuff like that. Where we see potential, we focus on it. With the TPP, it certainly will be a quicker process to get into those niche markets. Canadian farmers are good at supplying niche market products such as IP soybeans, lentils and peas. You name it, and we can do it. I see it as a major benefit.

Senator McIntyre: As I understand, Ontario and Quebec grain farmers welcome the TPP agreement with open arms. However, some of them were worried about subsidy programs existing in both the United States and the European Union. According to them, it could harm the element of competition for Canadian grain producers and the markets of TPP member countries. Is this a real problem? What are your recommendations to resolve this problem?

Mr. Haerle: Subsidies are a patch-up at the end of the day. It is not what a Canadian farmer should look for, because the market should give a decent return.

In the U.S., it is to be seen how strong that subsidy program actually is because the farm bill that's been in effect for about a year and a half roughly has not given the U.S. farmer as much as they thought it would. It is being evaluated, I think, regarding what impact it will have on the global market. They are struggling, too, even with the dollars that are assigned to it.

Canadian farmers are asking to revisit our risk management programs in case we need them. At this time, for grain and oilseed farmers those programs do not work. It's not that we are looking forward to getting dollars out of it, but we need them for the years when they are needed. In the past, we had good programs. They were eliminated because there weren't enough dollars to cover them off. However, now we are basically at the point where we really have to take a look at them closely because it is hurting all

Le sénateur McIntyre : Merci de vos exposés, messieurs. J'ai deux brèves questions concernant l'accord du PTP. La première porte sur les tarifs, et l'autre sur les programmes de subvention. D'après ce que je comprends, quand l'accord prendra effet, plusieurs produits canadiens auront accès aux marchés du PTP sans tarifs. Cependant, il y a une période de transition variable qui sera établie par secteur. Quels effets cette période de transition aura-t-elle sur votre industrie? Par exemple, au Vietnam, les tarifs, qui sont de près de 30 p. 100, seront graduellement éliminés sur sept ans concernant le maïs.

M. Haerle : Oui. Cela demeure un long processus auquel nous pouvons nous adapter concernant la façon dont ces marchés vont se développer. La production canadienne est prête en ce moment pour ces marchés, alors ce sera possible. Je pense que nous sommes capables de fournir un bon produit.

Compte tenu des droits actuels, nous nous retenons de travailler à l'expansion des marchés. Les Producteurs de grains de l'Ontario ont un volet expansion des marchés, et nous menons des missions commerciales et d'autres activités de ce genre. Nous nous concentrons sur les possibilités que nous voyons. Avec le PTP, le processus d'accès aux marchés à créneaux sera certainement plus rapide. Les agriculteurs canadiens fournissent des produits de marchés de créneaux comme le soya non génétiquement modifié, les lentilles et les pois, et ils le font bien. Nous pouvons faire n'importe quoi. C'est d'après moi un avantage énorme.

Le sénateur McIntyre : D'après ce que je comprends, les producteurs de grains de l'Ontario et du Québec sont très heureux de l'accord du PTP. Cependant, certains d'entre eux s'inquiétaient des programmes de subvention qui existent aux États-Unis et dans l'Union européenne. Selon eux, cela pourrait nuire à la compétitivité des producteurs de grains canadiens et aux marchés des pays membres du PTP. Est-ce un réel problème? Que recommandez-vous pour résoudre ce problème?

M. Haerle : Au bout du compte, les subventions ne font que masquer les problèmes. Ce n'est pas ce que les agriculteurs canadiens devraient rechercher, car le marché devrait donner un rendement décent.

Aux États-Unis, il reste à voir à quel point le programme de subvention est solide, car la loi agricole est en vigueur depuis environ un an et demi, mais elle n'a pas donné aux agriculteurs américains les résultats auxquels ils s'attendaient. Je pense qu'on l'évalue en ce moment afin de déterminer l'incidence qu'elle aura sur le marché mondial. Ils connaissent des difficultés, aussi, malgré les sommes qui y ont été affectées.

Les agriculteurs canadiens demandent qu'on revoie nos programmes de gestion des risques, au cas où nous en aurions besoin. En ce moment, pour les producteurs de grains et d'oléagineux, ces programmes ne fonctionnent pas. Ce n'est pas que nous espérions en tirer de l'argent, mais il nous les faut pour les années où nous en avons besoin. Nous avons eu de bons programmes dans le passé. Ils ont été éliminés parce qu'il n'y avait pas assez d'argent pour les couvrir. Cependant, nous en sommes

aspects of agriculture, not just grain and oilseed sectors. It's flowing down the line. Even animal production is being hurt by this.

Mr. Van Tassel: If I could add to that, we have two programs in Canada: AgriStability and AgriInvest. AgriStability was cut down to 70 per cent of net sales, so it does not work too much. We were protected over the last three years from high grain prices, so we were lucky and didn't need the programs. It was very nice. Now we're saying that the Canadian dollar helps out, but our inputs are going up, given the costs of fertilizer and others.

In the past when the price of corn was low, our two organizations did a countervail case for American corn because we were really hurting. You were talking about that the last time. It cost our two organizations a fortune and didn't last any time. The case was hard to get done. The U.S. had programs that were really hurting our corn producers, so we started a countervail case that came in for a little while, but then everybody was against us. It cost us around \$3 million for our two farming organizations. We were in debt for a long time over that. It's a hard thing to do.

We would not go that way again. All we ask for, and what I would ask for here, is that we can be a bit more competitive with our neighbours; and AgriStability does not make us competitive.

Senator Moore: I, too, thank you, gentlemen, for being here. Did your organizations have input in the CETA and TPP negotiations?

Mr. Van Tassel: Not really in the TPP. We had more with the European Union. They used to come and meet us — the negotiators — and talk to us about it. But the TPP happened pretty fast. My own organization did not; maybe Ontario did, but not mine.

Mr. Haerle: Our organization hired a lobbyist. He kept us up to speed about where things were going and what impact it would have, and there was a bit of communication with the negotiators, but not significant. The Grain Farmers of Ontario saw this trade deal being an asset for our industry. Redirecting it along different routes to harm other industries wasn't our goal at all.

Senator Moore: Mr. Van Tassel, in your brief you talked about Quebec having adopted the best agronomic practices. You said problems could arise in the certification of these practices, which European countries could soon require. No consensus has been reached on the certification of sustainable agriculture, and there are several competing systems.

maintenant essentiellement au point où nous devons les examiner de près parce que cela cause du tort à tous les aspects de l'agriculture, et non seulement aux secteurs des grains et des oléagineux. Cela se répercute jusqu'en bas. Même la production animale souffre de cela.

M. Van Tassel : J'aimerais ajouter à cela que nous avons deux programmes au Canada : Agri-stabilité et Agri-investissement. Le programme Agri-stabilité a été réduit à 70 p. 100 des ventes nettes, alors cela ne fonctionne pas très bien. Au cours des trois dernières années, nous étions à l'abri, avec les prix élevés des grains, alors nous avons eu de la chance et n'avons pas eu besoin des programmes. C'était très bien. Maintenant, nous disons que la faiblesse du dollar canadien nous aide, mais nos intrants grimpent en raison des coûts des engrais, entre autres.

Dans le passé, quand le prix du maïs était bas, nos deux organisations ont intenté une action en compensation en raison du maïs américain, car nous en souffrions vraiment beaucoup. Vous avez parlé de cela la dernière fois. Cela a coûté une fortune à nos deux organisations, et l'effet n'a pas duré. C'était difficile à obtenir. Les États-Unis avaient des programmes qui nuisaient gravement à nos producteurs de maïs, alors nous avons intenté une action en compensation qui a donné des résultats pendant un court moment, mais tout le monde était contre nous. Nos deux organisations d'agriculteurs ont déboursé 3 millions de dollars environ pour cela. Nous avons été endettés longtemps à la suite de cela. C'est une chose difficile à faire.

Nous ne référons pas cela. Tout ce que nous demandons, et ce que je demande ici, c'est que nous puissions être un peu plus concurrentiels avec notre voisin; Agri-stabilité n'a pas pour effet de nous rendre concurrentiels.

Le sénateur Moore : Je vous remercie, moi aussi, de votre présence. Est-ce que vos organisations ont contribué aux négociations de l'AECG et du PTP?

M. Van Tassel : Pas vraiment, pour le PTP. Nous avons davantage contribué aux négociations avec l'Union européenne. Ils venaient nous rencontrer — les négociateurs — et nous en parler. Mais le PTP est arrivé très vite. Ma propre organisation n'y a pas contribué, mais peut-être que celle de l'Ontario l'a fait. Pas la mienne.

M. Haerle : Notre organisation a retenu les services d'un lobbyiste. Il nous a tenus au courant de ce qui se passait et de l'effet que cela aurait, et il y a eu un peu de communication avec les négociateurs, mais rien de majeur. Les Producteurs de grains de l'Ontario voyaient cet accord commercial comme un atout pour notre industrie. Nous n'avions pas comme objectif de réorienter les choses pour causer du tort à d'autres industries.

Le sénateur Moore : Monsieur Van Tassel, dans votre exposé, vous avez dit que le Québec avait adopté les meilleures pratiques agronomiques. Vous avez dit que des problèmes pourraient découler de la certification de ces pratiques, que les pays européens pourraient bientôt exiger. Il n'y a pas eu de consensus en ce qui concerne la certification de l'agriculture durable, plusieurs systèmes étant en compétition.

Can you tell the committee about that? What are the competing systems? Are they in each country, or in world trade organizations? What are they, and what are the ones that really impact your organization?

Mr. Van Tassel: I believe there are four different international mechanisms. The Europeans are further than we are, and they will come down soon. Brazil is pretty advanced, too, with which sustainable — I am trying to find a name for it. It is not an action, but it is an initiative.

In Canada, we have the Canadian sustainability round table working on it. We are not as advanced. We have to make sure that if there is something going forward our Canadian farmers will be able to have it, if our European importers say we need to have such and such. Maybe Mr. Haerle can help me out there.

There are four different marketing organizations certifying; we have to make sure which ones make the farmers certifiable.

Senator Moore: How do you have that input? At what level?

Mr. Van Tassel: We work with the Canadian government and also the Canada Grains Council, and the Canadian sustainable round table. We are working on different ideas as to how we should get there and which certification we should have.

Sorry — both of my languages are coming out at the same time and it is not going well.

Senator Mercer: You are doing fine.

Senator Beyak: Thank you very much. Like Senator Merchant, I sat on the bee health committee and I was surprised by the Ontario decision, as well, concerning pesticides; there wasn't consensus at all. Did your organization have input with the Ontario government before they made that decision? Are they going to evaluate it or keep looking at it? I think it is quite a disadvantage to you, and I was disappointed.

Mr. Haerle: We did have input before everything basically went off the rails. There was conversation with government people up to the premier level, and when they came in with the consultation process, that's when it fell apart. It turned into more of a public perception activist movement that government had to react to.

The regulation has been in place since July 1. Farmers have to comply with the regulations to purchase treated corn and soybean seed, and it is only on those two crops.

We are hoping that at a certain point there will be a reevaluation because this regulation is not workable for the farmer. It is questionable how much of a positive impact it will have towards the bee industry.

Pouvez-vous parler de cela au comité? Quels sont les systèmes en compétition? Est-ce qu'il y en a dans chaque pays ou dans les organisations mondiales de commerce? Quels sont-ils, et quels sont ceux qui ont un effet réel sur votre organisation?

M. Van Tassel : Je crois qu'il y a quatre différents mécanismes internationaux. Les Européens sont plus avancés que nous, et cela va se produire bientôt. Le Brésil est très avancé aussi, avec la durabilité — j'essaie de le nommer. Ce n'est pas une action, mais c'est une initiative.

Au Canada, nous avons la table ronde canadienne sur la durabilité qui y travaille. Nous ne sommes pas aussi avancés. Nous devons nous assurer que si quelque chose est adopté, nos agriculteurs canadiens pourront l'avoir, si nos importateurs européens disent qu'il nous faut ceci ou cela. Peut-être que M. Haerle peut m'aider avec cela.

Il y a quatre organisations de commercialisation différentes qui donnent des certifications; nous devons déterminer laquelle fait la certification des agriculteurs.

Le sénateur Moore : Comment pouvez-vous contribuer à cela? À quel niveau?

M. Van Tassel : Nous travaillons avec le gouvernement du Canada ainsi qu'avec le Conseil des grains du Canada et la table ronde canadienne sur la durabilité. Nous travaillons à diverses idées de façons dont nous devrions en arriver là et à la certification que nous devrions avoir.

Désolé — j'ai un peu de difficulté à m'exprimer.

Le sénateur Mercer : Tout va bien.

La sénatrice Beyak : Merci beaucoup. Comme la sénatrice Merchant, j'ai siégé au comité qui s'est penché sur la santé des abeilles et j'ai aussi été surprise de la décision de l'Ontario concernant les pesticides; il n'y avait pas du tout de consensus. Votre organisation a-t-elle pu s'adresser au gouvernement de l'Ontario avant la prise de cette décision? Est-ce qu'ils vont l'évaluer ou continuer d'examiner la situation? Je pense que c'est tout un désavantage pour vous, et cela m'a déçue.

M. Haerle : Nous avons pu contribuer avant que tout déraile. Il y a eu des discussions avec des gens du gouvernement jusqu'au niveau de la première ministre, et quand est arrivé le processus de consultation, c'est là que tout s'est effondré. C'est devenu un mouvement activiste axé sur la perception du public, et le gouvernement a dû y réagir.

Le règlement est là depuis le 1^{er} juillet. Les agriculteurs doivent s'y conformer et acheter les semences traitées de maïs et de soya, et ce sont les deux seules cultures.

Nous espérons qu'il y aura une évaluation, à un moment donné, car le règlement ne fonctionne pas pour les agriculteurs. Il y a des doutes sur les effets positifs que cela aura sur l'industrie apicole.

It is sad to say that it had to come to that point. You might know that our organization has taken that regulation to court. We are doing our best to see where it's going to go. We are asking for a reevaluation before it will be fully implemented and before the farmers hit the field in the spring.

Senator Beyak: Thank you very much. That is reassuring.

Senator L. Smith: You fellows have brought up a lot of interesting points and concepts that have got me thinking. What are the three things that you really need to solidify your producers in terms of success? You have given us hints, and then you kind of backed away; I'm not saying that in a negative way. We are running a business; you guys are representing your producers. Okay. You know the issues in front of you. You know there are trade deals, but they are not in place. There will be regulatory issues, and all sorts of day-to-day stuff. What are the three things that you need for your industry to be successful over the next term? We can define "term" in terms of years.

Mr. Van Tassel: I have three for you right away. We have to have competitive Canadian policies that can be safety nets. There have been competitive policies in Canada at the same level as the others.

Senator L. Smith: Give us an example.

Mr. Van Tassel: We talked about safety nets. Americans have their farm bill, and we have to be able to answer them because they are our neighbours, and that is what our prices are based on.

I talked about supply safety nets, but there can be different competitive policies.

Senator L. Smith: Is that subsidies?

Mr. Van Tassel: Those are different programs that, when the prices become low, help us out like the Americans have, and when the prices are good we don't need it.

Senator L. Smith: So you need buffers when the price goes down?

Mr. Van Tassel: That is true.

You can say subsidies, but is AgriStability a subsidy? When your price is cut down, that can be one.

Senator L. Smith: Do you need to change your product mix?

Mr. Van Tassel: What do you mean?

Senator L. Smith: You talk about soy being a value-added product that can be used in many things, but corn came from the milling industry. We had what we call mill feeds where you threw stuff in when you can't fill it anywhere else. So you have corn that

Il est dommage de dire qu'il fallait qu'on en arrive là. Vous savez peut-être que notre organisation est allée en cour, avec ce règlement. Nous faisons de notre mieux pour savoir jusqu'où cela ira. Nous demandons une réévaluation avant sa mise en œuvre complète et avant que les agriculteurs se rendent aux champs au printemps.

La sénatrice Beyak : Merci beaucoup. C'est rassurant.

Le sénateur L. Smith : Vous avez soulevé beaucoup de points et de principes intéressants qui me font réfléchir. Quelles sont les trois choses dont vous avez vraiment besoin pour assurer le succès de vos producteurs? Vous nous avez donné des indices, mais vous n'êtes pas allés plus loin. Je ne dis pas cela d'une manière négative. Nous gérons une affaire, et vous, vous représentez vos producteurs. D'accord. Vous connaissez les enjeux auxquels vous faites face. Vous savez qu'il y a des accords commerciaux, mais ils ne sont pas établis. Il va y avoir des questions de réglementation, et toutes sortes de choses au quotidien. Quelles sont les trois choses qu'il vous faut pour que votre industrie ait du succès à l'avenir, au cours de l'année à venir?

M. Van Tassel : J'en ai trois pour vous. Il nous faut des politiques canadiennes concurrentielles qui peuvent nous garantir des filets de sécurité. Il y a eu au Canada des politiques de concurrence se situant au même niveau que les autres.

Le sénateur L. Smith : Donnez-nous un exemple.

M. Van Tassel : Nous avons parlé de filets de sécurité. Les Américains ont leur loi agricole, et nous devons pouvoir compter sur quelque chose de semblable à eux parce qu'ils sont nos voisins et c'est là-dessus que nos prix se fondent.

J'ai parlé de filets de sécurité axés sur l'offre, mais il peut y avoir diverses politiques de concurrence.

Le sénateur L. Smith : Est-ce qu'il est question de subventions?

M. Van Tassel : Ce sont des programmes différents selon lesquels, quand les prix baissent, on nous aide comme les Américains le font. Quand les prix sont bons, nous n'en avons pas besoin.

Le sénateur L. Smith : Donc, il vous faut des amortisseurs, pour quand les prix diminuent?

M. Van Tassel : En effet.

Vous pouvez parler de subventions, mais est-ce qu'Agri-stabilité est une subvention? Quand votre prix est réduit, c'est une possibilité.

Le sénateur L. Smith : Devriez-vous changer votre éventail de produits?

M. Van Tassel : Que voulez-vous dire?

Le sénateur L. Smith : Vous avez dit du soya que c'est un produit à valeur ajoutée qui peut servir à beaucoup de choses, mais que le maïs est venu de l'industrie meunière. Nous avons ce que nous appelons des sous-produits de meunerie, dans lesquels

is sold that we eat, and corn sold for feed. Is your product mix properly set up so that you can be successful in these international markets?

Mr. Van Tassel: We can't just grow one crop. We have a rotation schedule.

Senator L. Smith: Absolutely.

Mr. Van Tassel: Some you make more; some you make less. You have to have a rotation. We grow the best quality.

To answer the other one, another one is research.

Senator L. Smith: Yes, you talked a lot about research.

Mr. Van Tassel: Because I believe in it. I have been following it for many years. I don't know which one to put number one there, but if you have good varieties well-adapted to our needs, it will go far.

Senator L. Smith: When you say variety you are talking about the actual grains used to plant?

Mr. Van Tassel: Yes. It can be public or private research. It depends. We have really good public researchers in Ottawa, but they are fewer than they used to be.

That is the second one. If you want good quality going out, you have to have good varieties coming in, and you have to have agronomic work on it, also.

You also need to have science-based decisions. Not like what they have in Ontario, cutting out the neonics, which is coming in my province, also. You have to have decisions based on science, not based on the Sierra Club placing social pressure on them. You have to have it based on science.

Senator L. Smith: But give us an example of science-based decisions.

Mr. Van Tassel: Okay. I will give you a good one, and then maybe Markus can give you a good one.

Neonics are being cut out in Ontario and Quebec because there is pressure from different groups. The CFIA just said that one of them does not touch bees, but we don't hear much about it. A preliminary study came out in the month of January saying it doesn't touch bees.

Wait for something that really has standing — and I believe the CFIA does — to come out and check it before you say whether or not you will ban a product.

on mettait tout ce qui ne pouvait aller ailleurs. Alors on vend du maïs que nous mangeons, et du maïs qui sert dans les aliments pour animaux. Est-ce que votre éventail de produits est convenablement établi de manière à ce que vous réussissiez sur les marchés internationaux?

M. Van Tassel : Nous ne pouvons pas nous limiter à une culture. Nous devons faire la rotation.

Le sénateur L. Smith : En effet.

M. Van Tassel : On fait plus de certaines choses, et moins d'autres choses. Il faut une rotation. Nous cultivons la meilleure qualité possible.

Pour ce qui est de l'autre chose, c'est la recherche.

Le sénateur L. Smith : Oui, vous avez beaucoup parlé de la recherche.

M. Van Tassel : Parce que j'y crois. Je suis ce qui se fait en recherche depuis de nombreuses années. Je ne sais pas ce qui devrait venir en premier, mais si vous avez de bonnes variétés, bien adaptées à vos besoins, vous aurez de bons résultats.

Le sénateur L. Smith : Quand vous parlez de variétés, vous parlez des semences que vous utilisez effectivement?

M. Van Tassel : Oui. Il peut s'agir de recherche publique ou privée. Cela dépend. Nous avons d'excellents chercheurs dans le secteur public à Ottawa, mais ils sont moins nombreux qu'ils ne l'étaient.

C'est la deuxième chose. Si vous voulez un produit de qualité, vous devez disposer de bonnes variétés et mener des travaux agronomiques.

Vous devez également prendre des décisions fondées sur des données scientifiques, pour éviter que cela fasse comme en Ontario, où on a restreint l'utilisation des néonicotinoïdes. Ces restrictions seront bientôt imposées dans ma province également. Les décisions doivent reposer sur la science et non pas sur le Sierra Club, qui exerce des pressions sociales. Vos décisions doivent être fondées sur la science.

Le sénateur L. Smith : Mais pouvez-vous nous donner un exemple?

M. Van Tassel : D'accord. Je vais vous donner un bon exemple et peut-être que Markus pourrait vous en donner un autre.

On restreint l'usage des néonicotinoïdes en Ontario et au Québec en raison des pressions exercées par différents groupes. L'ACIA vient tout juste d'affirmer que l'un d'entre eux n'a aucune incidence sur les abeilles, mais on en entend très peu parler. Une étude préliminaire du mois de janvier a révélé qu'il ne causait aucun tort aux abeilles.

Attendons d'avoir quelque chose de solide — et je crois que l'ACIA est fiable — avant de décider d'interdire ou non un produit.

Senator Plett: I want to make this observation: I agree with 90 per cent of what you have said here today, and I couldn't agree more when you talk about keeping the Sierra Club out of your hair.

From what I heard, the one comment disturbed me greatly, and that is when Senator Smith asked whether you want subsidies. Although you didn't say yes, you certainly alluded to "Help us when times are bad, but stay out of our hair when times are good." I have a problem with that.

Either we are involved at both ends or we're not involved at all. I believe in a free market and trying to take care of ourselves, but if we do help on one end, we don't stay out of your hair on the other.

Mr. Van Tassel: I'm sorry if it came out that way.

The AgriInvest helps more, if you like it or not, when the prices are good. I don't believe it is a good program. When times are bad, and it will happen sooner or later, you need to have something. AgriStability used to be based with your net sales at 85 per cent. They put it down to 75 per cent. Now it is a catastrophic program. The only way it can happen is if there's a catastrophe or a huge problem.

Put us on the same level as the Americans. If times are good, we have many different policies we have to follow to make sure we have good grain; but when times are good, the safety net doesn't work. We don't need it and we don't get anything, which is normal because we get it from the market.

As Markus said, we would rather make the money with the market. Believe me, 2012-13 were great years, and I hoped it would always be like that. I got grey hair somehow. I remember some bad years. When you have five or six bad years, you have to make sure our farming community keeps on.

We have many family farms in my province. At times you need programs to help when times are bad.

Senator Plett: Farmers need to realize when they have five or six good years that there will be bad years coming and operate accordingly.

Mr. Van Tassel: Yes.

Mr. Haerle: We should look at it a bit differently. It should be an insurance base where the farmer pays in its share. At the end of the day, you can bank on those dollars and they are sitting there. As a farmer that has a good year or two or three in a row, they will invest that money into those programs; but make it accessible

Le sénateur Plett : J'aimerais faire une observation. J'approuve 90 p. 100 de ce que vous avez dit aujourd'hui, et je suis entièrement d'accord avec vous quant à l'ingérence du Sierra Club.

Il y a un commentaire qui m'a dérangé, et c'est lorsque le sénateur Smith vous a demandé si vous vouliez des subventions. Bien que vous n'ayez pas répondu clairement que oui, vous avez sous-entendu qu'il fallait vous aider lorsque les temps sont durs, mais vous laisser tranquilles lorsque les choses vont bien. Cela me pose un problème.

Soit on intervient dans les deux cas, soit on n'intervient pas du tout. Je crois au libre marché, mais j'estime que si vous avez besoin de notre aide dans un cas, nous ne pouvons pas rester à l'écart dans l'autre cas.

M. Van Tassel : Je suis désolé; ce n'est pas ce que j'ai voulu dire.

Que cela vous plaise ou non, le programme Agri-investissement nous aide davantage lorsque les prix sont bons. Je ne crois pas que ce soit un bon programme. Lorsque les temps sont plus difficiles, ce qui arrivera tôt ou tard, on aura besoin de quelque chose. Dans le cas du programme Agri-stabilité, les paiements correspondaient à 85 p. 100 des ventes nettes. On a baissé le seuil à 75 p. 100. Il s'agit d'une aide en cas de catastrophe. On ne peut y avoir recours que si une catastrophe ou un problème majeur survient.

Mettons-nous sur un pied d'égalité avec les Américains. Si les choses vont bien, il y a de nombreuses politiques auxquelles nous devons nous conformer pour nous assurer de produire du bon grain; toutefois, lorsque tout va bien, le filet de sécurité ne fonctionne pas. Nous n'en avons pas besoin et nous ne recevons rien, ce qui est normal parce que nous l'obtenons du marché.

Comme Markus l'a dit, nous préférierions gagner notre argent sur le marché. Croyez-moi, les années 2012-2013 ont été d'excellentes années, et j'aimerais que ce soit toujours le cas. J'ai quand même des cheveux gris. Je me souviens de quelques mauvaises années. Après cinq ou six années de vaches maigres, on doit agir pour assurer la survie du secteur agricole.

Il y a de nombreuses fermes familiales dans ma province. Lorsque ça va mal, il faut parfois des programmes pour leur venir en aide.

Le sénateur Plett : Les agriculteurs doivent également savoir qu'après avoir connu cinq ou six années prospères, il se peut qu'ils aient des années moins bonnes et ils doivent s'organiser en conséquence.

M. Van Tassel : Oui.

M. Haerle : Il faudrait peut-être envisager les choses différemment. Nous pourrions mettre en place un programme d'assurance où chaque agriculteur paie sa part. Au bout du compte, on sait qu'on pourra compter sur cet argent lorsqu'on en aura besoin. Un agriculteur qui a connu une, deux ou trois bonnes

and not that you have to prove such a huge loss that you will never touch it, because then it becomes a nuisance.

We have seen multiple farmers in Ontario dropping out of AgriStability because they never touched any dollars, and they paid into it, because the trigger points are not where they should be. Make it worthwhile for someone to be in it.

We are willing to put the dollars in. In my operation, within Ontario we have our risk management program. I put the maximum dollars in, and I will never hesitate to do it because it is something that is there in case of need.

That is the way we see it within Ontario. I think nationally there could be a process established at the present time to get to the point that we have a good program established in a short period of time.

[Translation]

The Chair: Gentlemen, thank you so much for your testimony and your presentations. I am sure that my colleagues, the senators, have also appreciated your presentations, which are very helpful to us in the achievement of our mission. I want to thank you for being here despite the storm. You should know that the 40 centimetres of snow we received today in Ontario and Quebec will benefit your crops. They will bring water to the mill. I wish you a great harvest next summer.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, February 18, 2016

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

Senator Donald Neil Plett (*Acting Chair*) in the chair.

[English]

Mark Palmer, Acting Clerk of the Committee: Honourable senators, we have a quorum. As acting clerk of your committee, it is my duty to inform you of the unavoidable absence of the chair and deputy chair and to preside over the election of an acting chair.

I am ready to receive a motion to that effect.

[Translation]

Senator Dagenais: I nominate Senator Plett to chair the meeting.

années d'affilée investira cet argent dans ces programmes; toutefois, il faut faire en sorte que ce soit accessible, pour ne pas avoir à prouver une perte si énorme qu'on n'y touchera jamais. Autrement, cela devient un problème.

De nombreux agriculteurs de l'Ontario ont abandonné le programme Agri-stabilité parce qu'ils n'ont rien touché du tout, alors qu'ils y avaient contribué, parce que les seuils ne sont pas ce qu'ils devraient être. Il faudrait veiller à ce que ça vaille la peine d'y participer.

Nous sommes prêts à investir les fonds nécessaires. Chez moi, en Ontario, nous avons un programme de gestion du risque. J'y mets le plus d'argent possible, et je n'hésiterai jamais à le faire parce que c'est là en cas de besoin.

Voilà comment nous voyons les choses en Ontario. Je pense qu'on pourrait établir un processus à l'échelle nationale en vue de mettre sur pied un bon programme dans un court laps de temps.

[Français]

Le président : Messieurs, je vous remercie infiniment de vos témoignages et de vos présentations. Je suis persuadé que mes collègues, les sénateurs, ont également apprécié vos exposés, qui nous sont d'une aide précieuse dans la réalisation de notre mission. Je tiens à vous remercier de votre présence malgré la tempête. Sachez que les 40 centimètres de neige qui sont tombés aujourd'hui en Ontario et au Québec seront bénéfiques pour vos cultures. Ils amèneront de l'eau au moulin. Je vous souhaite la meilleure des récoltes l'été prochain.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 18 février 2016

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

Le sénateur Donald Neil Plett (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Mark Palmer, greffier par intérim du comité : Honorables sénateurs, il y a quorum. En tant que greffier par intérim de votre comité, il est de mon devoir de vous informer de l'absence forcée du président et du vice-président, et de présider à l'élection d'un président suppléant.

Je suis prêt à recevoir une motion à cet effet.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Je propose que le sénateur Plett préside la réunion.

[English]

Mr. Palmer: It is moved by the Honourable Senator Dagenais that Senator Plett do take the chair of this committee. It is your pleasure, honourable senators, to adopt the motion?

Hon. Senators: Agreed.

Mr. Palmer: I declare the motion carried.

Senator Donald Neil Plett (*Acting Chair*) in the chair.

The Acting Chair: I want to welcome you all to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. I'm Don Plett from Manitoba, and I will be acting as your chair for at least part of this morning. I will start by asking all senators to introduce themselves.

Senator Moore: Wilfred Moore from Nova Scotia.

Senator Merchant: Pana Merchant, Saskatchewan.

Senator Beyak: Lynn Beyak, Ontario.

Senator Oh: Victor Oh, Ontario.

[Translation]

Senator Dagenais: Senator Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[English]

Senator McIntyre: Paul McIntyre, New Brunswick.

Senator Unger: Betty Unger, Alberta.

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

The Acting Chair: Today the committee is continuing its study from the last Parliament on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

Canada's agricultural and agri-food sector is an important part of the country's economy. In 2013, the sector accounted for one in eight jobs in Canada, employing over 2.2 million people and accounting for close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product. Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2014. In 2014, Canada was the fifth largest exporter of agri-food products globally.

Canada is engaged in several free trade agreements. To date, 11 FTAs are in force. The Canada-European Comprehensive Economic and Trade Agreement, the Trans-Pacific Partnership and the Canada-Ukraine free trade agreement have been concluded and eight FTA negotiations are ongoing. The federal government is undertaking four exploratory trade discussions

[Traduction]

M. Palmer : L'honorable sénateur Dagenais propose que l'honorable sénateur Plett soit président du comité. Consentez-vous, honorables sénateurs, à adopter cette motion?

Des voix : D'accord.

M. Palmer : Je déclare la motion adoptée.

Le sénateur Donald Neil Plett (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant : Je vous souhaite tous la bienvenue à la présente réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je suis Don Plett, du Manitoba, et je serai votre président suppléant durant au moins une partie de la matinée. Je vais commencer par demander à tous les sénateurs de se présenter.

Le sénateur Moore : Wilfred Moore, de la Nouvelle-Écosse.

La sénatrice Merchant : Pana Merchant, de la Saskatchewan.

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

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

[Français]

Le sénateur Dagenais : Sénateur Jean-Guy Dagenais, du Québec.

[Traduction]

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

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

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

Le président suppléant : Aujourd'hui, le comité continuera son étude, commencée durant la dernière législature, sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie du pays. En 2013, le secteur comptait pour un emploi sur huit au Canada, employant plus de 2,2 millions de personnes, et générait près de 6,7 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. À l'échelle internationale, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires en 2014. Toujours en 2014, le Canada arrivait au cinquième rang des principaux exportateurs de produits agroalimentaires à l'échelle mondiale.

Le Canada est partie à plusieurs accords de libre-échange. Actuellement, 11 accords de libre-échange sont en vigueur. L'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne, le Partenariat transpacifique et l'Accord de libre-échange Canada-Ukraine ont été conclus, et des négociations relativement à huit autres accords sont en cours.

with Turkey, Thailand, Philippines and members of Mercusor — Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay.

We welcome our first witnesses: from the Canadian Poultry and Egg Processors Council, Robin Horel, President and CEO; and from the Further Poultry Processors Association of Canada, Robert DeValk, Executive Director, and Ian Hesketh, Vice-Chair.

I thank you for accepting to appear, and I will now ask the witnesses to make their presentations. I would ask them to keep their presentations sharp and to the point and senators to keep their questions that way as well.

The floor is yours.

Robin Horel, President and CEO, Canadian Poultry and Egg Processors Council: Thank you very much for the invitation.

The Canadian Poultry and Egg Processors Council is the national trade organization for Canadian chicken and turkey processors, hatcheries for day-old broiler chicks, egg-laying chicks and turkey poults, egg graders and egg processors. Now in our sixty-sixth year, our council has company members in every province of Canada.

In addition to representing the interests of more than 170 Canadian poultry processors, egg graders and processors and hatcheries, our membership includes over 50 national and international industry partners who have joined us as associate members. Representing some of the largest agri-food corporations in Canada, our member companies process over 90 per cent of Canada's chicken, turkey, eggs and hatching eggs. This economic activity generates over \$5 billion in annual retail sales, and to accomplish this, our members have invested \$1.5 billion in plants and equipment and directly employ more than 20,000 Canadian workers.

With regard to the supply management system for poultry and eggs, CPEPC's members work within the supply-managed system for chicken, turkey, eggs and broiler hatching eggs. CPEPC and our members support the system, and we are "committed to building the long-term competitiveness of the Canadian poultry industry. A foremost priority is to modernize the supply management system to ensure continued broad consumer support, mitigate processor risk and to better respond to market pressures and the competitive environment." That's from our strategic plan.

Exports and imports are both very critical components of the supply management system for poultry and eggs in Canada. This is the same message we imparted to members of this committee in December 2014.

Le gouvernement fédéral a entrepris des discussions préliminaires avec la Turquie, la Thaïlande, les Philippines et les États membres du Mercosur — l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay.

Comme premiers témoins, nous accueillons M. Robin Horel, président-directeur général du Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles, et Robert DeValk, directeur exécutif, et Ian Hesketh, vice-président, de l'Association canadienne des surtransformateurs de volailles.

Merci d'avoir accepté notre invitation à comparaître. J'invite maintenant les témoins à prendre la parole. Je vous demande de présenter des exposés précis qui vont droit au but. Je demande aussi aux sénateurs de faire de même pour leurs questions.

La parole est à vous.

Robin Horel, président-directeur général, Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles : Je vous remercie beaucoup de m'avoir invité.

Le Conseil canadien des transformateurs d'œufs et de volailles est une organisation professionnelle nationale représentant les transformateurs canadiens de poulets et de dindes, les couvoirs de poussins d'un jour à griller, de poussins et de dindonneaux pondeurs et les classificateurs et les transformateurs d'œufs. Créé il y a 66 ans, notre conseil compte des entreprises membres dans toutes les provinces du Canada.

En plus de représenter les intérêts de plus de 170 transformateurs de volailles, classificateurs et transformateurs d'œufs et couvoirs, nos membres incluent plus de 50 partenaires de l'industrie à l'échelle nationale et internationale, qui se sont joints à nous en tant que membres associés. Représentant certaines des plus importantes sociétés agroalimentaires au Canada, nos entreprises membres traitent plus de 90 p. 100 des poulets, dindes, œufs et œufs d'incubation au Canada. Cette activité économique génère plus de 5 milliards de dollars par année en ventes au détail. Pour y arriver, nos membres ont investi 1,5 milliard de dollars dans leurs usines et équipements et emploient directement plus de 20 000 travailleurs canadiens.

En ce qui a trait au système de gestion de l'offre de la volaille et des œufs, les membres du CCTOV respectent le système de gestion de l'offre pour les poulets, les dindes, les œufs et les œufs d'incubation de poulet à chair. Le CCTOV et ses membres appuient le système, et nous sommes « déterminés à bonifier la compétitivité à long terme de l'industrie de la volaille au Canada. Notre plus grande priorité est de moderniser le système de gestion de l'offre afin de nous assurer de l'appui constant des consommateurs, d'atténuer les risques chez les transformateurs et de mieux réagir aux pressions du marché et à l'environnement concurrentiel. » C'est tiré de notre plan stratégique.

Les exportations et les importations sont deux composantes très importantes du système de gestion de l'offre pour la volaille et les œufs au Canada. C'est le même message que nous avons communiqué aux membres du comité en décembre 2014.

In chicken, the Canadian consumer preference for breast meat and wings is met by importing additional breasts and wings over and above what is produced in Canada through TRQs. In addition, export programs in the chicken sector result in the export of surplus legs and drums.

In turkey, we see a similar consumer preference. In addition, more than half of the turkey market is for the processed products. The vast majority of these use breast meat. In turkey, almost all of our imports are breast meat, while most of our exports are residuals: drums wings, tails, frames, et cetera.

In eggs, our imports are used primarily to balance the market during periods of increased demand or lower production. We are net importers of shell eggs and are both importers and exporters of processed egg products.

In broiler hatching eggs, similar to table eggs, we use our imports to balance the market during periods of increased domestic need or lower domestic production. Our international commitment on broiler hatching eggs means that we import approximately 20 per cent of our requirements, which makes us a large net importer.

In addition, CPEPC's membership includes some primary breeding genetics companies. In the turkey and layer business, these companies supply product to the domestic market but also export eggs or day-old chicks / poults to a number of countries. For these companies, exports are the largest part of their business and are critical. They would not be in business in Canada without these exports.

The major points to note from these high-level snapshots of imports and exports in the commodities that CPEPC member companies work in include the following: First, although we are a net importer in the sectors in which we operate, with the exceptions of turkey, where we are a net exporter by volume but a net importer by value, and processed eggs, where we are a net exporter but for eggs in total we are a net importer, exports are important to the sectors in general and to CPEPC member companies in particular.

Second, both exports and imports are critical components of the supply-managed systems for poultry and eggs. They are used to balance the domestic market to meet Canadian consumer

Pour ce qui est du poulet, on répond à la demande des Canadiens, qui préfèrent les poitrines et les ailes, en important des pièces supplémentaires pour compléter la production canadienne assujettie aux limites du contingent. De plus, les programmes d'exportation dans le secteur de la volaille permettent d'exporter les cuisses et les pilons excédentaires.

Pour ce qui est de la dinde, nous constatons des préférences similaires chez les consommateurs. En outre, plus de la moitié du marché de la dinde consiste en des produits transformés. La grande majorité de ces produits contiennent de la viande de poitrine. Toujours au sujet de la dinde, presque toutes nos importations sont de la viande de poitrine, tandis que la majeure partie de nos exportations sont des pièces résiduelles, c'est-à-dire des pilons, des ailes, des queues, des carcasses et ainsi de suite.

Quant aux œufs, nos importations servent principalement à assurer l'équilibre au sein du marché durant les périodes d'accroissement de la demande ou de production inférieure. Nous sommes des importateurs nets d'œufs en coquille et nous sommes à la fois importateurs et exportateurs d'ovoproduits transformés.

Passons aux œufs d'incubation de poulet à chair. Comme c'est le cas pour les œufs de table, nous utilisons nos importations pour assurer l'équilibre sur le marché durant les périodes de demande nationale accrue ou de production nationale inférieure. Nos engagements à l'échelle internationale en matière d'œufs d'incubation de poulet à chair font en sorte que nos importations répondent à environ 20 p. 100 de la demande nationale, ce qui fait de nous un important importateur net.

De plus, parmi ses membres, le CCTOV compte quelques entreprises génétiques qui se spécialisent en reproduction primaire. Dans le secteur de la dinde et de la ponte, ces entreprises approvisionnent le marché intérieur, mais elles exportent aussi des œufs ou des poussins ou des dindonneaux d'un jour vers un certain nombre de pays. Pour ces entreprises, les exportations sont une partie primordiale de leurs activités et sont cruciales. Elles ne pourraient pas mener leurs activités au Canada sans ces exportations.

Les principaux points à retenir de ces aperçus de haut niveau des importations et des exportations de la production des entreprises membres du CCTOV sont les suivants : premièrement, même si nous sommes un importateur net dans nos secteurs — sauf dans le cas de la dinde, où nous sommes un exportateur net sur le plan de la quantité, mais un importateur net du point de vue de la valeur, et des œufs transformés, où nous sommes un exportateur net, même si nous sommes globalement un importateur net d'œufs — les exportations sont importantes pour les secteurs en général et les entreprises membres du CCTOV en particulier.

Ensuite, les exportations et les importations sont deux composantes cruciales des systèmes de gestion de l'offre touchant la volaille et les œufs. Ces systèmes sont utilisés pour

preferences and to fill periods of increased demand or lower production

Exports of some products like eggs or day-old birds from genetics companies, or processed egg product from some of our egg processors, are not residual products but are important value-added products.

That was really a minute snapshot of what I mentioned back in December 2014, but there have been a number of developments in the Canadian poultry and egg industry since our last appearance before the committee. Today, I want to focus on the conclusion of the Trans-Pacific Partnership, as that is probably the most serious development in the last 14 months.

Canadian chicken, turkey and egg processors, egg graders and hatcheries will all be impacted by the additional market access granted as a result of this agreement if it is adopted by Canada. Nevertheless, CPEPC recognizes the importance of this agreement to the overall Canadian economy. CPEPC attended the TPP trade talks toward the end of the process and appreciated the support of the Canadian government and the negotiators in concluding the negotiations. It will provide clarity around the future of supply management.

Since then, we have met with government officials to discuss both the mitigation measures in the form of border controls and the programs to support processors that were announced along with the details of the TPP agreement. Both of these are very important to the Canadian industry and critical to CPEPC members.

With regard to mitigation measures, in announcing the TPP agreement, the government committed to intensifying “ongoing anti-circumvention measures that will enhance our border controls. These measures include requiring certification for spent fowl, preventing importers from circumventing import quotas by adding sauce packets to chicken products, and excluding supply-managed products from the Government of Canada’s Duties Relief Program.” CPEPC and our member companies support all three of these announced “mitigation measures” and in recent meetings with government officials have noted our support and the need to move as quickly as possible.

For their part, government officials acknowledge that these measures can be put into place prior to the TPP being adopted. I understand that these programs have been discussed by this committee and previous witnesses, so for the sake of brevity I will not outline the details associated with each of them, but I am happy to answer questions about any of them.

assurer l'équilibre du marché national en satisfaisant aux préférences des consommateurs canadiens et en compensant les périodes d'accroissement de la demande ou de réduction de la production.

Les exportations de certains produits, comme les œufs ou les oisillons d'un jour des entreprises génétiques ou des ovoproduits transformés de certains de nos transformateurs d'œufs sont non pas des produits résiduels, mais des produits à valeur ajoutée importants.

Ce qui précède était en fait une vue d'ensemble concise de ce que j'avais mentionné en décembre 2014, mais il y a eu un certain nombre de nouveautés dans le secteur de la volaille et des œufs canadien depuis notre dernière comparution devant le comité. Aujourd'hui, je veux mettre l'accent sur la signature du Partenariat transpacifique, puisqu'il s'agit probablement de l'événement le plus important des 14 derniers mois.

Au Canada, les transformateurs de poulets, de dindes et d'œufs, les classificateurs d'œufs et les couvoirs seront touchés par l'accès supplémentaire au marché accordé dans cet accord s'il est adopté par le Canada. Malgré tout, le CCTOV reconnaît l'importance de cet accord pour l'économie canadienne générale. Le CCTOV a assisté aux discussions commerciales du PTP en fin de processus et a apprécié le soutien du gouvernement canadien et des négociateurs pour conclure les négociations. Le processus fournira des précisions sur l'avenir de la gestion de l'offre.

Depuis, nous avons rencontré des représentants du gouvernement pour discuter de mesures d'atténuation sous la forme de contrôles à la frontière et de programmes de soutien aux transformateurs, qui ont été annoncés parallèlement aux détails sur l'accord du PTP. Ces deux types de mesures sont très importantes pour l'industrie canadienne et sont cruciales pour les membres du CCTOV.

En ce qui concerne les mesures d'atténuation, au moment d'annoncer l'accord du PTP, le gouvernement s'est engagé à intensifier « les mesures anticircumvention qui renforceront ses contrôles frontaliers. Ces mesures consisteront, entre autres, à exiger la certification de la volaille de réforme, à empêcher les importateurs de contourner les contingents d'importation en ajoutant des sachets de sauce aux produits de poulet et à exclure les produits sous gestion de l'offre du Programme d'exonération des droits du gouvernement du Canada ». Le CCTOV et ses entreprises membres soutiennent ces trois « mesures d'atténuation » annoncées, et, durant de récentes réunions avec des représentants du gouvernement, nous avons souligné notre soutien et le besoin d'agir le plus rapidement possible.

De leur côté, les représentants du gouvernement ont reconnu que ces mesures pouvaient être mises en place avant l'adoption du PTP. Je sais que le comité et des témoins précédents ont déjà discuté de ces programmes, et donc, par souci de brièveté, je ne vais pas les décrire en détail, mais je serai heureux de répondre à vos questions à leur sujet.

In terms of processor programs, with the announcement of Canada agreeing to the TPP in Atlanta, the Canadian government noted some additional proposed programs for both farmers and processors in the supply-managed industries.

There were two programs announced for processors: the Processor Modernization Program, \$450 million to “. . . provide processors with support to increase competitiveness through capital investments and technical and management capacity.”

The second one is the Market Development Initiative, \$15 million “. . . to help the supply-managed sector to maintain, develop and expand their Canadian and international market share.”

The CPEPC has had an opportunity to consult with government officials concerning these proposed programs at a staff level, and recently AAFC officials met with our chicken, turkey and egg members during our sectoral meetings to outline the intent of the proposed programs and answer all the questions that they were able to at this time.

We understand that the programs, if adopted, will be available to processors in dairy, chicken, turkey and eggs, and we are currently in discussion with Agriculture Canada concerning the applicability for hatcheries to access these programs. We also understand that while programs for producers are based on compensation, programs for processors are based on adjustment.

CPEPC and our members are pleased with the announcement of these programs for processors, and if adopted by the current government, will request that proportional consideration be given to applications from the poultry and egg sectors.

In conclusion, our members operate within supply-managed value chains. These systems have benefits and our members support them with the understanding that we need to look for efficiencies where possible and strive for competitiveness. Imports and exports are important to the maintenance of the systems and to our members. Canadian poultry processors, egg graders, processors and hatcheries would not be competitive internationally if open access to the Canadian market was granted without structural realignment of the system.

CPEPC and our members need the Canadian government to continue to champion rules-based trade agreements. CPEPC and our members are on record as supporting the Trans-Pacific Partnership agreement, provided the mitigation measures and the programs for processors announced in conjunction with the details of the TPP agreement by the Canadian government are put in place as quickly and efficiently as possible.

Pour ce qui est des programmes liés à la transformation, en annonçant que le Canada avait accepté le PTP à Atlanta, le gouvernement canadien a mentionné certains programmes proposés supplémentaires pour les agriculteurs et les transformateurs dans les secteurs soumis à la gestion de l'offre.

Deux programmes ont été annoncés pour les transformateurs : le Programme de modernisation de la transformation, un programme de 450 millions de dollars, qui « offrira une aide aux transformateurs pour accroître leur compétitivité grâce à des investissements dans les immobilisations et à des capacités techniques et gestionnelles. »

Le deuxième programme est l'Initiative de développement des marchés, initiative de 15 millions de dollars pour « aider les industries sous gestion de l'offre à conserver, à développer et à élargir leurs parts de marché au Canada et à l'étranger ».

Le CCTOV a eu l'occasion de consulter des représentants du gouvernement concernant ces programmes proposés au niveau du personnel, et, récemment, des représentants d'AAC ont rencontré nos membres des secteurs du poulet, de la dinde et des œufs durant nos réunions sectorielles pour décrire l'objectif des programmes proposés et répondre à toutes les questions auxquelles ils pouvaient répondre à ce moment-là.

Nous croyons savoir que les programmes, s'ils sont adoptés, seront offerts aux transformateurs dans les secteurs des produits laitiers, du poulet, de la dinde et des œufs, et nous discutons actuellement avec Agriculture Canada au sujet de l'applicabilité de ces programmes aux couvoirs. Nous croyons aussi savoir que, si les programmes pour les producteurs sont fondés sur une indemnisation, les programmes pour les transformateurs sont fondés sur un rajustement.

Le CCTOV et ses membres sont ravis de l'annonce relative à ces programmes pour les transformateurs et, s'ils sont adoptés par le gouvernement actuel, nous demanderons au gouvernement d'envisager de les appliquer aux secteurs de la volaille et des œufs.

En conclusion, nos membres exploitent des chaînes de valeur assujetties à la gestion de l'offre. Ces systèmes ont des avantages, et nos membres les ont appuyés en reconnaissant que nous devons trouver des gains d'efficacité lorsque cela est possible et tenter d'accroître la compétitivité. Les importations et les exportations sont importantes au maintien des systèmes et pour nos membres. Les transformateurs de volaille, les classificateurs et les transformateurs d'œufs et les couvoirs ne seront pas compétitifs à l'échelle internationale si on ouvre l'accès au marché canadien sans procéder à un réalignement structurel du système.

Le CCTOV et ses membres ont besoin que le gouvernement du Canada continue de promouvoir des accords commerciaux fondés sur des règles. Le CCTOV et ses membres ont dit officiellement qu'ils soutenaient l'accord du Partenariat transpacifique, si les mesures d'atténuation et les programmes à l'intention des transformateurs annoncés parallèlement aux détails sur le PTP par le gouvernement canadien sont mis en place le plus rapidement et le plus efficacement possible.

I'm happy to answer any questions at the appropriate time.

Robert DeValk, Executive Director, Further Poultry Processors Association of Canada: Good morning, senators. I am glad to be here again representing our association on this important topic. Last week we were at another meeting in Ottawa where we were trying to discuss, as a food industry in Canada, how we can get government to appreciate the importance of our sector, as opposed to some of the other sectors that get a lot of attention, such as auto, lumber and the aerospace industry. Somehow food gets missed, and I'm happy that here in the Senate you are trying to raise that profile and do good work in terms of the priorities we need to set. So we appreciate the opportunity to be here.

I'm the general manager of FPPAC, and I will try and put some ideas before you to consider. I brought with me Ian Hesketh, our vice-chair, and he is a real further processor in the sense he is out in the field. I tend to sit in the administrative end, but he's out there every day exporting and importing and dealing with the day-to-day fires and issues that people have in business. Hopefully he can answer some questions about those activities, because when it gets down to what we should do and what are the priorities and how governments should improve the environment for the foods industry, it's the real people who often have the answers to those questions.

FPPAC is a little different from Mr. Horel's group. We were created because of supply management. Supply management, as you may have guessed through the presentation you heard, has supply challenges. As a result, further processors need the supply that Mr. Horel's members create. We need that supply to make further processed products, and those products are things like chicken Kiev and chicken dinners. It is products that are processed; in other words, something is done to them other than simply taking the feathers off and eviscerating them. What we are doing is boning them — and that's a liberal interpretation of what "further processing" is — marinating them, sizing them and making it so that consumers can take it home and consume it readily without too much additional work. That often is where the growth area is. Consumers are time-starved and they like convenience, and we certainly have responded to that as an industry by creating those products that are ready to eat and ready to use very quickly.

Je serai heureux de répondre à toutes vos questions au moment approprié.

Robert DeValk, directeur exécutif, Association canadienne des surtransformateurs de volailles : Mesdames et messieurs les sénateurs, bonjour. Je suis heureux d'être ici à nouveau pour représenter notre association et parler de cet important sujet. La semaine dernière, nous avons participé à une autre réunion à Ottawa dans le cadre de laquelle nous avons essayé de discuter de la façon dont nous pouvons, en tant qu'industrie alimentaire au Canada, faire comprendre au gouvernement l'importance de notre secteur, comparativement à certains autres secteurs qui attirent beaucoup d'attention, comme le secteur automobile, le bois d'œuvre et l'aérospatiale. Pour une raison quelconque, on oublie l'alimentation, et je suis heureux qu'ici, au Sénat, vous tentiez de mieux faire connaître le secteur. En outre, vous faites de l'excellent travail en ce qui concerne les priorités que nous devons établir. Par conséquent, nous sommes reconnaissants que vous nous donniez la possibilité d'être ici.

Je suis le directeur exécutif de l'ACSV, et je vais tenter de vous proposer certaines pistes de réflexion. Je suis accompagné d'Ian Hesketh, notre vice-président. Il est un véritable surtransformateur en ce sens qu'il travaille sur le terrain. J'ai tendance à m'occuper des questions administratives, mais il est sur le terrain chaque jour; il s'occupe d'exportations et d'importations et gère les problèmes et les enjeux au quotidien des intervenants du secteur. J'espère qu'il pourra répondre à certaines questions au sujet de ces activités, parce que, lorsqu'il s'agit de déterminer ce que nous devrions faire, ce que devraient être nos priorités et la façon dont les gouvernements pourraient améliorer le contexte de l'industrie alimentaire, ce sont souvent les personnes sur le terrain qui auront les réponses à ces questions.

L'ACSV est un peu différente du groupe de M. Horel. Elle a été créée en raison du système de gestion de l'offre. La gestion de l'offre, comme vous l'avez peut-être compris grâce à l'exposé que vous avez entendu, était associée à des défis liés à l'offre. Par conséquent, d'autres transformateurs ont besoin des produits des membres de M. Horel. Nous en avons besoin pour fabriquer des produits surtransformés, comme du poulet à la Kiev ou des repas au poulet. Il s'agit de produits qui sont transformés. En d'autres mots, les produits font l'objet d'une transformation plus poussée que le simple plumage ou une simple éviscération. Ce que nous faisons, c'est les désosser — et c'est une interprétation libérale de la notion de « surtransformation » —, les faire mariner, les préparer en portions et les transformer de façon à ce que les consommateurs puissent les rapporter à la maison et les consommer facilement sans avoir trop de travail supplémentaire à faire. C'est souvent là qu'une croissance est possible. Les consommateurs manquent de temps et ils aiment la facilité, et nous avons très certainement réagi à cette demande en tant qu'industrie en créant ces produits qui sont prêts à consommer et prêts à utiliser très rapidement.

There is a wide range of those products, and it keeps getting bigger and bigger. This is why it gets interesting on the supply side because you need more wings than we produce in Canada. This is where our trading patterns are very important.

Further processors are participants in the supply-setting process in Canada under supply management because we are members of their board. We are members of the chicken board and directors. As a matter of fact, Mr. Hesketh is a director at the chicken level. At the turkey level, we are also a director and sit on the advisory committee for hatching eggs. We are also on the advisory committee of the Minister of Global Affairs Canada; we advise the minister on import administration.

One of the interesting things about the recent TPP agreement is that the chapter on import administration was drafted by Canada. We're very happy about that because what we're doing is putting out on the international stage for adoption rules that we feel have worked very well in Canada. Because Canada has such a unique history in import administration, the other countries said that you have the experience; you write it.

A lot of the things that we, through the advisory committee, put forward have now been proposed in the TPP chapter. We would recommend that you review that chapter on TRQs because it has a lot of good stuff that Canada has found worked well.

We're encouraged by this aspect of it because, as Mr. Horel said, we like a rules-based approach internationally. When it comes to TRQs, more and more countries are adopting those things. If they can adopt the approaches we use, the world becomes friendlier for us. That's important.

We need access, too. Mr. Horel mentioned that trade is important to our sector. For further processors, often we cannot make our equipment pay for itself unless we have additional volumes, and they are not achievable in the Canadian market. The Canadian market tends to be too small. I'm sure that's something you hear from time to time. We need the additional economies of scale that we can gain through the export markets and through doing additional work here in Canada. The import-export programs are very important to us in terms of achieving economies of scale.

We like the additional access that the TPP gives us. As you know, the market is changing rapidly — antibiotic-free and other concerns are out there. Because the market changes rapidly, we need additional imports from time to time to provide some of

Il y a un vaste éventail de produits du genre, et l'offre est de plus en plus variée. C'est la raison pour laquelle la situation devient intéressante du côté de l'offre : nous avons besoin de plus d'ailes que nous n'en produisons au Canada. C'est ici que nos tendances en matière d'échanges commerciaux sont très importantes.

Les surtransformateurs participent au processus d'établissement de l'offre au Canada dans le cadre du système de gestion de l'offre parce que nous siégeons au conseil de l'Office de commercialisation du poulet et nous en sommes des administrateurs. En fait, M. Hesketh est un administrateur du volet du poulet. Pour ce qui est de la dinde, nous sommes aussi un administrateur et nous siégeons au comité consultatif sur les œufs d'incubation. De plus, nous faisons aussi partie du comité consultatif du ministre d'Affaires mondiales Canada, et nous conseillons le ministre sur l'administration des importations.

Une des choses intéressantes au sujet du récent accord du PTP, c'est que le chapitre sur l'administration des importations a été rédigé par le Canada. Cette situation nous plaît beaucoup, parce que ce que nous faisons, c'est de proposer à l'échelle internationale l'adoption de règles qui, selon nous, ont très bien fonctionné au Canada. Puisque le Canada a des antécédents aussi uniques en matière d'administration des importations, les autres pays ont dit que, vu que nous avons l'expérience en la matière, nous devons rédiger ce chapitre.

Une bonne partie des choses que nous proposons par l'intermédiaire du comité consultatif ont maintenant été proposées dans le chapitre du PTP. Nous vous recommandons d'examiner le chapitre sur les limites du contingent, parce qu'il contient beaucoup de bonnes choses qui, selon le Canada, ont très bien fonctionné.

Cette situation nous encourage parce que, comme M. Horel l'a dit, nous aimons que l'approche internationale soit axée sur des règles. Pour ce qui est des limites du contingent, de plus en plus de pays adoptent ce genre de mesures. S'ils peuvent adopter les approches que nous utilisons, le monde sera plus convivial pour nous. C'est important.

Nous avons aussi besoin d'accès. M. Horel a mentionné que les échanges commerciaux sont importants pour notre secteur. En tant que surtransformateurs, souvent, nous ne pouvons pas rentabiliser notre équipement sans production supplémentaire, et cela n'est pas possible sur le marché canadien. Le marché canadien a tendance à être trop petit. Je suis sûr que vous avez entendu d'autres personnes vous le dire à l'occasion. Nous avons besoin des économies d'échelle supplémentaires que nous pouvons obtenir grâce aux marchés d'exportation et grâce au travail supplémentaire que nous pouvons faire, ici, au Canada. Les programmes d'importation et d'exportation sont très importants pour nous et nous permettent de réaliser des économies d'échelle.

Nous apprécions l'accès supplémentaire que nous offre le PTP. Comme vous le savez, le marché change rapidement — la question de la production sans antibiotique et d'autres préoccupations sont à l'ordre du jour. Puisque le marché

these changes that the consumer has and then build our own industry's capacity to respond to that. Imports can be very helpful in dealing with changing markets. That additional access that the TPP provides us over a period of 18 years will be very important for further processors.

You will note that the government, in its wisdom, has negotiated the additional access with a clause that says 10 per cent should be set aside for scarcity. That is based on experience that the government has had with the global quota system that we have under the GATT, and that 10 per cent is there to deal with the type of thing I'm talking about. When something gets scarce in Canada, the minister doesn't have to make that difficult decision of whether to issue a supplementary import permit because he has additional quota in his pocket.

As further processors, we will be very interested, to say the least, in how that is dealt with, and we feel it's definitely something that our sector needs to take into account. So we would not be happy, for example — as you may have heard already — that producers, in some way, direct where those additional imports go. We don't think that's a good way to handle that. It should be the industry, as it is today, with global imports. The industry should be accessing those imports.

You'll notice, also, in the TPP that in the administrative procedure there is a clear statement that producers should not have access to import quota. It's right in there. Canada proposed that, so I think it's important to take that into account.

In terms of access, you've also heard from previous witnesses that there are some commitments made with the TPP that the government will improve some things at the border. We agree with some of that, but we also disagree strongly with some of the suggestions being made. I want to explain that to you, because that's very important.

The Acting Chair: It will have to be brief because we have a list of senators wanting to ask questions.

Mr. DeValk: Sure.

The three items that you've heard about are the specially defined mixture, the export programs of duty deferral and fowl meat. On fowl meat we agree: There are things going on there that need to be fixed up. Broiler meat may be coming in disguised as fowl meat, and we have worked with the U.S. industry to put in place a registration or verification system that now can be used and accessed by the Canadian government to ensure that it's really fowl coming in. We think that is the best way to deal with that particular problem, and we fully support that. We can get into further discussions about how that might work.

change rapidement, nous avons parfois besoin d'importations supplémentaires pour réagir aux changements parmi les consommateurs, avant de renforcer la capacité de notre industrie à y répondre. Les importations peuvent être très utiles pour qui veut s'adapter aux marchés en évolution. Cet accès supplémentaire que le PTP nous fournira sur une période de 18 ans sera très important pour les surtransformateurs.

Vous remarquerez que le gouvernement, dans toute sa sagesse, a négocié un accès supplémentaire au moyen d'une disposition selon laquelle 10 p. 100 devraient être mis de côté en cas de pénurie. Cette mesure découle de l'expérience du gouvernement relativement au système mondial de quotas dans le cadre de l'accord du GATT, et les 10 p. 100 sont là pour gérer le type de choses dont je parle. Lorsqu'il y a une pénurie de quoi que ce soit au Canada, le ministre n'a pas à prendre la décision difficile d'accorder un permis d'importation supplémentaire, parce qu'il a accès à des quotas supplémentaires.

En tant que surtransformateurs, nous sommes très intéressés — c'est le moins qu'on puisse dire — à voir la façon dont on gère cette situation, et, selon nous, c'est assurément quelque chose que notre secteur doit prendre en considération. Par conséquent, nous n'aimerions pas, par exemple — comme certains d'entre vous l'ont peut-être déjà entendu — que les producteurs, d'une certaine façon, déterminent où ces importations supplémentaires vont aller. Nous ne croyons pas que c'est une bonne façon de procéder. Ce devrait être l'industrie, comme c'est le cas aujourd'hui, qui réalise des importations à l'échelle mondiale. L'industrie devrait avoir accès à ces importations.

De plus, vous remarquerez aussi dans le PTP que la procédure administrative dit clairement que les producteurs ne devraient pas avoir accès aux quotas d'importation. C'est écrit noir sur blanc. C'est le Canada qui l'a proposé, alors je crois qu'il est important d'en tenir compte.

Pour ce qui est de l'accès, vous avez aussi entendu précédemment des témoins vous dire qu'il y a certains engagements parallèles au PTP selon lesquels le gouvernement améliorera diverses choses à la frontière. Nous sommes d'accord en partie avec certaines des choses prévues, mais nous sommes aussi fortement en désaccord avec quelques-unes des suggestions formulées. Je veux vous l'expliquer, parce que c'est capital.

Le président suppléant : Vous devez faire vite, parce que nous avons toute une liste de sénateurs qui veulent poser des questions.

M. DeValk : Bien sûr.

Les trois sujets dont vous avez entendu parler sont les mélanges définis de spécialité, les programmes de report des droits et la viande de volaille. Pour ce qui est de la viande de volaille, nous sommes d'accord. Il se passe des choses dans le domaine qu'il faut régler. De la viande de poulet à griller est peut-être importée comme étant de la viande de volaille, et nous avons travaillé en collaboration avec l'industrie américaine pour mettre en place un système d'enregistrement ou de vérification qui peut maintenant être utilisé et consulté par le gouvernement du Canada pour que l'on puisse s'assurer que c'est bien de la volaille qui entre. Selon

On the SDM, or specially defined mixture, there is a suggestion that we adopt the WTO approach as opposed to the current approach in chapter 16. I have provided both of those for you in the speaking notes. You can see the difference, but there are some very serious issues by changing that definition to the WTO's. We don't think it will be consistent with our international obligations to do so, and we fully do not support that kind of change. We think that will make us more uncompetitive.

On the Duties Relief Program, we think the current programs — those are import to re-export that's available under Global Affairs, and we have duty relief available through CBSA and Finance Canada. That last one works well for a lot of our members, and they have asked for verification from the department on how that program should be administered, because the accusation is that you can somehow substitute Canadian product for the imported product. That is not the case; the department administers it in such a way that that can't be done.

Therefore, there are a lot of jobs at stake. If you were to, for example, recommend that the Duty Deferral Program be made non-accessible to supply-managed commodities, you would be impacting jobs at the further processing level, and that's a real concern to us.

Thank you.

The Acting Chair: Thank you.

I will now begin with questions. Please, senators, keep your questions brief, and I will ask the witnesses to keep their answers as succinct as possible. We are running a little over our time.

Senator Unger: I listened to your presentations, and I honestly get more confused. My questions are around the issue that we seem to import a lot of chicken. If we are an exporting country, why don't our producers produce more, export more and import less chicken?

As a supplementary question, can you tell me the total government cost for supply management? There are all sorts of figures here about what our exports total, and imports, but what does the supply management system cost the government?

Mr. Horel: With regard to the first question on imports versus exports and why can't we export more and maybe import less, for the sake of brevity, as suggested, it really is a function of the supply management system — that and the commodities that we're in. For example, it's very difficult to export shell eggs

nous, c'est la meilleure façon de gérer ce problème précis, et nous sommes tout à fait d'accord. Nous pourrions discuter plus longuement de la façon dont cela pourrait fonctionner.

Pour ce qui est des MDS, les mélanges définis de spécialité, il a été suggéré d'adopter l'approche de l'OMC plutôt que l'approche actuelle décrite au chapitre 16. Je vous ai exposé ces deux possibilités dans mes notes d'allocution. Vous pouvez voir la différence, mais il y a de très graves problèmes liés à la modification de la définition pour adopter celle de l'OMC. Nous ne croyons pas que cette modification sera conforme à nos obligations internationales à cet égard, et nous sommes totalement contre ce genre de changement. Nous croyons que cela réduira notre compétitivité.

Pour ce qui est du Programme d'exonération des droits, nous croyons que les programmes actuels — des programmes d'importation pour réexportation — sont offerts par Affaires mondiales —, et il y a l'exonération des droits par l'intermédiaire de l'ASFC et du ministère des Finances du Canada. Ce dernier élément fonctionne bien pour beaucoup de nos membres, et ils ont demandé au ministère de vérifier de quelle façon ce programme devrait être administré, parce que l'accusation formulée, c'est qu'il est possible, d'une manière ou d'une autre, de substituer un produit canadien au produit importé. Ce n'est pas le cas. Le ministère administre le programme d'une façon qui rend cela impossible.

Par conséquent, il y a beaucoup d'emplois en jeu. Si vous deviez, par exemple, recommander d'interdire le programme de report des droits aux marchandises assujetties à la gestion de l'offre, cela aurait un impact sur les emplois au niveau de la surtransformation, et cela nous préoccupe vraiment.

Merci.

Le président suppléant : Merci.

Nous allons commencer la période de questions. Je prie les sénateurs de poser des questions brèves et je demande aux témoins d'être le plus concis possible dans leurs réponses. Nous avons un peu de retard.

La sénatrice Unger : J'ai écouté vos exposés, et honnêtement, je suis encore plus confuse. Mes questions concernent le fait que nous semblons importer beaucoup de poulets. Si nous sommes un pays exportateur, alors pourquoi nos producteurs n'augmentent-ils pas leur production pour exporter davantage et importer moins de poulets?

En tant que question complémentaire, pouvez-vous me préciser le coût total de la gestion de l'offre pour le gouvernement? Il y a plein de chiffres ici sur les exportations totales et les importations, mais quel est le coût du système de gestion de l'offre pour le gouvernement?

M. Horel : Pour ce qui est de la première question sur les importations et les exportations et la raison pour laquelle nous ne pouvons pas exporter davantage et peut-être importer moins — je serai bref, comme on nous l'a suggéré —, la situation est liée au système de gestion de l'offre, cela et la nature de notre production.

anywhere other than somewhere very close. Egg exports, for the most part, are going to be processed. Our imports of shell eggs are all going to come from the United States. Even though, with this agreement, if it's signed by everyone, eggs could theoretically come from 12 different countries, they are going to come from the United States because of the proximity.

The United States is a less expensive country to produce in due to some geographical issues and weather, but also due to the supply management system. It makes product in Canada at the farm gate more expensive than product at the farm gate in U.S., Brazil and other countries. That's not just for eggs, but for chicken, turkey, et cetera.

So if we are going to have a supply management system in Canada to guarantee producers a reasonable income over time, unless there are anomalies in the market, we will not be low-cost producers on a world stage. That's the program we supported for 40 years as Canada. That's the program that my members support as long as it works for processors as well.

The bottom line is that we will export and it's important — I want to stress that it's important — to balance the market for some value-added products that we make. We are getting better at those. We will look at the new countries and the new opportunities that come from this.

Eighty per cent of further processed products in chicken and turkey are produced by CCPEC members, the big integrators. We are big producers of further processed products as well, and we will look at those markets. If we can get to some of them, we will, but as long as we have supply management, we will likely be net importers for chicken and turkey.

On your second question about the total government cost, it will depend on how you want to measure or define it. The answer you would hear from my supply-managed "brothers" is that there is no cost; the consumers pay the cost. It is true that the consumers pay the cost through the cost of the food; there are no subsidies or government costs.

I'm not sure if that answers your question, or if there is more to it than that.

Senator Unger: I don't like the answer that consumers pay more of the costs. That just explains why people who live along the border will go south to buy things like that.

Par exemple, il est très difficile d'exporter des œufs en coquille ailleurs que sur de très courtes distances. De façon générale, les exportations dans le domaine des œufs sont des produits transformés. Nous importons des œufs en coquille des États-Unis. Même si, une fois l'accord en place, s'il est signé par tout le monde, les œufs pouvaient théoriquement venir de 12 pays différents, ils continueront de venir des États-Unis en raison de la proximité.

Les États-Unis sont un pays où la production est moins coûteuse en raison de certaines questions géographiques et météorologiques, mais aussi en raison du système de gestion de l'offre. Les conditions font en sorte que le prix à la ferme au Canada est plus élevé qu'aux États-Unis, au Brésil et dans d'autres pays. Ce n'est pas seulement le cas des œufs; il en va de même pour le poulet, la dinde et ainsi de suite.

Par conséquent, si nous devons utiliser un système de gestion de l'offre au Canada pour garantir aux producteurs un revenu raisonnable au fil du temps, sauf s'il y a des anomalies sur le marché, nous ne serons pas des producteurs à faible coût à l'échelle internationale. C'est le programme que nous soutenons depuis 40 ans au Canada. C'est le programme que mes membres soutiennent dans la mesure où il est aussi approprié pour les transformateurs.

Au bout du compte, nous exporterons des produits — et je veux souligner jusqu'à quel point c'est important — pour équilibrer le marché dans le cas de certains produits à valeur ajoutée que nous produisons. Nous nous améliorons dans ce domaine. Nous trouverons de nouveaux pays et de nouvelles occasions qui découlent de ces produits.

Quatre-vingts pour cent des produits transformés à base de poulet et de dinde sont produits par des membres du CCTOV, les grands intégrateurs. Nous sommes de grands producteurs de produits transformés aussi, et nous examinerons ces marchés. Si nous pouvons pénétrer dans certains d'entre eux, nous le ferons, mais, tant qu'il y aura un système de gestion de l'offre, nous serons probablement des importateurs nets de poulet et de dinde.

Pour ce qui est de votre deuxième question au sujet du coût total pour le gouvernement, cela dépendra de la façon dont vous voulez le mesurer ou le définir. Mes « confrères » assujettis à la gestion de l'offre vous diraient qu'il n'y a pas de coûts, que c'est le consommateur qui paye. C'est vrai que les consommateurs paient pour ces coûts s'ils achètent de la nourriture; il n'y a pas de subventions ni de coûts pour le gouvernement.

Je ne sais pas si j'ai répondu à votre question ou s'il y a autre chose.

La sénatrice Unger : Je n'aime pas la réponse selon laquelle ce sont les consommateurs qui assument davantage les coûts. Cela explique simplement pourquoi les gens qui vivent le long de la frontière vont chez nos voisins du sud pour acheter ce genre de choses.

Mr. Horel: But to be fair, in many other jurisdictions in the world, including the U.S., consumers are paying the costs there as well. It's just coming from a different avenue. So if there is subsidized feed going to produce poultry products, there is a cost that someone is paying. If there is a school lunch program, there is a cost for government. It's going to be paid.

Senator Unger: In Alberta, we've had many challenges. Oil prices have gone down, and our focus in government is not to do more for us but to remove market barriers. We have no income protection, so we must aggressively pursue efficiencies.

Do you think ratifying the TPP agreement will serve as an opportunity for Canadian farms to become more efficient and cut production costs in order to support Canada's competitiveness?

Mr. Horel: I don't want to monopolize this — I want the FPPAC folks to speak as well — but I absolutely think that, of course, it will give us an opportunity to increase production somewhat, notwithstanding the discussion we just had about imports versus exports.

I think the other thing it does, though, is that it gives us certainty for a period of time — a decade. I have heard some people say a generation. That might be a little long, but it gives us some certainty.

Once in a while, over the past number of years — you've witnessed this — supply management has been accused of being a barrier to negotiating trade agreements, et cetera. Whether that has been true or not — personally, I don't think it has — now that should go away. Now there should be no issue with that. The agreements are signed, assuming the TPP is signed. There are no barriers here. This should be good for all Canadians, but certainly for Albertans.

Mr. DeValk: One of the things that is interesting and doesn't get discussed a lot is that if you look at the TPP agreement, it appears as though Mexico will be open to the Canadian poultry industry. Currently, the Mexican market is not available to us because we did not negotiate declining tariffs or a reduction in tariffs at the time of the 1995 NAFTA agreement. Canada left that alone. The Mexican market has been a great growth opportunity for the U.S. poultry industry.

With the TPP, it looks like Mexico could be fully open to us, and Mexico is interested in trading with us as well. That could open up a market as big as Canada, if not bigger, to our poultry industry. We certainly, as further processors, are asking the government to take a hard look at that and make sure that that is the case and remove any remaining non-trade barriers so that we

M. Horel : Mais, pour être honnête, dans bon nombre d'autres administrations du monde, y compris aux États-Unis, les consommateurs en assument les coûts là-bas aussi. C'est simplement que les coûts viennent d'ailleurs. Par conséquent, si on utilise des aliments pour animaux subventionnés pour obtenir des produits de volaille, il y a un coût que quelqu'un paie. Si on offre un programme de repas à l'école, il y aura un coût pour le gouvernement. Quelqu'un paiera.

La sénatrice Unger : En Alberta, nous avons été confrontés à de nombreux défis. Les prix du pétrole ont chuté, et l'objectif du gouvernement n'est pas d'en faire plus pour nous, mais d'éliminer des obstacles au marché. Nous n'avons aucune protection du revenu, alors nous devons chercher de façon proactive à faire des gains d'efficacité.

Croyez-vous que la ratification de l'accord du PTP sera une occasion pour les exploitations agricoles canadiennes de devenir plus efficaces et de réduire leurs coûts de production afin d'assurer la compétitivité du Canada?

M. Horel : Je ne veux pas monopoliser la discussion — je veux aussi laisser les représentants de l'ACSV parler —, mais je crois assurément que, bien sûr, ce sera une occasion d'accroître la production d'une façon ou d'une autre, peu importe la discussion que nous venons d'avoir au sujet des importations et des exportations.

Je crois que l'autre avantage, cependant, c'est que nous savons à quoi nous attendre pendant un certain temps — une décennie. J'ai entendu certaines personnes parler d'une génération. C'est peut-être un peu long, mais cela nous donne un certain niveau de certitude.

De temps en temps, au cours des dernières années — vous en avez été témoin — on accuse le système de gestion de l'offre d'être un obstacle à la négociation d'accords commerciaux et ce genre de choses. Que ce soit vrai ou non — personnellement, je ne le crois pas — on n'en entendra plus parler. Il ne devrait plus y avoir de problème à cet égard. Les accords sont signés, car les parties présumant que le PTP sera signé. Il n'y a pas d'obstacles là. Cela devrait être bon pour tous les Canadiens, mais très certainement pour les Albertains.

M. DeValk : Une des choses qui sont intéressantes et dont on ne parle pas beaucoup relativement au PTP, c'est qu'il semble que le secteur de la volaille canadien aura accès au marché mexicain. Actuellement, le marché mexicain ne nous est pas accessible parce que nous n'avons pas négocié de tarifs dégressifs ni de réductions tarifaires au moment de la signature de l'ALENA en 1995. Le Canada n'y a pas touché. Le marché mexicain a été une excellente occasion de croissance pour le secteur de la volaille américain.

Grâce au PTP, il semble que le Mexique nous sera totalement ouvert, et ce pays veut commercer avec nous aussi. Cela pourrait nous donner accès à un marché aussi gros que le Canada, voire plus grand, pour notre industrie de la volaille. Très certainement, en tant que surtransformateurs, nous demandons au gouvernement de bien examiner cette question et de s'assurer

can access it. That could mean that we could double turkey production in Canada. That's a possibility. We should look at it and not shy away from it.

Senator Oh: Do you believe that the great distance between Canada and some TPP countries restricts the export of fresh products to these countries? The main exports to Asian markets are low value-added frozen products. Do you agree that the distance of the region is an obstacle to exporting Canadian value-added products? And how will your sectors overcome this challenge and benefit from the TPP markets?

Mr. Horel: Distance is certainly an issue for fresh. I just mention shell eggs because I think it is such an obvious example, but distance is an issue for fresh chicken, fresh turkey. So distance and fresh don't go together well.

As to your question about low value and your follow-up question about how we overcome in further processed products, distance becomes less and less of a factor when you have further processed products, higher value. The freight component does not have to be that big an issue in the final equation. If we are innovative, if we find some good niches — we have a very good reputation around the world for quality — there is no reason, other than basic costs, which I discussed with Senator Unger, why we can't export more value-added products, and we will. Distance is less of an issue, I would suggest, for value-added than it is for fresh. For fresh, it is just obvious.

[Translation]

Senator Dagenais: I would like to thank the witnesses for agreeing to appear before the committee today. I want to come back to the Trans-Pacific Partnership. The agreement will open up additional opportunities for the Canadian market. It will also give member countries access to our products. Mr. Horel, does your industry anticipate implementing measures to promote access to the Trans-Pacific market? I assume you would be able to increase production, that way.

[English]

Mr. Horel: We are looking forward to the signing and to having more opportunities for sales of our products. It will depend a bit on the commodity.

For chicken, frankly, I think that if the three mitigation measures that the government has promised to put in place are put in place, there is more potential gain from those three measures in the Canadian market than I see in the short term

que c'est bel et bien le cas et d'éliminer tous obstacles non commerciaux restants afin que nous puissions avoir accès à ce marché. Cela signifie que nous pourrions doubler la production de dindes au Canada. C'est une possibilité. Nous devrions nous pencher sur cette question et ne pas détourner le regard.

Le sénateur Oh : Croyez-vous que la grande distance entre le Canada et certains pays signataires du PTP limite les possibilités d'exportation de produits frais vers ces pays? Les principales exportations dans les marchés asiatiques sont des produits surgelés à faible valeur ajoutée. Croyez-vous que l'éloignement de cette région est un obstacle à l'exportation de produits canadiens à valeur ajoutée? Et de quelle façon vos secteurs relèveront-ils ce défi et bénéficieront-ils des marchés du PTP?

M. Horel : La distance est certainement un problème pour ce qui est des produits frais. Je viens de mentionner les œufs en coquille parce que je crois que c'est un exemple évident, mais la distance est aussi problématique pour le poulet frais et la dinde fraîche. La distance et les produits frais ne font pas bon ménage.

Pour ce qui est de votre question sur les produits à faible valeur ajoutée et votre question complémentaire sur la façon dont nous pouvons surmonter ce défi, dans le domaine des produits surtransformés, la distance est de moins en moins un facteur pour les produits surtransformés de haute valeur. La composante du transport n'a pas à être un aussi gros problème dans l'équation finale. Si nous sommes innovateurs et si nous trouvons de bons créneaux — et nous avons une excellente réputation à l'échelle internationale sur le plan de la qualité — il n'y a aucune raison, à part les coûts de base, dont j'ai discuté avec la sénatrice Unger, pour laquelle nous ne pouvons pas exporter davantage de produits à valeur ajoutée, et nous le ferons. Je dirais que la distance est moins problématique pour les projets à valeur ajoutée que pour les produits frais. Pour les produits frais, le problème est vraiment évident.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Je remercie nos invités d'avoir accepté notre invitation. Revenons au Partenariat transpacifique. Cet accord ouvrira des débouchés supplémentaires au marché canadien. Il permettra aussi de donner aux pays membres accès à nos produits. Monsieur Horel, votre secteur a-t-il prévu de mettre en place des mesures pour favoriser l'accès au marché transpacifique? Je présume que cela vous permettra d'augmenter votre production?

[Traduction]

M. Horel : Nous attendons avec impatience la signature et les nouvelles occasions de vente de nos produits. Tout dépendra des produits, dans une certaine mesure.

Pour le poulet, franchement, je crois que, si les trois mesures d'atténuation que le gouvernement a promis de mettre en place sont appliquées, il y a plus de gains possibles liés à ces trois mesures sur le marché canadien que je n'en vois à court terme en

from the potential for increased exports. I think that will buoy the domestic market and overcome the additional access that we are going to put in multiple-fold. There is more value there.

For egg products, there could be more opportunity for export of further processed products. We are not going to export shell eggs; we are going to continue to import shell eggs.

So, Senator Dagenais, it really depends on the commodity.

The Acting Chair: I'll just ask Mr. DeValk if he has something to add.

Mr. DeValk: Again, we already have significant trade internationally in some products. As a matter of fact, Canada is bringing in cooked meat from Thailand on a regular basis for further processors to use. There are a lot of examples around the world that demonstrate that the poultry industry can engage in international trade and overcome some of these distance issues that Senator Oh has mentioned.

Canada is no different. Canada has a competitive advantage in grain. We are definitely one of the few countries in the world that can produce more food than we can eat. That is the case for poultry and eggs. We can produce more than we can consume. We need to take advantage of that. The TPP builds an opportunity for us to do that.

How quickly we can increase production will depend very much on whether Robin and I can demonstrate, through our associations, confidence that the markets we can tap into internationally, whether Mexico or others, are markets that we can count on so that when we increase production in Canada, we don't end up like the hog and beef industry. Often, you find that you increase production and have to decrease it again because something happens in the international market. We are going to have to convince the supply-managed industry that there are real opportunities, sustainable opportunities, out there. I think the TPP lays the groundwork for that.

[Translation]

Senator Dagenais: When they appeared before the committee last week, some chicken farmers pointed out that imports of spent fowl meat from the United States exceeded U.S. production, which has an impact on their market. I'd like to hear your thoughts on the situation, as it seems to be affecting our market. The North American market, for its part, is quite aggressive and occasionally exceeds exports.

ce qui a trait au potentiel d'augmentation des exportations. Je crois que cela aura pour effet de baliser le marché national et de compenser très avantageusement l'accès supplémentaire que nous allons consentir. Il y a plus de valeur là.

Pour ce qui est des ovoproduits, il pourrait y avoir de nouvelles occasions d'exportation de produits surtransformés. Nous n'allons pas exporter d'œufs en coquille, nous allons continuer à en importer.

Donc, vous voyez, monsieur le sénateur Dagenais, tout dépend du produit.

Le président suppléant : Je veux simplement demander à M. DeValk s'il a quelque chose à ajouter.

M. DeValk : Comme on l'a déjà dit, nous faisons déjà beaucoup d'échanges commerciaux à l'échelle internationale relativement à certains produits. En fait, le Canada importe de la viande cuite de Thaïlande régulièrement à l'intention des surtransformateurs. Il y a beaucoup d'exemples dans le monde entier qui montrent que le secteur de la volaille peut s'adonner à des échanges commerciaux internationaux et surmonter certains des problèmes liés à la distance mentionnés par le sénateur Oh.

Le Canada n'est pas différent. Le Canada a un avantage concurrentiel dans le secteur des céréales. Il est évident que nous sommes l'un des rares pays à produire plus de nourriture qu'il n'en consomme. C'est le cas de la volaille et des œufs. Nous en produisons plus que nous en consommons. Nous devons tirer profit de cet état des choses. Le PTP nous donne l'occasion de le faire.

La rapidité avec laquelle nous pourrions accroître notre production dépendra beaucoup de ma capacité et de celle de Robin de montrer — par l'intermédiaire de nos associations — que nous sommes convaincus que les marchés auxquels nous aurons accès à l'échelle internationale, que ce soit au Mexique ou ailleurs, sont des marchés sur lesquels nous pouvons compter afin que, lorsque nous augmentons notre production au Canada, nous ne soyons pas en butte aux mêmes problèmes que les industries porcines et bovines. Souvent, on constate que l'augmentation de la production est suivie d'une diminution en raison d'un événement qui survient sur le marché international. Il faudra convaincre le secteur soumis à la gestion de l'offre que les débouchés sont bien réels et durables. Je crois que le PTP jette les bases de ce processus.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Dans le cadre des témoignages que nous avons entendus la semaine dernière, certains producteurs de poulet ont souligné qu'il y avait un excédent d'importation de volaille de réforme en provenance des États-Unis, ce qui a un impact sur leur marché. J'aimerais entendre vos commentaires sur cette situation, parce qu'il semble que cela influe sur notre marché. Le marché américain, pour sa part, est très agressif, et il excède parfois les exportations.

[English]

Mr. DeValk: Thank you for that question. That is something that is on a lot of people's minds.

The first point is that in Canada, because spent fowl has not been on the import control list, there has been free trade. As further processors, we have developed expertise in using fowl meat to deliver cheaper chicken products to Canadians. We couldn't do that with the regular poultry, but because the fowl meat had a less expensive profile cost-wise, we developed a lot of products like nuggets and soups. We have become experts in the world. We have become so good at it that we now export fowl products to 34 different countries. Canada is the only country where fowl per capita consumption is going up. Fowl meat is a very important and critical part of the supply situation in terms of Canada.

Some people have used that fowl situation to their advantage by bringing in broiler meat and calling it fowl. We categorically feel that is definitely wrong and it hurts our industry. It was dealt with, and there have been some investigations. The RCMP, we understand, has looked at some of this. We don't have the details on this because the government keeps that quiet.

Our market last year was very good. We produced more chicken than ever before for higher prices than ever before. We think some of that was mitigated — it was reduced because of the activity. Nevertheless, we think some of that's still going on.

We have gone to the U.S. and set up a surveillance system in terms of a method where the U.S. Department of Agriculture has worked with our department and has said, "We will develop for you a verification system for fowl so that you can have confidence when it is delivered at the border that it is fowl." That is available to us on a voluntary basis so that we, as purchasers, can ask for that AMS verification and present it at the border.

We can ask our government to set up a NEXUS type of approach where we say, "If you present a load of fowl at the border and you have that certificate from the United States to show that it came from a fowl situation in the United States, then we have confidence that it's okay and we'll let the load in. If you don't have that certificate, hang on because we'll have to hold that load for a minute as we will need more information." We could use the approach of the Chicken Farmers of Canada in terms of DNA testing, which I think is a viable option.

[Traduction]

M. DeValk : Merci de poser la question. C'est quelque chose qui trotte dans la tête de bien des gens.

Le premier point, c'est qu'au Canada, puisque la volaille de réforme ne figurait pas sur la liste des marchandises d'importation contrôlées, ce produit était déjà échangé librement. En tant que surtransformateurs, nous avons acquis une expertise sur la façon d'utiliser la volaille pour produire des produits à base de poulet à faible coût pour les Canadiens. Nous ne pouvions pas le faire avec de la volaille régulière, mais, puisque cette volaille de réforme coûte moins cher, nous avons pu mettre au point beaucoup de produits comme des croquettes et des soupes. Nous sommes devenus des experts à l'échelle internationale. Nous avons acquis une telle maîtrise que nous exportons maintenant des produits de volaille dans 34 pays différents. Le Canada est le seul pays où la consommation de volaille par habitant augmente. La viande de volaille est une composante très importante et essentielle de l'offre au Canada.

Certaines personnes ont utilisé la situation de la volaille de réforme à leur avantage en important de la viande de poulet à chair et en la faisant passer pour de la volaille de réforme. Nous croyons fermement que c'est tout à fait inadmissible, et cela nuit à notre industrie. Cette situation a été réglée, et il y a eu certaines enquêtes. Nous croyons savoir que la GRC s'est penchée sur divers aspects de cette question. Nous n'avons pas beaucoup de détails parce que le gouvernement n'en parle pas.

L'année dernière, le marché nous a été très favorable. Nous avons produit plus de poulets que jamais et à un prix plus élevé que dans le passé. Nous croyons que la situation a été un peu atténuée — il y a eu des réductions en raison de cette activité. Malgré tout, nous croyons que c'est encore le cas.

Nous avons communiqué avec les États-Unis et avons mis en place un système de surveillance sous la forme d'une méthode en vertu de laquelle le département américain de l'agriculture a travaillé en collaboration avec notre ministère et a dit : « Nous allons mettre au point pour vous un système de vérification de la volaille afin que vous soyez convaincus que, lorsque la cargaison arrive à la frontière, c'est bien de la volaille ». C'est un service auquel nous avons accès volontairement, ce qui fait en sorte que nous pouvons, en tant qu'acheteurs, demander une attestation du système de vérification automatisé et la présenter à la frontière.

Nous pouvons demander à notre gouvernement de mettre en place un type d'approche semblable au programme NEXUS en vertu de laquelle nous pouvons dire : « Si vous présentez une cargaison de volailles à la frontière et que vous avez ce certificat des États-Unis qui prouve qu'il s'agit bel et bien de volailles des États-Unis, alors nous sommes convaincus que tout est beau et nous accepterons la cargaison. Si vous n'avez pas de certificat, attendez : nous devons retenir le chargement une minute parce que nous avons besoin de plus d'information. » Nous pourrions utiliser l'approche des Producteurs de poulet du Canada qui font des tests d'ADN; il s'agit, selon moi, d'une option viable.

The Acting Chair: I apologize, but we are short of time. We have three senators wanting to ask questions and we have another panel coming. We will have to move along.

Senator McIntyre: Thank you, gentlemen, for your presentations.

Mr. Horel, I draw your attention to page 4 of your brief, in which you address the issue of processor programs. As you indicated, if the TPP agreement is ratified, processors will receive \$450 million over seven years through the Processor Modernization Program to help them increase their competitiveness.

As I understand from your presentation, this type of program is justified. Do you think this is enough funding? And aside from the federal proposals to assist the supply management sector, what other type of assistance would you like to receive?

Mr. Horel: We are very happy, obviously, with the announcement of the Processor Modernization Program. We were very happy to have officials come last week to our meetings to talk to our members about that. There is a lot of excitement behind the scenes. Members have some very interesting projects in mind that will help not only with efficiency and yield but also with animal welfare concerns and others that will keep us on the forefront.

Is it enough? That is a really hard question to answer. I think it will be enough. It's a generous offer, provided we make sure that all sectors get some. For example, it cannot all go to dairy, as it needs to go to all the different commodities.

I think that answers your question.

Mr. DeValk: I have a quick addition to that. In our sector, one of our challenges is that our further processing industry is not fully able to produce cooked products. Some of our members do not yet have cooking facilities. One thing we can do, if capital is made available, is use that capital to develop cooking facilities. That would be very helpful.

Senator Beyak: Thank you, gentlemen. Most of my complicated questions have been answered in our presentations and your responses to the other senators.

My question now is purely practical for the many viewers who watch these committee hearings; it's about the chicken wing industry. Can you tell me whether it is a good or a bad thing for Canada and how? It has grown so much in the last few years, and have we been able to take advantage of that?

Le président suppléant : Je suis désolé, mais nous manquons de temps. Il reste trois sénateurs qui veulent poser des questions, et nous avons un autre groupe de témoins par la suite. Nous devons poursuivre.

Le sénateur McIntyre : Merci, messieurs, de nous avoir présenté vos exposés.

Monsieur Horel, j'attire votre attention à la page 4 de votre mémoire, où vous abordez la question des programmes de transformation. Comme vous l'avez indiqué, si l'accord du PTP est ratifié, les transformateurs recevront 450 millions de dollars sur sept ans dans le cadre du Programme de modernisation de la transformation pour les aider à accroître leur compétitivité.

D'après ce que j'ai compris de votre exposé, ce type de programme est justifié. Croyez-vous que le financement est suffisant? Et à part les propositions fédérales d'aide pour le secteur de la gestion de l'offre, quel autre type d'aide aimeriez-vous recevoir?

M. Horel : Nous sommes très heureux, évidemment, de l'annonce liée au Programme de modernisation de la transformation. Nous étions aussi très heureux que des représentants participent la semaine dernière à nos réunions pour en parler à nos membres. Il y a beaucoup d'excitation dans les coulisses. Nos membres ont des projets très intéressants qui, non seulement aideront à accroître l'efficacité et la production, mais, en plus, assureront le bien-être des animaux et dissiperont d'autres préoccupations, ce qui nous permettra de demeurer à l'avant-plan.

Est-ce que cela suffit? Il est vraiment difficile de répondre à cette question. Je crois que cela suffira. Il s'agit d'une œuvre généreuse, dans la mesure où nous nous assurons que tous les secteurs obtiennent leur part. Par exemple, il ne faut pas tout donner au secteur des produits laitiers, car il faut aussi en distribuer pour les autres marchandises.

Je crois que cela répond à votre question.

M. DeValk : J'ai quelque chose à ajouter, rapidement. L'un des défis, dans notre secteur, tient au fait que les membres de notre industrie de la surtransformation ne sont pas tous en mesure de fournir des produits cuits. Quelques-uns de nos membres n'ont toujours pas d'installations de cuisson. Une chose que nous pourrions faire, si nous avions accès à du capital, serait d'utiliser ce capital pour mettre en place des installations de cuisson. Ce serait très utile.

La sénatrice Beyak : Merci, messieurs. La plupart des questions complexes que je voulais poser ont trouvé réponse dans les exposés et dans les réponses données aux autres sénateurs.

J'ai maintenant une question purement pratique, à l'intention des nombreux spectateurs qui suivent les audiences de notre comité; elle concerne l'industrie des ailes de poulet. Pourriez-vous me dire si la situation est bonne ou mauvaise pour le Canada et en quoi? Cette industrie a pris tellement d'expansion, au cours des dernières années; avons-nous été en mesure d'en tirer profit?

Mr. Horel: It's a great thing. I'm getting a lot of gray hair. I used to be a salesman for Canada Packers, the forerunner of Maple Leaf Poultry, and I remember when chicken wings were the cheapest thing on my sales list. Now, there are times of the year when chicken wings are a higher price at the wholesale level than boneless chicken breasts, which amazes me. It's an example of one idea somewhere, the Buffalo wing in this case, can change an industry. Like chicken nuggets changed the industry, Buffalo wings changed the industry.

I know this doesn't exactly answer your question, but it goes back to some previous questions: If a Canadian somewhere can figure out that next new innovation, this TPP opens up whatever opportunities to take advantage of that. It's nothing but a good thing — it's a great thing.

Mr. DeValk: It's been fantastic for our further processing sector and our food service industry, no doubt about it.

However, it's interesting because when looking at the wing story you can also demonstrate how it is very useful to have a balance in your market in terms of import quota and production. In the U.S., if they want more wings they have to produce a whole new bird. In Canada, because we have the import controls, we can just bring in a whole load of wings and balance the market that way. We haven't restricted consumer demand for wings in any way, but we've been able to do it in such a way that our average wholesale pricing in Canada has been higher while still being able to deal with this challenge. It's been fantastic.

Senator Moore: Thank you, witnesses, for being here.

One of you gentlemen talked about the opportunity now with Mexico. Do we have the capacity to produce what you see as being increased export opportunities for us?

Mr. DeValk: As I indicated earlier, Canada is one of the countries in the world where we can produce more food than we can eat. That is the case for chicken, turkey, eggs and dairy. We can produce more in this country, but the idea of just producing more to satisfy an order that we get for one week is not the way we operate in Canada. We tend to produce more only if we have a sustainable market that we can see.

As I said, our challenge here is not, "Can we do it?" The answer to that is, "Yes we can." We have the feed, the infrastructure, the knowledge and the technology. The question is, can we obtain market access and sustainable markets in places like Mexico and then put in place the capacity to grow that additional chicken and export it?

M. Horel : C'est extraordinaire. Ça me donne beaucoup de cheveux gris. Je travaillais autrefois comme représentant pour Canada Packers, le prédécesseur de Maple Leaf Poultry, et je me souviens de l'époque où les ailes de poulet étaient le produit le moins cher de ma liste. Aujourd'hui, à certaines époques de l'année, les ailes de poulet se vendent encore plus cher sur le marché du gros que les poitrines de poulet désossées, ce qui me renverse. Voilà un exemple qui montre qu'une idée lancée quelque part — en l'occurrence il s'agit des ailes de poulet Buffalo — peut changer l'industrie. Les pépites de poulet avaient déjà changé l'industrie et, de la même façon, les ailes Buffalo transforment l'industrie.

Je sais que cela ne répond pas tout à fait à votre question, mais cela nous ramène à certaines des questions précédentes : si un jour un Canadien peut mettre au point la prochaine innovation, cet accord du Partenariat transpacifique procurera toutes les occasions possibles d'en tirer profit. Cela ne peut pas être mieux, c'est extraordinaire.

M. DeValk : Cela a été fantastique pour notre secteur de la surtransformation et notre secteur des services alimentaires, cela ne fait aucun doute.

Toutefois, c'est intéressant, car, quand on pense à cette histoire des ailes, on peut voir à quel point il serait très utile d'assurer l'équilibre, dans notre marché, entre les quotas d'importation et la production. Aux États-Unis, s'ils veulent davantage d'ailes, ils vont devoir mettre au point un tout nouveau volatile. Au Canada, étant donné que nous avons des contrôles en matière d'importation, nous pouvons nous contenter d'importer tout un chargement d'ailes et équilibrer le marché de cette façon. Nous n'avons pas restreint la demande des consommateurs pour les ailes, d'aucune façon, mais nous avons été capables de le faire de telle sorte que les prix de gros, au Canada, ont été plus élevés, tout en nous permettant de faire face à ce défi. Cela a été fantastique.

Le sénateur Moore : Merci aux témoins d'être venus ici.

L'un d'entre vous, messieurs, a parlé des débouchés d'aujourd'hui, au Mexique. Avons-nous la capacité de tirer parti de ce que vous considérez comme des débouchés accrus dans le domaine de l'importation?

M. DeValk : Comme je l'ai dit plus tôt, le Canada est un des pays du monde qui arrive à produire davantage d'aliments qu'il peut en consommer. C'est le cas pour le poulet, la dinde, les œufs et les produits laitiers. Nous pouvons produire davantage, ici, mais nous n'allons pas produire davantage uniquement pour répondre à une commande passée une semaine donnée. Nous avons plutôt tendance à ne produire davantage que si nous pouvons prévoir un marché durable.

Comme je l'ai dit, la question n'est pas : « Pouvons-nous le faire? » La réponse, c'est « Oui, nous le pouvons. » Nous avons la matière première, l'infrastructure, le savoir et la technologie. La question est la suivante : « Pouvons-nous avoir accès à un marché et à des marchés durables, comme le Mexique, puis mettre en place la capacité nécessaire pour élever ces poulets supplémentaires et les exporter? »

Senator Moore: You will have to build up more capacity in Canada to meet it.

Mr. DeValk: That is right, yes.

Senator Moore: Mr. Horel, do you want to say something?

Mr. Horel: Briefly, we have the capacity. We have lots of space and lots of natural resources, although we would have to build for some; but we have capacity. However, we need to be realistic. It will be an opportunity that our member companies will go after as hard as they can.

The biggest exporter of turkey to Mexico is the United States, by far. In fact, Mexico is the United States' biggest turkey customer, so the market will be competitive and price sensitive. We'll need to be realistic about this.

Senator Moore: In the processor programs like the one with regard to modernization of \$450 million, does the TPP say somewhere that we will not be subject to a claim under NAFTA for the government subsidizing these enhanced processing facilities with that \$450 million? Is that written in the document?

Mr. Horel: I have not looked for that written in the document. My assumption, and "assumption" is a bad word, is that it has to have been covered off. It is a trade document that will be signed by 13 countries. With NAFTA including Mexico and the U.S., who are in that same trade document, I can't imagine it being challenged.

Senator Moore: We thought that about some other products, too. I would make sure it is in there.

Mr. Horel: We'll check.

Mr. DeValk: I did discover one interesting aspect in the TPP where it said if you want to access the dispute settlement mechanism, you have to make up your mind as a country whether you will use the NAFTA one or the TPP one. You can't use both or use one against the other. I think they have covered it off in one way or another.

Senator Moore: Mr. DeValk, I think you said 10 per cent quota was set aside for scarcity situations. And then you said industry — yourselves — and not producers should have access to this quota. Who are the producers? Who are those people?

Mr. DeValk: The producers are farmers, and in the case of supply management, they would be the national agencies.

Le sénateur Moore : Vous devrez construire davantage d'installations pour répondre à cette demande.

M. DeValk : C'est juste, oui.

Le sénateur Moore : Monsieur Horel, avez-vous quelque chose à dire?

M. Horel : Brièvement, nous avons cette capacité. Nous avons beaucoup d'espace et beaucoup de ressources naturelles, même si nous devons construire quelques installations; mais nous avons la capacité. Toutefois, nous devons faire preuve de réalisme. Ce sera l'occasion pour les entreprises membres de notre conseil de mettre tout en œuvre pour en profiter.

Le plus grand exportateur de dindes au Mexique, c'est, et de loin, les États-Unis. En fait, le Mexique est le plus grand consommateur de dinde des États-Unis, ce qui fait que le marché sera compétitif et sensible au prix. Nous devons faire preuve de réalisme dans ce dossier.

Le sénateur Moore : Dans les programmes de transformation, comme celui qui vise la modernisation et est associé à un budget de 450 millions de dollars, est-il dit quelque part, dans l'accord du PTP, que nous ne ferons pas l'objet d'une réclamation, au titre de l'ALENA, parce que le gouvernement subventionne ces installations améliorées de transformation avec cette enveloppe de 450 millions de dollars? Est-ce que c'est écrit, dans ce document?

M. Horel : Je n'ai pas cherché à savoir si c'était écrit dans le document. Je suppose, et le verbe « supposer » est mal choisi, que cette question a dû être abordée. Il s'agit d'un document commercial qui sera signé par 13 pays. Étant donné que l'ALENA inclut le Mexique et les États-Unis, qui sont partie à ce document commercial, je ne peux pas imaginer qu'il y aurait une contestation.

Le sénateur Moore : Nous pensions la même chose, au sujet d'autres produits, également. J'aimerais m'assurer que cela y est écrit.

M. Horel : Nous vérifierons.

M. DeValk : J'ai découvert un aspect intéressant, dans l'accord du PTP, où l'on dit que, pour recourir aux mécanismes de règlement des différends, il faut qu'un pays décide s'il s'appuiera sur l'ALENA ou sur l'accord du PTP. Il sera impossible de s'appuyer sur les deux documents ou d'utiliser un des documents contre l'autre. Je crois que la question a été abordée, d'une manière ou d'une autre.

Le sénateur Moore : Monsieur DeValk, je crois que vous avez dit que 10 p. 100 des quotas pouvaient être réservés pour les situations de pénurie. Vous avez ensuite dit que ce secteur — que vous représentez — plutôt que les producteurs devrait avoir accès à ce quota. Qui sont les producteurs? Qui sont ces gens?

M. DeValk : Les producteurs sont les agriculteurs, et, en ce qui concerne la gestion de l'offre, il s'agirait des organismes nationaux.

Senator Moore: You are strictly marketeers? I am confused as to the producers. I thought some of you people were producers as well.

Mr. DeValk: No. We are called stakeholders beyond the farm gate.

Senator Moore: Yes. You are the marketing body.

Mr. DeValk: Yes.

Senator Moore: So you don't want the farmers to have any part of that, even though they are the guys who will have to increase their capacity to produce. I am a little confused by that.

Mr. Horel: I think the easiest way to explain our spot in the supply chain is that there are the farmers, who I know were visiting you a week and a half ago — chicken farmers, turkey farmers, egg farmers, and in our case, broiler hatching egg producers — my members, and then the primary processors buy the products off the farm from those folks and turn them into fresh products and further processed products. Some of the fresh products we sell to some of Robert's members who also turn them into further processed products. Processors and producers in Canada in supply management mean farmers.

I understand the question; I go to an international poultry council meeting. Producers in the rest of the world are producers because it is integrated from the farm right up through to the processor. But for us, producers are farmers, and processors and further processors are the next step in the chain.

The Acting Chair: I was so harsh on everyone that we have a couple of minutes, so I will have one last question for Senator Unger on the second round.

Senator Unger: Mr. Horel, in your presentation you said:

... CPEPC's membership includes some primary breeding genetics companies. In the turkey and layer business, these companies supply product to the domestic market but also export eggs or day-old chicks / poults to a number of countries.

Can you tell me what we are exporting here and which countries buy those products?

Mr. Horel: Thank you for the question, Senator Unger.

Primary genetics companies in our industry include companies like Hybrid Turkeys, and Lowman for egg companies. They are at the top of the genetic pyramid and they are the ones that produce

Le sénateur Moore : Vous êtes exclusivement des négociants? Je suis un peu perdu, sur la question des producteurs. Je pensais que certains parmi vous étaient également producteurs.

M. DeValk : Non. Au-delà de la ferme, nous nous appelons des intervenants.

Le sénateur Moore : Oui. Vous êtes l'organisme de mise en marché.

M. DeValk : Oui.

Le sénateur Moore : Donc, vous ne voulez pas que les agriculteurs aient un rôle à jouer, même si ce sont eux qui devront augmenter leur capacité de production. C'est ce qui me rend un peu confus.

M. Horel : Je crois que l'explication la plus simple de notre rôle dans la chaîne d'approvisionnement, est celle-ci : il y a les agriculteurs, ceux qui ont comparu devant vous il y a une semaine et demie — les éleveurs de poulets, les éleveurs de dindes, les producteurs d'œufs, et, en ce qui nous concerne, les producteurs des œufs d'incubation de poulet à chair —, c'est-à-dire les membres de mon conseil, et il y a ensuite les transformateurs primaires, qui achètent à la ferme les produits de ces agriculteurs pour en faire des produits frais et des produits surtransformés. Nous vendons une partie des produits frais aux membres de l'association de Robert, qui en font alors des produits surtransformés. Les transformateurs et les producteurs, au Canada, dans la gestion de l'offre, correspondent aux agriculteurs.

Je comprends la question; je participe aux réunions du Conseil international des volailles. Les producteurs, ailleurs dans le monde, sont des producteurs car ils ont tout intégré, de la ferme jusqu'aux installations de transformation. Mais, dans notre cas, les producteurs sont des agriculteurs, et le secteur de la transformation et de la surtransformation constitue le maillon suivant, dans cette chaîne.

Le président suppléant : J'ai été tellement sévère avec tout le monde qu'il nous reste deux ou trois minutes, alors nous pouvons laisser la sénatrice Unger poser une dernière question, dans la deuxième série.

La sénatrice Unger : Monsieur Horel, dans votre exposé, vous dites ceci :

... parmi ses membres, le CCTOV compte quelques entreprises génétiques qui se spécialisent en reproduction primaire. Dans le secteur de la dinde et de la ponte, ces entreprises approvisionnent le marché intérieur, mais elles exportent aussi des œufs ou des poussins ou des dindonneaux d'un jour vers un certain nombre de pays.

Pourriez-vous me dire ce que nous exportons exactement et quels pays achètent ces produits?

M. Horel : Merci de poser la question, madame la sénatrice.

Les entreprises de génétique primaire, dans notre secteur, comprennent par exemple Hybrid Turkeys, et Lowman, dans le secteur des œufs. Elles dominent la pyramide des entreprises

the product that is sent out as hatching eggs that are then hatched and turned into breeder turkeys, which then produce more turkeys, which are then the ones on the farm. It is primary genetics, and then multiplier breeders, and then finally we get to the product that comes to us.

The primary genetics companies export either hatching eggs or they can export day-olds. The difference between chicks and poults is that a day-old turkey for some reason is called a poult and a day-old chicken is called a chick.

Those companies export around the world, but they have multiple locations. They have locations in Canada, but they also have locations in other countries. They will decide which countries are going to export to which other countries. They spread their risk. They have locations in Canada and in other countries, and on other continents, so that if there are avian influenza or animal health issues, or other trade barriers, they are not completely shut out of a market. Where they export to from the Canadian perspective will change depending on the conditions and animal health issues.

Senator Unger: These are like super turkeys?

Mr. Horel: These are the great-great-great-grandparents. How is that?

The Acting Chair: Mr. Hesketh, did you want to make a final comment?

Ian Hesketh, Vice-Chair, Further Poultry Processors Association of Canada: With respect to that question, we also have a secondary industry which is based in the London area. We are one of the largest international exporters of day-old poults for commercial operations; Robert didn't mention that. That industry operates and thrives on a very competitive basis with all countries in the world that produce hatching eggs for commercial operations. We not only have the primary genetic model running over here but the multiplier model running very effectively in a competitive environment based in Ontario.

The Acting Chair: Gentlemen, on behalf of the committee I want to thank you very much for taking the time this morning for coming here and making great presentations. We appreciate that.

We will now hear our next witnesses: Mr. James Laws, Executive Director of the Canadian Meat Council; and, in a few minutes, Troy Warren, Vice President - Business Optimization - Red Meats from Maple Leaf Consumer Foods. He is in a cab. As we know, the streets out there aren't great right now, but he should be here momentarily.

génétiques, et leurs produits sont distribués en tant qu'œufs d'incubation, qui, une fois éclos, deviennent des dindons de reproduction, lesquels se reproduisent et donnent encore plus de dindons qui, eux, se retrouvent à la ferme. Il y a donc les industries de génétique primaire, puis les produits d'élevage-multiplication et, enfin, le produit qui nous est offert.

Les entreprises de génétique primaire exportent soit des œufs d'incubation, soit des poussins et des dindonneaux d'un jour. La différence entre un poussin et un dindonneau, c'est que l'un devient un poulet, l'autre, un dindon.

Ces entreprises exportent partout dans le monde, mais elles ont beaucoup d'installations. Elles en ont au Canada, mais aussi dans d'autres pays. Elles décideront quels pays vont exporter vers quels autres pays. Elles étalent leur risque. Elles ont des installations au Canada et ailleurs dans le monde, sur d'autres continents, de façon que, si une épidémie de grippe aviaire ou un autre problème de santé animale se présente, ou si des obstacles au commerce s'élèvent, elles ne seront pas complètement coupées du marché. Le marché d'exportation qu'elles choisiront, du point de vue du Canada, changera selon la situation et selon les problèmes de santé animale.

La sénatrice Unger : Il s'agit donc en quelque sorte de super-dindons?

M. Horel : Ce sont les arrière-arrière-arrière-grands-parents. Est-ce plus clair?

Le président suppléant : Monsieur Hesketh, désiriez-vous faire un dernier commentaire?

Ian Hesketh, vice-président, Association canadienne des surtransformateurs de volailles : Pour répondre à cette question, nous possédons également une industrie secondaire, dans la région de London. Nous sommes l'un des plus grands exportateurs mondiaux de dindonneaux d'un jour destinés à l'exploitation commerciale; Robert ne l'avait pas mentionné. Cette industrie exerce ses activités et essaie de prospérer dans un marché très compétitif, aux côtés de tous les pays qui, dans le monde, produisent des œufs destinés à l'exploitation commerciale. Nous utilisons non seulement le modèle de la génétique primaire, mais également le modèle de la multiplication, qui est très efficace, dans un environnement compétitif, en Ontario.

Le président suppléant : Messieurs, au nom du comité, je vous remercie sincèrement d'avoir pris le temps, ce matin, de venir ici et de présenter ces excellents exposés. Nous l'apprécions.

Nous allons maintenant entendre le prochain témoin, M. James Laws, directeur général du Conseil des viandes du Canada; puis, quelques minutes plus tard, Troy Warren, vice-président, optimisation viande rouge, des Aliments de consommation Maple Leaf. Il est présentement dans un taxi. Comme nous l'avons vu, les rues ne sont pas très belles, aujourd'hui, mais il devrait être ici sous peu.

We thank you for accepting our invitation to appear before our committee today. I will invite Mr. Laws to make his presentation. Hopefully the other witness, Mr. Warren, will be here before you are done. That doesn't necessarily obligate you to continue speaking until he arrives, but if we have to improvise, we will.

[Translation]

James Laws, Executive Director, Canadian Meat Council: Good morning. My name is James Laws, and I am the executive director of the Canadian Meat Council, whose office is here, in Ottawa. The Canadian Meat Council is the national association representing Canada's federally registered meat packers and processors. With 50 regular members and 90 associate members, the Canadian Meat Council has been the voice of Canada's meat industry since 1919.

[English]

Thank you for the opportunity to present a meat industry perspective on your study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector. The meat industry is by far the largest component of Canada's agri-food processing sector, accounting for \$23.6 billion in sales, \$5.6 billion in exports, and providing 65,000 jobs and economic development in urban and rural communities across Canada.

It is absolutely essential that the Canadian livestock and meat sector be present in international markets. The stark reality for livestock producers, as well as meat packers and processors, is that the Canadian beef and pork industries would be decimated in the absence of export markets. Export sales account for more than 50 per cent of Canadian beef production and for more than 60 per cent of Canadian pork production. In addition, the livestock and meat sector constitutes a vital market for Canadian grain farmers.

Canada's meat exports have grown significantly in the past 15 years. Exports of beef have risen from 100,000 tonnes in 1990 to almost 322,000 tonnes, valued at \$2.2 billion, in 2015. Exports of pork have increased from 200,000 tonnes in 1990 to 1.17 million tonnes, valued at \$3.2 billion, in 2015.

Clearly, we are proponents of free and open international trade. We welcome all government initiatives to negotiating free trade agreements.

Our neighbour to the south remains our most important market, with \$1.49 billion of pork and \$1.57 billion of beef exported to the United States from Canada in 2015. We were very excited four years ago when Canada and the United States

Nous vous remercions d'avoir accepté notre invitation à comparaître aujourd'hui devant notre comité. Je vais demander à M. Laws de présenter son exposé. Avec un peu de chance, l'autre témoin, M. Warren, sera arrivé avant que vous ayez terminé. Cela ne vous oblige pas à continuer de parler jusqu'à son arrivée, mais, si nous devons improviser, nous le ferons.

[Français]

James Laws, directeur général, Conseil des viandes du Canada : Bonjour, tout le monde. Mon nom est James Laws. Je suis le directeur général du Conseil des viandes du Canada, dont le siège est ici, à Ottawa. Le Conseil des viandes du Canada est l'association nationale qui représente les abattoirs et les usines de transformation de viande agréés au fédéral. Regroupant 50 membres réguliers et 90 membres associés, le Conseil des viandes du Canada est le porte-parole de l'industrie de la viande au Canada depuis 1919.

[Traduction]

Merci de me donner la possibilité de faire connaître le point de vue de l'industrie de la viande au sujet de votre étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. L'industrie de la viande est, de loin, la plus grande des industries du secteur de la transformation agroalimentaire du Canada. Elle génère des ventes de 23,6 milliards de dollars et des exportations de 5,6 milliards de dollars, et elle procure 65 000 emplois en assurant le développement économique des collectivités urbaines et rurales de toutes les régions du Canada.

Il est absolument essentiel que le secteur du bétail et de la viande du Canada soit présent sur les marchés internationaux. La dure réalité, pour les producteurs de bétail de même que pour les conditionneurs et les transformateurs de viande, c'est que les industries du bœuf et du porc canadiens seraient décimées s'il n'y avait pas de marché d'exportation. Les exportations comptent pour plus de 50 p. 100 de la production de bœuf canadien et pour plus de 60 p. 100 de la production de porc canadien. En outre, le secteur du bétail et de la viande est un marché vital pour les producteurs de grains du Canada.

Les exportations de viande du Canada ont beaucoup augmenté au cours des 15 dernières années. Les exportations de bœuf sont passées de 100 000 tonnes en 1990 à près de 322 000 tonnes, en 2015, pour une valeur de 2,2 milliards de dollars. Les exportations de porc ont augmenté de 200 000 tonnes en 1990 pour passer à 1,17 million de tonnes, en 2015, pour une valeur de 3,2 milliards de dollars.

Il est évident que nous sommes partisans d'un marché international libre et ouvert. Nous saluons toutes les initiatives du gouvernement touchant la négociation d'accords de libre-échange.

Nos voisins du Sud demeurent notre plus important marché; en 2015, le Canada a exporté aux États-Unis pour 1,49 milliard de dollars de porc et pour 1,57 milliard de dollars de bœuf. Nous avons été emballés, il y a quatre ans, lorsque le Canada et les

announced the joint Regulatory Cooperation Council and the Beyond the Border initiatives to better align our regulatory systems and boost North American trade and competitiveness.

However, we remain frustrated that the pilot project for preclearance of meat shipments to the United States that was supposed to have begun in September 2012 was blocked by U.S. protectionist lobbyists. There are, on average, 77 truckloads of Canadian meat that cross into the U.S.A. each and every day of the year. All of those trucks crossing the U.S. border are first screened by border security officials, as every truck is, but after that, they must report to one of only 10 USDA inspection centres along the Canada-U.S. border prior to their final destination. This takes a lot of extra time, costs more in extra fees imposed by these USDA inspection houses, causes Canadian product to be unnecessarily held up at the U.S. border, and frustrates our U.S. customers when product cannot be delivered on time.

Canada does not treat imported U.S. meat in the same fashion. All trucks containing U.S. meat — and there are approximately 50 on average per day, every day of the year, crossing the Canadian border — are first screened by Canadian border officials. At that time, they are told if they are one the 10 per cent subject to further inspection. This is not done at the border but at one of the 125 Canadian Food Inspection Agency registered establishments inland approved to do this.

It is our hope that the Government of Canada, and in particular our new Minister of Agriculture and our new Minister of International Trade, will be much more engaged and take a leadership role in fixing the various technical barriers and regulatory differences that undermine a level playing field in meat trade with the United States. It is time for our countries to adopt the same rules and regulations, just as Australia and New Zealand have done when it comes to meat.

We are very pleased by the conclusion in 2014 of the negotiations of the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA. Access to Europe for Canadian beef and pork has been very limited to date, and CETA will offer significant new opportunities for Canadian meat processors. When fully implemented, CETA could allow for the export of \$1 billion of beef, veal, pork and horse meat to Europe.

But of greater importance to the meat industry is the accompanying side agreement on sanitary measures. They were intended to ensure that the Canadian and European meat

États-Unis ont annoncé la création du Conseil de coopération mixte en matière de réglementation et le lancement de l'initiative Par-delà la frontière, qui nous permettait de mieux harmoniser nos systèmes de réglementation et de stimuler le commerce et la compétitivité dans toute l'Amérique du Nord.

Toutefois, nous éprouvons toujours de la frustration, parce que le projet pilote de dédouanement des expéditions de viande vers les États-Unis, qui aurait dû commencer en septembre 2012, a été bloqué par les lobbyistes protectionnistes américains. En moyenne, il y a 77 chargements complets de camions qui traversent la frontière américaine tous les jours de l'année. Tous ces camions sont d'abord inspectés par les agents de sécurité à la frontière, comme tous les camions, mais après, ils doivent se rendre à l'un des centres d'inspection du département de l'Agriculture des États-Unis, qui n'en compte que 10 le long de la frontière canado-américaine, avant de se rendre à leur destination finale. Il faut beaucoup plus de temps et cela suppose des frais supplémentaires, imposés par les établissements d'inspection de l'USDA, ce qui fait en sorte que les produits canadiens sont inutilement détenus aux frontières américaines et, lorsque le produit ne peut être livré à temps, cela frustre nos clients américains.

Le Canada ne traite pas la viande importée des États-Unis de la même façon. Tous les camions contenant de la viande en provenance des États-Unis — et il y en a environ 50 par jour, en moyenne, tous les jours de l'année, qui traversent la frontière canadienne — sont d'abord inspectés par les agents frontaliers du Canada. À ce moment-là, on leur dit s'ils font partie des 10 p. 100 des camions qui doivent faire l'objet d'une inspection plus poussée. Cela se fait non pas à la frontière, mais dans l'un des 125 établissements agréés par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, c'est-à-dire les établissements nationaux autorisés à le faire.

Nous espérons que le gouvernement du Canada et, en particulier, notre nouveau ministre de l'Agriculture et notre nouvelle ministre du Commerce international, seront beaucoup plus engagés et joueront un rôle de chef de file pour régler les divers problèmes liés aux obstacles techniques et aux écarts de réglementation qui font en sorte que le commerce de la viande avec les États-Unis n'est pas équitable. Il est temps que nos deux pays suivent les mêmes règles, tout comme le font l'Australie et la Nouvelle-Zélande, au chapitre de la viande.

Nous sommes très heureux que les négociations, en 2014, aient débouché sur la conclusion de l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne. Jusqu'ici, le bœuf et le porc canadiens avaient difficilement accès à l'Europe, et l'AECG ouvre de nouveaux débouchés importants aux transformateurs de viande du Canada. Lorsqu'il sera mis en œuvre en entier, l'accord permettra d'exporter vers l'Europe pour 1 milliard de dollars de viande de bœuf, de veau, de porc et de cheval.

Mais, ce qui revêt le plus d'importance, pour l'industrie de la viande, c'est l'accord auxiliaire touchant les mesures sanitaires. Ces mesures avaient pour but d'assurer que les systèmes

inspection systems and meat processing technologies are accepted as equivalent. Japan, the United States, Mexico, Korea, Australia, New Zealand, Chile, Colombia and dozens of other countries already accept our meat inspection system and processes of sanitation and pathogen control as safe and based on sound science.

So should the Europeans. We are worried that despite many meetings between government officials that meat equivalence will not be granted by the Europeans. We will need equivalence to get meaningful commercial access into Europe before the agreement is put into force.

Now that Canada has signed the Trans-Pacific Partnership agreement, we must get on with ratifying it in Parliament and getting it into force. The Trans-Pacific Partnership agreement will allow Canada's meat industry to maintain market access parity with other signatories and will allow the livestock and meat sector to expand production and profitability for Canadian farmers. It will strengthen exports and international competitiveness for the meat industry, and increase jobs and economic growth for Canadians.

The TPP includes 12 countries and represents a market of nearly 800 million consumers, with a combined GDP of \$28.5 trillion. Not only do these nations already account for 40 per cent of the world's economic output, they represent 77 per cent of Canadian meat exports.

Other countries are expected to join the TPP in the future. The terms and conditions of accession will be established by the initial TPP members, including Canada. So, for instance, if South Korea were to join, Canada could insist that they accelerate their tariff reduction schedule under the Canada-Korea FTA to match that currently in place under the Korea-U.S.A. FTA. That would immediately resolve our huge problem of being years behind the U.S. in getting an FTA with that country.

The deal provides TPP members, including Canada, with preferential market access for pork, beef and poultry products to Japan, one of the most important and valuable markets, on fully competitive terms with the U.S., our most important competitor in that market. Japan is the world's most important importer of pork, as well as the third-largest importer of beef. Last year, Canadian exports of meat products to Japan were valued at \$1.1 billion. Japan was Canada's second most important foreign customer for pork after only United States and fourth largest

d'inspection de la viande et les technologies de transformation de la viande du Canada et de l'Europe étaient considérés comme étant équivalents. Le Japon, les États-Unis, le Mexique, la Corée, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Chili, la Colombie et des dizaines d'autres pays reconnaissent déjà que notre système d'inspection de la viande et nos processus de contrôle sanitaire et de contrôle des agents pathogènes sont sûrs et qu'ils sont fondés sur des données scientifiques solides.

Les Européens devraient faire la même chose. Nous sommes inquiets à l'idée que, malgré les nombreuses réunions que les représentants du gouvernement ont déjà tenues, la question de l'équivalence en matière de viande ne serait pas acceptée par les Européens. Nous avons besoin de cette équivalence pour avoir un accès commercial significatif en Europe, avant l'entrée en vigueur de cet accord.

Maintenant que le Canada a signé l'accord du Partenariat transpacifique, nous devons poursuivre sur cette lancée, le faire ratifier par le Parlement et le mettre en vigueur. L'accord du Partenariat transpacifique permettra à l'industrie de la viande du Canada de maintenir la parité au chapitre de l'accès aux marchés avec les autres signataires; il permettra au secteur du bétail et de la viande d'augmenter sa production en augmentant la rentabilité des agriculteurs canadiens. Il renforcera la compétitivité en matière d'exportations et de commerce international pour l'industrie de la viande en augmentant le nombre d'emplois et en favorisant la croissance économique du Canada.

Le PTP comprend 12 pays, et il représente un marché de près de 800 millions de consommateurs, pour un PIB combiné de 28,5 billions de dollars. Ces nations comptent déjà pour 40 p. 100 de la production économique mondiale, mais en outre, elles absorbent 77 p. 100 des exportations de viande du Canada.

On s'attend à ce que d'autres pays se joignent un jour au PTP. Les modalités de cette participation seront définies par les membres initiaux de ce partenariat, y compris le Canada. Donc, si, par exemple, la Corée du Sud voulait s'y joindre, le Canada pourrait insister pour qu'elle accélère la réduction des tarifs, par rapport au calendrier prévu dans l'Accord de libre-échange Canada-Corée, de façon que cette réduction corresponde à ce qui se fait selon l'accord de libre-échange Corée-États-Unis. Cela réglerait tout de suite un de nos grands problèmes, qui vient du fait que nous avons signé des années après les États-Unis un accord de libre-échange avec ce pays.

Cette entente donne aux participants au PTP, dont le Canada, un accès privilégié au marché du Japon, un des marchés les plus importants et les plus rentables pour les produits du porc, du bœuf et de la volaille, en assurant une véritable compétitivité avec les États-Unis, notre plus grand concurrent sur ce marché. Le Japon est le plus important importateur de porc du monde, et il arrive en outre au troisième rang pour ce qui est des importations de bœuf. L'an dernier, les exportations de produits de viande du Canada vers le Japon étaient évaluées à 1,1 milliard de dollars. Le

international destination for beef after the United States, China and Mexico.

Had Canada not signed on to the TPP agreement, the loss of competitive access to the critical Japanese market would be devastating for farmers, meat packers, workers and rural communities from coast to coast across Canada. Canada will now gain significant market access advantages selling into Japan over pork exporters outside the TPP, such as the European Union and Brazil.

Japan is not the only TPP country of importance to the Canadian livestock and meat sector. Last year, Canadian exports of meat products to Malaysia, Singapore and Vietnam totaled 2.2 million, 8.5 million and 1.7 million respectively. As is the case for Japan, it is anticipated that Canadian meat exports to these countries will also grow significantly following the implementation of a Trans-Pacific Partnership free trade agreement. Vietnam, with a population of over 90 million, has agreed to phase out its tariffs on beef, pork and poultry to zero over a period of two, nine and twelve years respectively.

Now, I will hand it over to my colleague who is probably very close.

The Acting Chair: Thank you very much for your presentation, Mr. Laws. We may interrupt the questioning to allow Mr. Warren a few minutes when he arrives.

I do want to take the opportunity to introduce two colleagues that had to be at a different meeting, presenting on behalf of this committee, earlier this morning, and that is the regular chair, Senator Maltais from Quebec, and the deputy chair, Senator Mercer from Nova Scotia. So they are here and we appreciate that.

I will start the questioning with the deputy chair of the committee, Senator Mercer.

Senator Mercer: Mr. Laws, thank you very much for being here, and I look forward to hearing Mr. Warren if he fights the Ottawa traffic and taxi woes that happen periodically in this city.

Those were impressive numbers that you gave earlier. When you were talking about billions in terms of pork, I actually had to ask my colleague if I'd heard you correctly, and I gather I did.

Can you explain to the committee why that rather sudden increase in pork exports?

Mr. Laws: There was, over 15 years, a large increase in pork exports, a very concerted effort in many parts of Canada. Look at Manitoba and Saskatchewan. Quebec is a large pork producer, Ontario as well, and a lot of barns were built a decade ago or

Japon était le deuxième client étranger en importance après les États-Unis pour ce qui est du porc, et le quatrième marché d'exportation du bœuf, après les États-Unis, la Chine et le Mexique.

Si le Canada n'avait pas signé l'accord du PTP, les pertes d'accès compétitif au marché japonais critique auraient été dévastatrices pour les agriculteurs, les conditionneurs de viande, les travailleurs et toutes les collectivités rurales de toutes les régions du Canada, d'un océan à l'autre. Le Canada bénéficiera désormais d'importants avantages liés à l'accès aux marchés, car il pourra vendre au Japon, par rapport à d'autres exportateurs de porc qui ne participent pas au PTP, par exemple l'Union européenne et le Brésil.

Le Japon n'est pas le seul pays du PTP qui ait de l'importance pour le secteur canadien du bétail et de la viande. L'an dernier, les exportations de produits de viande du Canada vers la Malaisie, Singapour et le Vietnam ont atteint 2,2 millions, 8,5 millions et 1,7 million respectivement. Comme c'est le cas du Japon, on prévoit que les exportations de viande du Canada vers ces pays augmenteront également de façon notable après la mise en œuvre de l'accord de libre-échange du Partenariat transpacifique. Le Vietnam, qui compte plus de 90 millions d'habitants, a accepté de réduire progressivement ses tarifs touchant le bœuf, le porc et la volaille, pour les éliminer complètement sur une période de 2, de 9 et de 12 ans respectivement.

Je vais maintenant laisser la parole à mon collègue, qui est probablement très près d'arriver.

Le président suppléant : Merci beaucoup de cet exposé, monsieur Laws. Nous allons peut-être interrompre les questions pour donner quelques minutes à M. Warren lorsqu'il sera arrivé.

J'en profite pour présenter deux de nos collègues qui devaient présenter un exposé à une autre réunion au nom de notre comité, plus tôt ce matin; il s'agit de notre président, le sénateur Maltais, du Québec, et du vice-président, le sénateur Mercer, de la Nouvelle-Écosse. Ils sont donc arrivés, et nous en sommes heureux.

Nous allons commencer la série de questions en donnant la parole au vice-président du comité, le sénateur Mercer.

Le sénateur Mercer : Monsieur Laws, merci beaucoup d'être venu ici aujourd'hui; j'ai bien hâte d'entendre M. Warren, s'il peut se dépêtrer des problèmes de circulation et de taxi que connaît périodiquement la ville d'Ottawa.

Vous avez donné plus tôt des chiffres impressionnants. Vous parlez de milliards pour le porc, et j'ai dû demander à mon collègue si je vous avais bien compris, comme je le crois.

Pourriez-vous expliquer aux membres du comité pourquoi les exportations de porc ont connu une augmentation si soudaine?

M. Laws : Nous avons connu, ces 15 dernières années, une importante augmentation au chapitre des exportations de porc qui est le fruit d'efforts très concertés des intervenants de nombreuses régions du Canada. Pensons au Manitoba et à la

12 years ago. So we have a very good opportunity in Canada. We can put barns in isolated areas to keep them disease free. There is lots of grain in Canada, lots of feed. Canada definitely has a competitive advantage in growing pork and beef as well, and so we definitely have a very good, strong opportunity to grow even further.

Senator Mercer: The risk of all this is a phrase that you just threw in there, “disease free,” which we are all very conscious of and want to have, obviously.

One of the problems that Canadians have is that we are painfully honest in many ways. If we go back to the BSE crisis we had a number of years ago, the reporting of the BSE caused us untold difficulties, particularly if you were a beef producer or trying to market beef. If I recall at the time, Premier Klein, in Alberta, had the famous saying that probably would have worked if we had followed it: “Shoot, shovel and shut up.” But that’s not what we do in Canada. What we do in Canada is we follow the rules, sometimes to our detriment.

I’m really happy that you and others are anxious for the TPP to go ahead and that you see the opportunities for expanding our beef and pork markets in particular, but I am concerned. Are you convinced or comfortable with the fact that we can maintain our level of health security, the quality of the product and the health of the animals to meet these international standards?

We know the whims of some of our customers. Our best customer sometimes conveniently becomes very concerned about the health of our products when, indeed, many of our products are their products as well.

Mr. Laws: Thank you for the question.

Yes, we are very confident that we can manage through the situation, and one of the reasons why we have so many different international clients is in case someone does shut the border. You’ll recall a couple of years ago when Russia, in the middle of 2014, shut its border. That was for political reasons. In that year, that was likely to be a \$500 million market. We were very fortunate that we were able to divert those many containers that were on the water, in ports in Europe. I believe there were estimated to be over 500 containers of product stuck on the way there. We worked very closely with the Government of Canada to redirect them. Luckily, there was a lot of demand at that time for pork around the world. That’s part of it, making sure you have a lot of different customers and diversify your clients.

Saskatchewan. Le Québec est un grand producteur de porc, l’Ontario également, et beaucoup d’installations ont été construites il y a 10 ou 12 ans. Ce sont là d’excellentes occasions pour le Canada. Nous avons construit les installations dans des régions isolées, pour les protéger des maladies. Il y a beaucoup de céréales au Canada, beaucoup d’aliments pour animaux. Le Canada jouit sans aucun doute d’un avantage concurrentiel au chapitre de l’élevage du porc et du bœuf, de plus, et nous disposons assurément de bonnes et solides possibilités de croissance accrue.

Le sénateur Mercer : Le risque est contenu dans une expression que vous venez juste d’employer : « les protéger des maladies », et je crois que nous en sommes tous conscients et nous sommes tous, de toute évidence, d’accord.

Un des problèmes auxquels les Canadiens font face, c’est qu’ils sont, à bien des égards, malheureusement honnêtes. Si nous nous reportons à la crise de l’ESB d’il y a quelques années, le signalement des cas nous a causé des problèmes inconnus jusque-là, en particulier pour les producteurs de bœuf ou les intervenants de la mise en marché du bœuf. Si je me souviens bien, à l’époque, le premier ministre Klein de l’Alberta, a dit cette phrase maintenant célèbre, mais qui aurait probablement donné de bons résultats si on l’avait appliquée : « Une tuerie, une tombe, puis taisez-vous. » Mais nous n’agissons pas ainsi, au Canada. Au Canada, nous nous conformons aux règles, même si c’est parfois à notre détriment.

Je suis vraiment content de voir que, comme bien d’autres, vous avez hâte que le PTP soit mis en œuvre et que vous y voyez l’occasion d’élargir nos marchés du bœuf et du porc, en particulier, mais je suis préoccupé. Êtes-vous convaincu, sans arrière-pensée, que nous sommes capables de maintenir les mêmes niveaux en ce qui concerne la sécurité et l’hygiène, la qualité du produit et la santé des animaux afin de respecter les normes internationales?

Nous savons que certains de nos consommateurs sont capricieux. Le meilleur des consommateurs va lui-même, parfois, quand ça l’arrange, devenir très préoccupé au sujet de la santé et de nos produits, étant donné que, dans bien des cas, nos produits sont également ses produits.

M. Laws : Merci de poser la question.

Oui, nous sommes convaincus de pouvoir gérer la situation, et l’une des raisons pour lesquelles nous comptons un si grand nombre de clients dans les autres pays, c’est que nous voulons prévoir le coup au cas où un pays fermerait sa frontière. Rappelez-vous, il y a quelques années : la Russie avait fermé ses frontières, au milieu de l’année 2014. Elle l’a fait pour des motifs politiques. Cette année-là, le marché aurait pu atteindre les 500 millions de dollars. Nous avons eu la très grande chance de pouvoir rediriger les nombreux conteneurs qui naviguaient toujours vers des ports européens. Je crois que l’on avait évalué que plus de 500 conteneurs de ces produits étaient bloqués quelque part en mer. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec le gouvernement du Canada afin de leur trouver une nouvelle

In terms of disease control, we've learned a lot. We have all of the barns. In pork in particular, most of them are shower in and shower out, so very good disease control measures are in these facilities.

Senator Mercer: Who in the TPP will be our main competitors in pork, in beef too, but pork in particular.

Mr. Laws: In pork, the main competitor will be the United States.

Senator Mercer: Do they have the capacity to respond to a significant increase in demand?

Mr. Laws: They have very good capacity as well. The fortunate thing, in many ways, is that we are competitors, but we do work in North America in many ways. Animals and meat flow across the borders duty free, so we can work together with them as well on providing new markets.

With regard to some of the markets that will open up under the TPP, Vietnam could be a huge market. They are going to drop their tariffs considerably, so I think there is lots of room for Canada and the United States to supply those growing markets.

Senator Mercer: We continue to talk about exporting beef and pork, et cetera, but we don't spend a lot of time talking about processing. You're talking about non-processed meat, I assume, or are you talking about processed meat? Because the processed meat means many more jobs off the farm, and that's good news for Canadians in places like Winnipeg where there is processing.

Mr. Laws: These deals do include processed meat as well, not just meat that is intact, muscle cut. The deal with Europe will see the chapter 16 products, all the processed meat products, be duty free. With the Trans-Pacific Partnership agreement, there will be opportunities for that to happen as well.

[Translation]

Senator Dagenais: During committee meetings, some witnesses indicated that there was a shortage of skilled labour to work in meat-packing plants. With the Trans-Pacific Partnership, you said there was a steady increase. Has the problem been resolved, or is it still tough to find skilled labour to work in Canada's meat-packing plants?

destination. Heureusement, le monde entier connaissait une forte demande pour le porc, à l'époque. C'est un aspect de la question : il faut s'assurer d'avoir de nombreux clients différents et d'avoir une clientèle diversifiée.

En ce qui concerne le contrôle des maladies, nous avons beaucoup appris. Nous avons beaucoup d'installations. En ce qui concerne le porc, en particulier, dans la plupart des cas une douche à l'arrivée et à une douche à la sortie sont obligatoires; ces installations appliquent donc de très bonnes mesures de contrôle des maladies.

Le sénateur Mercer : Au sein du PTP, quel pays sera notre principal compétiteur pour le marché du porc et du bœuf, mais du porc en particulier?

M. Laws : Pour le porc, notre principal compétiteur sera les États-Unis.

Le sénateur Mercer : Les États-Unis ont-ils la capacité de répondre à une augmentation importante de la demande?

M. Laws : Leurs capacités sont également très bonnes. Heureusement, à bien des égards, nous sommes certes des compétiteurs, mais nous travaillons en Amérique du Nord de bien des façons. Les animaux et la viande traversent librement les frontières, ce qui fait que nous pouvons travailler de concert avec eux pour ouvrir de nouveaux marchés.

En ce qui a trait aux marchés qui s'ouvriront grâce au PTP, le Vietnam pourrait être un immense marché. Le pays va abaisser considérablement ses tarifs, et c'est pourquoi je crois que le Canada et les États-Unis auront les coudées franches s'ils veulent approvisionner ces marchés en croissance.

Le sénateur Mercer : Nous parlons encore des exportations de bœuf et de porc, et cetera, mais nous ne parlons pas beaucoup de la transformation. Vous parlez de viande non transformée, je présume; ou est-ce que vous parlez de viande transformée? Je dis cela parce que la transformation de la viande permet d'offrir de nombreux emplois à l'extérieur des exploitations agricoles, et c'est là une bonne nouvelle pour les Canadiens qui vivent par exemple à Winnipeg, où il y a une industrie de la transformation.

M. Laws : Les ententes englobent en effet les viandes transformées, non pas seulement la viande intacte, la viande coupée. L'entente conclue avec l'Europe concerne les produits énumérés au chapitre 16, tous les produits transformés, qui seront exemptés des droits de douane. L'accord du Partenariat transpacifique donnera les mêmes possibilités.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Dans le cadre de rencontres subséquentes à celles de notre comité, certains témoins ont précisé qu'il y avait une pénurie de main-d'œuvre qualifiée pour travailler dans les abattoirs. Avec le Partenariat transpacifique, vous dites qu'il y a une progression constante. Ce problème a-t-il été réglé, ou est-il toujours difficile de trouver une main-d'œuvre qualifiée pour les abattoirs canadiens?

Mr. Laws: That's a good question, and my colleague will speak to that. Yes, that remains a challenge for Canada's meat industry. We hire 65,000 employees every year. If you go to the government's job website, you will see that we have about 1,000 job postings for positions in meat-packing and processing plants all over the country, especially in meat-packing plants in rural areas, as opposed to those in big cities.

So, yes, it's still a challenge for us. It involves physically demanding work in a cold environment, and it's not easy to find people to fill those positions.

Senator Dagenais: I used to live in a rural area, near a meat-packing plant, and I noticed that many of the workers were foreign. Is there anything the government could do? I imagine you also hire foreign workers. Could the government help by facilitating access to foreign labour, given how difficult it is to find workers in Canada? I don't know why, but sometimes it's necessary to look outside the country for workers. Are there measures the government could put in place to facilitate foreign workers' entry to Canada?

Mr. Laws: Absolutely. We expressed our disappointment with the changes made to the Temporary Foreign Worker Program. Before, we could bring in temporary workers for a period of two years. They could then obtain immigrant status in Canada or return to their home countries. The initiative was very successful. Then, the government stated that many young people were unemployed and that it was necessary to draw on the pool of available Canadians to fill positions. We gave a presentation as part of the Governor General's forum on welcoming refugees to Canada. We talked about the employment opportunities. In our view, providing full-time, permanent jobs is the best way to help refugees integrate into Canada.

Senator Dagenais: Let's hope things improve.

Mr. Laws: Let's hope.

[English]

The Acting Chair: I would like to ask one supplementary question to what Senator Dagenais asked.

In Manitoba we have a great Manitoba-Canadian processing company called HyLife. A lot of people from the Philippines work there. I gather this is not just because they can't get Canadian workers. Many of these foreign workers bring a certain expertise. Would you comment on that?

Mr. Laws: Yes, that's true. That is a very good example. HyLife is an excellent company that owns the farms and the processing facility. They even have some farms in China, where

M. Laws : C'est une bonne question, et mon collègue va en parler. Oui, c'est encore un défi pour l'industrie de la viande au Canada. On embauche 65 000 employés chaque année. Si vous visitez le site web du gouvernement consacré aux emplois, vous verrez que nous avons environ 1 000 postes à pourvoir dans les abattoirs et les usines de transformation partout au Canada, en particulier dans les abattoirs qui sont situés en régions rurales, par rapport à ceux qui se trouvent dans les grandes villes.

Alors, oui, c'est encore un défi. Le travail est difficile physiquement. Il se fait dans un environnement où il fait froid. Il n'est pas facile de trouver des personnes pour combler ces postes.

Le sénateur Dagenais : J'ai habité dans une région rurale, près d'un abattoir, où j'ai remarqué que plusieurs travailleurs venaient de l'étranger. Le gouvernement pourrait-il faire quelque chose? J'imagine que vous engagez aussi de la main-d'œuvre étrangère. Le gouvernement pourrait-il favoriser l'accès à cette main-d'œuvre, parce qu'elle est très difficile à trouver au Canada? On ne sait pas pourquoi, mais, souvent, il faut aller à l'extérieur pour trouver de la main-d'œuvre. Le gouvernement pourrait-il mettre en place des mesures pour faciliter l'entrée de ces travailleurs au pays?

M. Laws : Absolument. Nous avons exprimé notre déception face aux changements apportés au Programme des travailleurs étrangers temporaires. Auparavant, on pouvait faire travailler des ouvriers temporaires pour une période de deux ans. Ceux-ci pouvaient ensuite obtenir le statut d'immigrant au Canada ou retourner dans leur pays. Cette initiative a donné de bons résultats. Par la suite, le gouvernement a affirmé que bon nombre de jeunes étaient sans emploi et qu'il fallait attirer la main-d'œuvre parmi tous les Canadiens disponibles. Nous avons donné une présentation dans le cadre des séances du gouverneur général, lorsqu'il était question d'accueillir des réfugiés au Canada. Nous avons évoqué les possibilités d'emplois. À notre avis, la création d'emplois à temps plein et permanents est le meilleur moyen de favoriser l'intégration des réfugiés au Canada.

Le sénateur Dagenais : Espérons que cela s'améliorera.

M. Laws : On l'espère.

[Traduction]

Le président suppléant : J'aimerais poser une question supplémentaire, qui suit la question du sénateur Dagenais.

Au Manitoba, nous avons une grande entreprise de transformation canado-manitobaine appelée HyLife. La main-d'œuvre comprend beaucoup de gens des Philippines. J'imagine que cela est dû non pas seulement au fait que l'entreprise n'arrive pas à trouver des travailleurs canadiens. Ces travailleurs étrangers sont nombreux à posséder une certaine expertise. Pourriez-vous faire un commentaire?

M. Laws : Oui, c'est vrai. C'est un très bon exemple. HyLife est une excellente entreprise qui possède des exploitations agricoles et une usine de transformation. Elle possède même quelques

they export meat to as well. You're quite right in that they bring in people with skills. At the same time, the meat industry will also offer on-the-job training and move people up in positions, and hopefully they will stay long enough.

We really don't want temporary foreign workers; we want permanent workers, people who will stay and make a career out of this because it's not seasonal work. It operates 52 weeks out of the year.

The Acting Chair: The company has done a great job, and these people who come in have made the town of Neepawa largely what it is today.

Senator McIntyre: Thank you, Mr. Laws, for your presentation.

We all know that once the TPP agreement is ratified, anything can happen, such as border closures and disease outbreaks. In the case of disease outbreaks, the one that comes to mind involved Canada-Korea in February 2015. As we recall, the Canada-Korea Free Trade Agreement came into force in January 2015. South Korea suspended imports of Canadian beef in February following the discovery of BSE. South Korea then lifted its temporary ban in December 2015.

In your opinion to what extent will free trade agreements protect continuing trade in the face of disease outbreaks? And to what extent is the trade in agri-food products vulnerable to border closures, despite the existence of free trade agreements?

Mr. Laws: Those are very good questions.

Our view is that we need to be in an agreement, and we need to set the framework that has the tariff reduction schedule. On top of that, these new agreements can often refer to international standards of trade through the international animal health group to tie people to a common set of international rules for animal health.

In the case of Korea, it was particularly unusual because the conditions imposed by Korea are much stricter than the international rules in that case. They went beyond what they really should have done in that case.

That's what Canada needs to do. Canada is a relatively small country in terms of global activity, but if we can always refer to the international bodies, then we can help to resolve stuff. Unfortunately, some of those things take time.

exploitations agricoles en Chine, pays où elle exporte également sa viande. Vous avez raison de dire qu'elle fait venir des gens qualifiés. En même temps, l'industrie de la viande va offrir une formation en cours d'emploi de façon que les gens puissent gravir les échelons et, c'est à espérer, travailler assez longtemps pour l'entreprise.

Nous ne voulons vraiment pas de travailleurs étrangers temporaires; nous voulons des travailleurs permanents, des gens qui resteront et qui s'engageront dans cette carrière, car il ne s'agit pas d'un travail saisonnier. Ces installations sont en activité toute l'année.

Le président suppléant : L'entreprise a fait de l'excellent travail, et les gens qu'elle a fait venir ont en grande partie façonné la ville de Neepawa ainsi que nous la connaissons aujourd'hui.

Le sénateur McIntyre : Merci, monsieur Laws, de votre exposé.

Nous savons tous que, à partir du moment où l'accord du PTP sera ratifié, il pourrait se passer n'importe quoi, par exemple une fermeture des frontières ou une éclosion de maladie. S'il s'agit d'une éclosion de maladie, on pense tout de suite à ce qui s'est passé entre le Canada et la Corée en février 2015. Si nous nous souvenons bien, l'Accord de libre-échange Canada-Corée est entré en vigueur en janvier 2015. La Corée du Sud a suspendu ses importations de bœuf canadien en février, après la découverte d'un cas d'ESB. Elle a levé l'interdiction temporaire en décembre 2015.

À votre avis, dans quelle mesure les accords de libre-échange protègent-ils le maintien des échanges commerciaux advenant une éclosion de maladies? Et dans quelle mesure les produits agroalimentaires sont-ils vulnérables en cas de fermeture des frontières, malgré l'existence d'accords de libre-échange?

M. Laws : Ce sont là de très bonnes questions.

Nous estimons qu'un accord est nécessaire et que nous devons mettre en place un cadre assorti d'un calendrier de réduction des tarifs. Mais ce n'est pas tout; ces nouveaux accords vont souvent renvoyer à des normes internationales en matière de commerce, par le truchement du groupe international qui s'occupe de santé animale, de façon que les gens soient tous assujettis à un ensemble commun de règles internationales touchant la santé animale.

Dans le cas de la Corée, c'était particulièrement inhabituel, étant donné que les conditions imposées par la Corée sont beaucoup plus sévères que ne le prévoient les règles internationales en la matière. La Corée a été beaucoup plus loin qu'elle n'aurait dû, en réalité, dans ce dossier.

Voici ce que le Canada devrait faire. Le Canada est un pays relativement petit, au chapitre de l'activité mondiale, mais, s'il peut toujours s'adresser à des organismes internationaux, il pourra régler certains problèmes. Malheureusement, ces choses-là prennent du temps.

Getting back to what I said before, we need to have a lot of markets open so we can redirect product and not rely on only a few customers.

Senator McIntyre: The situation involving Korea, as I understand, was a rather minor matter involving a cow with BSE. They made big news out of it that caused some problems with the Canadian beef industry.

Mr. Laws: I recall that. I was in Korea when the Minister of International Trade took a delegation to celebrate the coming into force of the trade agreement. When I flew back to Canada, I got off the plane and learned that that had happened.

Senator Oh: My question was asked by Senator McIntyre. I believe that the TPP market is huge, and Canadian products earn a good reputation in the ASEAN countries as well as China, Korea and Japan. It's a big opportunity to take advantage of and export to Asia.

Mr. Laws: Absolutely. When my colleague arrives, he'll comment on how we believe that Canada should enter into free trade discussions with China. For beef last year, China was an important market. The Australian's now have an agreement with China, and we need to be in that market because the opportunities are quite enormous.

Senator Unger: Mr. Laws, thank you for your information.

I wonder if you would comment about Alberta. I know that we had a large processing plant that eventually left Alberta. I don't know if we still have any processing plants. I would think there would be no labour shortages, given what's happening with our primary resource.

Earlier you talked about the regulatory differences between Canada and the States. Are those differences in the process of being resolved? Will they ever be resolved? Why does this keep happening?

Lastly, can you tell me whether country-of-origin labelling, COOL, has been totally removed with all its tentacles and, if so, whether our beef will be able to move now?

Mr. Laws: Thank you for the questions.

First, yes, we have large processing facilities in Alberta. A company called JBS, headquartered out of Brazil, purchased XL Foods in Brooks, Alberta, where they're doing a really good job with a lot of international expertise. They process cattle with capacity for 3,500 animals per day. There is another beef processing facility south of Calgary in High River, Alberta, which is another excellent facility. There's also a large Olymel pork processing facility in Red Deer. Maple Leaf has a hog processing facility in Lethbridge. There's a smaller beef processing

Pour en revenir à ce que je disais, nous devons disposer de nombreux marchés de façon à pouvoir rediriger nos produits; nous ne voulons pas devoir compter sur quelques clients seulement.

Le sénateur McIntyre : Ce qui s'est passé en Corée, si j'ai bien compris, c'était relativement mineur, il y avait une vache touchée par l'ESB. Mais les médias en ont fait une grosse affaire, et c'est ce qui a causé quelques problèmes au secteur canadien du bœuf.

M. Laws : Je m'en souviens. J'étais en Corée lorsque le ministre du Commerce international s'y est rendu avec une délégation pour célébrer l'entrée en vigueur de l'accord commercial. Quand je suis revenu au Canada, j'ai appris ce qui s'était passé en débarquant de l'avion.

Le sénateur Oh : Le sénateur McIntyre a posé la question que je voulais poser. Je crois que le marché visé par le PTP est immense et que les produits canadiens ont acquis une bonne réputation dans les pays de l'ANASE, de même qu'en Chine, en Corée et au Japon. Voilà une belle occasion dont on peut profiter pour exporter vers l'Asie.

M. Laws : Tout à fait. Lorsque mon collègue sera arrivé, il vous expliquera comment, à notre avis, le Canada devrait entamer des discussions sur le libre-échange avec la Chine. Dans le cas du bœuf, l'an dernier, la Chine était un marché important. L'Australie a désormais un accord avec la Chine, et nous devons pénétrer ce marché, car les débouchés sont considérables.

La sénatrice Unger : Monsieur Laws, merci des renseignements que vous nous avez donnés.

J'aimerais que vous nous parliez de l'Alberta. Je sais qu'il existait en Alberta une grande usine de transformation, qui a fini par quitter la province. Je ne sais pas si l'Alberta compte encore des installations de transformation. Je ne crois pas qu'il pourrait y avoir une pénurie de personnel, étant donné ce qui se passe du côté de notre ressource principale.

Vous avez parlé plus tôt des écarts au chapitre de la réglementation du Canada et des États-Unis. Est-ce que ces écarts vont bientôt être réglés? Le seront-ils jamais? Pourquoi le problème se présente-t-il constamment?

En dernier lieu, pourriez-vous me dire si l'étiquetage indiquant le pays d'origine a été complètement éliminé, de même que tous ses tentacules et, le cas échéant, si nous allons pouvoir aller de l'avant avec notre bœuf?

M. Laws : Merci de me poser ces questions.

Premièrement, oui, il y a de grandes installations de transformation en Alberta. Une entreprise appelée JBS, dont le siège social se trouve au Brésil, a acheté XL Foods, de Brooks, en Alberta, et elle fait véritablement du bon travail, elle a une très grande expertise internationale. Dans ces installations, il est possible de transformer 3 500 animaux par jour. Il y a d'autres installations de transformation du bœuf, au sud de Calgary, à High River, en Alberta; il s'agit encore une fois d'installations d'excellente qualité. Il y a également Olymel, une grande

facility in Lacombe and other federally registered meat processors across Alberta. Yes, it's good news that we still have that capacity.

In terms of our regulations and those of the United States, we were really excited when President Obama and then Prime Minister Harper stood together and announced that this would happen. However, we have not found the required push to really get serious about making certain regulations the same. We really shouldn't have to move forward.

There were a couple of opportunities, for instance, when Canada moved forward with some regulations or even nutrition labelling. We thought, "Wow, this is one really good opportunity for the countries to work together," so we need leadership again at a very senior level in Canada to push the Americans to get going.

In terms of country-of-origin labelling, yes, they have removed the law. Despite all those years of working hard, it was a rather uneventful day when it happened, but, yes, now the rules are not in effect. There is no longer a requirement at retail for them to identify where the meat came from, where the animal was born, raised and slaughtered. That is gone.

Senator Unger: That is with regard to processed meat as well?

Mr. Laws: Not processed meats, but that was a rule that affected pork meat and beef, and poultry and lamb, sold at retail across the United States.

Senator Unger: Thank you.

The Acting Chair: Mr. Troy Warren has arrived.

We know, sir, that there were obviously issues in the last few days with the roads. I was looking at taxi lines. We certainly acknowledge the issues you faced this morning. We thank you for being here.

Mr. Warren is from Maple Leaf Consumer Foods.

Mr. Warren, if you want to take four or five minutes to do a very brief presentation, we will then go back into the questioning, if that is acceptable.

Troy Warren, Vice President - Business Optimization - Red Meats, Maple Leaf Consumer Foods: Terrific. Thank you. Please accept my apologies. I have seen parts of Ottawa that I haven't seen before with my taxi driver this morning. He, I think, just

installation de transformation du porc à Red Deer. Maple Leaf possède une installation de transformation du porc à Lethbridge. Il y a aussi une plus petite installation de transformation du bœuf à Lacombe de même que d'autres installations de transformation de la viande agréées par le gouvernement fédéral ailleurs en Alberta. Oui, c'est une bonne nouvelle, nous avons toujours cette capacité.

En ce qui concerne notre réglementation et celle des États-Unis, nous avons vraiment été emballés lorsque le président Obama, puis le premier ministre Harper ont pris la même position et annoncé que les choses se feraient. Toutefois, nous n'avons pas encore trouvé l'impulsion nécessaire pour que l'uniformisation des règlements devienne une réalité. Nous ne devrions pas avoir à insister là-dessus.

Il y a eu deux ou trois occasions où il aurait été possible de le faire, par exemple lorsque le Canada a adopté certains règlements ou même dans le dossier de l'étiquetage nutritionnel. Nous nous sommes dit : « Excellent! Voilà une bonne occasion pour les pays de travailler de concert. » Mais nous avons encore besoin que quelqu'un de très haut placé au Canada fasse pression pour que les Américains agissent.

En ce qui concerne l'étiquetage indiquant le pays d'origine, oui, ils ont supprimé la disposition législative. Nous avons travaillé très fort pendant toutes ces années, et, lorsque cela s'est produit, c'est comme si rien ne s'était passé, mais, oui, cette règle n'est désormais plus en vigueur. Il n'est plus nécessaire pour les détaillants d'indiquer la provenance de la viande, le lieu de naissance de l'animal, le lieu où il a grandi et où il a été abattu. Cela ne se fait plus.

La sénatrice Unger : Est-ce que cela s'applique également à la viande transformée?

M. Laws : Pas dans le cas des viandes transformées, mais cette règle touchait la viande de porc et de bœuf, les volailles et les agneaux, vendus au détail aux États-Unis.

La sénatrice Unger : Merci.

Le président suppléant : M. Troy Warren vient d'arriver.

Nous savons, monsieur, que, ces derniers jours, la circulation était vraiment problématique. J'ai vu les files aux stations de taxis. Nous tenons compte des problèmes que vous avez dû surmonter ce matin. Nous vous remercions d'être venu.

M. Warren représente Les Aliments de consommation Maple Leaf.

Monsieur Warren, vous pouvez si vous le voulez prendre quatre ou cinq minutes pour présenter un bref exposé; nous reprendrons ensuite les questions, si cela vous convient.

Troy Warren, vice-président, optimisation viande rouge, Les Aliments de consommation Maple Leaf : Excellent. Merci. Veuillez accepter mes excuses. J'ai visité des secteurs d'Ottawa où je n'avais jamais mis les pieds auparavant, avec mon chauffeur de

made the situation worse, not better, versus following the normal route into the city. You certainly have a lot of snow, and the side streets have not been plowed properly.

Thank you for allowing Jim and me to come and speak to you today.

My name is Troy Warren. I am First Vice President and Treasurer of the Canadian Meat Council. I am Vice President of Business Optimization at Maple Leaf Consumer Foods.

Maple Leaf, as probably many of you know, is Canada's leading consumer packaged meats company, headquartered in Toronto, Ontario. We are a publicly traded company on the Toronto Stock Exchange. We make high-quality, great-tasting, nutritious and innovative food products under leading brands such as Maple Leaf, Maple Leaf Prime, Maple Leaf Natural Selections and our popular sister brands that include Schneiders, Schneiders Country Naturals and Mina.

We have 19 meat processing facilities and three cold storage facilities in Canada, and we export our high-quality protein products to more than 20 global markets, including the U.S. and Asia.

We employ approximately 12,000 Canadians, and in 2014 we had pork and processed meat sales of around \$634 million that we exported to 24 countries.

I updated our numbers for 2015. Our international sales would have been \$670 million, again to 24 countries.

We are fully supportive of the Canadian Meat Council's objective of competitive access for Canadian meat to every country in the world. We are particularly pleased to see a report published in the last month by the Business Council of Canada that concludes that negotiating a Canada-China free trade agreement would increase investment, spur exports and create high-value Canadian jobs. China, with a population of 1.38 billion people, has a growing middle class and a growing demand for meat in their diet.

The study points out that Australia, which has a resource-based economy similar to Canada's, launched free trade talks in 2005, culminating in an agreement that took effect just last year, December 20, 2015. The pact will eliminate 95 per cent of the tariffs between the two countries over the next decade and is projected to generate 18 billion Aussie dollars in additional economic activity in Australia.

Canada cannot be left behind in a key developing agriculture export market like China. However, a new trade agreement, even ones that give us potentially a first-mover advantage, like CETA or a China FTA, are only part of the equation of a long-term successful trading agreement for Canadian agriculture. For

taxi, ce matin. Je crois qu'il a aggravé le problème, car il n'a pas suivi la voie d'accès normale vers la ville. Vous avez reçu beaucoup de neige, c'est certain, et les routes secondaires n'avaient pas encore été bien déneigées.

Merci de nous avoir permis, à Jim et à moi, de venir discuter avec vous aujourd'hui.

Je m'appelle Troy Warren. Je suis premier vice-président et trésorier du Conseil des viandes du Canada. Je suis aussi vice-président, optimisation viande rouge, pour Les Aliments de consommation Maple Leaf.

Maple Leaf, comme la plupart d'entre vous le savent, est la principale entreprise de viande de consommation emballée au Canada; son siège social est situé à Toronto, en Ontario. Nous sommes cotés en bourse, à la Bourse de Toronto. Nous fabriquons des aliments de grande qualité, délicieux, nutritifs et novateurs sous des marques reconnues comme Maple Leaf, Prime de Maple Leaf et Natural Selections Maple Leaf et sous des marques sœurs populaires, notamment Schneiders, Schneiders Country Naturals et Mina.

Nous avons 19 installations de transformation de la viande et 3 entrepôts frigorifiés au Canada. Nous exportons nos produits à base de protéines de haute qualité dans plus de 20 marchés mondiaux, entre autres les États-Unis et l'Asie.

Nous employons environ 12 000 Canadiens et, en 2014, nous avons exporté dans 24 pays pour environ 634 millions de dollars de porc et de viande transformée.

J'ai mis les chiffres à jour en date de 2015. Nos ventes internationales se seraient élevées à 670 millions de dollars, et, encore une fois, les produits ont été exportés dans 24 pays.

Nous appuyons sans réserve l'objectif du Conseil des viandes du Canada de donner à la viande canadienne un accès compétitif à tous les pays du monde. Nous sommes particulièrement ravis de voir le rapport publié le mois dernier par le Conseil canadien des affaires, qui concluait que la négociation d'un accord de libre-échange Canada-Chine augmenterait les investissements, stimulerait les exportations et créerait au Canada des emplois de grande valeur. La Chine compte 1,38 milliard d'habitants, sa classe moyenne est en croissance, tout comme la demande de viande de consommation.

Cette étude signale également que l'Australie, qui, comme le Canada, a une économie fondée sur les ressources, a entamé en 2005 des discussions au sujet du libre-échange et que cette entente a fini par entrer en vigueur à la fin de l'année dernière, le 20 décembre 2015. Cette entente permettra d'éliminer 95 p. 100 des tarifs de ces deux pays, au cours de la prochaine décennie, et on prévoit que l'activité économique accrue, en Australie, devrait représenter 18 milliards de dollars australiens.

Le Canada ne peut pas être laissé de côté, dans un marché d'exportation de produits agricoles clés qui est en croissance, comme la Chine. Toutefois, une nouvelle entente commerciale, même si elle nous donnait des avantages si nous étions les premiers, par exemple l'AECG ou l'accord de libre-échange avec

business, this means competitive supply chains, including modern, world-scale plants, innovative products and services, the availability of labour and semi-skilled labour, globally oriented financial institutions and so on.

In the government sector, it means highly competent trade institutions working very closely with domestic, economic and regulatory industries whose daily decisions impact Canada's trade and investment potential. It means modern transportation and telecommunications infrastructure and labour to operate those reliably, and it means export market promotion and financing programs that at least match those of our competitors.

One of the greatest threats to the future of Canada's livestock and meat sector is a severe shortage of butchers and meat cutters in our industry. The first choice for Canadian meat processors is to hire Canadians, including, among those, the unemployed, youth, new immigrants, First Nations and refugees.

Canadian meat processors recruit aggressively and persistently in every region in this country. Our member companies pay higher wages than our U.S. counterparts and offer substantial union-negotiated benefits, invest heavily in training and offer financial support for relocation.

All of these efforts still are not enough. There are more than 1,000 jobs today in Canada's meat industry that need to be filled. Day after day, Employment and Social Development Canada's Job Bank lists page after page of employers seeking butchers and meat cutters. A single employer in our organization may seek up to 100, 200, even 250 workers that we need to find to fill our plants.

I can speak specifically to our operation in Brandon. We are seeking 100 to about 150 qualified butchers today.

Jobs in the meat processing plants are full-time, not temporary. The absence of sufficient butchers and meat cutters in this country is resulting in meat processors foregoing opportunities for production of profitable value-added products, thereby reducing our volume of exports and losing crucial profitability, competitiveness and business sustainability. As a result, fewer Canadian livestock is being processed here in Canada, and we are

la Chine, n'est qu'un élément parmi tant d'autres dans l'équation qui vise à nous donner un accord commercial durable et fructueux pour l'agriculture canadienne. Pour les entreprises, cela signifie des chaînes d'approvisionnement compétitives, y compris des usines modernes de calibre mondial, des produits et des services innovateurs, la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée et semi-qualifiée, des institutions financières ciblant le monde entier, et ainsi de suite.

Pour le gouvernement, cela veut dire des institutions commerciales très compétentes qui travaillent en étroite collaboration avec les entités économiques et réglementaires nationales dont les décisions quotidiennes influent sur le potentiel du Canada au chapitre du commerce et des investissements. Cela veut dire une infrastructure moderne de transport et de télécommunications, une main-d'œuvre qui peut les utiliser en toute fiabilité, et cela veut dire aussi la promotion des marchés d'exportation et des programmes de financement qui équivalent au moins à ceux de nos compétiteurs.

L'éventualité d'une grave pénurie de bouchers et de découpeurs de viande dans notre industrie fait partie des plus grandes menaces pour l'avenir du secteur canadien du bétail et de la viande. Le premier choix des usines de transformation de la viande canadienne est d'embaucher des Canadiens, y compris les chômeurs, les jeunes, les nouveaux immigrants, les Autochtones et les réfugiés.

Les usines de transformation de la viande canadiennes effectuent un recrutement dynamique et persistant dans toutes les régions du pays. Nos entreprises membres versent des salaires plus élevés que nos homologues américains et offrent d'importants avantages sociaux négociés avec les syndicats, investissent considérablement dans la formation et offrent du soutien financier pour les déménagements.

Tous ces efforts ne sont toujours pas suffisants. Aujourd'hui, dans l'industrie de la viande du Canada, on dénombre plus de 1 000 postes à pourvoir. Jour après jour, le Guichet emplois du ministère de l'Emploi et du Développement social du Canada présente des pages et des pages d'employeurs à la recherche de bouchers et de découpeurs de viande. Au sein de notre organisation, un seul employeur pourrait rechercher jusqu'à 100, 200, voire 250 travailleurs que nous devons trouver afin de pourvoir les postes dans nos usines.

Je peux parler plus précisément du cas de notre exploitation à Brandon. Nous sommes actuellement à la recherche d'un nombre allant de 100 à environ 150 bouchers qualifiés.

Les emplois offerts dans les usines de transformation de la viande sont à temps plein, pas temporaires. Comme il n'y a pas suffisamment de bouchers et de découpeurs de viande au pays, les usines de transformation de la viande se privent d'occasions de production de produits rentables à valeur ajoutée, ce qui réduit notre volume d'exportations et entraîne une perte de rentabilité cruciale, de compétitivité et de durabilité commerciale. En

seeing jobs, livestock and economic activity being exported out of this country, mainly to the U.S.

The Canadian meat industry must be permitted, where and when necessary, to supplement the Canadian workforce with foreign workers. We believe that the Express Entry program that Citizenship and Immigration Canada put in place, effective January 1, 2015, should not be restricted to only highly skilled jobs but also to important jobs like butchers and meat cutters so that we can fill our job vacancies.

In terms of sustainability, our Canadian farmers and food industry are well positioned to meet the growing global population. We are a food exporting nation. We have a large amount of arable land. We employ sophisticated technology and have scale-farming techniques. These are our best allies in the quest to combat climate change and also provide us with a significant competitive advantage. Scale agriculture, which efficiently converts feed into animal protein, is the path for feeding more people while reducing our environmental impact, but we have to be better, be smarter and do more.

At Maple Leaf, we are committed to reducing our environmental footprint by 50 per cent by 2025. We believe that it is one of the most ambitious goals of any food company in North America. It encompasses three areas where we have the most material environmental impact: our climate change impact, water usage and waste generation.

We have recently completed comprehensive utility and water usage audits across our 13 facilities, with the balance to be completed this year. What we've found, which is common when you dig into energy and water consumption, is that there are material financial as well as environmental gains to be had from increasing our efficiency and reducing waste. What is good for the environment is also good for business.

In terms of competitiveness and profitability, there are some structural challenges that continue to beset us. It is a simple telling fact that it still costs more to produce a pound of pork in Canada than it does in the U.S. Our labour, construction, utility costs and wastewater are all higher. We are subject to greater regulatory costs and, because of our size, our transportation costs are also higher.

We are working with an aging infrastructure. There have been fewer barns built in Canada over the last few years, and most of our existing barns, particularly in Western Canada, will soon need

conséquence, une moins grande quantité de bétail canadien est transformée au Canada, et des emplois, du bétail et de l'activité économique sont exportés à l'étranger, principalement aux États-Unis.

Il faut permettre à l'industrie canadienne de la viande, au besoin, de compléter les effectifs canadiens par des travailleurs étrangers. Nous croyons que le programme Entrée express mis en place par Citoyenneté et Immigration Canada le 1^{er} janvier 2015, ne devrait pas être limité aux emplois hautement qualifiés, mais qu'il devrait s'étendre également aux emplois importants, comme ceux de bouchers et de découpeurs de viande afin que nous puissions pourvoir nos postes vacants.

Du point de vue de la durabilité, nos agriculteurs canadiens et l'industrie alimentaire sont bien placés pour répondre aux besoins de la population mondiale croissante. Nous sommes un pays exportateur d'aliments. Nous possédons une grande quantité de terres arables. Nous employons une technologie de pointe et appliquons des techniques agricoles d'échelle. Ces éléments sont nos meilleurs alliés dans la lutte contre les changements climatiques et nous procurent un avantage concurrentiel important. L'agriculture d'échelle, qui permet de convertir de façon efficiente les aliments pour animaux en protéines animales, est la voie à suivre pour nourrir davantage de gens tout en réduisant notre impact environnemental, mais nous devons nous améliorer, être plus intelligents et en faire plus.

À Maple Leaf, nous sommes déterminés à réduire notre empreinte environnementale de 50 p. 100 d'ici 2025. Nous croyons qu'il s'agit de l'un des plus ambitieux buts de toutes les entreprises alimentaires en Amérique du Nord. Il comporte trois volets où nous avons la plus grande incidence environnementale concrète : notre impact sur les changements climatiques, notre utilisation de l'eau et les déchets que nous générons.

Nous avons récemment procédé à des vérifications complètes de l'utilisation des services publics et de l'eau dans nos 13 installations, et le reste sera effectué cette année. Nous avons découvert — ce qui est courant lorsqu'on étudie la consommation d'énergie et d'eau — qu'il y avait des gains financiers et environnementaux concrets à réaliser grâce à l'augmentation de notre efficacité et à la réduction des déchets que nous produisons. Ce qui est bon pour l'environnement est également bon pour les affaires.

Pour ce qui est de la compétitivité et de la rentabilité, nous continuons à être aux prises avec certains problèmes structurels. Le simple fait qu'il coûte encore plus cher de produire une livre de porc au Canada qu'aux États-Unis est révélateur. Les coûts liés à notre main-d'œuvre, à la construction de nos installations, à nos services publics et au traitement de nos eaux usées sont tous plus élevés. Les coûts de la réglementation à laquelle nous sommes soumis et, en raison de notre taille, nos frais de transport sont également plus élevés.

Nous travaillons avec une infrastructure vieillissante. Au cours des dernières années, moins de fermes ont été construites au Canada, et la plupart de nos fermes actuelles, surtout dans l'Ouest

to be replaced. By comparison, there were more barns built in the states of Minnesota and Iowa in this past year than there likely have been in the last five in all of Western Canada.

While our Brandon, Manitoba, operation is a scale facility and technologically advanced, it is underutilized today compared to the U.S. This is driven by the consequence of diminishing hog supplies in Western Canada, driven by environmental regulations that put our industry at a disadvantage to our U.S. competitors. The playing field needs to be level for all parts of our operations for our meat industry to grow and thrive.

But there have been factors working in our favour in the past 12 months. We are experiencing a bit of a roller coaster ride with the Canadian dollar dropping to a six-year low. Hopefully for us it is not expected to rise any time soon, with the Governor of the Bank of Canada suggesting that the dollar will remain persistently low. As our industry exports over half of what we produce, with the majority being sold to the U.S., we should continue to benefit from a low Canadian dollar. It is a big advantage that Maple Leaf is leveraging. We are landing new U.S. business and aggressively seeking new opportunities.

Canada has a natural environmental advantage that reduces animal disease which, combined with advanced animal husbandry, is propelling our progress in reducing and eliminating the use of antibiotics. Again, it is another growing opportunity for Maple Leaf. We have been working closely with our producer partners and now are the largest producer of raised-without-antibiotic pork in North America. This is an area where our country can develop a competitive advantage.

Lastly, "100 per cent raised by Canadian farmers" is now an increasing important proof point for Canadian menus. There is a welcome trend to purchase Canadian-grown products and to repatriate pork produced in the U.S. and sold in Canada back to Canada. We have the quality, the food safety, the environment and the strict regulatory requirements to make this a strong differentiator.

Thank you.

The Acting Chair: Thank you, Mr. Warren. Being from Manitoba, I am well aware of what Maple Leaf does in our province. We certainly appreciate a great company there, both in Brandon as well as many of the barns in southeastern Manitoba, where I am from.

We will now continue the questioning.

du Canada, devront bientôt être remplacées. En comparaison, un plus grand nombre de fermes ont probablement été construites dans les États du Minnesota et de l'Iowa au cours de la dernière année que dans l'Ouest du Canada au cours des cinq dernières années.

Même si notre exploitation de Brandon, au Manitoba, est une installation d'échelle à la fine pointe de la technologie, elle est actuellement sous-utilisée par rapport aux États-Unis. Il s'agit d'une conséquence de la diminution de l'approvisionnement en porc dans l'Ouest du Canada provoquée par une réglementation environnementale qui met notre industrie dans une position désavantageuse par rapport à nos concurrents américains. Nous devons nous mettre sur un pied d'égalité afin que toutes les parties des exploitations de notre industrie de la viande puissent croître et prospérer.

Toutefois, certains facteurs ont joué en notre faveur au cours des 12 derniers mois. Le dollar canadien, à son plus bas niveau depuis six ans, nous a fait vivre tout un revirement de situation. Nous espérons qu'aucune hausse n'est prévue pour bientôt, mais le gouverneur de la Banque du Canada laisse entendre que le dollar restera faible pour un certain temps. Comme notre industrie exporte plus de la moitié de sa production et que la majeure partie est vendue aux États-Unis, nous devrions continuer de profiter de la faiblesse du dollar canadien. Il s'agit d'un avantage important que Maple Leaf met à profit. Nous obtenons de nouveaux contrats aux États-Unis et recherchons activement de nouveaux débouchés.

Le Canada présente un avantage environnemental naturel qui réduit la maladie animale, ce qui, associé à un élevage avancé, propulse notre progrès en réduisant et en éliminant le recours aux antibiotiques. Encore une fois, il s'agit d'une autre occasion de croissance pour Maple Leaf. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires producteurs et sommes à présent le premier producteur de porc élevé sans antibiotique en importance en Amérique du Nord. Il s'agit d'un domaine où notre pays peut acquérir un avantage concurrentiel.

Enfin, la mention « produits d'élevage canadiens à 100 p. 100 » est maintenant une preuve de qualité importante pour les menus canadiens. Nous nous réjouissons de la tendance relative à l'achat de produits cultivés au Canada et au rapatriement vers le Canada de porcs produits aux États-Unis et vendus au Canada. Nous disposons de la qualité, de la salubrité alimentaire, de l'environnement et des exigences réglementaires strictes nécessaires pour en faire un facteur distinctif solide.

Merci.

Le président suppléant : Merci, monsieur Warren. Comme je viens du Manitoba, je sais très bien ce que fait Maple Leaf dans notre province. Nous apprécions certainement la présence d'une excellente entreprise là-bas, tant à Brandon que dans les nombreuses fermes du sud-est du Manitoba, d'où je viens.

Nous allons maintenant poursuivre la période de questions.

Senator Ogilvie: Mr. Warren, in your last comment you touched on the basis of my question. I was waiting for you to arrive because I wanted to ask both of you about this issue.

The reality of the world today is that we are entering a post-antibiotic era. The WHO has declared it a global pandemic in terms of the growing ineffectiveness of existing antibiotics to deal with bacterial infections around the world. We have discussed largely today the stage from primary production to transformation and then on to market. As a consequence of that, you have the greatest potential impact of any organization with regard to the habits of the primary producer.

I would like you to expand on the one example you gave, Mr. Warren, in the pork production industry. What roles are you taking to eliminate the indiscriminate and wholesale use of antibiotics in primary meat production and to revert to a purely veterinary-required use of antibiotics? I am not suggesting for a moment that antibiotics are not important in the health of animals, but I am trying to distinguish between the necessary use for actual health issues as opposed to the indiscriminate use, which over time has been one of the contributors to where we are today overall. Could you respond?

Mr. Warren: I can speak specifically to Maple Leaf operations. We have eliminated the use of sub-therapeutic antibiotics across our operations. That is something we control in terms of the standards we set.

We are engaged with the industry on addressing, I believe we say, the four categories of antibiotic use in terms of their importance to humans. Today, the pork industry uses one antibiotic at the critical level — the number one category. As an industry, we need to come up with a solution for how we will phase out that antibiotic use in our pig production.

We don't have all the answers, but we're moving to sub-therapeutic use, which we've done internally. We will look at pushing that into our contract producers, which we do not own and operate, as a standard. We have been pushing aggressively the expansion of simply no antibiotic use, period. Ultimately, animals get sick. Animal welfare, in our case, still trumps a program to produce antibiotic-free pork. If an animal is sick, we will pull it aside and treat it.

As I mentioned in my comments, we have some great advantage in Canada because of the density of our animals and also our climate. The cold is actually an advantage, particularly in

Le sénateur Ogilvie : Monsieur Warren, dans votre dernier commentaire, vous avez touché le fondement de ma question. J'attendais que vous arriviez parce que je voulais vous poser ma question à ce sujet à tous les deux.

La réalité du monde d'aujourd'hui est que nous entrons dans une ère post-antibiotiques. L'OMS a déclaré qu'il s'agissait d'une pandémie mondiale en raison de l'inefficacité croissante des antibiotiques actuels pour ce qui est de traiter les infections bactériennes partout dans le monde. Aujourd'hui, nous avons beaucoup discuté de l'étape de la production primaire à la transformation, puis à la mise en marché. En conséquence, vous avez la plus grande incidence potentielle parmi toutes les organisations en ce qui a trait aux habitudes des producteurs primaires.

Je voudrais que vous nous en disiez plus sur l'exemple que vous avez donné, monsieur Warren, concernant l'industrie de la production porcine. Quels rôles envisagez-vous d'éliminer relativement à l'utilisation sans discernement et tous azimuts des antibiotiques dans la production primaire de la viande et afin de revenir à une utilisation exclusivement vétérinaire des antibiotiques? Je ne veux pas laisser entendre que les antibiotiques sont sans importance pour la santé des animaux, mais j'essaie de faire distinction entre l'utilisation nécessaire pour le traitement de problèmes de santé réels et une utilisation sans discernement qui, au fil du temps, a contribué à la situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui, en général. Pourriez-vous répondre?

M. Warren : Je peux parler précisément des exploitations de Maple Leaf. Nous avons éliminé l'utilisation des antibiotiques sous-thérapeutiques dans l'ensemble de nos exploitations. Il s'agit d'une chose que nous contrôlons grâce aux normes que nous établissons.

Avec l'industrie, nous nous sommes engagés à nous attaquer — je crois que c'est ce que nous disons — aux quatre catégories d'utilisation des antibiotiques du point de vue de leur importance pour les humains. De nos jours, l'industrie porcine utilise un antibiotique au niveau critique : la première catégorie. En tant qu'industrie, nous devons trouver une solution concernant la façon dont nous allons éliminer graduellement cette utilisation des antibiotiques dans notre production de porc.

Nous ne connaissons pas toutes les réponses, mais nous passons à l'utilisation sous-thérapeutique, et nous l'avons fait à l'interne. Nous allons étudier la possibilité de l'imposer en tant que norme à nos producteurs contractuels, que nous ne possédons et n'exploitons pas. Nous faisons une promotion dynamique de l'expansion du simple fait de ne pas utiliser d'antibiotique du tout. Les animaux finissent par tomber malades. Dans notre cas, leur bien-être l'emporte encore sur un programme visant à produire du porc sans antibiotique. Si un animal est malade, nous le retirons pour le traiter.

Comme je l'ai mentionné dans mes commentaires, au Canada nous jouissons de certains grands avantages en raison de la densité de nos animaux ainsi que de notre climat. En fait, le froid

Western Canada, in producing this type of pork. As an industry, we can differentiate ourselves across the globe as a leader in this space.

I would suggest that we don't have all the answers today, but we are starting down the path. We know that we have to get in front of this issue and significantly reduce the use of antibiotics on farms.

The Acting Chair: We still have a few questions to ask and answer, so let's keep them short and to the point.

[Translation]

Senator Maltais: I would like to talk briefly about China. The Chinese market holds new opportunities and a vast number of consumers. Senator Oh and I met with Canadian exporters, including Canada Beef. We weren't impressed with their presentation, because they represent a high-end market: prepared meats sold in gourmet food shops. Those products aren't accessible to everyone. They focused on high-end products, which is a good market, in and of itself.

As far as pork is concerned, Mr. Warren, if you plan to break into the Chinese market, are you going to focus on high-end products or on prepared meats that are accessible to the entire Chinese population?

[English]

Mr. Warren: Both, probably.

Like all parts of the world, there is a difference in terms of what people can afford to pay. Certainly, there are premium markets that we seek as a company domestically within our fresh pork and processed meats. Then there is still a large segment of the population that has more budgetary constraints, so we produce a more generic, commodity-type pork.

We are starting to market in China our raised-without-antibiotic pork. It costs more but a segment of that population is prepared to pay the premium. In China, there is still a large consumer base prepared to pay only a basic price for the product.

The industry has an opportunity to brand itself in China because Canada has a great image across the world in terms of being clean and wholesome, and producing high quality. In a market like China, our product can sell at a premium in this marketplace, even just our generic product, because of Canadian standards and consumers' trust and faith in Canadian pork versus, in some cases, their domestic product.

est avantageux, surtout dans l'Ouest du Canada, pour la production de ce type de porc. En tant qu'industrie, nous pouvons nous distinguer à l'échelle planétaire en tant que chef de file dans ce domaine.

Je dirais que nous ne connaissons pas toutes les réponses pour le moment, mais que nous nous engageons sur la bonne voie. Nous savons que nous devons prendre les devants face à ce problème et réduire de façon importante l'utilisation des antibiotiques dans les fermes.

Le président suppléant : Il nous reste encore quelques questions à poser et auxquelles répondre, alors faisons en sorte qu'elles restent courtes et précises.

[Français]

Le sénateur Maltais : J'aimerais parler brièvement de la Chine. Ce marché représente de nouveaux débouchés et une clientèle nombreuse. Le sénateur Oh et moi avons rencontré des exportateurs canadiens, entre autres la Canada Beef. Nous n'avons pas été impressionnés par leur présentation, parce qu'ils représentent un marché haut de gamme, soit les viandes préparées que l'on retrouve dans les épiceries fines. Ces viandes ne sont pas accessibles à tous. Ils se sont concentrés sur les produits haut de gamme, ce qui est un bon marché en soi.

En ce qui concerne le porc, monsieur Warren, si vous avez l'intention de percer le marché de la Chine, allez-vous vous concentrer sur les produits haut de gamme ou sur les viandes préparées qui sont accessibles à l'ensemble de la population chinoise?

[Traduction]

M. Warren : Les deux, probablement.

Comme dans toutes les parties du monde, les gens n'ont pas tous les moyens de se payer la même chose. Certes, en tant qu'entreprise, nous recherchons des marchés haut de gamme au pays, dans le domaine de notre porc frais et de nos viandes transformées. Puis, il y a tout de même un segment important de la population dont le budget est plus limité, alors nous produisons un type de porc plus générique.

Nous commençons à offrir sur le marché de la Chine notre porc élevé sans antibiotique. Il coûte plus cher, mais un segment de cette population est prêt à payer le prix. En Chine, il y a encore une clientèle importante qui est prête à ne payer qu'un prix de base pour le produit.

L'industrie a l'occasion de se démarquer en Chine parce que le Canada jouit d'une excellente réputation partout dans le monde en ce qui a trait à la propreté et à la salubrité ainsi qu'à une production de grande qualité. Sur le marché comme celui de la Chine, notre produit peut être vendu à un prix élevé — même seulement notre produit générique — en raison des normes canadiennes et de la confiance et de la foi des consommateurs à l'égard du porc canadien par rapport, dans certains cas, à leur produit national.

Senator Maltais: Good luck.

Senator Merchant: I will touch on the Chinese issue because Senator Oh and I are just back from China. The Chinese mention quite frequently that they have trade agreements with Australia and that they are doing a lot of business, and why is Canada not in that playing field? How do you feel about that? Is that important to your industry?

Mr. Warren: Absolutely. It would be a significant advantage for us. The two markets we compete with going into China presently are the U.S. and the EU. If we were to have an agreement and have a first mover advantage, against those two primary pork producing regions, it would be a significant help to our industry in terms of creating more value for the primary processors, which would ultimately trickle down to the farmers. It would be of absolute high importance to us as an industry for sure.

Senator Beyak: Thank you, gentlemen. Those were excellent presentations.

You mentioned the frustration of the border lineups — I appreciate that very much — and that it has been looked at for a long time but with no resolution. Who were you speaking with, and is there anything our Senate committee can do to help in our report?

Mr. Warren, there is turkey and breast in prepackaged Maple Leaf Prime, but I get questions locally as to why there isn't pork and beef and if it's just our location, between Thunder Bay and Winnipeg on the Trans-Canada Highway, or if you don't have that yet? Is it a good export product?

Mr. Laws: I will start.

We definitely have been speaking with our Canadian reps at the embassy in Washington. We have been to meetings where high government-level people have presented joint work plans on regulatory cooperation beyond the border. They know our concerns. We have been on CBC "Power and Politics" to debate the issue with our U.S. counterparts. We are not advocating for no inspection; just move it away beyond the border. That is what it is called, "Beyond the Border." It is really quite frustrating.

Mr. Warren: I echo Jim's comments. It is very frustrating shipping pork into our largest free trade partner; it is not easy to ship into the U.S. anymore. The inspection houses, in particular, seem to have ramped up the inspection of our product going in, even though we're supposed to be working on equivalency between our two countries. We don't reciprocate it as their

Le sénateur Maltais : Bonne chance.

La sénatrice Merchant : Je vais dire un mot sur la question de la Chine parce que le sénateur Oh et moi-même revenons tout juste de ce pays. Les Chinois mentionnent assez fréquemment le fait qu'ils ont conclu des accords commerciaux avec l'Australie et qu'ils font beaucoup d'affaires, et ils demandent pourquoi le Canada ne conclut pas ce genre d'accord. Qu'en pensez-vous? Est-ce important pour votre industrie?

M. Warren : Certainement. Cela constituera un avantage important pour nous. Actuellement, les deux marchés avec lesquels nous sommes en concurrence pour accéder à la Chine sont les États-Unis et l'Union européenne. Si nous devons conclure une entente et que nous avions l'avantage d'être les premiers arrivés, devant ces deux principales régions productrices de porc, cela aiderait grandement notre industrie en ce qui a trait à la création d'une valeur plus importante pour les principales usines de transformation, ce qui finirait par avoir des retombées sur les éleveurs. Ces accords auraient assurément une importance capitale pour nous, en tant qu'industrie.

La sénatrice Beyak : Merci, messieurs. Vos exposés étaient excellents.

Vous avez mentionné la frustration liée aux files d'attente à la frontière — je comprends très bien cela —, et on étudie ce problème depuis longtemps sans trouver de solutions. À qui avez-vous parlé? Et, dans son rapport, notre comité sénatorial peut-il faire quoi que ce soit pour vous aider?

Monsieur Warren, les produits préemballés Prime de Maple Leaf contiennent de la poitrine et de la dinde, mais, à l'échelon local, je me fais poser des questions quant à la raison pour laquelle ils ne contiennent pas de porc et de bœuf et si c'est seulement là où nous nous trouvons, entre Thunder Bay et Winnipeg, sur l'autoroute Transcanadienne, ou bien si vous n'en offrez pas encore? S'agit-il d'un bon produit d'exportation?

M. Laws : Je vais commencer.

Il est certain que nous parlons avec nos représentants canadiens à l'ambassade de Washington. Nous avons assisté à des réunions où des gens des hautes sphères du gouvernement ont présenté des plans de travail mixtes sur la collaboration réglementaire au-delà de la frontière. Ils connaissent nos préoccupations. Nous avons participé à l'émission *Power & Politics* de la CBC afin de débattre de la question avec nos homologues américains. Nous ne militons pas en faveur de l'absence d'inspections; nous voulons seulement qu'elles aient lieu au-delà de la frontière. Le plan s'appelle justement : « Par-delà la frontière ». C'est vraiment très frustrant.

M. Warren : Je me fais l'écho des commentaires de Jim. C'est très frustrant d'expédier du porc à notre plus important partenaire de libre-échange; il n'est plus facile d'envoyer des expéditions aux États-Unis. Les maisons d'inspection, plus particulièrement, semblent intensifier l'inspection de nos produits qui entrent dans ce pays, malgré que nos deux pays

product comes north, and there is a lot of cost to us as an industry in both beef and pork that the Americans are not subjected to coming north of the border.

As for Prime pork, we have attempted a few times in retail to develop our Prime pork brand. Unfortunately, we haven't had the same level of success that we have had on our poultry side between chicken and turkey.

For the most part, our operations support our customer brand. We would be a supplier to the likes of virtually every Canadian retailer: Loblaws, Sobeys, Walmart now, Federated Co-op across Western Canada, Safeway and the like. For the most part, it goes under their brand. They haven't been as accommodating to listing our fresh pork Prime brand as we would like, but we understand.

Part of the reason is that the chicken category in terms of the amount of consumption in this country is much larger and can afford to have more choices. Pork consumption, for the most part, is the smallest of the three categories today at retail. Hence, they don't have a significant selection for the consumer.

We don't have any beef production. I think both Cargill and now JBS probably wouldn't support me developing a brand with their product. They have their own same kind of agenda to develop their brand, so it wouldn't work. I appreciate your support, though.

Senator Moore: Thank you, gentlemen, for being here. I want to pick up on Senator Beyak and Senator Unger's questions with regard to our relationship with the U.S.

I think, Mr. Laws, you said that there are 10 checkpoints for Canadian products going to the U.S., and 125 similar facilities in Canada to receive their goods coming into Canada; is that right?

Mr. Laws: Yes, that is correct. In fact, a lot of the Canadian federally registered establishments, the processing facilities themselves, are approved to be inspection points. We believe the Americans should do exactly the same thing that we do.

Senator Moore: With regard to COOL and the U.S. legislation that was passed last December to eliminate it, we met, a previous year, with the secretary to the chair of the U.S. agricultural committee in the House of Representatives. He made it very clear that that legislation wouldn't come forward unless Canada had a list of retaliatory items. They would understand that and react to it. Is there any thought to that kind of a process in what you are dealing with here?

soient supposés travailler sur un pied d'égalité. Nous ne faisons pas de même pour leurs produits, et le fait que le bœuf et le porc que les Américains exportent au nord de la frontière ne soient pas assujettis aux mêmes inspections rigoureuses nous coûte cher en tant qu'industrie.

Pour ce qui est du porc Prime, nous avons tenté à quelques reprises de promouvoir la vente au détail de notre porc de marque Prime. Malheureusement, nous n'avons pas connu le même succès que dans le cas de notre volaille — le poulet et la dinde.

Dans la plupart des cas, nos exploitations appuient la marque de nos clients. Nous sommes le fournisseur de pratiquement tous les détaillants canadiens : Loblaws, Sobeys, Walmart maintenant, Federated Co-op, dans tout l'Ouest canadien, Safeway et des entreprises de ce genre. Dans l'ensemble, notre produit porte leur marque. Ils n'ont pas été aussi accueillants que nous l'aurions souhaité dans le cas de notre porc frais de marque Prime, mais nous comprenons.

Cette situation s'explique en partie par le fait que la catégorie du poulet est beaucoup plus grande au pays du point de vue des quantités consommées et qu'elle peut se permettre d'offrir plus de choix. Dans la plupart des cas, la consommation de porc est actuellement la plus petite des trois catégories du point de vue de la vente au détail. Ainsi, elle n'offre pas une importante sélection aux consommateurs.

Nous ne produisons aucun bœuf. Je pense que Cargill et, maintenant, JBS, ne m'appuieraient probablement pas si je voulais créer une marque pour leurs produits. Ils ont établi leur propre genre de programmes afin de créer leur marque, alors cela ne fonctionnerait pas. Cela dit, je vous suis reconnaissant de votre soutien.

Le sénateur Moore : Je vous remercie de votre présence, messieurs. Je veux revenir sur les questions posées par les sénatrices Beyak et Unger concernant notre relation avec les États-Unis.

Monsieur Laws, je pense que vous avez dit qu'il y a 10 points de contrôle pour les produits canadiens qui vont aux États-Unis, et 125 installations semblables au Canada pour recevoir leurs marchandises qui entrent au pays, est-ce exact?

M. Laws : C'est exact. En fait, un grand nombre d'établissements canadiens enregistrés à l'échelon fédéral — les installations de transformation — sont approuvés en tant que points d'inspection. Nous croyons que les Américains devraient faire exactement la même chose que nous.

Le sénateur Moore : En ce qui concerne l'étiquetage indiquant le pays d'origine et la loi américaine qui a été promulguée en décembre dernier dans le but de l'éliminer, nous avons rencontré, au cours d'une année antérieure, le secrétaire du président du comité de l'agriculture américain à la Chambre des représentants. Il nous a fait comprendre très clairement qu'aucune loi ne serait adoptée si le Canada n'avait pas dressé une liste de mesures de rétorsion. Les Américains le comprendraient et réagiraient. Ce genre de processus est-il envisagé dans votre situation actuelle?

Mr. Laws: That's a good question.

Senator Moore: Would it be hurtful, or would it be to our advantage? We are doing a lot of trading day in and day out. So how do you squeeze them to get reciprocity?

Mr. Laws: It's a good question. We actually have approached the Department of Foreign Affairs, now Global Affairs Canada, and asked them that exact same question: Can we not get more teeth to the North American Free Trade Agreement and point out this issue that they are imposing these extra restraints on us that they shouldn't be? We have yet to get a full answer from the department on that.

We even went to the Americans and said, "You guys are faced with such incredible budgetary constraints. Why would you not want to move inspection beyond the border and have the inspectors who are already there in your other meat processing facilities that receive our Canadian meat do the job?" But their union is quite strong.

We also suggested, at the meetings down in Washington, why not do as we do in Ottawa and have preclearance? Why not embed a USDA inspector at large facilities like in Brandon — we will pay for it — and have a USDA inspector look at it, or why not look at what one of our companies in Neepawa, Manitoba, suggested? With the technology we have, if a company agrees, why not have a webcam? We will give you access to the webcam. You can watch us all the time. We have nothing to hide. Why don't you do that?

We are trying to push the boundaries. They should be focusing on a lot more important areas other than re-inspecting meat in a box in a truck. It makes no sense.

Senator Moore: Our Canada-U.S. Interparliamentary Group is scheduled to make a congressional visit to Washington in March, where we will knock on the doors of people who we think can help our relationship. If there are persons that you think might be helpful for us to go to speak with, you should let us know. We usually have a briefing at the embassy, and then we go out and do our work for a number of days. It worked with COOL. It really did, and it may work in this.

Mr. Laws: Thank you very much. We will take you up on that offer.

M. Laws : C'est une bonne question.

Le sénateur Moore : Est-ce que cela vous nuirait ou vous avantagerait? Nous effectuons beaucoup d'échanges commerciaux, jour après jour. Alors, comment peut-on les obliger à prendre des mesures réciproques?

M. Laws : C'est une bonne question. Nous avons abordé le ministère des Affaires étrangères — maintenant, Affaires mondiales Canada — et avons posé exactement la même question aux responsables : ne pouvons-nous pas donner plus de mordant à l'Accord de libre-échange nord-américain et signaler le problème lié au fait que les Américains nous imposent ces contraintes supplémentaires et qu'ils ne devraient pas le faire? Nous n'avons pas encore reçu de réponse complète de la part du ministère à ce sujet.

Nous nous sommes même adressés aux Américains pour leur dire : « Vous faites face à des contraintes budgétaires absolument incroyables. Pourquoi ne voulez-vous pas faire passer l'inspection au-delà de la frontière et faire faire le travail par les inspecteurs qui se trouvent déjà dans vos autres installations de transformation de la viande qui reçoivent notre viande canadienne? » Mais leur syndicat est assez puissant.

Lors des réunions tenues à Washington, nous leur avons également proposé de faire comme nous le faisons à Ottawa et d'établir des mesures de précontrôle. Pourquoi ne pas intégrer un inspecteur de l'USDA dans les grandes installations comme celles de Brandon — nous allons payer pour cela — et demander à un inspecteur de l'USDA d'examiner la viande, ou bien pourquoi ne pas étudier la proposition faite par l'une de nos entreprises situées à Neepawa, au Manitoba? Compte tenu de la technologie dont nous disposons, si une entreprise accepte, pourquoi ne pas installer une caméra web? Nous allons vous donner accès à la caméra web. Vous pourrez nous surveiller en tout temps. Nous n'avons rien à cacher. Pourquoi ne faites-vous pas cela?

Nous essayons de repousser les frontières. Les Américains devraient se concentrer sur des aspects beaucoup plus importants que la réinspection de la viande dans la boîte d'un camion. C'est insensé.

Le sénateur Moore : Notre Groupe interparlementaire Canada-États-Unis a prévu d'effectuer une visite du Congrès en mars, à Washington, où nous allons frapper à la porte de gens qui, selon nous, peuvent améliorer notre relation. S'il y a des gens qui, selon vous, pourraient nous être utiles et à qui nous devrions nous adresser, vous devriez nous le faire savoir. Nous tenons habituellement une séance d'information à l'ambassade, puis nous nous mettons au travail pendant quelques jours. Cela a fonctionné dans le cas de l'étiquetage indiquant le pays d'origine. C'est vrai, et cela pourrait fonctionner dans ce cas-ci.

M. Laws : Merci beaucoup. Nous allons accepter votre offre.

The Acting Chair: I am going to ask Senator Mercer for some closing comments here in a second, but I want to personally thank you for being here this morning.

Mr. Warren, I know you had a lot of difficulties, but we appreciate that you could come.

Senators, thank you very much for your cooperation.

I will turn the floor over to Senator Mercer.

Senator Mercer: Mr. Warren, next week, you are at Disneyland. This week it was the Ottawa transportation system. Perhaps you could do a review of both, and perhaps the City of Ottawa should be marketing the crazy transportation system in the city as an entertainment process.

Why I wanted the floor was because I wanted to move that for the next two meetings, on Tuesday, February 23 and on Thursday, February 25, Senator Plett remain in the chair. Senator Maltais and I will both be absent on other parliamentary business. We are travelling.

Senator Ogilvie: To Disneyland?

Senator Mercer: Well, actually, it is not quite Disneyland, but it will be interesting. Senator Maltais and I have already agreed that we will have some discussions on agriculture ourselves while we're away.

If I could move that motion, chair, that will facilitate smooth operation of the committee. I came back from our earlier meeting so that I could monitor Senator Plett's work to make sure that he was up to the job, and I think we will agree that he can muddle through two meetings on our behalf.

The Acting Chair: Agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Acting Chair: Thank you all.

(The committee adjourned.)

Le président suppléant : Je vais demander au sénateur Mercer de formuler des commentaires de conclusion dans une seconde, mais je veux vous remercier personnellement de votre présence ce matin.

Monsieur Warren, je sais que vous avez eu beaucoup de difficultés, mais nous sommes heureux que vous ayez pu venir.

Chers sénateurs, merci beaucoup de votre collaboration.

Je vais céder la parole au sénateur Mercer.

Le sénateur Mercer : Monsieur Warren, la semaine prochaine, vous serez à Disneyland. Cette semaine, c'était le réseau de transport d'Ottawa. Vous pourriez peut-être effectuer un examen des deux, et peut-être que la Ville d'Ottawa devrait commercialiser la folie de son réseau de transport en tant que processus de divertissement.

La raison pour laquelle je voulais prendre la parole est que je veux proposer que, pour les deux prochaines séances — celles du mardi 23 février et du jeudi 25 février — le sénateur Plett conserve la présidence. Le sénateur Maltais et moi-même serons tous deux absents en raison d'autres activités parlementaires. Nous serons en déplacement.

Le sénateur Ogilvie : À Disneyland?

Le sénateur Mercer : Eh bien, en fait, il ne s'agit pas tout à fait de Disneyland, mais cela sera intéressant. Le sénateur Maltais et moi-même avons déjà accepté de tenir certaines discussions sur l'agriculture pendant notre absence.

Monsieur le président, si je pouvais proposer cette motion, cela faciliterait le bon fonctionnement du comité. Je suis revenu après la séance que nous avons tenue plus tôt afin de pouvoir surveiller le travail du sénateur Plett et de m'assurer qu'il était à la hauteur de la tâche, et je pense que nous pouvons nous entendre pour dire qu'il peut se débrouiller pour présider deux séances en notre nom.

Le président suppléant : D'accord?

Des voix : D'accord.

Le président suppléant : Merci à tous.

(Le comité s'ajourne.)

WITNESSES

Tuesday, February 16, 2016

Canada Pasta Manufacturers Association:

Don Jarvis, Executive Director, Canadian Pasta Manufacturers Association.

Grain Farmers of Ontario:

Markus Haerle, Vice-Chair.

Producteurs des grains du Québec:

William Van Tassel, First Vice-President.

Thursday, February 18, 2016

Canadian Poultry and Egg Processors Council:

Robin Horel, President and CEO.

Further Poultry Processors Association of Canada:

Robert DeValk, Executive Director;

Ian Hesketh, Vice-Chair.

Canadian Meat Council:

James Laws, Executive Director.

Maple Leaf Consumer Foods:

Troy Warren, Vice President - Business Optimization - Red Meats.

TÉMOINS

Le mardi 16 février 2016

Association canadienne des fabricants de pâtes alimentaires :

Don Jarvis, directeur exécutif.

Producteurs de grains de l'Ontario :

Markus Haerle, vice-président.

Producteurs des grains du Québec :

William Van Tassel, premier vice-président.

Le jeudi 18 février 2016

Conseil canadien des transformateurs d'oeufs et de volailles :

Robin Horel, président-directeur général.

Association canadienne des surtransformateurs de volailles :

Robert DeValk, directeur exécutif;

Ian Hesketh, vice-président.

Conseil des viandes du Canada :

James Laws, directeur général.

Les Aliments de consommation Maple Leaf :

Troy Warren, vice-président, optimisation viande rouge.