

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-second Parliament, 2015-16-17-18

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

AGRICULTURE
AND FORESTRY

Chair:
The Honourable DIANE F. GRIFFIN

Thursday, September 20, 2018
Tuesday, September 25, 2018
Thursday, September 27, 2018

Issue No. 55

Tenth, eleventh and twelfth meetings:
Study on how the value-added food sector
can be more competitive in global markets

WITNESSES:
(See back cover)

Première session de la
quarante-deuxième législature, 2015-2016-2017-2018

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE
ET DES FORÊTS

Présidente :
L'honorable DIANE F. GRIFFIN

Le jeudi 20 septembre 2018
Le mardi 25 septembre 2018
Le jeudi 27 septembre 2018

Fascicule n° 55

Dixième, onzième et douzième réunions :
Étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur
ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Diane F. Griffin, *Chair*

The Honourable Ghislain Maltais, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Ataullahjan	Mercer
Black (<i>Ontario</i>)	Oh
Dagenais	Petitclerc
* Day	* Smith
(or Mercer)	(or Martin)
Doyle	* Woo
Gagné	(or Saint-Germain)
* Harder, P.C.	
(or Bellemare)	
(or Mitchell)	

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5 and to the order of the Senate of November 7, 2017, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Black (*Ontario*) replaced the Honourable Senator Deacon (*Ontario*) (*September 23, 2018*).

The Honourable Senator Deacon (*Ontario*) replaced the Honourable Senator Black (*Ontario*) (*September 19, 2018*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Présidente : L'honorable Diane F. Griffin

Vice-président : L'honorable Ghislain Maltais

et

Les honorables sénateurs :

Ataullahjan	Mercer
Black (<i>Ontario</i>)	Oh
Dagenais	Petitclerc
* Day	* Smith
(ou Mercer)	(ou Martin)
Doyle	* Woo
Gagné	(ou Saint-Germain)
* Harder, C.P.	
(ou Bellemare)	
(ou Mitchell)	

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement et à l'ordre adopté par le Sénat le 7 novembre 2017, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Black (*Ontario*) a remplacé l'honorable sénatrice Deacon (*Ontario*) (*le 23 septembre 2018*).

L'honorable sénatrice Deacon (*Ontario*) a remplacé l'honorable sénateur Black (*Ontario*) (*le 19 septembre 2018*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, September 20, 2018
(112)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:03 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Dagenais, Deacon (*Ontario*), Doyle, Gagné, Griffin, Maltais, Mercer, Oh, Petitclerc and Woo (10).

In attendance: Corentin Bialais and Offah Obale, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament; Siofra McAllister, Communications Officer, Senate Communications Directorate.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, February 15, 2018, the committee continued its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 47.*)

WITNESSES:

Pulse Canada:

Gordon Bacon, Chief Executive Officer.

Canadian Horticultural Council:

Rebecca Lee, Executive Director.

Baking Association of Canada:

Paul Hetherington, President and Chief Executive Officer.

Canadian National Millers Association:

Gordon Harrison, President;

Buck (Harold) VanNiejehuis, Member of Executive Committee;

Bruce MacIntyre, Member of Executive Committee.

The chair made a statement.

Mr. Bacon and Ms. Lee made statements and answered questions.

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

At 9:13 a.m., the committee resumed.

Mr. Hetherington and Mr. Harrison made statements and, together with Mr. MacIntyre and Mr. VanNiejehuis, answered questions.

At 10:03 a.m., the committee suspended.

At 10:06 a.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee resumed in camera to consider a draft report.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le jeudi, 20 septembre 2018
(112)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 3, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Dagenais, Deacon (*Ontario*), Doyle, Gagné, Griffin, Maltais, Mercer, Oh, Petitclerc et Woo (10).

Également présents : Corentin Bialais et Offah Obale, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement; Siofra McAllister, agente de communications, Direction des communications du Sénat.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 15 février 2018, le comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 47 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Pulse Canada :

Gordon Bacon, président-directeur général.

Conseil canadien de l'horticulture :

Rebecca Lee, directrice générale.

Association canadienne de la boulangerie :

Paul Hetherington, président et chef de la direction.

Canadian National Millers Association :

Gordon Harrison, président;

Buck (Harold) VanNiejehuis, membre du Comité exécutif;

Bruce MacIntyre, membre du Comité exécutif.

Le président fait une déclaration.

M. Bacon et Mme Lee font des déclarations et répondent aux questions.

À 9 h 5, la séance est suspendue.

À 9 h 13, la séance reprend.

M. Hetherington et M. Harrison font des déclarations et, avec M. MacIntyre et M. VanNiejehuis, répondent aux questions.

À 10 h 3, la séance est suspendue.

À 10 h 6, conformément à l'article 12-16(1)d du Règlement, la séance se poursuit à huis clos afin que le comité examine une ébauche de rapport.

At 10:09 a.m., the committee suspended.

At 10:10 a.m., the committee resumed in public.

The Honourable Senator Gagné moved:

That the following special study supplementary budget application for the committee's study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets, for \$122,965 for the fiscal year ending March 31, 2019, be approved for submission to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration:

ACTIVITY 1:

Kelowna, B.C. & Winnipeg, Man.	\$ 122,965
TOTAL	\$ 122,965

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

At 10:11 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, September 25, 2018
(113)

[English]

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

Members of the committee present: The Honourable Senators Dagenais, Doyle, Griffin, Maltais, Mercer, Oh and Woo (7).

In attendance: Corentin Bialais and Offah Obale, 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, February 15, 2018, the committee continued its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 47.*)

WITNESS:

Cavendish Farms Corporation:

Daniel A. Richard, Senior Corporate Counsel and Director of Government Relations, J. D. Irving Ltd.

The chair made a statement.

Mr. Richard made a statement and answered questions.

At 7:18 p.m., the committee suspended.

At 7:20 p.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee resumed in camera to consider a draft agenda (future business).

À 10 h 9, la séance est suspendue.

À 10 h 10, la séance publique reprend.

L'honorable sénatrice Gagné propose :

Que la demande d'autorisation d'un budget supplémentaire, pour l'étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux, d'une somme de 122 965 \$, pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2019, soit adoptée et présentée au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration :

ACTIVITÉ 1 :

Kelowna, B.C. & Winnipeg, Man.	122 965 \$
TOTAL	122 965 \$

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 10 h 11, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mardi 25 septembre 2018
(113)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 25, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Dagenais, Doyle, Griffin, Maltais, Mercer, Oh et Woo (7).

Également présents : Corentin Bialais et Offah Obale, 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 15 février 2018, le comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 47 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :

Les Fermes Cavendish Incorporée :

Daniel A. Richard, conseiller général principal et directeur des relations gouvernementales, J. D. Irving Ltd.

Le président fait une déclaration.

M. Richard fait une déclaration et répond aux questions.

À 19 h 18, la séance est suspendue.

À 19 h 20, conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, la séance se poursuit à huis clos afin que le comité examine une ébauche de rapport (travaux futurs).

At 7:34 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, September 27, 2018
(114)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Ataullahjan, Black (*Ontario*), Dagenais, Gagné, Griffin, Maltais, Oh, Petitclerc and Woo (9).

In attendance: Corentin Bialais and Offah Obale, 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, February 15, 2018, the committee continued its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 47.*)

WITNESSES:

Food Processors of Canada:

Denise Allen, President and Chief Executive Officer.

Concord Premium Meats Ltd.:

Irv Teper, Chief Executive Officer.

Bonduelle Americas:

Mark McNeil, Chief Executive Officer;

Jean-Pierre Haché, Vice President Quality Assurance and Health and Safety.

Canadian International Grains Institute:

The Honourable JoAnne Buth, Chief Executive Officer.

Barley Council of Canada:

Phil de Kemp, Executive Director.

The chair made a statement.

Ms. Allen, Mr. Teper and Mr. McNeil made statements and, together with Mr. Haché, answered questions.

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

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

Ms. Buth and Mr. de Kemp made statements and answered questions.

À 19 h 34, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 27 septembre 2018
(114)

[*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, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Ataullahjan, Black (*Ontario*), Dagenais, Gagné, Griffin, Maltais, Oh, Petitclerc et Woo (9).

Également présents : Corentin Bialais et Offah Obale, 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 15 février 2018, le comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 47 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Fabricants de produits alimentaires du Canada :

Denise Allen, présidente et chef de la direction.

Concord Premium Meats Ltd. :

Irv Teper, chef de la direction.

Bonduelle Amériques :

Mark McNeil, chef de la direction;

Jean-Pierre Haché, vice-président Assurance qualité et santé et sécurité.

Institut international du Canada pour le grain :

L'honorable JoAnne Buth, chef de la direction.

Conseil de l'orge du Canada :

Phil de Kemp, directeur exécutif.

Le président fait une déclaration.

Mme Allen, M. Teper et M. McNeil font des déclarations et, avec M. Haché, répondent aux questions.

À 8 h 59, la séance est suspendue.

À 9 h 5, la séance reprend.

Mme Buth et M. de Kemp font des déclarations et répondent aux questions.

At 10:03 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

À 10 h 3, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, September 20, 2018

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m. to study how the value-added food sector can be more competitive in global markets; and, in camera, for the consideration of a draft report.

Senator Diane F. Griffin (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Thank you, everyone, for being here. We all had a wonderful summer break. Now it's time to get back into our study. I'll ask the senators to introduce themselves. I'm Senator Diane Griffin from Prince Edward Island.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ghislain Maltais from Quebec.

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[*English*]

Senator Doyle: Norman Doyle from Newfoundland and Labrador.

Senator Oh: Victor Oh from Ontario.

[*Translation*]

Senator Petitclerc: Chantal Petitclerc from Quebec.

[*English*]

Senator M. Deacon: Marty Deacon from Ontario.

[*Translation*]

Senator Gagné: Raymonde Gagné from Manitoba.

[*English*]

Senator Mercer: Terry Mercer from Nova Scotia.

The Chair: I'd like to thank our witnesses for appearing today. This is an important study we're doing regarding value-added to the food sector and how Canada can be more competitive in the global market.

On the first panel, from Pulse Canada, we have Gordon Bacon, the Chief Executive Officer. Welcome. From the Canadian Horticultural Council we have Rebecca Lee, Executive Director. Thanks for being here.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 20 septembre 2018

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, pour étudier la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux, puis, à huis clos, pour étudier une ébauche de rapport.

La sénatrice Diane F. Griffin (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Merci à tous d'être là. Nous avons passé une merveilleuse pause estivale, et c'est maintenant l'heure de reprendre notre étude. Je vais demander aux sénateurs de se présenter. Je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

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

[*Traduction*]

Le sénateur Doyle : Norman Doyle, de Terre-Neuve-et-Labrador.

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

[*Français*]

La sénatrice Petitclerc : Chantal Petitclerc, du Québec.

[*Traduction*]

La sénatrice M. Deacon : Marty Deacon, de l'Ontario.

[*Français*]

La sénatrice Gagné : Raymonde Gagné, du Manitoba.

[*Traduction*]

Le sénateur Mercer : Terry Mercer, de la Nouvelle-Écosse.

La présidente : Je tiens à remercier nos témoins de leur comparution aujourd'hui. Nous réalisons une étude importante sur la valeur ajoutée dans le secteur alimentaire et la façon dont le Canada peut être plus compétitif sur les marchés mondiaux.

En ce qui concerne notre premier groupe de témoins, nous accueillons Gordon Bacon, président-directeur général de Pulse Canada. Bienvenue. Nous accueillons aussi Rebecca Lee, directrice générale du Conseil canadien de l'horticulture. Merci d'être là.

Gordon Bacon, Chief Executive Officer, Pulse Canada:

Good morning and thank you very much for the invitation to appear before the committee. I want to add my comments to those witnesses you've already heard from. All players in the food sector strive to find the niche in a global market where Canadian commodities and value-added food products can be competitive. Beyond that, the focus must be on finding a niche where a Canadian product will hold a unique and lasting advantage. It's clear there are many definitions of value and value-added. For many consumers in Canada and indeed around the world, value is often defined as affordability. In the commodity market, competitiveness is enhanced by selling at a low price, a price lower than others can match. It goes without saying that to remain competitive, Canada must continue to invest in plant breeding and production technology, and also ensure that government regulations and taxes don't drive up food production costs in Canada and reduce our competitiveness.

While being competitive on price is a necessity, value expressed on economic terms alone surely can't be our only focus. Canada faces competition from other countries in the commodity business. In the pulse sector, I can tell you that markets that once were ours are now being supplied by countries that originate out of the Black Sea. We know we will continue to be challenged economically in the commodity market by other suppliers who can supply products at very competitive prices.

Canada's goal must include going beyond a single focus on the commodity model of being competitive for growth. Consumers and society, as expressed in government policies, also see value in things like nutrition, health, and the cultural aspects of food. The value of food is also tied to the whole food experience. It's for that reason that food companies and restaurants build their business by developing food and selling food that's tasty, healthy, interesting, novel, easy to prepare and, of course, has to be safe. Other presentations that you have heard have addressed some of these issues.

I want to focus on the emerging definition of food quality in the area of environmental sustainability. For reference, I've handed out material to members of this committee. Some of that information appears on The Lancet web commission and the EAT-Lancet Commission notes in their information the global food system is responsible for a third of all greenhouse gas emissions and that the need for people to eat is the largest driver of biodiversity loss and fresh water depletion. It's understandable then that action to meet the goals of the Paris

Gordon Bacon, président-directeur général, Pulse

Canada : Bonjour, et merci beaucoup de l'invitation à comparaître devant le comité. Je tiens à ajouter mes commentaires à ceux des témoins que vous avez déjà entendus. Tous les intervenants dans le secteur de l'alimentation s'efforcent de trouver leur place dans un marché mondial où les produits de base canadiens et les produits alimentaires à valeur ajoutée du Canada peuvent être compétitifs. Cela dit, il faut s'efforcer de trouver un créneau où les produits canadiens bénéficieront d'un avantage unique et durable. Il est évident qu'il y a plusieurs définitions de valeur et de valeur ajoutée. Pour beaucoup de consommateurs au Canada et, en fait, dans le monde entier, la valeur est souvent associée à l'abordabilité. Dans le marché des produits de base, la compétitivité est accrue lorsqu'on vend à un prix bas, un prix plus bas que le prix que les autres peuvent offrir. Il va sans dire que, pour rester compétitif, le Canada doit continuer à investir dans les technologies d'amélioration et de production des plantes tout en veillant à ce que la réglementation gouvernementale et les impôts n'entraînent pas une augmentation des coûts de production alimentaire au Canada, ce qui réduirait notre compétitivité.

Même si le fait de miser sur des prix concurrentiels est une nécessité, on ne peut assurément pas mettre l'accent sur la seule valeur économique. Le Canada doit composer avec la concurrence de plusieurs autres pays dans le secteur des produits de base. Pour ce qui est du secteur des légumineuses, laissez-moi vous dire que les marchés qui, auparavant, nous appartenaient sont maintenant approvisionnés par des pays de la région de la mer Noire. Nous savons qu'on continuera à avoir des difficultés économiques dans le marché des produits de base en raison de la présence d'autres fournisseurs capables d'offrir des produits à des prix très compétitifs.

Pour être concurrentiel et assurer sa croissance, le Canada ne doit pas miser uniquement sur le modèle des produits de base. Les consommateurs et la société, comme le reflètent les politiques gouvernementales, voient aussi de la valeur dans des choses comme la nutrition, la santé et les composantes culturelles des aliments. La valeur d'un aliment est aussi associée à une expérience alimentaire complète. C'est pour cette raison que les entreprises alimentaires et les restaurants renforcent leur entreprise en préparant des aliments et en vendant des aliments qui sont goûteux, sains, intéressants, nouveaux, faciles à préparer et, bien sûr, salubres. D'autres témoins que vous avez rencontrés ont soulevé certains de ces enjeux.

Je veux me concentrer sur la nouvelle définition de qualité des aliments dans le domaine de la durabilité environnementale. En guise de référence, j'ai distribué des documents aux membres du comité. Certains des renseignements figurent sur le site web de la commission Lancet, et la Commission EAT-Lancet fait remarquer dans ses renseignements que le système alimentaire mondial est responsable du tiers des émissions de gaz à effet de serre et que le besoin de manger est la principale cause de la perte de la biodiversité et de l'épuisement de l'eau douce. On

climate change accord would focus on greenhouse gas emissions and climate impact. It's also clear that the definition of sustainable food systems has to include water use, soil protection and conservation of biodiversity.

I was very interested to see that in the food policy consultations that Ag Canada recently released a report on, these were the very same topics addressed there.

The commission is set to release a new report this fall. In setting up the panels that worked on this report, the commission noted that meeting the sustainability development goals and the Paris agreement targets to reduce carbon emissions means urgently and fundamentally changing the way we eat and produce food. The EAT-Lancet Commission goes on to note that we "don't have a comprehensive review of how food production must change to be sustainable," and we don't have clear, science-based guidelines telling actors in the food system how we can provide humans with healthy and sustainable diets.

Just take a look at the second handout I've passed around, because there are ways that we can address both of those key issues about improving the nutrition and the sustainability of our food. If you're interested, we can chat more about that.

But in unpacking The EAT-Lancet Commission statements, two things should be very clear to Canadians. First, the "we" that is referenced is a global we, not a national one. Canadians need to be mindful of the importance of being part of global approaches to fundamentally changing the way we eat and produce food in a way that it also ensures safe, adequate and affordable nutrition for all.

Food moves around the world and, by and large, it is freely traded. Actions like a carbon tax in Canada not only undermine the global competitiveness of Canadian agriculture but can have the perverse consequence of reducing the amount of Canada's lower-carbon ingredients used in foods, as Canadian ingredients are substituted out for lower-cost or more readily available but potentially higher-carbon ingredients from other countries. Canada does need to take a strong leadership role in being part of a food industry approach to meeting sustainability and health goals, but we really should be questioning whether this is an area for a made-in-Canada approach or whether we would benefit more from being an advocate for change on a global basis.

peut donc comprendre, alors, que les mesures visant à atteindre les objectifs de l'Accord de Paris sur les changements climatiques portent sur les émissions de gaz à effet de serre et l'incidence sur le climat. Il est aussi évident que la définition de système alimentaire durable doit inclure l'utilisation de l'eau, la protection des sols et la conservation de la biodiversité.

J'ai été très intéressé de voir que, dans le rapport récemment publié sur les consultations relatives à la politique alimentaire d'Agriculture Canada, c'est exactement les mêmes sujets qui étaient abordés.

La commission prévoit produire un nouveau rapport cet automne. En mettant sur pied les groupes qui ont travaillé à la production du rapport, la commission a souligné que l'atteinte des objectifs en matière de développement durable et des cibles de l'Accord de Paris pour réduire les émissions de carbone exige une modification urgente et fondamentale de la façon dont nous mangeons et produisons les aliments. La Commission EAT-Lancet poursuit et souligne que nous n'avons pas en place un examen exhaustif de la façon dont la production alimentaire doit changer pour être durable et que nous n'avons pas de lignes directrices claires et fondées sur la science pour préciser aux intervenants du système alimentaire de quelle façon ils peuvent fournir aux humains des aliments sains et durables.

Jetez un coup d'œil sur le deuxième document que j'ai distribué, parce qu'il y a des façons de s'attaquer à ces deux enjeux clés, soit l'amélioration de la nutrition et de la durabilité de nos systèmes alimentaires. Si le sujet vous intéresse, nous pourrions en parler plus longuement.

Cependant, lorsqu'on examine les déclarations de la Commission EAT-Lancet, deux choses devraient être très claires pour les Canadiens : premièrement, le « nous » qui est utilisé, c'est le « nous » mondial, pas seulement le « nous » national. Les Canadiens doivent garder à l'esprit l'importance de participer aux approches mondiales visant à changer de façon fondamentale la façon dont nous mangeons et produisons les aliments, de façon à s'assurer que tous ont accès à une alimentation salubre, adéquate et abordable.

Les aliments se déplacent dans le monde et, de façon générale, ils circulent librement. Les mesures canadiennes comme la taxe sur le carbone non seulement minent la compétitivité mondiale de l'agriculture canadienne, mais elles peuvent avoir comme conséquences perverses de réduire la quantité d'ingrédients à plus faible empreinte de carbone utilisés dans les produits alimentaires, puisque les ingrédients canadiens sont alors remplacés par des ingrédients à plus faible coût et plus facilement accessibles, mais potentiellement à plus forte empreinte carbonique, produits dans d'autres pays. Le Canada doit bien sûr jouer un rôle de leadership fort afin de participer à l'approche sur laquelle doit miser l'industrie alimentaire pour

Second, sustainability measurements cannot be limited to the simplistic approach like focusing solely on greenhouse gas emissions, nor can environmental health be looked at separate from economic sustainability and social issues like human health. For instance, an attempt to reduce greenhouse gas emissions can potentially have the unintended consequence of degrading soil. The Lancet commission and critics of the metrics for assessing progress toward the Sustainable Development Goals have pointed out that a more holistic approach is needed to ensure that actions both protect and enhance the health of people and the health of the planet. Canada, as a major food exporter, needs to be at the forefront of this holistic approach at the global level to providing people with healthy diets from sustainable food systems.

Getting the measurements right at the global level and agreeing on how we will provide healthy diets from sustainable food systems are keys to what will be a new opportunity for the Canadian agri-food system and, I believe, an area where Canada can develop a unique advantage adding value beyond simply being the lowest-cost supplier of food ingredients.

Defining the value of food from both a human health and environmental perspective is Canada's area of opportunity for the future. Canada has the climate, the technology and the sophistication in production and handling systems to be a preferred supplier of foods that contribute to healthier people and a healthier planet.

In conclusion, I hope the Senate report will take time to explore how Canada will be a leader in the global focus on healthy, sustainable food systems. I hope the Senate report recognizes the need to empower consumers to make informed choices that are right for them in the areas of sustainability and nutrition. This means that a strategy for sustainability has to be consumer facing and address why consumers choose to eat, and not simply looking at how food products are grown. We are still in the first generation of thought on sustainable food. It's often the words "sustainable food" that are used without a common understanding of what it actually means. We need to advance to the next generation of science-based measures for food consumption and look at air, water, soil and biodiversity as well as environmental health and nutrition.

atteindre les objectifs en matière de durabilité et de santé, mais nous devrions vraiment nous demander si c'est là la place pour une approche « faite au Canada » ou s'il ne serait pas préférable de promouvoir des changements à l'échelle mondiale.

Deuxièmement, les mesures de la durabilité ne peuvent pas se limiter uniquement à l'approche simpliste qui consiste à s'en tenir aux émissions de gaz à effet de serre, tout comme on ne peut pas aborder la question de la santé environnementale indépendamment des enjeux associés à la durabilité économique ou aux enjeux sociaux comme la santé humaine. Par exemple, en tentant de réduire les émissions de gaz à effet de serre, on peut possiblement entraîner sans le vouloir une dégradation des sols. La commission Lancet et les critiques des mesures utilisées pour évaluer les progrès en vue de l'atteinte des objectifs de développement durable ont souligné qu'il faut adopter une approche plus holistique pour s'assurer que les mesures protègent et améliorent à la fois la santé des gens et la santé de la planète. Le Canada, en tant qu'important exportateur d'aliments, doit être à l'avant-garde de cette approche holistique à l'échelle internationale en fournissant aux gens une alimentation saine tirée de systèmes alimentaires durables.

Obtenir de bonnes mesures à l'échelle internationale et le fait de convenir de la façon de fournir une alimentation saine tirée de systèmes alimentaires durables sont essentielles à ce qui deviendra une nouvelle occasion pour le système agroalimentaire canadien et, selon moi, ce sera un domaine où le Canada peut acquérir un avantage unique en matière de valeur ajoutée qui va au-delà de simplement être le fournisseur au plus faible coût d'ingrédients alimentaires.

La définition de la valeur d'un aliment, tant du point de vue de la santé humaine que du point de vue environnemental est une occasion qui s'offre au Canada pour l'avenir. Le Canada possède le climat, les technologies et les méthodes de pointe de production et de manutention pour être un fournisseur de choix d'aliments qui contribuent à la santé des gens et à la santé de la planète.

En conclusion, j'espère que le rapport du Sénat explorera la façon dont le Canada peut être un chef de file à l'échelle internationale en matière de systèmes alimentaires sains et durables. J'espère que le rapport du Sénat reconnaîtra le besoin d'habiliter les consommateurs à faire des choix éclairés qui sont bons pour eux en matière de durabilité et de nutrition. Cela signifie qu'une stratégie de durabilité doit tenir compte des consommateurs et des raisons pour lesquelles ces derniers choisissent de manger tel ou tel produit, et pas simplement tenir compte de la façon dont les produits sont cultivés. Nous en sommes encore à la première génération de réflexion sur l'alimentation durable. On utilise souvent l'expression « alimentation durable » sans vraiment avoir une compréhension commune de ce que cela signifie vraiment. Il faut passer à la

It is against these holistic measures that consumers and government can assess the environmental impact of food industry players like farmers and manufacturers, as well as the success or failure of government policies. More importantly, we need to give consumers the fact-based information so they can make informed food choices.

The challenge I believe we have in front of us is to create a food environment in Canada that fosters global leadership in the food sector and is focused on healthy people and a healthy planet. Thank you.

The Chair: Thank you, Mr. Bacon. Excellent presentation.

We await the next excellent presentation, which will be from Rebecca Lee.

Rebecca Lee, Executive Director, Canadian Horticultural Council: Honourable senators, good morning. Thank you for inviting the Canadian Horticultural Council to provide input into your study on competitiveness of the value-added food sector.

The Canadian Horticultural Council is an Ottawa-based voluntary, not-for-profit national association that represents fruit and vegetable growers across Canada involved in the production of more than 120 different types of crops, with farm cash receipts of \$5.4 billion in 2017, which is the foundation of an estimated produce value chain of \$13.9 billion of real GDP and 181,600 Canadian jobs. We promote healthy, safe and sustainable food while we ensure the continued growth and success of our industry. An Internet search quickly demonstrates interesting numbers on how the market for value-added produce has grown significantly between 2011 and 2015. The value-added fruit and vegetable sector realized a 12 and 15 per cent compound annual growth rate increase, respectively.

Value-added produce, such as pre-chopped vegetables or ready-made salads, which offer freshness and convenience, remain part of a healthy diet. Consumers also enjoy these as a healthy on-the-go snack.

Transparency and sustainability are among six food trends in 2018. The value-added concept includes transparency regarding the information on the food. Today's consumers can scan the

prochaine génération de mesures fondées sur la science en matière de consommation alimentaire afin de tenir compte de l'air, de l'eau, des sols et de la biodiversité ainsi que de la santé environnementale et de la nutrition.

C'est en fonction de ces mesures holistiques que les consommateurs et le gouvernement peuvent évaluer l'incidence environnementale des intervenants de l'industrie alimentaire comme les agriculteurs et les producteurs ainsi que la réussite ou l'échec des politiques gouvernementales. Ce qui est encore plus important, c'est qu'il faut donner aux consommateurs des renseignements factuels afin qu'ils puissent faire des choix éclairés en matière d'alimentation.

Le défi, selon moi, qui est le nôtre, c'est de créer un environnement alimentaire au Canada qui permettra au pays d'assumer un leadership mondial dans le secteur alimentaire et qui mise sur la santé des gens et la santé de la planète. Merci.

La présidente : Merci, monsieur Bacon. Votre exposé était excellent.

Nous passons maintenant au prochain exposé qui sera lui aussi excellent, celui de Rebecca Lee.

Rebecca Lee, directrice générale, Conseil canadien de l'horticulture : Honorables sénateurs, bonjour. Merci d'avoir invité le Conseil canadien de l'horticulture à participer à votre étude sur la compétitivité du secteur alimentaire à valeur ajoutée.

Le Conseil canadien de l'horticulture est une association nationale sans but lucratif de bénévoles dont les bureaux sont situés à Ottawa. Il représente les producteurs de fruits et de légumes partout au Canada qui participent à la production de plus de 120 types de produits différents pour des recettes monétaires agricoles de 5,4 milliards de dollars en 2017; ces produits sont à la base d'une chaîne de valeur estimée à 13,9 milliards de dollars du PIB en dollars constants et offrant 181 600 emplois au Canada. Nous faisons la promotion d'aliments sains, salubres et durables tout en nous assurant de maintenir la croissance et la réussite de notre industrie. Une recherche sur Internet permet d'avoir rapidement accès à des chiffres intéressants sur la façon dont le marché pour les produits à valeur ajoutée a crû de façon importante entre 2011 et 2015. Et le secteur des fruits et légumes à valeur ajoutée affiche une augmentation du taux de croissance composé annuel de 12 et 15 p. 100 respectivement.

Les produits à valeur ajoutée, comme les légumes précoupés et les salades toutes prêtes, qui offrent à la fois fraîcheur et commodité, restent des éléments qui font partie d'une alimentation saine. Les consommateurs apprécient aussi ces produits comme collation prête à manger saine.

La transparence et la durabilité comptent parmi six tendances qui caractérisent le domaine alimentaire en 2018. La notion de valeur ajoutée inclut la transparence concernant les

package to find out more about what they choose to eat. Food manufacturers that adopt complete transparency are rewarded with 94 per cent consumer loyalty, according to Label Insight. To do this effectively, producers require access to affordable technology.

Sustainability also requires more than producing food in environmentally conscious ways and selling it in recyclable packaging. It also involves creative ways in which to use the whole product. One example I've read about is Whole Foods' root-to-stem strategy, which makes use of entire fruits and vegetables. It would not be surprising if these trends became mainstream. To remain competitive and relevant, today's farmers need to consider what is required to integrate their produce into the value-added food sector.

Today, Canada has a good reputation internationally for safe, high-quality food. Consumers have demonstrated a sustained interest in buying local Canadian products. CanadaGAP, initiated by CHC in 1999, is a certified food safety program for companies that produce, handle and broker fresh fruits and vegetables. It was successfully benchmarked to the Global Food Safety Initiative in 2012 and obtained recognition against version 7.1 of GFSI benchmarking requirements earlier this year. Furthermore, farmers certified by CanadaGAP will be well on their way to be compliant with the Safe Food for Canadians Regulations.

To remain competitive, the sector first needs to be able to maintain today's level of product offerings. If we are unable to do this, production will disappear from our shores and happen elsewhere. We also need to motivate our farmers to increase their volume, and embrace value-added products and the benefits they can derive from these products. They will need to be able to ensure consistent product quality and quantity. To do this, appropriate business conditions need to exist to help farmers overcome the challenges they face.

On the fresh produce side, there is sustained interest in buying local and Canadian. Conversely, there is a concern for food security. How do we manage our dependence on imports? We see the emergence of new products such as ethnocultural fruits and vegetables springing up from the demands of the growing immigrant populations. We also see a growing demand for day-neutral fresh fruits and vegetables.

renseignements sur les aliments. Les consommateurs d'aujourd'hui peuvent balayer l'emballage pour en savoir plus au sujet de ce qu'ils choisissent de manger. Les producteurs alimentaires qui adoptent une transparence complète sont récompensés par une loyauté des consommateurs qui s'élève à 94 p. 100 selon Label Insight. Pour y arriver de façon efficace, les producteurs doivent avoir accès à une technologie abordable.

La durabilité exige aussi plus que simplement produire des aliments de façon consciencieuse d'un point de vue environnemental et de les vendre dans des emballages recyclables. La durabilité exige aussi des façons créatives d'utiliser tout le produit. Un des exemples au sujet desquels j'ai lu, c'est la stratégie visant à utiliser l'intégralité des fruits et légumes de Whole Foods. Il ne serait pas surprenant que ces tendances deviennent pratique courante. Pour rester compétitifs et pertinents, les agriculteurs d'aujourd'hui doivent prendre en considération ce qui est requis pour intégrer leur production dans le secteur alimentaire à valeur ajoutée.

Aujourd'hui, le Canada a une bonne réputation à l'échelle internationale en ce qui a trait à la production d'aliments sains et de haute qualité. Les consommateurs ont démontré un intérêt durable à l'égard de l'achat de produits canadiens locaux. Le programme CanadaGAP, lancé par le CCH, en 1999, est un programme de salubrité alimentaire certifié pour les entreprises qui produisent, manipulent et vendent des fruits et légumes frais. Le programme a été évalué dans le cadre de l'Initiative mondiale de salubrité alimentaire, en 2012 et a obtenu une reconnaissance à la lumière de la version 7.1 des exigences d'évaluation de l'IMSA plus tôt cette année. En outre, les agriculteurs homologués par CanadaGAP seront en bonne voie de respecter le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada.

Pour rester concurrentiel, le secteur doit premièrement être en mesure de maintenir les niveaux de produits offerts à l'heure actuelle. Si nous n'y arrivons pas, la production ne sera plus ici, mais ailleurs. Il faut aussi motiver nos agriculteurs à accroître leur volume, à accepter le produit à valeur ajoutée et à reconnaître les avantages qu'ils peuvent en tirer. Les agriculteurs devront assurer l'uniformité de la qualité et de la quantité des produits. Pour y arriver, il faut mettre en place des conditions d'affaires appropriées pour aider les agriculteurs à surmonter les défis auxquels ils sont confrontés.

Du côté des fruits et légumes frais, il y a un intérêt durable relativement à l'achat de produits locaux et canadiens. À l'inverse, il existe une préoccupation relativement à la sécurité alimentaire. De quelle façon pouvons-nous gérer notre dépendance aux importations? On constate l'émergence de nouveaux produits, comme des fruits et légumes ethnoculturels en raison des demandes de la population immigrante croissante. Nous constatons aussi une augmentation de la demande pour des fruits et légumes frais insensibles à la photopériode.

Moving up the supply chain, craft cider, like the craft beer market, is booming. In fact, the market has grown from \$90 million in 2006 to more than \$250 million in 2017. We are also seeing a growing demand for beer, wine, jams, jellies, and even vodka fruit and vegetables products.

A less typical value add is agritourism. This involves a wide range of tourist activities from farm visits and pick-your-own orchards to farmers' markets and distillery tours. Such activities provide a valuable revenue stream for farms and rural communities, and at the same time, connect urban populations to how food is produced. This is one area that would benefit from more government support in terms of business start-ups, human resources, infrastructure, pest management and more.

There is an example of the Province of New Brunswick that promoted a value-added initiative program to help producers address this market.

The advantage of cider or pick-your-own is that farmers don't need the perfect produce that fresh market requires. Producers can protect crops less aggressively because the ugly apples go to cider. Consumers are happy to pick them themselves.

Today's farmers face challenges that limit the sector's ability to meet consumer demand for value-added products. These include a shrinking toolbox that precludes effective and adequate pest management and mitigation measures. These measures need to be developed in partnership with and be accessible to farmers so they can offer safe, high-quality Canadian produce to Canadian consumers and export markets while maintaining a thriving agriculture industry.

Today's Canadian farmers have fewer options available to them to protect their crops from pests and disease. Existing crop protection products are being lost through Health Canada reevaluation processes while few to no new useful tools are being developed. For example, the use of the fungicide Mancozeb has not been removed from the market in any other country. In Canada its continued use is in serious peril. The paradox is that U.S. farmers will be able to use it on their produce that they can then import to Canada as long as the chemical residue is below the maximum residue limits.

Si on poursuit sur la chaîne d'approvisionnement, le cidre artisanal, comme le marché de la bière artisanale, explose actuellement. En fait, le marché a augmenté, passant de 90 millions de dollars en 2006 à plus de 250 millions en 2017. Nous constatons aussi une demande croissante pour des bières, des vins, des confitures, des gelées et même des vodkas à base de fruits et légumes.

Un autre type de valeur ajoutée est l'agritourisme, même s'il est moins typique. Cela inclut un large éventail d'activités touristiques, de visites à la ferme, aux vergers où l'on peut faire de l'autocueillette en passant par les marchés agricoles et les tournées de distillerie. De telles activités sont une bonne source de revenus pour les fermes et les collectivités rurales et rapprochent les populations urbaines de la façon dont les aliments sont produits. C'est un domaine où un meilleur soutien du gouvernement serait bénéfique en ce qui concerne le démarrage d'entreprise, les ressources humaines, l'infrastructure, la gestion des parasites, entre autres.

On peut mentionner par exemple la province du Nouveau-Brunswick qui a fait la promotion d'une initiative à valeur ajoutée pour aider les producteurs à pénétrer dans ce marché.

Les avantages du cidre ou de l'autocueillette, c'est que les agriculteurs n'ont pas besoin d'avoir les produits parfaits qu'exigent les marchés frais. Les producteurs peuvent protéger leur culture de façon moins dynamique parce que les pommes moins belles servent à faire du cidre. Les consommateurs sont heureux de cueillir les fruits eux-mêmes.

Les agriculteurs d'aujourd'hui sont confrontés à des défis qui limitent la capacité du secteur de répondre à la demande des consommateurs en matière de produits à valeur ajoutée. Cela inclut notamment une boîte à outils réduite qui ne permet pas d'assurer une gestion efficace et adéquate des parasites et de prendre des mesures d'atténuation. Ces mesures doivent être mises au point en partenariat avec les agriculteurs, et ces derniers doivent y avoir accès afin de pouvoir offrir des produits canadiens salubres et de haute qualité aux consommateurs canadiens et aux marchés d'exportation tout en maintenant une industrie agricole florissante.

Les agriculteurs canadiens d'aujourd'hui ont moins d'options pour protéger leur culture contre les parasites et les maladies. Des produits de protection d'agriculture actuels ne sont plus accessibles en raison des processus de réévaluation de Santé Canada, tandis que peu ou pas de nouveaux outils sont mis au point. Par exemple, l'utilisation du fongicide mancozèbe n'a pas été interdite dans les marchés d'un quelconque autre pays. Au Canada, la poursuite de son utilisation est en grand péril. Le paradoxe, c'est que les agriculteurs américains pourront l'utiliser sur leurs produits qu'ils exportent ensuite au Canada tant que les niveaux résidus chimiques sont inférieurs aux limites maximales permises.

This is one example of negative impacts of current legislation and regulations on the competitiveness of Canadian crops. Government can help Canadian farms by funding more research into environmental issues, such as water sampling, exposure and efficacy trials, especially for alternative products already available elsewhere.

We also encourage the government to revisit the PMRA's mission. The current mandate is to regulate pesticides, and regulatory decision-making should reflect that, beyond the human and environmental health obligations, it should be extended to a consideration of the potential impacts of their decisions on Canadian agriculture and farmers. This can be done through an analysis of risk benefit as part of all regulatory decisions.

Government should actively support the development of a crop protection toolbox that includes more than pesticides; it should include innovative practices, biocontrol, cultural controls, new technology and machinery, and more that will put Canadian producers on a level playing field with other countries. We have issues with access to labour that is required to run the year-round operations for farms and the elaboration of value-added products. Packing plants also need access to seasonal labour to meet demand. We're even seeing a shortage of truck drivers. Failing access to international labour for drivers, the government should, for example, move swiftly on any appropriate legislation regarding the use of driverless trucks.

Business risk management is another issue. We applaud the support from agriculture FPT ministers over the past year in the review of the risk management program for the sector, but we encourage the government to look closely at programming that will consider the producer perspective at the farm business level. We're looking for flexibility in managing risk. Complexity, timeliness and predictability challenges need to be addressed, as does program equity. These concerns are critical to intergenerational transfers and continuity of farming in Canada.

Innovation is another big area. We believe investment in the long-term research and education should be continued and be done on a continuous basis. I have some examples in the text you have of some of the research that could be done on innovation and machinery, such as mechanical harvesters and pruners, and mowers to replace pesticides used for keeping weeds down. State-of-the-art apple storage facilities are often acquired from France or the Netherlands, and these are a limitation to being

C'est un exemple d'une répercussion négative de la loi et de la réglementation actuelles sur la compétitivité des cultures canadiennes. Le gouvernement peut aider les agriculteurs canadiens en finançant plus de recherches sur les enjeux environnementaux, comme l'échantillonnage de l'eau, des essais d'exposition et d'efficacité, surtout pour des produits de rechange déjà accessibles ailleurs.

Nous encourageons aussi le gouvernement à revoir la mission de l'ARLA. Son mandat actuel consiste à réglementer les pesticides, et les décisions réglementaires devraient refléter — en plus des obligations liées à la santé humaine et environnementale — une prise en considération des répercussions potentielles des décisions sur l'agriculture et les agriculteurs canadiens. C'est quelque chose qu'on peut faire grâce à une analyse des risques et des avantages dans le cadre de toutes les décisions réglementaires.

Le gouvernement devrait soutenir activement l'élaboration d'une boîte d'outils servant à la protection des cultures qui inclut plus que les pesticides. Cette boîte à outils devrait inclure des pratiques novatrices, la lutte biologique, les mesures de contrôle culturales, les nouvelles technologies et la nouvelle machinerie, pour ne nommer que ceux-là, de façon à ce que les producteurs canadiens soient sur un pied d'égalité avec ceux d'autres pays. Nous avons des problèmes d'accès à la main-d'œuvre requise pour poursuivre toute l'année l'exploitation agricole et permettre l'élaboration de produits à valeur ajoutée. Les usines d'emballage ont aussi besoin d'avoir accès à une main-d'œuvre saisonnière pour répondre à la demande. On constate même une pénurie de camionneurs. Si on ne peut pas avoir accès à des camionneurs de l'étranger, le gouvernement devrait, par exemple, agir rapidement afin d'adopter une loi appropriée concernant l'utilisation de camions sans conducteur.

La gestion des risques opérationnels est un autre problème. Nous saluons le soutien des ministres FPT de l'Agriculture au cours de la dernière année dans le cadre de l'examen du programme de gestion des risques du secteur, mais nous encourageons le gouvernement à regarder de près les programmes qui tiendront compte du point de vue des producteurs au niveau de la ferme. Nous avons besoin de souplesse dans la gestion des risques. Il faut tenir compte des défis liés à la complexité, à l'opportunité et à la prévisibilité, tout comme il faut tenir compte de l'équité des programmes. Ces préoccupations sont cruciales aux transferts intergénérationnels et à la continuité des activités agricoles au Canada.

L'innovation est un autre domaine important. Nous croyons que l'investissement dans des recherches à long terme et l'éducation doit se poursuivre de façon permanente. J'ai certains exemples dans le texte que vous avez sous les yeux de certaines recherches qu'on pourrait faire en matière d'innovation et de machinerie, comme des cueilleuses mécaniques et des élagueurs ainsi que des tondeuses pour remplacer les pesticides utilisés de façon à limiter la mauvaise herbe. On acquiert souvent des

able to keep year-round fresh produce. Also wines, jams, ciders and other consumer products need cold storage for their products as well.

The heavy regulatory burden is the last area that is a significant concern to the modernization of the agri-food sector and adding value to it. As competitors in a global market, it is essential the Canadian farmers' voices are heard, understood and acted upon through the regulatory cycle. The constant layering of government policy initiatives, regulations and related costs facing our farmers add to the challenge of navigating an unsustainable, unpredictable, unresponsive business investment climate, and the lack of harmonized government policy and regulations across federal departments and jurisdictions as compared to international competitors.

Farmers have ended up bearing the unintended consequences of legislative and regulatory decisions. CHC encourages the government to ensure that any actions and decisions regarding fruit and vegetable production are analyzed well in advance for potential side effects, optimum efficiency and public relations potential. We encourage government to consult with this sector before they deliver these decisions. The government needs to ensure that Canadian production is encouraged rather than limited. Regulations on food safety, pest management, labour, carbon pricing and small business deductions have combined and cases are known where farmers are subject to over 13 audits a year. We also support our industry stakeholders in technology, marketing, environmental certification and intellectual property.

These are some areas where a lot of work could be done to not only maintain our sector and agriculture as a whole but be able to work in the future of value-added and have a broader range of these value-added products.

Again, thank you very much for this opportunity. I welcome any questions or follow-up.

The Chair: Thank you. Again, it was an excellent presentation. We have a number of senators here lining up to ask questions of the panellists.

installations d'entreposage des pommes à la fine pointe de la technologie de la France ou des Pays-Bas, ce qui limite la capacité de conserver des produits frais toute l'année. De plus, les vins, les confitures, les cidres et les autres produits de consommation doivent aussi être conservés au froid.

Le lourd fardeau réglementaire est le dernier élément qui est très préoccupant dans le cadre de la modernisation du secteur agroalimentaire et de la valeur ajoutée qu'on peut y intégrer. Puisque nous livrons concurrence sur un marché international, il est essentiel d'écouter les agriculteurs canadiens, de les comprendre et de donner suite à ce qu'ils disent dans le cadre du cycle réglementaire. L'ajout constant d'initiatives stratégiques gouvernementales, de règlements et de coûts connexes auxquels les agriculteurs sont confrontés fera en sorte qu'il est encore plus difficile pour eux de rester à flot dans un climat d'investissement d'affaires instable, imprévisible et défavorable. En outre, ajoutez à cela l'absence de politiques et de règlements gouvernementaux harmonisés à l'échelle des ministères fédéraux et d'une administration à l'autre comparativement aux compétiteurs internationaux.

Au bout du compte, ce sont les agriculteurs qui assument les conséquences imprévues des décisions législatives et réglementaires. Le CCH encourage le gouvernement à s'assurer que toutes les mesures et décisions prises concernant la production de fruits et de légumes sont analysées bien à l'avance afin que l'on puisse cerner d'éventuels effets secondaires, pour en assurer l'efficacité optimale et en cerner le potentiel du point de vue des relations publiques. Nous encourageons le gouvernement à consulter les intervenants du secteur avant de communiquer ces décisions. Le gouvernement doit s'assurer qu'on encourage la production canadienne plutôt que la limiter. La réglementation liée à la salubrité des aliments, la gestion des parasites, la main-d'œuvre, le prix du carbone et les déductions pour les petites entreprises s'est accumulée, et on connaît des cas où des agriculteurs font l'objet de plus de 13 vérifications par année. Nous soutenons aussi les intervenants de notre industrie dans les domaines des technologies, de la commercialisation, de la certification environnementale et de la propriété intellectuelle.

Voilà certains domaines où il y a beaucoup de travail à faire non seulement pour maintenir notre secteur et l'agriculture dans son ensemble, mais aussi pour pouvoir bénéficier de l'avenir des produits à valeur ajoutée et élargir la gamme de ces produits.

Je vous remercie, encore une fois, beaucoup de l'occasion que vous nous avez offerte. Je serai heureuse de répondre à vos questions ou demandes complémentaires.

La présidente : Merci. Encore une fois, vous nous avez présenté un excellent exposé. Je vois qu'il y a un certain nombre de sénateurs qui font la queue pour poser des questions aux témoins.

[Translation]

Senator Maltais: Mr. Bacon, Ms. Lee, thank you for your testimony, which was very insightful. What I have read in your briefs has been voiced already in a different way by other stakeholders who are extremely concerned about adding value to products. What sticks out the most in your testimony is that the seemingly strong disadvantage for farmers — those we have visited and those who came to us — is the carbon tax. It apparently imbalances the price margin. Did I understand your testimony correctly when you said that this was one of the factors that could lead to an increase in prices and make you less competitive?

[English]

Mr. Bacon: Yes. When you add a tax to Canadian agricultural production and food producers that our competition does not face, then we are at an economic disadvantage. Simply looking at greenhouse gas without providing direction to consumers informing them about how to make important choices is an incomplete strategy. While we agree sustainability is a prerequisite for the food industry, it's also an opportunity for Canadian agriculture to be an example for markets around the world. Approaching it from a carbon tax perspective, one, it does not tell us how much we'll reduce the carbon footprint of the food that Canadians eat and, two, it undermines our competitiveness. I think it is not an approach that positions us from a competitive perspective, or gives us a measurable outcome in terms of a reduction of carbon footprint of our food.

[Translation]

Senator Maltais: You are entirely right, especially since agriculture accounts for only 5 per cent of greenhouse gas emissions in Canada. After all, it is far from being the most polluting industry.

We have free trade agreements with Europe, and we are preparing to sign such agreements with Asia. We won't talk about NAFTA with the United States, but based on your experience, how much less competitive and less able to export to Europe are you becoming?

[English]

Mr. Bacon: To export, we will have to match the price of our competitors, but if the net return of our farmers and our agri-food industry is reduced, it basically erodes our ability to continue to make needed investments. Farmers are going to respond either by reducing the inputs, which are taxed. This is going to be negative to their production, or they're going to have to take

[Français]

Le sénateur Maltais : Monsieur Bacon, madame Lee, merci pour vos témoignages qui étaient fort intéressants. Ce que j'ai lu, dans vos mémoires, on l'a déjà entendu dire de façon différente par d'autres intervenants qui se préoccupent énormément de la valeur ajoutée aux produits. Ce que je retiens le plus de votre témoignage, c'est que ce qui semble être un handicap profond pour les agriculteurs, ceux qu'on a visités et ceux qui sont venus nous voir, c'est la taxe sur le carbone. Il semblerait que ça déséquilibre la marge des prix. Est-ce bien ce que j'ai compris de votre témoignage, lorsque vous avez dit que c'était l'un des facteurs qui pouvaient faire augmenter les prix et vous rendre moins compétitif?

[Traduction]

M. Bacon : Oui. Lorsqu'on ajoute une taxe à la production agricole canadienne et aux producteurs d'aliments que nos concurrents n'ont pas à assumer, alors nous sommes désavantagés d'un point de vue économique. Le simple fait de regarder les gaz à effet de serre sans fournir des directives aux consommateurs pour les informer de la façon de faire ces choix importants est une stratégie incomplète. Même si nous sommes d'accord avec le fait que la durabilité est une condition préalable à l'industrie alimentaire, c'est aussi une occasion pour l'agriculture canadienne d'être un exemple dans les marchés du monde entier. En abordant la question du point de vue d'une taxe sur le carbone, premièrement, on ne peut pas vraiment savoir dans quelle mesure on réduira l'empreinte carbonique des aliments que les Canadiens mangent et, deuxièmement, on réduit notre compétitivité. Selon moi, ce n'est pas une approche qui nous place dans une bonne position du point de vue de la concurrence ni qui donne un résultat mesurable en matière de réduction de l'empreinte carbonique de nos aliments.

[Français]

Le sénateur Maltais : Vous avez parfaitement raison, d'autant plus que l'agriculture est responsable uniquement de 5 p. 100 des émissions de gaz à effet de serre au Canada. Ce n'est tout de même pas l'industrie la plus polluante, loin de là.

On a des traités de libre-échange avec l'Europe, et on se prépare à en signer avec l'Asie. On ne parlera pas de l'ALENA avec les États-Unis, mais, selon votre expérience, jusqu'à quel point devenez-vous moins compétitifs et moins en mesure d'exporter vers l'Europe?

[Traduction]

M. Bacon : Pour pouvoir exporter la production, nous devons évaluer le prix de nos concurrents, mais si on réduit le rendement net de nos agriculteurs et de l'industrie agroalimentaire, on élimine essentiellement notre capacité de continuer à faire les investissements nécessaires. Les agriculteurs réagiront en réduisant leurs intrants, qui sont taxés. Cela aura une

lower returns. If we are going to export, we'll have to be competitive, but the cost is going to be paid either in our productivity or net profitability.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ms. Lee, in your brief, you rightly highlight reinvestments in new technologies. The carbon tax should be used for research on new technologies. Two factors stood out to me, and they are the same ones Canadians often bring up. Organic products, in particular, which are produced using a method with the lowest possible GHG emissions, are not accessible to all Canadians, as they are expensive. Could a new technology be developed some day to make those products more accessible to average Canadian families?

[*English*]

Ms. Lee: Interesting question. I think it partly goes back to the availability of alternative tools. Right now conventional agriculture relies, to a certain extent, on conventional pesticides. Those are being taken away, and we don't have the replacement tools, biological, cultural or otherwise, that can take over and provide enough — it's a question of quantity as well — options as tools to be able to manage pests and diseases in an organic fashion. It takes a lot more of these alternative tools to be able to manage organic production on a larger scale. If you want to reach the larger scale that would then bring down the prices, and then also bring down the input prices to be able to have a large population access them, there's going to be a lot more work required in research.

[*Translation*]

Senator Maltais: Thank you very much, Ms. Lee.

[*English*]

Senator Mercer: Thank you for your presentation. Very good presentations and thought-provoking.

Mr. Bacon, you made mention in your presentation about the changed soil. I don't know that you expanded on that enough. Perhaps you could tell us a little bit about that.

Mr. Bacon: Thank you. I'll use a Western Canadian example as someone from a farm background whose first great-grandparents moved when the West was being settled, we can use our family farm as an example. For many years, for decades, we cultivated the soil and put very little additional nutrient back into the soil and depleted the organic matter levels in the soil. Organic matter is the carbon sink, from an agriculture perspective. Not only did we decrease the ability of the soil to

incidence négative sur leur production. Sinon, ils afficheront un moins bon rendement. Pour exporter nos produits, il faut être concurrentiel, mais le coût à payer minera soit notre productivité, soit le rendement net.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Madame Lee, dans votre mémoire, vous soulignez à juste titre le réinvestissement dans les nouvelles technologies. La taxe sur le carbone devrait servir à la recherche de nouvelles technologies. Il y a deux facteurs que je retiens, et ce sont des facteurs que la population soulève souvent. Les produits biologiques, en particulier, qui sont produits selon une méthode qui vise à émettre le moins possible de GES, ne sont pas accessibles à l'ensemble des Canadiens, car ils sont dispendieux. Est-ce qu'on pourrait arriver un jour avec une nouvelle technologie afin que ces produits soient plus accessibles aux familles canadiennes moyennes?

[*Traduction*]

Mme Lee : C'est une question intéressante. Je crois qu'on en revient ici à la question de l'accessibilité d'outils de rechange. Actuellement, l'agriculture conventionnelle s'appuie, dans une certaine mesure, sur les pesticides conventionnels. Ces pesticides nous sont retirés, et nous n'avons pas de solutions de rechange, biologiques, culturelles ou autres, pour les remplacer et fournir suffisamment — c'est une question de quantités aussi — d'options d'outils pour gérer les parasites et les maladies de façon biologique. Il faut beaucoup plus que ces outils de rechange pour pouvoir gérer une production biologique à plus grande échelle. Si vous voulez atteindre cette plus grande échelle, qui permettrait de réduire les prix, puis réduire les prix des intrants afin qu'une assez grande population puisse les consommer, il faudra réaliser beaucoup plus de travail du côté de la recherche.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup, madame Lee.

[*Traduction*]

Le sénateur Mercer : Merci de votre exposé. Vous nous avez présenté de très bons exposés qui font réfléchir.

Monsieur Bacon, vous avez mentionné dans votre exposé le sol qui change. Je ne crois pas que vous en ayez assez dit à ce sujet. Pouvez-vous nous en dire un peu plus?

M. Bacon : Merci. Je vais utiliser un exemple dans l'Ouest canadien puisque je viens d'une famille agricole, et ce sont mes arrière-grands-parents qui, les premiers, sont arrivés dans l'Ouest lorsqu'on commençait à s'y établir; nous pouvons donc utiliser notre ferme familiale en guise d'exemple. Pendant de nombreuses années, des décennies, nous avons cultivé la terre en mettant très peu de substances nutritives supplémentaires dans le sol et nous avons appauvri le contenu organique du sol. La

hold moisture, to provide nutrients to the crop, we also released carbon into the environment. From a technology perspective, things that limit soil cultivation are good for building soil organic matter levels. This is one of the areas of great pride of Canadian agriculture. We are doing the right things from an environmental perspective and we have done many reports that show we have reversed this trend of depletion of soil organic matter.

We have to take a look at ensuring the policies and tax policies, et cetera, that are in place are promoting proper farm practices, not only from a soil quality perspective, but greenhouse gases, water, and biodiversity. Just a quick example, we don't want to do things that are negative to some of these environmental factors, and soil is one that's often overlooked. I work in the pulse industry with plant protein, but certainly from a livestock and animal agriculture perspective, the role of animals in agriculture systems is an important one because there are many soils that should not be cultivated. Livestock pastures provide a source of bird-nesting sites and other homes for wildlife. I think we need to have a more sophisticated assessment of what sustainability means so that we can more properly understand what's good from an environmental and health perspective and how we can be better.

Senator Mercer: There are a number of us who have talked in the past about production of animals moving further north on to land that is not as good for growing crops.

Both of you talked about healthy diets and the volume of production. By 2050, we will have 9.5 billion people on this planet and absolutely nobody has a plan on how we're going to feed these people. Hungry people are angry people. Angry people cause conflicts and it affects all of us; it doesn't matter whether it's here or on the other side of the world.

Ms. Lee, you talked about root-to-stem strategy, which I gather is at the heart of not wasting anything from the plant production. Could you explain that a bit more for us?

Ms. Lee: It's a pretty neat name that I found when I was looking to see what ideas were out there. For example, when you have a beet, you can eat the beet leaves but not everybody knows how to eat the beet leaves. They know how to eat the beet root. How can you make sure that the whole root, including the leaves,

matière organique constitue un puits à carbone du point de vue agricole. Non seulement avons-nous réduit la capacité du sol de conserver l'humidité et de fournir des nutriments aux cultures, nous avons aussi libéré du carbone dans l'environnement. D'un point de vue technologique, des choses qui peuvent limiter le travail du sol sont de bonnes façons d'augmenter les niveaux de matières organiques dans le sol. C'est l'un des domaines de grande fierté pour l'agriculture canadienne. Nous faisons la bonne chose du point de vue environnemental et nous avons produit de nombreux rapports qui montrent que nous avons renversé cette tendance d'appauvrissement de la matière organique dans les sols.

Il faut examiner les choses afin de s'assurer que les politiques, les politiques fiscales et ainsi de suite qui sont en place favorisent de bonnes pratiques agricoles, pas seulement du point de vue de la qualité du sol, mais du point de vue des gaz à effet de serre, de l'eau et de la biodiversité. Je vais vous donner un exemple rapide : nous ne voulons pas faire des choses qui ont des répercussions négatives sur certains de ces facteurs environnementaux, et le sol est souvent l'une des choses qu'on oublie. Je travaille dans l'industrie des légumineuses, avec des protéines végétales, mais, assurément, du point de vue de la production de bétail et de l'agriculture animale, le rôle des animaux dans les systèmes agricoles est important parce qu'il y a de nombreux sols qui ne devraient pas être cultivés. Les pâturages sont une source de sites de nidification d'oiseaux et accueillent d'autres animaux. Je crois que nous devons réaliser une évaluation plus perfectionnée de ce que signifie la durabilité afin que nous puissions mieux comprendre ce qui est bon d'un point de vue environnemental et du point de vue de la santé et de quelle façon nous pouvons nous améliorer.

Le sénateur Mercer : Nous sommes un certain nombre à avoir parlé dans le passé de déplacer la production d'animaux vers le nord, où les terres ne sont pas aussi bonnes pour la culture agricole.

Vous avez tous deux parlé de saine alimentation et du volume de la production. D'ici 2050, nous serons 9,5 milliards de personnes sur la planète, et absolument personne n'a de plan quant à la façon dont nous allons nourrir ces gens. Les gens qui ont faim sont des gens en colère. Les gens en colère causent des conflits, et cela nous touche tous; peu importe si c'est ici ou à l'autre bout du monde.

Madame Lee, vous avez mentionné une stratégie d'utilisation intégrale qui, si je comprends bien, est au cœur de l'approche visant à contrer le gaspillage de la production végétale. Pourriez-vous nous l'expliquer davantage?

Mme Lee : C'est un nom assez joli que j'ai trouvé tandis que je cherchais à connaître les idées existantes. Par exemple, lorsque vous avez une betterave, vous pouvez en manger les feuilles, mais ce n'est pas tout le monde qui sait comment le faire. On sait comment manger la racine de la betterave.

is being used? There is also an example of some of the herbs where the bulb of the herb might be used but they don't know how to use the leaves. It's really trying to make the most use of absolutely everything. Obviously you could put whatever is left over into compost and put that back into the soil. If you're trying to increase fruit and vegetable consumption to increase health, then you want to get the best out of the plants that you're producing.

Senator Mercer: Many Canadians, or many people around the world, don't know how to use all of the plant.

You use the beet leaves and the beet root. My father knew how to cook the beet leaf.

It is important, as we meet the challenge of 9.5 billion people, that we find creative ways of producing the food. I think we are getting more creative in Canada at producing products that maybe we haven't traditionally consumed but that people around the world have, or will, if we produce it.

You also mentioned PMRA's mandate. We heard about the inability of Canadian agencies to respond quickly enough to the licensing of products that will assist in the management of agricultural products. Have you seen any improvement over the last few years? We've been told that efforts are being made. I continue to ask this question. Are they getting better?

Ms. Lee: That's a complex answer because they have certainly increased and have been looking at more products coming through the pipeline for evaluation and reevaluation. The problem is there are a lot of products coming together at the same time that need to be analyzed. And because there has been pressure put on them to speed up the whole process, it's our concern that they may not be following science-based decision processes as well as could be desired.

The example I gave of Mancozeb is one where they have had to go back. It was a decision about some difficulty or process issue, and they had to go back and analyze again. In the long term, that will make things a lot slower. On December 1, 2016, they were supposed to change their process for any new products that would be coming into reevaluations. Any product that was being evaluated or reevaluated before that was still with the old process. If they had somehow been able to move the old products and process into the new method, it would speed things a lot more. The new process is basically to confer with industry before they do the analysis to find out what the real usage is rather than looking at information from 15 years before, saying: "Based on the information that was registered for the product 15 years before, this is what we expect now. Is this true?" Then they

Comment pouvez-vous vous assurer que toute la racine, y compris les feuilles, sont utilisées? On peut aussi citer en exemple certaines des herbes où le bulbe pourrait être utilisé, mais on ne sait pas comment apprêter les feuilles. Il s'agit vraiment d'essayer de tirer profit d'absolument tout. Évidemment, vous pouvez mettre tous les restes au compostage, puis remettre le tout dans le sol. Si vous essayez d'augmenter votre consommation de fruits et de légumes pour améliorer votre santé, alors vous voudrez tirer le meilleur parti des plantes que vous produisez.

Le sénateur Mercer : De nombreux Canadiens, ou de nombreuses personnes dans le monde, ne savent pas comment utiliser toute la plante.

Vous utilisez les feuilles et la racine de la betterave. Mon père savait comment cuisiner la feuille de betterave.

En cherchant à composer avec le défi lié à la présence de 9,5 milliards de gens sur Terre, il importe de trouver des moyens créatifs de produire les aliments. Je pense que, au Canada, nous devenons plus créatifs pour ce qui est de produire des aliments qui n'ont peut-être pas été consommés par le passé, mais que des gens du monde entier consomment ou consommeront si nous les produisons.

Vous avez aussi mentionné le mandat de l'ARLA. Nous avons entendu parler de l'incapacité des organismes canadiens de réagir assez rapidement pour ce qui est d'homologuer des produits qui vont contribuer à la gestion des produits agricoles. Avez-vous constaté des améliorations au cours des dernières années? On nous a dit que des efforts étaient faits. Je continue de poser la question : se sont-ils améliorés?

Mme Lee : C'est une réponse complexe, parce qu'ils se sont certainement améliorés et ont examiné un plus grand nombre de produits qui venaient se faire évaluer et réévaluer. Le problème tient au fait que beaucoup de produits qui doivent être analysés arrivent en même temps, et comme on a exercé sur eux des pressions pour qu'ils accélèrent tout le processus, on se préoccupe du fait qu'ils ne suivent peut-être pas aussi bien qu'on le voudrait des processus décisionnels axés sur la science.

L'exemple du mancozèbe que j'ai donné, en est un où ils ont dû revenir en arrière. C'était une décision concernant une certaine difficulté ou un problème de processus, et ils ont dû revenir en arrière et l'analyser de nouveau. À long terme, cela ralentit beaucoup les choses. Le 1^{er} décembre 2016, ils étaient censés changer leur processus pour tous les nouveaux produits qui seraient réévalués. Tous les produits évalués ou réévalués avant cette date étaient toujours visés par l'ancien processus. S'ils avaient pu, d'une certaine façon, déplacer les vieux produits et les traiter à l'aide de la nouvelle méthode, les choses auraient roulé beaucoup mieux. Essentiellement, dans le cadre du nouveau processus, on consulte l'industrie avant d'analyser le produit pour en découvrir l'usage réel, plutôt que de fouiller dans des renseignements vieux de 15 ans et de dire : « Selon les

would have to go back, based on actual use, and redo all of the analysis.

I think there are some ways that can still be improved. Our main concern is that whatever decision is made really does follow science-based and accurate information that is available if they confer with the sectors first.

Senator Mercer: You both mentioned the shortage of workers. Ms. Lee, you talked about the shortage of truck drivers, and, Mr. Bacon, you and others have mentioned temporary foreign workers.

I'm trying to change the terminology we use at this table to continue talking temporary foreign workers or the shortage of truck drivers. Let me put a positive spin on our immigration policy. If we need truck drivers, long-haul truck drivers in particular, there are only certain parts of the world where we can recruit people to come here who can do that job. Interestingly enough, it is mostly eastern Europe because the weather conditions are similar to ours and it makes it easier.

Is there a movement in the industry for people to stop talking about temporary foreign workers or the shortage of workers to talk about the need for immigration to satisfy those needs?

Ms. Lee: The horticulture sector is very much a seasonal sector. Especially in terms of value-added, which is the topic today, we're looking in the sector to see how there can be production and availability of produce all year round. The main part of production is seasonal. Somebody who is living in Canada is not going to be as interested in a seasonal job. They want a full-time, year-round job. It would help the jobs that are full-time year round, for example, in these value-added packaging plants for the drivers, but for jobs that are definitely on the seasonal side, I don't think it's going to help our sector, unless, of course, it's part-time work that they're after.

Senator Woo: Thank you, colleagues, for letting me jump the queue. I have to leave for another meeting shortly.

I have a quick question for Mr. Bacon. Your presentation was quite abstract, and it focused a lot on the consumer side of the business. But in the pulse industry, my understanding is the whole issue of plant protein is the next big thing. Everybody is talking about the dramatic move to plant proteins and the way in which Canada can be a world leader in producing value-added products based on plant proteins. We even have a so-called

renseignements qui ont été enregistrés pour le produit il y a 15 ans, c'est ce à quoi nous nous attendons maintenant. Est-ce vrai? » Il leur faudrait alors revenir en arrière, en se fondant sur l'utilisation actuelle, et refaire toutes les analyses.

Je crois qu'on peut encore améliorer certaines façons de faire. Ce qui nous intéresse surtout, c'est que la décision qui est prise respecte vraiment les renseignements scientifiques exacts qui sont disponibles, si on consulte d'abord les secteurs.

Le sénateur Mercer : Vous avez tous deux parlé de la pénurie de travailleurs. Madame Lee, vous avez parlé de la pénurie de camionneurs, et monsieur Bacon, vous et d'autres avez mentionné les travailleurs étrangers temporaires.

J'essaie de changer la terminologie que nous utilisons pour continuer de parler des travailleurs étrangers temporaires ou de la pénurie de camionneurs. Permettez-moi de montrer sous un jour favorable notre politique en matière d'immigration. Si nous avons besoin de camionneurs, particulièrement de conducteurs de poids lourds, ce ne sont que dans certaines régions du monde que nous pouvons recruter des gens pour qu'ils viennent ici faire ce travail. Fait assez intéressant, c'est surtout en Europe de l'Est, parce que les conditions météorologiques sont semblables aux nôtres et que cela facilite les choses.

Assiste-t-on dans l'industrie à un mouvement pour que les gens cessent de parler des travailleurs étrangers temporaires ou de la pénurie de travailleurs pour parler plutôt de la nécessité de l'immigration en vue de répondre à ces besoins?

Mme Lee : L'horticulture est un secteur très saisonnier. Particulièrement en ce qui touche la valeur ajoutée, qui est le sujet aujourd'hui, nous cherchons à savoir comment produire et offrir toute l'année des fruits et légumes. L'essentiel de la production est saisonnier. Quelqu'un qui vit au Canada ne sera pas aussi intéressé par un emploi saisonnier. Cette personne veut un emploi annuel à temps plein. Cela aiderait les gens qui occupent des emplois toute l'année, par exemple les conducteurs des usines d'emballage à valeur ajoutée, mais pour les emplois assurément saisonniers, je ne crois pas que cela va aider notre secteur, à moins, bien sûr, qu'ils ne recherchent du travail à temps partiel.

Le sénateur Woo : Merci beaucoup, mesdames et messieurs, de me laisser passer devant les autres. Je dois bientôt aller à une autre réunion.

J'ai une question rapide pour M. Bacon. Votre exposé était assez abstrait et s'intéressait principalement au volet consommateur. Toutefois, dans l'industrie des légumineuses, je crois comprendre que la prochaine innovation tient à tout ce qui entoure la protéine végétale. Tout le monde parle du passage radical aux protéines végétales et de la façon dont le Canada peut être un chef de file mondial pour fabriquer des produits à valeur

supercluster in this country investing hundreds of millions of dollars into plant protein research.

Could you spend a bit of time talking to us about the prospects for very tangible, value-added products, made in Canada, developed in Canada and exported to the world that this committee can think about and focus on in our recommendations? The study ultimately is about the processing side of the industry and how we create more value out of the products we currently are growing in this country.

Mr. Bacon: Thank you. I will have to delve into the abstract because I think that's where our opportunities lie. We will always be challenged to be a commodity producer. The question we have to ask ourselves, even though we are the biggest pulse producing and exporting nation in the world, is how we will remain competitive. Five years ago, Kazakhstan did not produce any lentils. Recently, 500,000 tonnes of Black Sea port origins have displaced us in the Turkish market. We have to look beyond what has got us to this success point today and look at social trends, consumer trends like interest in plant protein, requirements from an environmental perspective, and define how we will be competitive in the future.

We need to understand the kinds of varieties needed for the types of processing that we'll see going forward. What do we know about varieties best suited for protein isolate production — not nearly enough to be a world leader. What do we know about how farm management practices impact extraction rates for protein isolate production — not nearly enough to be a leader. The Lancet commission addressed a concern that I have as well, which is we do not yet have the parameters that guide farmers and industry on what will be considered nutritious food that can be sustainably produced. Without the right metrics, it's difficult for us to build the industry that will keep us competitive in the future.

Clearly, environmental sustainability, human health and nutrition are key. What we don't have are integrated measures of success which allow us to know whether we're moving in the right direction.

I think it has to be lower carbon consumption by consumers, but how do consumers know that when they're making a choice they're making the right one? When we have 12 different types of bread on a grocery store shelf, how do we as consumers know which ones provide us with the kind of nutrition that's best for us? Some will be higher in fibre, some will be higher in fat,

ajoutée à base de protéines végétales. Nous aurions même au pays une soi-disant supergrappe qui investit des centaines de millions de dollars dans la recherche sur les protéines végétales.

Pourriez-vous nous exposer un peu les perspectives de produits très tangibles à valeur ajoutée, faits au Canada, conçus au Canada et exportés dans le monde auxquelles le comité peut réfléchir et sur lesquelles nous pouvons mettre l'accent dans nos recommandations? Au final, l'étude porte sur le volet transformation de l'industrie et sur la façon dont nous pouvons créer plus de valeur à partir des produits que nous cultivons actuellement au pays.

M. Bacon : Merci. Je vais devoir entrer dans des notions abstraites, parce que je crois que c'est là que se trouvent les débouchés. Ça sera toujours un défi pour nous d'être un producteur de matières premières. La question que nous devons nous poser, même si nous sommes le plus grand pays producteur et exportateur de légumineuses au monde, c'est comment nous resterons compétitifs. Il y a cinq ans, le Kazakhstan ne produisait pas de lentilles. Récemment, 500 000 tonnes de lentilles en provenance d'un port de la mer Noire nous ont déplacés sur le marché turc. Nous devons regarder au-delà de ce qui nous a amenés vers ce succès et examiner les tendances sociales et les tendances des consommateurs, comme l'intérêt pour la protéine végétale et les exigences du point de vue environnemental, et définir comment nous serons compétitifs dans l'avenir.

Nous devons comprendre les types de variétés nécessaires pour les types de transformation que nous verrons dans l'avenir. Ce que nous savons au sujet des variétés convient le mieux à la production d'isolats de protéines, c'est loin d'être suffisant pour être un chef de file mondial. Ce que nous connaissons au sujet des pratiques de gestion agricole a une incidence sur les taux d'extraction concernant la production d'isolats de protéines, et c'est loin d'être suffisant pour être un chef de file. La commission Lancet a abordé une préoccupation qui est mienne également, c'est-à-dire que nous n'avons pas encore les paramètres qui orientent les agriculteurs et l'industrie par rapport à ce qui est considéré comme un aliment nutritif qu'on peut produire de façon durable. Sans les bonnes mesures, il est difficile de renforcer l'industrie qui nous permettra de rester compétitifs dans l'avenir.

De toute évidence, la durabilité environnementale, la santé humaine et la nutrition sont des éléments essentiels. Ce qui nous manque, ce sont des mesures intégrées de la réussite, ce qui nous permet de savoir si nous allons dans la bonne direction.

Je crois que les consommateurs doivent réduire leur consommation de carbone, mais comment savent-ils si le choix qu'ils font est le bon? Lorsque, à l'épicerie, nous voyons 12 types de pains différents sur une étagère, comment pouvons-nous savoir, en tant que consommateurs, lesquels nous fournissent le type d'éléments nutritifs qui nous conviennent le

some will have higher salt, and some will have higher sugar. It's much too complex.

Just referring back to this study that we commissioned with ETH Zurich, one of the leading world institutions on environmental sustainability, we tried to answer the question the Lancet commission raised. That is we don't yet have the proper metrics. We used a nutrient balance score, which is a complex algorithm that takes a look at a number of factors. We combined it with greenhouse gas emissions but expressed it on a per-serving of food basis so that we could look at a combination of nutrient and carbon footprint in a way that could you simply express it to consumers. We just put that out there as an idea of what we need to do and the kind of leadership that we could provide on a global basis.

All of that then comes back to answer your question: How do we build an industry that will be competitive on a global basis? We have to find ways that retain the advantage that we have in Canada.

We need science-based approaches. Without these science-based measurements of success, it's difficult to answer your question because right now the answer would be we need to grow more at a cheaper price than anyone else.

To me, that's not a successful business model and it can suboptimize other environmental outcomes like environmental protection.

Senator Woo: Let me follow up. Presumably, one of the ways in which we can be more competitive than other countries that grow the same product is through the value-added processing of that product, adding value to it by providing different taste options, of course, providing better protein concentration and flavours and so on. Is that not one way in which the industry can differentiate itself from the Black Sea producers and others who are trying to muscle in on the lower end, the raw end of the commodity production?

Mr. Bacon: It is, but competition on a global basis moves very quickly. The speed of innovation in other countries is faster and faster. We may have an advantage this year, but in 18 months, when a new plant is constructed using the exact same technology, we now are competing against labour costs, environmental protection laws, et cetera, in other countries, and we've seen this.

mieux? Certains auront une teneur plus élevée en fibres, d'autres, en matières grasses; certains auront plus de sel, d'autres, plus de sucre. C'est beaucoup trop complexe.

Pour revenir à cette étude que nous avons commandée à ETH Zurich, une des principales institutions mondiales sur la durabilité environnementale, nous avons essayé de répondre à la question soulevée par la commission Lancet. C'est que nous n'avons pas encore les bonnes mesures. Nous avons utilisé le résultat d'un bilan de la nutrition, un algorithme complexe qui examine un certain nombre de facteurs. Nous avons combiné ce résultat aux émissions de gaz à effet de serre, mais l'avons exprimé sur une base alimentaire, par portion, pour pouvoir examiner une combinaison d'éléments nutritifs et de l'empreinte carbonique d'une façon qui serait présentée simplement aux consommateurs. Nous avons juste lancé cette idée de ce que nous devons faire et du type de leadership dont vous pourriez faire preuve à l'échelle mondiale.

Tout cela me ramène à votre question : comment bâtissons-nous une industrie qui sera compétitive à l'échelle mondiale? Nous devons imaginer des façons de conserver notre avantage au Canada.

Nous avons besoin d'approches scientifiques. Sans des mesures scientifiques de la réussite, il est difficile de répondre à votre question, car, en ce moment, nous dirions que nous avons besoin de cultiver davantage de produits à un prix plus bas que quiconque.

Pour moi, ce n'est pas un modèle d'affaires réussi, et celui-ci peut sous-optimiser d'autres résultats environnementaux, comme la protection de l'environnement.

Le sénateur Woo : Permettez-moi de poursuivre. On présume qu'on pourrait être plus compétitif que d'autres pays qui cultivent le même produit au moyen de la transformation à valeur ajoutée de ce produit, en y ajoutant de la valeur à l'aide de différentes options de goûts, bien sûr, d'une meilleure concentration de protéines et de meilleures saveurs, et ainsi de suite. Ne s'agit-il pas pour l'industrie d'une manière de se distinguer des producteurs de la mer Noire et d'autres qui essaient de s'interposer à l'extrémité inférieure, au bout de la production de marchandises?

M. Bacon : Ça l'est, mais la compétition mondiale change très rapidement. La vitesse de l'innovation dans d'autres pays s'accélère de plus en plus. Nous avons peut-être un avantage cette année, mais dans 18 mois, lorsqu'une nouvelle usine utilisant exactement la même technologie sera construite, nous devons alors faire concurrence sur le plan des coûts de la main-d'œuvre, des lois en matière de protection de l'environnement, et cetera dans d'autres pays, et nous avons vu cela.

One of the biggest protein fractionators in the world is China. I've seen new plant construction going on in China with the latest German engineering. Will we have an advantage? The answer is that we can have an advantage, but we have to go beyond being the lowest-cost producer and put value to things like measurements on sustainability and continue our stellar record of issues like food safety. But we do have to go beyond, and this will then ensure we have advantages that Canadian farmers can express and uniquely service. I think that's the key. It is not a commodity model alone but one that addresses emerging social interests and consumer demands. Those are the metrics that are lacking. I think that's where our food policy needs to be integrated on a global basis. With that, we build the industry for the future.

Senator Doyle: Thank you for your presentation.

We export about \$56 billion worth of agriculture and agri-food products, but we import about \$44 billion. Does that \$44 billion refer to foods or products that cannot be produced here, or is there room and some more capacity, say, to replace part of that \$44 billion by means of local production? Can that be done more competitively with more valuable to you?

Ms. Lee: I believe there is a lot that can be done in that area. One example is the apple industry. As you know, Canadian apples have been around for a long time. We have our own varieties here and it's a staple of the Canadian diet. However, the growers right now are using technologies and storage buildings that, at their time, going back to technology, were state of the art. But the newer countries who have been starting up into growing apples — for example, China, South America — have been able to invest in newer technologies because they are more recently into that market.

Canadians are now stuck, as it were, with the old technology and, in order to be able to compete, they would need to have some help in being able to update that technology.

Yes, there is definitely the capacity. We have a study out on that. We have a proposal in this particular case with apples. It would be wonderful to see more Canadian cherries from B.C. instead of the ones from Washington, for example. It is the same with apples. I know there's the capacity to do it. We just need the business conditions and the infrastructure support to be able to do it.

Un des plus grands centres de fractionnement de protéines au monde se trouve en Chine. J'ai vu comment se faisait la construction de la nouvelle usine en Chine, avec l'ingénierie allemande à la fine pointe de la technologie. Aurons-nous un avantage? La réponse, c'est que nous pouvons en avoir un, mais nous devons aller au-delà du seul fait d'être le producteur à plus faible coût, et plutôt accorder de la valeur à des choses comme les mesures concernant la durabilité, en plus de maintenir notre feuille de route exemplaire à l'égard d'enjeux comme la sécurité alimentaire. Cependant, nous devons aller plus loin, et cela fera en sorte que nous aurons des avantages que les agriculteurs canadiens peuvent exprimer et offrir de façon unique. Je pense que c'est l'essentiel. Ce n'est pas un modèle qui repose uniquement sur les marchandises; il doit plutôt tenir compte des nouveaux intérêts sociaux et des demandes des consommateurs. Ce sont les mesures qui font défaut. Je pense que c'est là où nous devons intégrer notre politique alimentaire à l'échelle mondiale. C'est avec cela que nous bâtissons l'industrie de l'avenir.

Le sénateur Doyle : Merci de votre exposé.

Nous exportons environ 56 milliards de dollars de produits agricoles et agroalimentaires, mais n'en importons que pour environ 44 milliards de dollars. Ces 44 milliards de dollars renvoient-ils à des aliments ou à des denrées qui ne peuvent être produits ici ou y a-t-il de l'espace et des capacités de plus, disons, pour remplacer une partie de ces 44 milliards de dollars par des moyens de production locale? Cela peut-il se faire de façon plus compétitive tout en vous procurant plus de valeur?

Mme Lee : Je pense qu'on peut faire beaucoup plus dans ce domaine. Je cite en exemple la pomiculture. Comme vous le savez, les pommes canadiennes existent depuis longtemps. Nous avons nos propres variétés ici, et cela représente un aliment de base du régime alimentaire canadien. Toutefois, en ce moment, les cultivateurs utilisent des technologies et des entrepôts qui, à leur époque, si on revient à la technologie, étaient à la fine pointe. Toutefois, les nouveaux pays qui ont commencé à cultiver des pommes — par exemple la Chine, des pays de l'Amérique du Sud — ont été en mesure d'investir dans de nouvelles technologies, parce qu'ils sont arrivés plus récemment sur ce marché.

Les Canadiens sont maintenant coincés, pour ainsi dire, avec la vieille technologie et, afin de pouvoir livrer concurrence, ils auraient besoin d'un peu d'aide pour arriver à mettre à niveau cette technologie.

Oui, la capacité existe assurément. Nous avons effectué une étude sur le sujet. Dans ce cas particulier, nous avons une proposition concernant les pommes. Il serait fantastique de voir plus de cerises canadiennes de la Colombie-Britannique, plutôt que celles de Washington, par exemple. C'est la même chose avec les pommes. Je sais qu'on a la capacité de le faire. Nous avons juste besoin des conditions opérationnelles et du soutien de l'infrastructure pour être en mesure de le faire.

Senator Doyle: NAFTA is currently under renegotiation, as if I need to tell you. However, do the sectors you represent see that as an opportunity for more export business, or are we in a defensive posture right now because of the highly subsidized U.S. farming industry?

Ms. Lee: Certainly, at least the produce industry, the horticultural sector — and I know many, just like the auto sector — is extremely highly integrated among the three countries. There has been a lot of development and a lot of exchange — part of the import exports that were mentioned before — because of this integration. There are parts of the year where it's very difficult to produce apples and lettuce; there's no way around it. In fact, Canadian companies have established their own places in the States and in Mexico to be able to supply produce on a year-round basis in Canada.

Our stance has been that we'd rather have not any harm done to it. It was working quite well. There are certain things that could be improved but we would not want the current situation to be brought back down, to be lessened. The integration is extremely important to us and, as I say, there are people on all sides of the border that work very closely together.

Mr. Bacon: I think predictability is the key in these trade relationships and some of the import of food products contain ingredients grown in Canada, for example, exported to the United States processed and then shipped back to Canada. Ideally we'd like to have the processing job in Canada, but it's also an important market for primary production and agriculture. And also predictability so investments can be made and supply chains developed with some certainty that access is going to continue in the future.

Senator Doyle: Why is the food and beverage industry made up of almost entirely firms of fewer than 100 people? Are these small operations more efficient, or is that your way of being more competitive? What is the reason that you have so many small firms and not large plants? Is it because you're trying to cater to the small farms in scattered areas around the country? Why is that?

Mr. Bacon: There isn't one reason that comes to mind. In the food sector, we deal with the large companies, one has a 60 per cent of global snack food share. We also deal with companies who are small, nimble and grow aggressively. One example that comes to mind is Beyond Meat, which came out

Le sénateur Doyle : L'ALENA fait actuellement l'objet d'une renégociation, comme si j'avais besoin de vous le dire. Toutefois, les secteurs que vous représentez voient-ils cela comme une occasion d'élargir le secteur des exportations ou sommes-nous en ce moment dans une position défensive en raison de l'industrie agricole américaine hautement subventionnée?

Mme Lee : Certainement, du moins l'industrie des fruits et des légumes, le secteur de l'horticulture — et j'en connais de nombreux, tout comme le secteur de l'automobile —, est très fortement intégrée au sein des trois pays. Comme résultat de cette intégration, il se fait beaucoup de développement et beaucoup d'échanges — une partie des importations et exportations qui ont été mentionnées plus tôt. À certains moments de l'année, il est très difficile de produire des pommes et de la laitue; on ne peut pas y échapper. En fait, des entreprises canadiennes ont établi leurs propres installations, aux États-Unis et au Mexique, pour être en mesure de fournir des produits toute l'année au Canada.

Ce que nous préférons, c'est qu'on n'y touche pas. Les choses fonctionnaient assez rondement. Certaines choses pourraient être améliorées, mais nous ne voudrions pas que la situation actuelle accuse un recul ou soit moins bonne. L'intégration est extrêmement importante pour nous et, comme je le disais, des gens de part et d'autre de la frontière travaillent en étroite collaboration.

M. Bacon : Je pense que la prévisibilité est essentielle dans ces relations commerciales, et une partie des produits alimentaires importés contiennent des ingrédients cultivés au Canada, par exemple, et exportés dans des usines américaines, puis réexpédiés au Canada. Idéalement, nous aimerions que le travail de transformation se fasse au Canada, mais c'est aussi un marché important pour la production primaire et l'agriculture, tout comme la prévisibilité, de sorte que des investissements puissent être consentis, et des chaînes d'approvisionnement conçues, avec une certaine certitude que l'accès se maintiendra dans l'avenir.

Le sénateur Doyle : Pourquoi l'industrie des aliments et des boissons est-elle presque entièrement composée de sociétés de moins de 100 personnes? Ces petites exploitations sont-elles plus efficaces, ou s'agit-il de votre façon d'être plus concurrentiel? Pour quelle raison avez-vous un si grand nombre de petites sociétés, et non pas de grandes usines? Est-ce parce que vous essayez de répondre aux besoins des petites exploitations agricoles dans des régions éparses du pays? Qu'est-ce qui explique cela?

M. Bacon : Il n'y a pas une raison unique qui me vient à l'esprit. Dans le secteur alimentaire, nous traitons avec les grandes entreprises, dont une détient 60 p. 100 de la part mondiale des grignotines. Nous traitons aussi avec des entreprises qui sont petites et flexibles et qui croissent de façon

with a meatless burger whose success has grown so quickly that they aren't able to keep up with the demand. It wasn't a major meat or food company that developed that product; it was a small one.

At times, small companies can take more risks. They don't have fully developed brands so they can move into new spaces. To me, it's a combination of both the large companies playing an important role and needing to have small innovative companies to push our food sector into new areas.

Senator Doyle: It is 94 per cent, actually. It's kind of high. Thank you.

The Chair: We have about 10 minutes left and five people wanting ask questions, so there is a maximum of two minutes each.

Senator Oh: Thank you, panellists. My question is about Canada as a global leader in pulse production. Canada is taking the initiative to celebrate pulses and ensure they have a bright future both in Canada and around the world. How is Canada contributing to the pulse industry now at the global level in the wake of protectionism? What is your suggestion to the Canadian government?

Mr. Bacon: We're living with a rapidly changing pulse industry. India is a very good example where they have decided to become more self-sufficient in pulses, which has had a global impact.

At the Canadian pulse industry level, we're working globally to try and ensure that as policies change, first of all, we're competitive in the commodity market. I think the big thing we see as our opportunity in the pulse sector is to focus on social drivers of change in the food industry where people are focusing on nutrition. They're looking at health outcomes and sustainability.

To build that model successfully, my request to the Government of Canada would be that we need to be the leader of being on a global stage to work to develop those definitions of what success in nutrition, health and sustainability in the food sector looks like. Until we have clear definition of an outcome, it makes it difficult to know that we're on the right track.

Senator Oh: Do you have any comments, Rebecca?

Ms. Lee: I think I'll just leave it at that. Thank you.

dynamique. Un exemple qui me vient à l'esprit est Beyond Meat, qui a proposé un hamburger sans viande et dont le succès a explosé si rapidement que l'entreprise n'est même pas en mesure de satisfaire à la demande. Ce n'est pas une grande entreprise de viande ou entreprise alimentaire qui a conçu ce produit; c'en était une petite.

Parfois, les petites entreprises peuvent prendre plus de risques. Elles n'ont pas de marques pleinement développées, donc elles peuvent déménager dans de nouveaux locaux. À mes yeux, c'est une combinaison de choses, où les grandes entreprises jouent un rôle important et ont besoin des petites entreprises novatrices pour amener notre secteur alimentaire ailleurs.

Le sénateur Doyle : C'est 94 p. 100, en fait. C'est assez élevé. Merci.

La présidente : Il nous reste environ dix minutes, et cinq personnes veulent poser des questions, donc vous avez chacun un maximum de deux minutes.

Le sénateur Oh : Merci, mesdames et messieurs. Ma question concerne le Canada comme chef de file mondial dans la production de légumineuses. Le Canada prend l'initiative de célébrer les légumineuses et de s'assurer qu'elles ont un avenir brillant tant au Canada que dans le monde. Comment le pays contribue-t-il à l'industrie des légumineuses en ce moment, à l'échelle mondiale, dans la foulée du protectionnisme? Quelle est votre suggestion pour le gouvernement canadien?

M. Bacon : Nous vivons dans une industrie des légumineuses qui évolue rapidement. L'Inde est un très bon exemple, car le pays a décidé de devenir plus autosuffisant en matière de légumineuses, ce qui a eu un impact mondial.

À l'échelle de l'industrie des légumineuses du Canada, nous travaillons dans le monde entier pour nous assurer que, à mesure que les politiques changent, d'abord et avant tout, nous sommes compétitifs sur le marché des produits de base. Je pense que la grande occasion que nous percevons dans le secteur des légumineuses, c'est de miser sur les facteurs sociaux du changement dans l'industrie alimentaire, où les gens s'intéressent à la nutrition. Ils recherchent des résultats en matière de santé et la durabilité.

Pour bien construire ce modèle, je dirais au gouvernement du Canada que nous devons être des chefs de file mondiaux afin de travailler à élaborer les définitions de ce à quoi correspondent le succès dans la nutrition, la santé et la durabilité dans le secteur alimentaire. D'ici à ce que nous ayons une définition claire d'un résultat, il est difficile de savoir si nous sommes sur la bonne voie.

Le sénateur Oh : Avez-vous des commentaires, Rebecca?

Mme Lee : Je pense que c'est bon. Merci.

Senator Gagné: I'll come back to the example you gave about how to prepare beets. You could do a lot of things with the leaves and also with the root. I think consumer knowledge, as you mentioned, Mr. Bacon, is probably key to changes we need in the food industry.

Food preparation, actually, is a category currently growing in the world markets. How is Canada faring? How can we do better?

Mr. Bacon: Changes to the Canada Food Guide certainly have been and will continue to be an area of focus and some debate. I think government's role is to provide guidance and direction, working in partnership with the food industry and in close proximity to groups like the Canadian Horticultural Council. All of us play a role in educating consumers. Some clear policy and industry encouragement in ways that improve the health of Canadians are important, because that impacts all of us. It's another role of government.

I'll keep my comment brief because I'm sure Rebecca has additional comments.

Ms. Lee: From the point of view of all the organizations that make up the horticulture industry, there are a lot who have a place on their website where people can go. If they don't know how to use beet root leaves, they can learn how to use them. That is part of the whole picture that has to be drawn up.

Social media has certainly gotten in on the orientation and tendencies of where to look for information. To a certain extent, there has to be a bit more action taken on how to orient that curiosity of the consumer to the kinds of information that would help them make the appropriate decisions and not just because it is pesticide-free, for example. There could be some exports that have a default that is a certain amount of residue on it that falls below the thresholds that are acceptable for Canadian use of products.

It's being able to orient how the consumer thinks and the types of criteria they have to consider in choosing what their food is and not just on a more commercial basis of who produced it — that's important — but what goes in behind the production of that is also important.

I'm not sure if I've been clear.

Senator Gagné: I have a lot more questions.

La sénatrice Gagné : Je vais revenir à l'exemple que je vous ai donné au sujet de la façon de préparer des betteraves. Vous pourriez faire beaucoup de choses avec les feuilles et aussi avec la racine. Je pense que les connaissances des consommateurs, comme vous l'avez dit, monsieur Bacon, sont probablement essentielles aux changements nécessaires dans l'industrie alimentaire.

La préparation alimentaire, en fait, est une catégorie qui connaît actuellement une croissance sur les marchés mondiaux. Comment le Canada se débrouille-t-il? Comment pouvons-nous nous améliorer?

M. Bacon : Les changements dans le Guide alimentaire canadien ont certainement été — et cela se poursuit — un domaine d'intérêt et matière à débat. Je pense que le rôle du gouvernement est de fournir de l'orientation et des directives, de travailler en partenariat avec l'industrie alimentaire et en étroite collaboration avec des groupes comme le Conseil canadien de l'horticulture. Nous jouons tous un rôle pour ce qui est d'éduquer les consommateurs. Il serait utile pour l'industrie de recevoir des politiques claires et des encouragements sur les façons d'améliorer la santé des Canadiens, parce que cela nous touche tous. C'est un autre rôle du gouvernement.

Je vais rester bref, car je suis sûr que Rebecca aimerait dire autre chose.

Mme Lee : Du point de vue de toutes les organisations qui composent l'industrie de l'horticulture, il y en a beaucoup qui donnent sur leur site web des liens vers des sites utiles. S'ils ne savent pas comment utiliser les feuilles de betterave, ils peuvent apprendre à le faire. Cela fait partie du portrait d'ensemble qui doit être dessiné.

Les médias sociaux se sont certainement intéressés à l'orientation et aux tendances pour ce qui est de savoir où rechercher de l'information. Dans une certaine mesure, on doit agir un peu plus pour savoir comment orienter cette curiosité du consommateur vers les types de renseignements qui l'aideraient à prendre les bonnes décisions, et pas seulement parce qu'un produit est exempt de pesticides, par exemple. Quelques exportations pourraient renfermer des défauts, comme une certaine quantité de résidus inférieure aux seuils acceptables pour la consommation canadienne des produits.

Il s'agit d'orienter la façon dont le consommateur réfléchit et de définir les types de critères dont il doit tenir compte au moment de choisir ses aliments, et pas seulement par rapport à l'aspect commercial où l'on veut savoir qui les a produits — c'est important —, mais ce qui entre dans la production est tout aussi important.

Je ne sais pas si je me suis exprimée clairement.

La sénatrice Gagné : J'ai beaucoup d'autres questions.

The Chair: We'll put you on second round, if we get there.

[Translation]

Senator Dagenais: I want to thank our guests. I have two quick topical questions. We know that the United States has signed an agreement with Mexico, and that Canada may potentially be unable to renew NAFTA, or that the agreement may be substantially amended. Does that make you think about the future of your industry?

[English]

Mr. Bacon: We certainly have. To date, the discussions have not focused specifically on pulses, but pulse farmers and processors are also wheat farmers and canola farmers. Many of them are livestock farmers as well. Clearly, not just with the U.S. but on a global basis, the seeming move toward protectionism is challenging for an industry in pulses, of which 75 to 80 per cent of our production is exported.

While the U.S. is a large market for certain types of beans, as we see, protectionist policy in one country often has reaction in others. As an example, the U.S. action on steel had the EU take action on beans from the U.S., which then impacts what may be demanded from Canada. Even though issues start out bilaterally, such as U.S. and China, they often end up having global impacts on trade. That is the challenge for all of us.

[Translation]

Senator Dagenais: My second question is about the infamous carbon tax. I was reading this morning in a newspaper that the initiative was turning out to be a dismal failure in Quebec. It is difficult to administer the carbon tax.

When we look at Canada's production and carbon tax, what do you think will be the consequences on producers and consumers, given the fact that the tax will be passed on to consumers? It will impact the market. Let's take the example of the Quebec government, which is struggling to administer the tax. Everything the government has implemented, and not only when it comes to agricultural products, seems to have failed miserably. So how do you view the impact that could have on producers and consumers?

[English]

Ms. Lee: Part of the issue we're seeing within Canada is that, because the way the carbon taxing system has been applied differently across the country, there are interprovincial competition issues. This is particularly visible with the

La présidente : Vous pourrez les poser au deuxième tour, si nous y arrivons.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos invités. J'aurais deux questions rapides qui sont d'actualité. On sait que les États-Unis ont signé un accord avec le Mexique, et qu'il est possible que le Canada ne puisse reconduire l'ALENA, ou que cet accord soit modifié en profondeur. Est-ce que cela vous amène à faire une réflexion quant à l'avenir de votre industrie?

[Traduction]

M. Bacon : Nous y sommes certainement arrivés. À ce jour, les discussions n'ont pas porté précisément sur les légumineuses, mais les producteurs et les transformateurs de légumineuses sont aussi des producteurs de blé et de canola. Bon nombre d'entre eux sont aussi des éleveurs de bétail. De toute évidence, pas seulement aux États-Unis, mais à l'échelle mondiale, le mouvement apparent vers le protectionnisme est difficile pour l'industrie des légumineuses, car de 75 à 80 p. 100 de notre production est exportée.

Bien que les États-Unis représentent un grand marché pour certains types de fèves, comme nous le voyons, la politique protectionniste dans un pays entraîne souvent des réactions dans d'autres. À titre d'exemple, la mesure américaine en matière d'acier a entraîné la prise de mesures par l'UE sur des fèves en provenance des États-Unis, ce qui a ensuite eu des répercussions sur ce qui peut être demandé au Canada. Même si les problèmes surgissent entre deux pays, comme les États-Unis et la Chine, ils finissent souvent par avoir des répercussions mondiales sur le commerce. C'est la difficulté qui nous concerne tous.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Ma deuxième question porte sur la fameuse taxe sur le carbone. D'ailleurs, je lisais ce matin dans un journal que cela s'avérerait un échec lamentable au Québec. On a de la difficulté à administrer la taxe sur le carbone.

En examinant la production du Canada et la taxe sur le carbone, selon vous, quelles seront les conséquences sur les producteurs et les consommateurs, compte tenu du fait que cette taxe sera refilée aux consommateurs? Cela aura un effet sur le marché. Prenons l'exemple du gouvernement du Québec qui a de la difficulté à l'administrer. Tout ce qu'il a mis en place, pas seulement ce qui touche aux produits agricoles, semble être un échec lamentable. Alors, comment voyez-vous l'impact que cela pourrait avoir sur les producteurs et les consommateurs?

[Traduction]

Mme Lee : Une partie du problème que nous voyons au sein du Canada tient au fait que, en raison de la façon dont le système de taxe sur le carbone a été appliqué différemment partout au pays, il existe des enjeux concurrentiels entre les provinces.

greenhouse industry. Ontario is a bit in flux. We don't know how that's going to end up. When you consider that, in Ontario, for example, there was not as much credit or return of the costs to the farmers and growers whereas in B.C. they did have a reimbursement of certain expenses, because it's part of their business model. This creates uncertainty within the country. Then on an international basis, it might be more competitive for B.C. to export their products than for Ontarians, for example. There's a bit of difficulty from that point of view.

I would love to have all of the legislation, regulations and extra demands put on farmers be reflected on the consumer price. Right now, I don't believe that's happening to a very great extent. The farmer is having to bear the brunt. They're having to absorb the costs. They are price takers, not price makers. That's another place where I would see some kind of influence on the part of government: If these requirements are made, there ought to be some kind of adjustment for the prices so that the same apple is not the same 50 cents or whatever it is per unit as it was 10 years ago, with all these additional taxes added to it.

Mr. Bacon: I will make a quick comment.

Let's not forget what we were trying to do when we started this process: We wanted to reduce the carbon footprint of food. Unfortunately, we focused solely on tax as a method to get there when there are other methods, including changing consumer behaviours, reformulating food products and giving consumers the tools to make the right choices. Through the work the Lancet commission is doing, through the work that ETH has done, we can show we can reduce the carbon footprint of food in a dramatic way simply by reformulating and encouraging consumers to make planet-friendly food choices. That has to be part of our discussion about the direction forward.

Senator Petitclerc: I will take a quick answer, because I know we are at the end. I know it could also be a long answer.

After everything I hear, in both your food domains, when we're talking about value-added food products, I'm trying to get a sense — you were talking about prepackaging, pre-cut, healthy choices, the same thing with protein — I see a trend that's not going away. In my idea and many people's, value-added food used to be more transformed, processed and fast food. We're going away from that.

C'est particulièrement visible dans l'industrie des gaz à effet de serre. L'Ontario est un peu en mutation. Nous ne savons pas comment tout cela va finir. Lorsque vous pensez au fait que, en Ontario, par exemple, il n'y avait pas autant de crédit ou de remboursement des coûts pour les agriculteurs et les cultivateurs, tandis que, en Colombie-Britannique, on remboursait certaines dépenses, parce que cela fait partie de son modèle opérationnel... Cela crée des incertitudes au pays. Puis, sur la scène internationale, il pourrait être plus concurrentiel pour la Colombie-Britannique d'exporter ses produits que pour les Ontariens, par exemple. C'est une certaine difficulté de ce point de vue.

Je serais très heureuse que l'ensemble de la législation, des règlements et des exigences supplémentaires imposées aux agriculteurs se répercutent sur le prix assumé par les consommateurs. En ce moment, je ne crois pas que cela se produise à très grande échelle. L'agriculteur est celui qui subit les contrecoups. Il doit absorber les coûts. Il est preneur de prix, pas faiseur de prix. C'est un autre domaine où j'aimerais voir un certain type d'influence de la part du gouvernement : si on impose ces exigences, il doit y avoir un certain type de rajustement des prix, de sorte que la même pomme ne coûte pas les mêmes 50 cents ou que sais-je de l'unité, que ce qu'elle coûtait il y a 10 ans, avec toutes les taxes supplémentaires qui y sont ajoutées.

M. Bacon : Je vais dire une chose rapidement.

Il ne faut pas oublier ce que nous tentions de faire lorsque nous avons lancé ce processus : nous voulions réduire l'empreinte carbonique des aliments. Malheureusement, nous ne nous sommes concentrés que sur les taxes comme méthode pour y arriver, tandis qu'il y en a d'autres, y compris le changement des comportements des consommateurs, la reformulation des produits alimentaires et le fait de donner aux consommateurs les outils nécessaires pour faire les bons choix. Dans le cadre du travail fait par la commission Lancet et ETH, nous pouvons montrer qu'il est possible de réduire l'empreinte carbonique des aliments de façon radicale, simplement en reformulant et en encourageant les consommateurs à faire des choix alimentaires soucieux de l'environnement. Cela doit faire partie de notre discussion au sujet de la marche à suivre.

La sénatrice Petitclerc : J'accepterai une réponse brève, parce que le temps alloué tire à sa fin. Je sais que la réponse pourrait être longue.

D'après tout ce que j'ai entendu concernant vos domaines alimentaires respectifs, quand il s'agit de produits alimentaires à valeur ajoutée, j'essaie de comprendre — vous avez parlé des aliments sains, préemballés ou précoupés, des protéines —; je constate qu'il existe une tendance qui ne faiblit pas. Ma perception, et celle de bon nombre de personnes, c'est que, auparavant, les aliments à valeur ajoutée correspondaient

I guess my question is: Is it a big market? Is it a niche? Is it a bit of a side from your product but you have to do it? Depending on the answer, are we jumping in and making an opportunity in that market?

Ms. Lee: I think it's definitely a trend that's probably going to become more mainstream. People are definitely seeking more convenience. The way we can address those in the future will certainly help draw consumption for healthy fruits and vegetables, among other things.

Are we making total use of it? Seeing what's been going on in the Netherlands, I think we're behind. There's a lot more that it can be done.

Mr. Bacon: A global trend is less time in food preparation. A study I saw in North America said that on a daily basis it's less than 20 minutes involved in food preparation. That's why people are buying washed and cut salads, because it is simply a time issue. We certainly see this in developing countries as well. As women enter the workforce, both parents are working and having to come home and look at food preparation for children. I think convenience and ease are driving it. Chopping is preparing food. What we have to do is separate this idea that prepared food is bad food. I think we have prepared food that is very healthy and nutritious as well. What we're trying to do is not to be against prepared food but ensure people are making the right choices when they seek ready-to-eat food.

Senator M. Deacon: Thank you for being here today. I was happy to hear in your closing comments, Mr. Bacon, that you would like to make sure we keep having a conversation and deeper thought on sustainability. What it is, what we think it is and what it needs to be, and the terms, as Senator Petitclerc just said, about things being value-added. I think it's really important.

Over part of your conversations this morning, you made a comment about Canada needing to take on a strong leadership role in being part of the food industry. You were referring to almost a continuum. Are we going to be made-in-Canada, or whether we benefit more from being an advocate for change on a global basis. It is a conversation that we're going to need to have. I wonder about your thoughts on it. You're immersed in this. Where is that sitting for you right now? It's not really one or the other. I understand that. I think we all understand that; but

davantage à des produits transformés et à des produits de restauration rapide. Nous nous éloignons de ce type de produits.

La question que je me pose, c'est de savoir s'il s'agit d'un marché important ou d'un créneau. S'agit-il d'un produit un peu différent du vôtre, mais que vous devez quand même offrir? D'après vous, prenons-nous part à ce marché et créons-nous des occasions d'affaires?

Mme Lee : Je suis d'avis qu'il s'agit bel et bien d'une tendance qui deviendra probablement dominante. Les gens chercheront certainement une plus grande commodité. La façon dont nous réagirons à ce genre de tendance à l'avenir favorisera assurément la consommation de fruits et de légumes sains, entre autres.

En tirons-nous tous les avantages possibles? Quand on voit ce qui se fait aux Pays-Bas, je crois que nous sommes en retard. Il est possible d'en faire beaucoup plus.

M. Bacon : La tendance mondiale, c'est de consacrer moins de temps à la préparation des aliments. D'après les résultats d'une étude menée en Amérique du Nord, les gens consacrent moins de 20 minutes par jour à la préparation des repas. C'est pourquoi ils achètent de la laitue déjà lavée et coupée; c'est simplement pour une question de temps. Nous observons aussi cette tendance dans les pays en développement. À mesure que les femmes intègrent le marché du travail, ce sont les deux parents qui travaillent et qui doivent préparer les repas pour les enfants, à leur retour à la maison. Je crois que la recherche de commodité et de facilité soutient cette tendance. Couper des aliments fait partie de la préparation. Ce que nous devons faire, c'est dissocier des aliments préparés de l'idée qu'ils sont mauvais. Je crois qu'il existe des aliments préparés très sains et tout à la fois nourrissants. Nous ne nous opposons pas aux aliments préparés, mais nous voulons nous assurer que les gens font de bons choix quand ils se procurent des aliments prêts à manger.

La sénatrice M. Deacon : Je vous remercie de votre présence. J'étais heureux de vous entendre dire dans votre conclusion, monsieur Bacon, que vous souhaitez vous assurer de poursuivre la discussion et la réflexion approfondie quant à la durabilité. C'est-à-dire d'en cerner la définition, d'expliquer ce que c'est et ce que cela devrait être, selon nous, d'établir la terminologie, comme la sénatrice Petitclerc vient de le mentionner, de la notion de valeur ajoutée. Je crois que c'est très important.

Pendant les échanges, ce matin, vous avez dit que le Canada doit assurer un solide rôle de chef de file dans l'industrie alimentaire. Vous parliez presque d'un continuum. Allons-nous mettre l'accent sur le « fait au Canada », ou serait-il plus avantageux de préconiser des changements à l'échelle globale. Nous devons nous pencher sur cette question. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet. Vous êtes plongés dans ces questions. D'après vous, où en sommes-nous en ce moment? Ce n'est pas tout à fait de deux choses l'une. Je le comprends, et

from your perspective, an absolute, strong leadership role required, what is your take on this?

Mr. Bacon: I have in front of me a committee on agriculture from the Food and Agriculture Organization where the committee acknowledges the need for an integrated multi-stakeholder approach to addressing complex challenges of food system development. We have the EAT-Lancet Commission, which is issuing a report this fall. When I look at who are some of the leaders in this, I don't see Canadians. I don't see Canadian research scientists. I don't see Canadian ideas being brought to the table. I don't want to go on and on about carbon tax, but carbon tax is not a global best management practice to change how diets impact the environment. I think if we are going to be a leader in value-added food processing and exports around the world, we have to be at the leading edge of where the food industry needs to go. I think the EAT-Lancet Commission has it right when they say we need a fundamental rethink of how we produce and consume food that's healthy and can be done in a sustainable way. That's the challenge, the high-water mark we need to shoot for and ask ourselves what contribution are we making?

I'm challenged to come up with a best practice on a global basis. The forums, the discussions are held in Europe. They're held in other parts of the world. Often Canadians are not even involved in the programs, let alone bringing forward ideas. I think we have the opportunity. We have one of the best records in the world. We have educated farmers, we have tremendous regulatory systems, but I don't think we have shifted our focus to look at where we need to be in five years and how we'll get there. That's our opportunity but also our challenge.

Senator M. Deacon: Thank you.

Ms. Lee: I agree with the last statement especially. That's what I'm trying to look at. We're starting to look at that in the horticultural sector. Where do we need to be in five, 10 or 20 years and what do we need to do so our farmers can be there? So that we're not importing all of our food and we also have the right research and education behind all of this. The students who are going through the system and considering agriculture in broader terms and how the different technologies could influence our agriculture. Getting education out to potential students on what agriculture really is and where they could have an input as well. I think, especially for the next generations in schools and also on farms, that's going to be key.

je crois que nous le comprenons tous. Toutefois, selon vous, il est absolument nécessaire de jouer un solide rôle de leadership. Quel est votre avis à ce sujet?

M. Bacon : J'ai sous la main un document d'un comité sur l'agriculture de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture dont les membres reconnaissent la nécessité d'adopter une approche intégrée multilatérale pour relever les défis complexes liés au développement du système alimentaire. Les membres de la Commission EAT-Lancet publieront un rapport cet automne. J'ai beau chercher, je ne vois pas de Canadiens parmi les leaders de cette initiative. Je ne vois aucun chercheur canadien. Aucune des idées avancées ne viennent du Canada. Je ne veux pas m'étendre sur le sujet de la taxe sur le carbone, mais il ne s'agit pas de la meilleure pratique de gestion globale qui soit, si l'objectif est de changer l'incidence des régimes alimentaires sur l'environnement. À mon avis, si nous souhaitons devenir un chef de file dans le domaine de la transformation d'aliments à valeur ajoutée et des exportations à l'échelle internationale, nous devons être à l'avant-garde des progrès que doit réaliser l'industrie de l'alimentation. Je crois que les membres de la Commission EAT-Lancet ont raison quand ils affirment que nous devons revoir du tout au tout nos façons de produire et de consommer des aliments sains en veillant à la durabilité. Voilà le défi, la cible que nous devons viser; nous devons nous demander quelles sont nos contributions.

J'aurais de la difficulté à proposer une pratique exemplaire globale. Il se tient des forums et des discussions en Europe et ailleurs dans le monde. Bien souvent, aucun Canadien n'est invité à participer aux programmes, et encore moins à proposer des idées. Je crois que ces possibilités s'offrent à nous. Nous avons un des meilleurs bilans au monde. Nous avons des agriculteurs éduqués et d'excellents systèmes réglementaires, mais, à mon avis, nous n'avons pas commencé à réfléchir à la situation dans laquelle nous voulons être dans cinq ans et aux moyens d'y parvenir. C'est l'occasion que nous devons saisir, mais cela constitue aussi un défi.

La sénatrice M. Deacon : Merci.

Mme Lee : Je souscris en particulier au dernier commentaire. C'est ce sur quoi je me penche. Nous commençons à examiner cela dans le secteur de l'horticulture. Où devons-nous être rendus dans 5, 10 ou 20 ans, et quelles mesures devons-nous prendre pour que nos agriculteurs s'y rendent? L'objectif est de ne pas importer tous nos aliments et de nous assurer que des programmes d'études et d'éducation soutiennent ces objectifs. Il faut appuyer les étudiants qui sont dans le système d'éducation actuellement et qui voient l'agriculture dans une perspective plus large et se demandent quelles sont les incidences des différentes technologies sur notre secteur agricole. Il faut renseigner les étudiants potentiels sur ce qu'est vraiment l'agriculture et sur la

Mr. Bacon: I want to add one quick comment. I think we focus too much on farming. We don't think of ourselves as key parts of the food industry. I think you really look at a question differently when you look at it through a consumer's eyes versus a production mentality. We have to do both. I think where we are underestimating and under-delivering is looking at it from a consumer perspective on a global basis, and even on a national basis, through the lens of healthy people, healthy planet.

The Chair: Thank you, senator.

I would like to thank our panellists. We've gone a little over time, but we do have this room for longer than we normally do. We'll catch it up in the next panel. Thank you, everybody.

I have a couple of housekeeping items before senators introduce themselves to the second panel. There will be an in-camera session after this panel. We have to consider a budget. It is important that people stay around. Second, I'll apologize in advance; I have to go to another session. Senator Maltais is going to take over the last part of the meeting. I'll warn you in advance we're going to switch chairs, or I'm leaving. He'll switch chairs.

With that, I'd like to introduce the topic. We're looking at how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

This us today we have Paul Hetherington, President and CEO of the Baking Association of Canada. I bet he was watching the television program last night about the bake-off? No? Prince Edward Island is still in the competition is all I can say.

Second, from the Canadian National Millers Association we have Gordon Harrison, President; Buck (Harold) VanNiejehuis, Member of Executive Committee; and Bruce MacIntyre, Member of Executive Committee. Welcome.

We are going to lead off with Paul Hetherington.

Paul Hetherington, President and Chief Executive Officer, Baking Association of Canada: Thank you for the introduction and the invitation to be with you. The Baking Association of Canada is a national not-for-profit trade association representing the country's \$8 billion baking sector. Our independent retail, in-store and commercial baker members produce a wide range of nutritious breads and rolls, along with indulgent products such as

contribution qu'ils pourraient y apporter. À mon avis, surtout en ce qui concerne les prochaines générations qui sont actuellement aux études et qui travaillent dans les fermes, ce sera essentiel.

M. Bacon : Je souhaite ajouter un bref commentaire. Je crois que nous mettons beaucoup trop l'accent sur l'agriculture. Nous ne nous percevons pas comme des composantes essentielles de l'industrie alimentaire. Je suis d'avis qu'on aborde une question de façon tout à fait différente quand on adopte le point de vue du consommateur plutôt que celui du producteur. Nous devons exploiter les deux visions. Je pense que si nous sous-estimons notre rôle, si nous n'en faisons pas assez, c'est parce que nous n'examinons pas la situation du point de vue du consommateur, à l'échelle internationale, et même nationale, dans l'optique d'avoir une population en santé et une planète saine.

La présidente : Merci, mesdames et messieurs.

Je souhaite remercier les témoins. Nous avons dépassé quelque peu le temps prévu, mais nous avons accès à cette salle pour une période un peu plus longue que d'habitude. Nous allons rattraper le retard avec le prochain groupe de témoins. Merci à tous.

J'ai quelques points d'ordre administratif à régler avant que les sénatrices et les sénateurs ne se présentent au deuxième groupe de témoins. Il y aura une séance à huis clos après avoir le prochain groupe de témoins. Nous devons examiner un budget. Il est important que les membres restent. Ensuite, je m'en excuse à l'avance, je dois participer à une autre séance. Le sénateur Maltais me remplacera durant la dernière partie de la séance. Je vous avertirai avant le changement, ou avant mon départ. Le sénateur changera de fauteuil.

Cela dit, j'aimerais présenter le sujet. Nous menons une étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

Nous recevons aujourd'hui Paul Hetherington, président et chef de la direction de l'Association canadienne de la boulangerie. Je parierais qu'il a écouté hier soir l'émission de télévision sur le concours culinaire. Non? Tout ce que je peux dire, c'est que l'Île-du-Prince-Édouard est toujours de la course.

Nous recevons ensuite Gordon Harrison, président de la Canadian National Millers Association, puis Buck (Harold) VanNiejehuis et Bruce MacIntyre, tous les deux membres du Comité exécutif. Bienvenue.

Nous allons commencer par Paul Hetherington.

Paul Hetherington, président et chef de la direction, Association canadienne de la boulangerie : Je vous remercie de cette présentation et de l'invitation à témoigner. L'Association canadienne de la boulangerie est une association professionnelle nationale sans but lucratif qui représente le secteur canadien de la boulangerie, lequel se chiffre à 8 milliards de dollars. Nos membres boulangers, qui travaillent de façon

cakes and pastries. This is usually when I get asked if I brought samples; I did not.

The committee's focus on how the value-added food sector could be more competitive in global markets is timely. Canadian bakers have grown exports on bread and bakery products, along with cookies and crackers, from \$1.5 billion in 2013 to almost \$2.8 billion in 2017. So far this year, exports are up an additional 17 per cent. This trade is almost exclusively with the United States, which consumes some 96 per cent of our exports. For reference, imports in these categories was \$721 million in 2013, growing to slightly less than \$1 billion in 2017. Again, the vast majority of that is coming from the United States. As you can see, we have substantial positive trade balance with the U.S. I would ask, considering the trade environment, that we keep that amongst ourselves at the moment, please. We don't want to be subject to any further considerations south of the border.

Not surprisingly, there are issues with this trading relationship and challenges to growth. U.S. tariff rate quotas on sugar-containing products limits certain bakery exports. The new U.S. Food Safety Modernization Act requires new regulatory compliance to maintain market access. These issues are well known and, where possible, being addressed by Canadian officials. The reality is these are issues not within the control of Canadian legislators or government departments and agencies. I would instead like to focus on areas wholly under the control of Canada. In our view, the priority is to have a refocus on evidence-based regulatory development with clear and measurable objectives.

Already submitted to the committee is the Treasury Board submission by the Baking Association of Canada and the Canadian National Millers Association in response to the Government of Canada's regulatory review of the agri-food sector. This submission outlines in detail our concerns. Chief among those is that we see a creeping reliance on empathy, not evidence-based regulatory development and we refer to Health Canada's Healthy Eating Strategy as an example. It is not that the problems such as obesity and related chronic diseases aren't real and supported by evidence. The issue we have is that the proposed policy and regulatory solutions don't have such foundations.

indépendante, dans un commerce ou en entreprise, produisent une grande variété de pains et de petits pains nutritifs ainsi que des pâtisseries comme des gâteaux et des pâtisseries. Habituellement, c'est à ce moment qu'on me demande si j'ai apporté des échantillons; je n'en ai pas.

Il est opportun que le comité se penche sur la façon dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée pourrait être plus compétitif sur les marchés mondiaux. Les boulangers canadiens ont fait croître les exportations de pains et de produits de boulangerie, de même que de biscuits et de craquelins, de 1,5 milliard de dollars en 2013 à presque 2,8 milliards de dollars en 2017. Cette année, jusqu'à maintenant, les exportations ont augmenté de 17 p. 100 par rapport à l'an passé. Ce commerce se fait presque exclusivement avec les États-Unis, dont la population consomme 96 p. 100 de nos produits exportés. À titre d'information, les importations dans ces catégories s'élevaient à 721 millions de dollars en 2013 et ont augmenté pour s'établir à un peu moins de 1 milliard de dollars en 2017. Encore une fois, la grande majorité de ces importations proviennent des États-Unis. Comme vous pouvez le constater, la balance commerciale avec les États-Unis est très positive. Je vous demanderais, étant donné le contexte actuel touchant les échanges commerciaux, que l'on garde ces renseignements entre nous pour le moment, s'il vous plaît. Nous ne voulons pas faire l'objet de plus d'attention de la part de notre voisin du Sud.

Il n'est pas étonnant qu'il existe des problèmes touchant cette relation commerciale et que des défis se posent quant à la croissance. Les contingents tarifaires américains visant les produits contenant du sucre limitent l'exportation de certains produits de boulangerie. Les dispositions de la nouvelle Food Safety Modernization Act des États-Unis imposent de nouvelles exigences réglementaires à qui veut maintenir son accès au marché. Ces problèmes sont bien connus, et, lorsque c'est possible, les fonctionnaires canadiens s'en occupent. Dans les faits, ces problèmes ne relèvent pas de la compétence des législateurs canadiens ni des ministères ou organismes du gouvernement. Je souhaiterais plutôt mettre l'accent sur des aspects qui relèvent entièrement du Canada. À notre avis, il est prioritaire de remettre l'accent sur l'élaboration de règlements fondés sur des données probantes et d'établir des objectifs clairs et mesurables.

Nous avons déjà transmis au comité le mémoire conjoint de l'Association canadienne de la boulangerie et de la Canadian National Millers Association présenté dans le cadre de l'examen réglementaire de l'industrie agroalimentaire du Conseil du Trésor du Canada. Ce mémoire énonce en détail nos préoccupations. Parmi celles-ci, la principale tient au fait que nous constatons que le processus d'élaboration de règlement s'appuie de manière insidieuse sur l'empathie plutôt que sur des données probantes, et nous citons en exemple la Stratégie de Santé Canada en matière de saine alimentation. Ce n'est pas que les problèmes comme l'obésité et les maladies chroniques qui y sont liées ne sont pas réels ni prouvés à l'aide de données

As identified in our paper, we now have regulations or regulatory proposals that are not based on science but instead a rule of thumb or, in some cases, literally criteria that are unique to the regulator's authors. Regulatory proposals are in a contradiction with our major trading partners. We have multiple overlapping regulations and policies. Do you know that Canadian bakers have four sodium targets that have all been issued by Health Canada? We also have proposals not taken into consideration as unintended consequences. As an example, under the proposed restrictions on marketing unhealthy foods to children, almost all bread will be deemed unhealthy. Health Canada has not, to our knowledge, identified the impact of unintended folate, fibre and other nutrient deficiencies that may occur in children as a result of such a declaration. Bread is a major source of all these essential nutrients, along with other grain-based foods.

In addition, what will be the adverse effect on trade once the Government of Canada declares to the world that Canadian breads are unhealthy to children? Our critique of these recent regulatory proposals should be taken into consideration that we have a long history in supporting evidence-based policy and regulatory development with some of the highlights including the Baking Association of Canada, the Canadian National Millers Association, and the Canadian Pasta Manufacturers Association supported first the voluntary then actively lobbied for the mandatory fortification of refined flour with folic acid even though this was resisted by Health Canada.

We estimate this initiative has saved more than 5,000 children and their families from the nightmare of birth defects with the corresponding estimated savings to Canadian health care of up to \$4.5 billion in direct costs, not including billions more in indirect and opportunity costs.

The Baking Association of Canada supported the voluntary removal of trans fat from the food supply, which was 97 per cent trans-fat-free before the government brought in regulations banning its use.

scientifiques. À notre avis, le problème réside dans le fait que les politiques et les solutions réglementaires proposées ne sont pas fondées sur de telles données.

Comme nous l'avons indiqué dans notre mémoire, nous avons maintenant des règlements ou des projets de règlements qui ne sont pas fondés sur des données scientifiques, mais plutôt sur des règles empiriques ou, dans certains cas, sur des critères propres aux auteurs de la mesure réglementaire. Les projets de règlement sont contraires aux intérêts de nos principaux partenaires commerciaux. Nous avons de multiples règlements et politiques qui se chevauchent. Savez-vous que les boulangers canadiens doivent respecter quatre cibles différentes, toutes fixées par Santé Canada, en ce qui concerne le sodium? Nous avons aussi des projets de règlement dont on n'a pas examiné les conséquences inattendues. Par exemple, les restrictions proposées de la publicité sur les aliments malsains destinée aux enfants font que presque tous les pains sembleront malsains. Les responsables de Santé Canada n'ont pas, à notre connaissance, cerné les conséquences des déficiences en acide folique, en fibres et en d'autres nutriments qu'une telle déclaration pourrait entraîner, de façon involontaire, chez les enfants. Le pain constitue une source importante de tous ces nutriments essentiels, comme d'autres aliments à base de grains.

Par ailleurs, quels seront les effets néfastes sur les échanges commerciaux une fois que le gouvernement du Canada aura déclaré au monde entier que les pains canadiens sont malsains pour les enfants? Notre critique à l'égard de ces récents projets de règlement devrait être prise en considération, vu que nous soutenons depuis longtemps des politiques fondées sur des données probantes et militons pour l'élaboration de règlements. Il est à noter que l'Association canadienne de la boulangerie, la Canadian National Millers Association et la Canadian Pasta Manufacturers Association ont été les premiers à appuyer l'enrichissement volontaire de la farine raffinée avec de l'acide folique, et que ces groupes ont ensuite milité activement pour le rendre obligatoire, même si Santé Canada s'opposait à ce changement.

Selon nos estimations, cette initiative a permis d'éviter des anomalies congénitales à plus de 5 000 enfants — un cauchemar pour les familles —, ce qui représente pour le système canadien de soins de santé des économies d'environ 4,5 milliards de dollars en coûts directs, et même plus si on ajoute les coûts indirects et les coûts de renonciation.

L'Association canadienne de la boulangerie a appuyé l'élimination volontaire des gras trans dans l'approvisionnement alimentaire. Avant même que le gouvernement ne prenne des mesures réglementaires pour les interdire, nos aliments étaient déjà sans gras trans à 97 p. 100.

We have also been supporters of sodium reduction, even though it's an essential ingredient in the baking industry. Bakers have reduced sodium levels in pantry breads by some 14 per cent.

Based on these efforts and others, we believe that Canada is a world leader in population sodium reduction, as demonstrated by Health Canada's recent sodium report.

Last, we need to return to evidence-based policies and regulations with clear and measurable objectives, as they put a real cost burden on industry, a cost that inhibits growth and competitiveness. Agriculture and Agri-Food Canada's food processing round table has estimated that compliance with Health Canada's Healthy Eating Strategy for the labelling and packaging changes would be some \$2 billion. This estimate does not take into account product reformulation costs, loss of market share, et cetera.

In summary, bakers have made substantial investments in supporting past public health initiatives. We simply ask that demands for future investments of limited financial resources be evidence-based with clear and measurable policy objectives. Thank you for your time.

The Chair: Thank you for your presentation.

Gordon Harrison, President, Canadian National Millers Association: I have a few remarks to add, if I may.

The Chair: Yes. Is it a separate presentation, or are you remarking on his presentation?

Mr. Harrison: It's a joint submission that we made to the Treasury Board. It's a continuation of what Paul has presented today.

The Chair: Okay, because I had you down for a separate presentation, but the floor is yours.

Mr. Harrison: We're twins.

The Chair: Go ahead.

Mr. Harrison: We, too, are a national not-for-profit industry association representing the cereal grain milling industry in Canada. The association is 98 years old, and I'm 97.

Nous appuyons aussi la réduction du sodium, et ce, même si c'est un ingrédient essentiel dans l'industrie boulangère. Les boulangers-pâtisseries ont réduit la teneur en sodium des pains de ménage d'environ 14 p. 100.

Nous croyons que le Canada, grâce à ces efforts et à d'autres initiatives, était un chef de file mondial en ce qui concerne la réduction de la consommation de sodium, comme cela est indiqué dans le rapport sur l'apport en sodium qui a récemment été publié par Santé Canada.

Pour terminer, il est impératif que les politiques et la réglementation soient à nouveau axées sur des données probantes et énoncent des objectifs clairs et mesurables. La réglementation et les politiques actuelles obligent l'industrie à dépenser des sommes importantes, et ces dépenses nuisent à sa croissance et à sa compétitivité. La Table ronde de l'industrie de la transformation des aliments d'Agriculture et Agroalimentaire Canada prévoit que l'industrie devra dépenser environ 2 milliards de dollars pour se conformer à la Stratégie en matière de saine alimentation de Santé Canada, en ce concerne l'étiquetage et l'emballage, et cette estimation ne prend pas en considération les coûts associés à la reformulation des produits, à la diminution de la part du marché, et cetera.

En résumé, les boulangers-pâtisseries ont investi massivement dans le passé pour soutenir les initiatives de santé publique. Tout ce que nous demandons, c'est que les demandes d'investissement de nos ressources financières limitées soient fondées sur des données probantes et associées à des objectifs stratégiques clairs et mesurables. Je vous remercie de votre attention.

La présidente : Merci de votre témoignage.

Gordon Harrison, président, Canadian National Millers Association : J'ai quelques commentaires à ajouter, si vous n'y voyez pas d'inconvénient.

La présidente : Bien sûr. Voulez-vous nous présenter un autre exposé ou faire des commentaires sur celui que l'on vient d'entendre?

M. Harrison : Nous avons présenté un mémoire conjoint au Conseil du Trésor. Je complète ce que Paul vient de dire.

La présidente : D'accord. Je croyais que vous alliez présenter un autre exposé. Vous avez la parole.

M. Harrison : Nous sommes des jumeaux.

La présidente : Allez-y.

M. Harrison : Nous sommes, nous aussi, une association industrielle canadienne sans but lucratif, et nous représentons l'industrie meunière du Canada. Notre association a 98 ans, et j'en ai 97.

What Paul has spoken to and what you've seen in the Treasury Board submission that I think has been circulated to you, or shall be when it's translated, is that we've been highly critical of some parts of Health Canada. In particular, the nutrition evaluation division that's been leading these various initiatives over the last few years. They're very disruptive to business. They're very puzzling. They're not substantiated, and they lead to a lot of business uncertainty. Business uncertainty is bad for the value-added industry, and it's bad for investment.

Generally speaking, transparency has been a favourite word in Ottawa in the last five years. We want to understand the evidence for regulatory development and change, and we want it to be predictable and participatory, meaning that we get to be part of it all along the way, like consumers and health interest groups, and that we do not play favourites at any point in the consultation process.

We included in the submission to the Treasury Board, even though we understand it's probably going to be received separately from Agriculture and Agri-Food Canada, a report of the regulatory subcommittee of the various value chain round tables that Agriculture and Agri-Food Canada supports.

As noted in our submission, almost all of the recommendations that went into the subcommittee report — recommendations coming from the entire food sector, primary and value-added — are resident in federal regulatory policy. That's not by accident. As we went through our 18 months of work, we kept going back to the federal regulatory policy which says that these are the things we're obligated to do as regulators in Canada and we should adhere to those. Organizations like Pulse Canada, Canada Grains Council and others will probably also say that over time as you meet with them, if you haven't already.

The negative aspects of the way we've been developing regulation doesn't have to happen that way. We've included in our submission examples of things that have gone quite well that have been science-based and evidence-based outcomes of policy development. With that kind of experience with other areas of Health Canada, namely, the Bureau of Chemical Safety, Bureau of Microbial Hazards and the Canadian Food Inspection Agency, we have partnered and helped one another define research. We have regulatory outcomes and more research is being done in support of regulation because we shared information and recognized we needed more information, so we cooperated.

Comme Paul l'a mentionné et comme vous avez pu le lire dans notre mémoire au Conseil du Trésor qui vous a été distribué — où il le sera après avoir été traduit —, nous critiquons sévèrement certains secteurs de Santé Canada, en particulier la Division d'évaluation en nutrition, qui est à la tête depuis quelques années de diverses initiatives qui ont perturbé gravement les activités de nos entreprises. Ces initiatives sont très déroutantes; elles ne s'appuient sur rien et créent énormément d'incertitude dans le marché, ce qui nuit à l'industrie à valeur ajoutée et à l'investissement.

Dans l'ensemble, il semble que le mot fétiche d'Ottawa depuis les cinq dernières années soit « transparence ». Ce que nous voulons, c'est comprendre les données qui étaient l'élaboration et la modification de la réglementation. Nous voulons que le processus soit prévisible et nous voulons pouvoir y participer intégralement, au même titre que les consommateurs et les groupes d'intérêts dans le domaine de la santé. Nous voulons aussi que le processus de consultation soit équitable en tout point.

Dans notre mémoire au Conseil du Trésor, nous avons inclus — même si nous savons que vous allez probablement le recevoir également d'Agriculture et Agroalimentaire Canada — un rapport du Sous-comité sur la réglementation des tables rondes sur les chaînes de valeur d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Comme cela est indiqué dans notre mémoire, presque toutes les recommandations présentées dans le rapport du sous-comité — des recommandations provenant de tout le secteur alimentaire, y compris le secteur primaire et l'industrie à valeur ajoutée — se trouvent aussi dans la politique réglementaire canadienne. Ce n'est pas une coïncidence. Pendant 18 mois, nous nous sommes continuellement référés à la politique réglementaire canadienne parce qu'elle énonce les exigences que nous sommes tenus de suivre à titre d'autorités réglementaires canadiennes et auxquelles nous devons nous conformer. Vous entendrez probablement le même son de cloche d'autres organisations comme Pulse Canada et le Conseil des grains du Canada, s'ils n'ont pas déjà témoigné.

Il serait possible d'élaborer des dispositions réglementaires d'une façon qui ne nous nuise pas. Nous avons fourni dans notre mémoire des exemples de résultats très positifs qui ont été possibles grâce à l'élaboration de politiques axées sur des données scientifiques et probantes. C'est ce que nous avons fait avec d'autres secteurs de Santé Canada, notamment le Bureau d'innocuité des produits chimiques, le Bureau des dangers microbiens et l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Nous avons établi des partenariats avec ces organisations et nous nous sommesentraîdés afin d'établir les paramètres des recherches. Nous connaissons les résultats réglementaires et nous faisons davantage de recherches à l'appui de la réglementation, parce que nous avons échangé de l'information et constaté qu'il nous en fallait davantage, d'où notre collaboration.

If this committee would like to support one thing in the next 12 months, it would be to advocate a simple bill to amend section 4 of the Food and Drugs Act. Section 4 of the Food and Drugs Act was identified to the federal government in 2011 as being a major impediment and a major source of uncertainty. In the submission to Treasury Board, which you have, it explains the general prohibition against selling foods with poisonous or harmful substances in them with no qualifications for things that are naturally occurring results in a lot of foods being sold out of compliance with the law, even if those who are selling the foods are not being investigated or prosecuted by Health Canada. To put it as simply as I can, it is not possible to predictably comply with section 4.1(a) of the Food and Drugs Act, and it hasn't been for decades. We've been talking about and recommending it for the last seven years, and both the Canada Grains Council and the Canadian Supply Chain Food Safety Coalition have pointed it out in this submission. That's over 60 organizations from all supply chains have recommended this amendment to section 4. It would be easy to amend this in the next budget implementation bill, for example. In fact, I wrote to ministers this year to recommend that, but we were a little bit late.

I emphasize if you'd like to do one thing of importance that will help the future of the value-added industry and international competitiveness, it is to get that section 4 amended so it at least aligns with the United States of America's law. Thank you very much.

The Chair: Terrific. Often when we have the senators asking questions of the panellists, they cut to the chase and say, "What's the most important recommendation?" You've gotten ahead of us on that. That's terrific.

We have some senators who have questions for you, and we'll start off with the deputy chair, Senator Maltais.

[*Translation*]

Senator Maltais: Mr. Harrison, your presentation is short, but it is hard-hitting. I found it impressive and have learned a lot. I did not know that you have been working on getting section 4 of the act amended for such a long time. As you know, unsafe foods are harmful. Adults and children consume them. Could you give us examples of unsafe foods I may find in the bakery section of my grocery store, IGA, just to name one? I don't think I'm the only one who wants to know that. Canadians want to know whether they are buying foods that may be harmful to them and their children.

Si votre comité doit choisir une chose à recommander au cours des 12 prochains mois, ce serait d'adopter un projet de loi tout simple visant à modifier l'article 4 de la Loi sur les aliments et les drogues. En 2011, le gouvernement fédéral avait déterminé que cet article constituait un obstacle majeur ainsi qu'une importante source d'incertitude. Dans le mémoire au Conseil du Trésor que vous avez entre les mains, on explique que l'interdiction globale visant la vente d'aliments contenant une substance toxique ou délétère ne prend pas en considération le fait que certaines substances sont d'origine naturelle, ce qui fait qu'un grand nombre d'aliments vendus contreviennent à la loi, même si les vendeurs ne font pas l'objet d'enquêtes ou de poursuites par Santé Canada. Pour résumer la situation aussi simplement que possible, il est impossible de se conformer de la manière prévue à l'alinéa 4.1a) de la Loi sur les aliments et drogues, c'est impossible depuis des dizaines d'années. Cela fait sept ans que nous en parlons et que nous formulons des recommandations, et le Conseil des grains du Canada et la Coalition canadienne de la filière alimentaire pour la salubrité des aliments l'ont également souligné dans le mémoire. Plus de 60 organisations du début à la fin de la chaîne d'approvisionnement recommandent de modifier l'article 4, et ce serait facile de le faire dans la prochaine loi d'exécution du budget, par exemple. À dire vrai, j'ai écrit à des ministres cette année pour leur faire cette recommandation, mais nous nous y sommes pris un peu en retard.

Je tiens à mettre l'accent là-dessus : si vous voulez faire quelque chose pour soutenir l'industrie à valeur ajoutée et l'aider à être compétitive sur les marchés mondiaux, vous devez modifier l'article 4 pour qu'il corresponde, à tout le moins, à la loi en vigueur aux États-Unis. Merci beaucoup.

La présidente : Excellent. La plupart du temps, lorsque les sénateurs interrogent le témoin, ils vont droit au but et demandent : « Quelle est votre recommandation numéro 1? » Vous les avez devancés. C'est très bien.

Passons aux questions des sénateurs, en commençant par le vice-président, le sénateur Maltais.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Monsieur Harrison, votre présentation est courte, mais elle frappe fort. Elle m'impressionne et j'apprends beaucoup de choses. Je ne savais pas que vous travailliez à faire modifier l'article 4 de la loi depuis si longtemps. Les aliments dangereux, vous savez, sont nocifs. Ce sont les adultes et les enfants qui en consomment. Est-ce que vous pourriez nous donner des exemples d'aliments dangereux que je pourrais retrouver dans la section des produits de boulangerie de mon épicerie, IGA, pour ne pas la nommer? Je ne crois pas être le seul à vouloir le savoir. Les Canadiens et Canadiennes veulent savoir s'ils achètent des aliments qui peuvent être nocifs pour eux et leurs enfants.

[English]

Mr. Harrison: Thank you for the question. My answer would be none of them. We have a very robust food safety system. Industry leads in that effort. CFIA inspects and audits, but we have a robust food safety system.

Products that make it to retail, packaged foods and those prepared in-store are so extensively regulated that it's very difficult to describe in a few minutes.

As I referred to in regard to section 4, one needs to realize there are chemicals that are naturally occurring in the environment in the production of cereal grains, a family of chemicals called mycotoxins. Farmers cannot prevent them from growing pre-harvest in bins after the grain is harvested. They're present in a large percentage of bakery products, for example. But they are at such low levels they're not of concern.

I spoke fondly and highly of the Canadian Food Inspection Agency in that context because they did a multi-year study of the levels of mycotoxins in grain-based foods with many samples in bakery products. They found no reason to have a regulatory intervention. But section 4.1(a) still says that no person shall sell a food that has in it or on it a poisonous or harmful substance. These toxic chemicals are there in minute quantities but unavoidably present. People who are selling bakery products — I apologize, wheat flour, bakery mixes — are in contravention of section 4 because of the way it's worded. There are no qualifications for those and no maximum limits. The only way people who sell those foods can be exempted from the Food and Drugs Act is by regulation under section 30(j) of the Food and Drugs Act. The minister can only exempt by regulation.

I don't think we're at risk from those kinds of things. I don't think we're at risk from the product formulations and the nutritional qualities that Paul was referring to. Things that are being called into question as we go forward with new labelling requirements — I just don't believe that we have a great deal of risk at retail or food service because of all the efforts, the billions of dollars, that are going into protecting consumers already.

[Translation]

Senator Maltais: If I understand correctly, flour mills buy grain, and you process it into flour. You don't add anything to the flour; you make flour with the products you receive without

[Traduction]

M. Harrison : Merci de poser cette question. Je répondrais : aucun. Nous avons un système de salubrité alimentaire très rigoureux. Notre industrie est un chef de file à ce chapitre. L'Agence canadienne d'inspection des aliments fait des inspections et des audits, mais nous avons un système de salubrité alimentaire rigoureux.

Les produits qui se retrouvent dans les magasins de détail, les aliments emballés et les aliments préparés en magasin sont assujettis à une réglementation si exhaustive que je pourrais difficilement les décrire en quelques minutes.

Comme je l'ai mentionné à propos de l'article 4, il faut prendre conscience du fait qu'il y a des composés chimiques d'origine naturelle dans l'environnement de production des grains céréaliers; c'est la famille de produits chimiques qu'on appelle les mycotoxines. Les agriculteurs ne peuvent pas empêcher leur apparition dans les champs avant la récolte ou dans les cellules après la récolte. On les retrouve dans un grand pourcentage des produits de boulangerie, par exemple, mais ils ne présentent aucun danger, puisque la concentration est vraiment très faible.

J'ai parlé avec respect et admiration de l'Agence canadienne d'inspection des aliments dans ce contexte parce qu'elle a mené une étude pluriannuelle sur la concentration de mycotoxines dans de nombreux échantillons de boulangerie. Elle a conclu que la prise de mesures réglementaires n'était pas justifiée. Malgré tout, l'alinéa 4.1a) est toujours en vigueur et interdit la vente de tout aliment contenant une substance toxique ou délétère ou qui en est recouvert. Le fait est qu'il est impossible d'éviter toutes ces substances toxiques, mais elles sont là en quantités infimes. Les gens qui vendent des produits de boulangerie — je suis désolé, de la farine de blé, du mélange à pâte — contreviennent au libellé de l'article 4, qui ne donne aucune précision ni ne prévoit de limites. Il reste une solution : en vertu de l'alinéa 30j) de la Loi sur les aliments et drogues, le gouverneur en conseil peut exempter de l'application de la loi les gens qui vendent ce genre d'aliments.

Selon moi, ces produits ne présentent aucun risque. Je ne crois pas non plus que la formulation des produits et leurs qualités nutritionnelles nous exposent à des risques. Paul en a déjà parlé. Il y a des aspects des nouvelles exigences en matière d'étiquetage que nous remettons en question. Tout simplement, je ne crois pas qu'il y a vraiment des risques dans les magasins de détail ou dans la restauration vu tous les efforts déjà déployés — les milliards de dollars investis — pour protéger les consommateurs.

[Français]

Le sénateur Maltais : Si je comprends bien, les minoteries achètent les grains et vous les transformez en farine. Vous n'ajoutez rien à la farine; vous préparez les farines avec les

adding anything. So the problem stems from the source, from the farmer. The farmer will tell us that the problem comes from the grain seller. How can steps be retraced to get to Mr. Paul who produces bread? How can harmful products be prevented from potentially entering the food chain?

[English]

Mr. Harrison: The accusations need not be accusations. The grain supply chain understands this problem. The farmers, farm organizations and producer organizations have invested millions of dollars over many years in North America and elsewhere to try and find ways of preventing these fungal diseases from growing on cereal grains while they're growing in the field. The farmer does not have tools to predictably eliminate those fungal diseases. As a consequence, we can't prevent those from being present in low levels in grains. This is true all over the world; it's not a Canadian problem.

You said we don't add anything in the milling. We do add some things in the milling process permitted under regulated, standardized foods, and some things are mandatory to be added to enrich flour under the regulations since 1963, and folic acid was added in 1998. Paul spoke about the health benefits achieved, and our industry supported that.

The farmer does not have the ability to predictably prevent mould from growing in a grain bin. You can try, but grain bins are designed to keep out snow, birds and rodents, and they're not 100 per cent successful in doing that.

Scientists around the world, now we know in Canada because of research we did privately, supported by Agriculture and Agri-Food Canada and the Canadian Food Inspection Agency or Health Canada, they know these things are unavoidable. Our issue is that section 4 prohibits them. Even if you're not investigated and prosecuted, when those grains become food, they're technically non-compliant. Let's put it that way.

In the United States, it says "a food is adulterated if," but it's not adulterated if the chemical is not deliberately added and would not ordinarily present a health risk. Those qualifications in the United States of America allow the U.S. Food and Drug Administration to exercise a great deal of discretion as they do compliance monitoring and enforcement.

produits que vous recevez sans y ajouter d'additif. Donc, le problème est à la source, c'est-à-dire chez l'agriculteur. L'agriculteur nous dira que le problème est chez le vendeur de grain. Comment refaire le trajet pour en arriver à M. Paul, qui fabrique le pain? Comment peut-on prévenir la possibilité que des produits nocifs s'insèrent dans la chaîne alimentaire?

[Traduction]

M. Harrison : Il n'y a pas lieu d'accuser qui que ce soit. Les intervenants de la chaîne d'approvisionnement des grains comprennent le problème. Les agriculteurs, les associations agricoles et les associations de producteurs de l'Amérique du Nord et d'ailleurs ont investi des millions de dollars sur un grand nombre d'années pour trouver des moyens de prévenir les maladies fongiques qui pourraient atteindre les grains céréaliers dans les champs, mais les agriculteurs n'ont pas à leur disposition les outils qui leur permettraient d'éliminer les maladies fongiques. En conséquence, il y en a inévitablement en faibles concentrations dans les grains. C'est un problème dans le monde entier, et pas seulement au Canada.

Vous avez dit que les minoteries n'ajoutent rien. En réalité, nous ajoutons des choses dans le processus de mouture, en conformité avec la réglementation et les normes en matière alimentaire. Depuis 1963, il y a aussi des choses que nous devons ajouter pour enrichir les farines, pour nous conformer à la réglementation. Depuis 1988, nous devons aussi ajouter de l'acide folique. Paul a déjà abordé les bienfaits que cela a eus sur la santé, et notre industrie était en faveur de cela.

Les agriculteurs ne peuvent pas empêcher les moisissures d'apparaître dans les cellules à grains. Ils ont beau essayer de le faire, les cellules à grains sont conçues pour empêcher des infiltrations de neige, d'oiseaux ou de rongeurs, mais elles ne sont pas parfaitement efficaces non plus.

Les scientifiques des quatre coins du monde et ici aussi du Canada — parce que nous avons mené des études de notre côté et aussi avec Agriculture et Agroalimentaire Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et Santé Canada — savent que c'est inévitable. Notre problème, c'est l'interdiction prévue à l'article 4. Même s'il n'y a pas d'enquête ni de poursuite en justice, il demeure que la vente d'aliments préparés avec ces grains contrevient à la loi. Disons-le comme ça.

La réglementation en vigueur aux États-Unis prévoit qu'un aliment n'est pas réputé être falsifié si les produits chimiques qu'il contient ne sont pas ajoutés délibérément et ne présentent habituellement pas de risque pour la santé. Ces critères dans la réglementation aux États-Unis font que la Food and Drug Administration dispose d'un grand pouvoir discrétionnaire en matière de surveillance de la conformité et d'application de la loi.

Health Canada is exercising discretion as well, doing case by case risk assessments, but that process isn't enabled and supported in law or regulation. It's being done religiously, consistently and scientifically in the way they go about it, but we're still dealing with the situation where it's a deterrent.

[Translation]

Senator Maltais: I have one last question, Madam Chair. It is very important for Canadian consumers who are watching us and it will likely be part of our recommendations.

Let's take the example of a consumer who goes to a grocery store and buys a few kilograms of pure flour. Can small particles of dangerous materials be found in that bag of flour?

[English]

Mr. Harrison: They are unavoidably present chemicals that occur in nature, in agriculture and not removed in the milling process. The simple answer is that flour can and does contain contaminants at levels that do not present a health risk. This is true of naturally occurring chemicals, which is what I'm talking about. I'm not talking about pesticide residues or man-made chemicals of any kind.

This is the issue. We all need to recognize this is where we are. Science will not assist us. We must have regulations that reflect this.

Senator Oh: According to Agriculture and Agri-Food Canada, grains and grain products represented 21.9 per cent of Canadian agriculture and agri-food exports in 2016. The United States remains Canada's largest export market for milled grain products. How would you assess the efficiency of Canadian free trade agreements to increase market access to grain products? What recommendations would you make to the federal government to improve access to international markets for your members? If we have a problem, we have to look for a new market.

Mr. Hetherington: Thank you very much for the question. It's an interesting challenge we find ourselves in. As I said as part of my opening comments, 96 per cent of Canadian bakery exports go to the United States of America.

A year and a half or two years ago, we actually undertook a pilot project looking for opportunities to expand export markets beyond the United States. We had a small number of member companies and we proceeded to engage in various marketing activities. We started off in the United States. That just happened

Santé Canada exerce aussi un certain pouvoir discrétionnaire relativement à ses évaluations ponctuelles du risque, mais aucune loi ni aucun règlement habilitants ne s'appliquent à ce processus. Même si les évaluations sont menées rigoureusement, uniformément et scientifiquement, cela continue d'être un obstacle.

[Français]

Le sénateur Maltais : J'ai une dernière question, madame la présidente. Elle est très importante pour les consommateurs canadiens qui nous écoutent et se retrouvera sans doute dans nos recommandations.

Prenons un consommateur qui se rend à l'épicerie et achète quelques kilos de farine pure. Est-ce que de petites particules de matières dangereuses peuvent se trouver dans ce sac de farine?

[Traduction]

M. Harrison : Il existe des substances chimiques d'origine naturelle inévitables, dans l'agriculture, qui ne sont pas éliminées dans le processus de mouture. Pour résumer la situation simplement, la farine peut contenir et contient effectivement des contaminants, mais à une concentration qui ne présente pas de risque pour la santé. Je parle ici des substances chimiques d'origine naturelle. Je ne parle pas des résidus de pesticides ou des produits chimiques artificiels quels qu'ils soient.

Voilà donc le problème. Nous devons tous être conscients de la réalité. La science ne peut pas nous aider. La réglementation doit en tenir compte.

Le sénateur Oh : Selon Agriculture et Agroalimentaire Canada, les grains et les produits céréaliers représentaient 21,9 p. 100 des exportations agricoles et agroalimentaires canadiennes en 2016. Comme toujours, les États-Unis sont le marché d'exportation le plus important pour les produits de la minoterie. Selon vous, dans quelle mesure les accords de libre-échange conclus par le Canada permettent-ils d'accroître l'accès au marché des produits céréaliers? Avez-vous des recommandations à présenter au gouvernement fédéral qui permettraient d'améliorer l'accès aux marchés internationaux pour vos membres? S'il y a un problème, nous allons devoir trouver un nouveau marché.

M. Hetherington : Merci beaucoup de cette question. C'est un problème complexe que nous devons surmonter. Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, 96 p. 100 des exportations de produits de boulangerie canadiens sont destinés aux États-Unis.

Il y a un an et demi ou peut-être deux ans, nous avons lancé un projet pilote visant à explorer des occasions d'élargir notre marché d'exportation au-delà des États-Unis. Avec un petit nombre de nos entreprises membres, nous avons mené diverses activités de commercialisation de produits, en commençant,

to be coincidental. The result of that exercise was the participating members received so many business opportunities as a result of engagement in the U.S. that we ceased the rest of the project. There were simply too many business opportunities existing in the United States. It's obviously geographically very close, we speak a common language, we have very similar cultural similarities, et cetera. It's just so easy to do business in the U.S., and it is profitable to do business in the United States.

I have members for whom 70 per cent of their business — and I know one member for whom it's 100 per cent — is export-based.

On the other side, that fact is well known by American trade folks as well as U.S. states. You may already be aware, my members are constantly being lobbied by American states to relocate their businesses to the U.S. If you will think about it as if we were a sports team, we've got some star athletes and others are interested in them. If we don't have the right conditions in Canada, then the business reality will end up, I would offer, as a relocation of those businesses to a more hospitable environment.

Mr. Harrison: You made reference to the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and therefore NAFTA. In the value-added sector in cereal grains, starting with milling but also things like pasta and bakery products, as Paul mentioned, two-way trade between Canada and the U.S. has grown. It hasn't been a one-way flow. What we hear about Canada taking advantage of a situation simply isn't true.

If you combine all wheat-based and grain-based foods, I think you would find with statistics that Agriculture and Agri-Food Canada could provide that we've seen a gradual and long-term growth in cross-border trade in grain-based foods since 1992. We've seen it in grain milling, pasta and bakery products.

The participants are North American industries. Our milling industry companies think and invest as North American companies. However, over the last 15 to 20 years, particularly in recent years, larger facilities have been able to serve larger regions, and larger facilities also become, in some cases, North American-product-mandated. Whether they're in Canada or the United States, they make certain products for distribution throughout all of North America.

That phenomenon is real and will not go away. What Paul is talking about is there is competition among states and among countries for investment. If there is something that we keep coming back to, it's to have a predictable regulatory environment that is equivalent to the United States. Largely that's true, but to

purement par hasard, aux États-Unis. Au bout du compte, les entreprises participantes ont été tellement inondées d'occasions d'affaires en réponse à leurs efforts aux États-Unis que nous n'avons même pas poursuivi le projet. Il y avait tout simplement trop de possibilités d'affaires aux États-Unis. Le fait est qu'ils se trouvent tout près de nous, que nous parlons la même langue, que nos cultures sont très similaires, et cetera. C'est si facile de faire des affaires avec les États-Unis, et c'est aussi rentable.

Pour certains de nos membres, les exportations représentent 70 p. 100 du chiffre d'affaires. Il y en a même un pour qui c'est 100 p. 100

L'envers de la médaille, c'est que le secteur du commerce américain ainsi que les États le savent très bien. Vous êtes peut-être déjà au courant, mais les États américains font constamment pression sur nos membres pour les convaincre de déménager leur entreprise aux États-Unis. Pour parler en termes sportifs, c'est comme si on s'arrachait un joueur vedette. Je veux vous mettre en garde : si le contexte n'est pas propice aux affaires au Canada, alors ces entreprises vont déménager quelque part où les conditions sont plus favorables.

M. Harrison : Vous avez parlé de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, de l'ALENA, donc. Dans l'industrie à valeur ajoutée des grains céréaliers, notamment dans l'industrie meunière, mais également dans l'industrie des pâtes et des produits de boulangerie — comme Paul l'a mentionné —, le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis a pris de l'ampleur. Ce n'est pas une relation à sens unique. Malgré ce que certains disent, il est faux de dire que le Canada est avantagé.

Si vous prenez ensemble tous les aliments à base de blé et à base de grain, je crois que les statistiques qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada pourrait fournir montreraient un accroissement progressif et à long terme du commerce transfrontalier des aliments à base de grain depuis 1992. C'est ce qu'on observe relativement aux produits de minoterie, aux pâtes alimentaires et aux produits de boulangerie.

Les intervenants du secteur sont des entreprises nord-américaines. Nos entreprises de l'industrie meunière prennent des décisions et investissent dans une perspective nord-américaine. Cependant, depuis les 15 ou 20 dernières années, et particulièrement au cours des dernières années, les grandes installations ont été en mesure d'offrir leurs produits à l'échelle de très grandes régions, et dans certains cas, ces grandes installations conçoivent leur production pour l'Amérique du Nord. Peu importe que l'entreprise se trouve au Canada ou aux États-Unis, elle s'assure de distribuer son produit dans l'ensemble de l'Amérique du Nord.

C'est quelque chose qui est bel et bien en train de se produire et qui ne risque pas de s'arrêter. Ce que Paul voulait dire, c'est qu'il y a une compétition entre les États et entre les pays relativement aux investissements. Nous en revenons donc toujours au besoin d'avoir un environnement réglementaire

put a finer point on it, if I was an innovator in the area of food, for ingredients that required premarket evaluation, Canada would be the last country I would go to and risk my science for approval. Historically, people who made things like novel fibres — and some are just recently approved like inulin in the United States — would go to as many as 16 other countries before they even apply in Canada, because Canada would ask questions and seek more research that other countries simply didn't think was necessary.

That's quite remarkable. I haven't heard cases of that recently, but I'm talking less than 10 years ago. Canada is last in line with a small market and a lot of regulatory risk.

Senator Oh: If we don't retain our people here, the companies here, they are going south and we are losing jobs and investment.

Mr. Harrison: That's true and there are many examples, and to name a few companies, Kellogg's has made decisions that way, Heinz has made decisions that way and exited their manufacturing activities in Canada. If you don't have a friendly regulatory market which puts your product reputation, a global brand, at risk, you have a decision to make. You either exit the category, you exit the market or you exit the country as a manufacturer. Unfortunately, because of the economy of scale along with these other uncertainties, the people who help you with research could identify for you how many corporations have made that decision and how many jobs have migrated out of the country.

Senator Oh: You have to put in a stronger recommendation. We will support you.

[Translation]

The Deputy Chair: I would ask the senators to keep their questions short and the witnesses to answer briefly. We have 15 minutes left. We will begin a second round of questions and answers if we have enough time.

[English]

Senator Gagné: I believe that innovation is obviously imperative in the food processing industry. I also believe the level of investment in research and development is quite important.

How has the industry responded to the opportunity of the growing global demand for food, in the innovation and research and development sector?

prévisible, comme c'est le cas aux États-Unis. C'est peut-être vrai dans l'ensemble, mais, par souci de précision, si j'étais un innovateur dans le secteur alimentaire, le Canada serait le dernier pays où je me soumettrais à l'évaluation obligatoire des ingrédients avant la mise en marché. Je ne voudrais pas risquer que toute ma science débouche sur un refus. On sait que les innovateurs, par exemple ceux qui ont créé de nouvelles fibres alimentaires — comme l'inuline, qui vient d'être approuvée aux États-Unis —, pouvaient proposer leurs produits dans 16 autres pays avant même de présenter une demande au Canada, parce qu'ils savaient que le Canada allait poser des questions et demander d'autres études que d'autres pays jugeraient non nécessaires.

Je trouve cela effarant. Je ne suis au courant d'aucun cas récent, mais cela ne doit pas faire plus de 10 ans que c'est arrivé. Le Canada se trouve au dernier rang, à cause de son marché restreint et du risque élevé en matière de réglementation.

Le sénateur Oh : Si nous ne faisons rien pour conserver nos entreprises, elles vont déménager au sud de la frontière, et nous allons perdre des emplois et des investissements.

M. Harrison : Exactement, et les exemples ne manquent pas. C'est ce que Kellogg's a fait, tout comme Heinz, qui a cessé ses activités de production au Canada, pour ne nommer que ceux-là. Si la réglementation n'est pas favorable au marché et que cela risque de nuire à la réputation de votre produit, votre image de marque mondiale, alors vous avez une décision à prendre. Vous pouvez abandonner cette catégorie de produit, vous pouvez abandonner le marché ou vous pouvez arrêter vos activités de production dans le pays. C'est malheureux, mais les entreprises doivent tenir compte des économies d'échelle et des incertitudes. Vos chercheurs devraient être en mesure de vous dire combien d'entreprises ont pris ce genre de décision et combien d'emplois ont été perdus au pays.

Le sénateur Oh : Si vous voulez présenter une recommandation plus ambitieuse, vous avez notre soutien.

[Français]

Le vice-président : Je demanderais aux sénateurs de poser des questions courtes et aux témoins de répondre brièvement. Il nous reste 15 minutes. Nous passerons à un deuxième tour de questions si nous avons suffisamment de temps.

[Traduction]

La sénatrice Gagné : Il semble que l'innovation soit manifestement cruciale dans l'industrie de la transformation des aliments. Je crois aussi savoir que le niveau d'investissement en recherche et développement est très élevé.

J'aimerais savoir comment le secteur de l'innovation et de la recherche et développement a tiré parti des possibilités offertes par la demande alimentaire mondiale croissante.

Mr. Hetherington: Based on conversation and anecdotal evidence with my members, what we're actually seeing is a shrinking of the number of product offerings rather than an expansion. Much of that has to do with the regulatory compliance associated with each product.

I have had similar conversations with grocery retailers who are complaining about it, the fact that they don't see the same number of new product offerings coming to market and being put forward. That is a combination of things, the very competitive marketplace here in Canada, but it's also a regulatory compliance issue. The cost of ensuring your product complies, the cost of labelling and refocusing on that. Anecdotally what we are seeing is a rationalization of product offerings to accommodate that new associated expense.

Mr. Harrison: It's not that innovation isn't happening. On the contrary, Canada has a tremendous research community that is publicly funded to a large degree, also with private and public sector partnerships. Currently we have federal programs, as you know, that are encouraging that. They're not just about innovating for market access but they're innovating for nutrition and they're innovating for greater certainty.

As I mentioned, some companies are global or North American companies. To my right Mr. VanNiejehuis works for Ardent Mills. Ardent Mills has a new initiative, which he's going to speak very briefly about right now, but a competitor called ADM Milling also has an initiative. These companies are investing in new and emerging technologies.

Buck (Harold) VanNiejehuis, Member of Executive Committee, Canadian National Millers Association: We've looked at ancient grains, we are moving back to what is old is new again. We've invested in Canadian-based quinoa. We are partnering with smaller organizations and trying to grow those markets. We've invested in organic, we've invested in heat-treated flour. We continue to make investments to give consumers more choice.

We're developing teff and other ancient grains as well. It is something we're definitely looking at both in the U.S. and in Canada in our research and development arm.

Senator Gagné: That is based on consumer demand? Is that the case, you're investing in research, trying to find the qualities of the ancient grains so that we can make better or healthier choices as a consumer?

M. Hetherington : Selon les discussions que j'ai eues avec nos membres et certaines données anecdotiques, il y aurait en fait une diminution du nombre de produits offerts, non pas une augmentation, et c'est en grande partie à cause de la réglementation associée à chaque produit.

J'ai eu une discussion similaire avec les détaillants d'épicerie, qui se plaignaient de cela également. Ils sont conscients du fait qu'il n'y a pas autant de nouveaux produits dans le marché ou sur les tablettes. Il y a plus d'un facteur en cause, par exemple, le fait que le marché canadien est extrêmement compétitif, mais la conformité au règlement y est aussi pour quelque chose. Je parle du coût de la conformité de votre produit, des coûts associés à l'étiquetage et de la réorientation. Incidemment, nous observons une rationalisation de l'offre de produits qui vise à compenser les dépenses supplémentaires.

M. Harrison : Il ne faut pas croire qu'il n'y a pas d'innovation. Au contraire, le secteur de la recherche canadien est formidable. Il est financé par l'État dans une grande mesure, mais a aussi des partenariats avec le secteur privé et public. Comme vous le savez, nous avons aussi présentement des programmes fédéraux pour encourager l'innovation. Les innovations ne concernent pas seulement l'accès au marché; on cherche aussi à innover en matière de nutrition ou pour améliorer la prévisibilité.

Comme je l'ai mentionné, certaines entreprises sont des multinationales ou des entreprises nord-américaines. M. VanNiejehuis, à ma droite, travaille pour Ardent Mills. Cette entreprise a lancé une nouvelle initiative qu'il va vous présenter très brièvement sans plus attendre, mais un concurrent, ADM Milling, a aussi lancé une initiative. Ce sont des entreprises qui investissent dans les technologies nouvelles et émergentes.

Buck (Harold) VanNiejehuis, membre du Comité exécutif, Canadian National Millers Association : Nous nous intéressons aux grains anciens; nous voulons faire du neuf avec du vieux. Nous avons investi dans le quinoa canadien. Nous avons conclu des partenariats avec des organisations plus petites afin de développer ces marchés. Nous avons investi dans la farine biologique ainsi que dans la farine traitée par la chaleur, et nous continuons à investir afin d'offrir une plus grande sélection aux consommateurs.

Nous travaillons également sur le teff et d'autres grains anciens. Notre division de recherche et développement déploie effectivement des efforts à ce chapitre aux États-Unis et au Canada.

La sénatrice Gagné : Faites-vous cela en fonction de la demande des consommateurs? Si je comprends bien, vous avez investi dans la recherche afin de tirer parti des qualités des grains anciens et ainsi donner aux consommateurs un choix de produits supérieurs ou meilleurs pour la santé?

Mr. VanNiejehuis: I would not say healthier because I believe whole wheat and white flour are very healthy choices. I think consumers make choices of their own and we want to provide them access to various choices.

It's not that our core products aren't healthy, it's we want to provide different choices for different consumers.

Mr. Hetherington: If I may, senator, the overriding, number one consumer demand right now is for health and wellness. You've probably heard that. It's driving a number of initiatives, the focus on clean labels and going back to natural. As Buck said, what is old is new again.

Food manufacturers are striving to remove anything from a product that is very difficult to pronounce. If it ends in "oxide" or something like that, the focus is to get it out of the product.

I would offer that the industry is actually very sensitive to that. I go back to my opening comments when I mentioned the issue of trans-fats. The industry was well ahead of government in that regard simply because consumers were demanding it. The consumers were driving the subject. They said to the grocery retailers, we don't want to buy anything with it and that message was pushed back, so the market was driving issues. The market is driving the health and wellness issue, and we're going to continue to see innovation and focusing on those areas.

There are limitations, as you get into that. You start talking about sodium reduction, as an example. In the baking industry, as I said earlier, it's a fundamental ingredient. It's essential. It's a very functional ingredient. Anybody who has ever done any baking, particularly if you need a leavening agent or you're into breads, and you don't put any salt in, you quickly find out that you have made a mistake.

There are limits and there are opportunities. We have some discussion going on now within the industry about a potential nomenclature change with regard to potassium chloride, maybe renaming it to potassium salt would be more palatable to consumers. It's not a misrepresentation; it's just a change in nomenclature. We'll see where that might go. There are opportunities and they are being driven by consumers.

M. VanNiejehuis : Je n'utiliserai pas l'expression « meilleurs pour la santé », parce que selon moi, la farine de blé entier ainsi que la farine blanche sont très bonnes pour la santé. Je crois que les consommateurs font leurs propres choix, et nous voulons leur offrir une gamme de produits.

Ce n'est pas que nos principaux produits ne sont pas bons pour la santé, c'est seulement que nous voulons offrir différents choix à nos différents consommateurs.

M. Hetherington : Si vous me permettez d'ajouter quelque chose, madame la sénatrice, je dirais que les consommateurs demandent surtout présentement des produits favorisant la santé et le mieux-être. C'est leur priorité numéro 1. Vous êtes probablement au courant. Les gens veulent des étiquettes propres et des produits naturels; cela a donné naissance à un certain nombre d'initiatives. Comme Buck l'a dit plus tôt, on fait du neuf avec du vieux.

Les producteurs alimentaires déploient des efforts afin d'éliminer d'un produit tous les ingrédients qui sont très difficiles à prononcer. Si un ingrédient a un nom qui se termine par « oxyde » ou quelque chose du genre, on va essayer de le retirer.

J'ajouterais même que c'est quelque chose de très important pour l'industrie. Si vous vous souvenez, dans ma déclaration préliminaire, j'ai soulevé la question des gras trans. L'industrie a une bonne avance sur le gouvernement à ce chapitre, tout bonnement parce que c'est ce que les consommateurs voulaient. Ce sont les consommateurs qui nous motivent. Ils ont dit aux épiceries de détail qu'ils ne voulaient pas acheter des produits contenant des gras trans. Le message nous a été retransmis, et nous avons pris des mesures pour nous adapter au marché. Le marché fait que la santé et le mieux-être ont de l'importance, et nous allons continuer à innover et à déployer des efforts dans ce domaine.

Cependant, il y a des limites à ce qu'on peut faire. Prenez les efforts de réduction du sodium, par exemple. Dans l'industrie boulangère, comme je l'ai dit plus tôt, c'est un ingrédient fondamental, voire essentiel. C'est un ingrédient dont l'utilité est immense. Quiconque a déjà fait la cuisine vous dira que si vous avez besoin d'un agent levant ou que si vous faites du pain et que vous n'ajoutez pas de sel, vous allez rapidement vous apercevoir de votre erreur.

Il y a des limites, mais aussi des occasions à saisir. Nous sommes en train de mener des discussions présentement au sein de l'industrie à propos d'un changement potentiel de terminologie. Nous voulons un nouveau terme pour « chlorure de potassium », peut-être « sel de potassium », pour que ce soit plus acceptable pour les consommateurs. Il n'est pas question ici de les induire en erreur; il ne s'agit que d'une modification terminologique. Nous verrons ce qui va se passer. Nous nous fions aux consommateurs pour savoir comment orienter nos efforts.

Senator Petitcherc: I'm trying to see where the opportunities are when it comes to value-added products in your sector. I was a little surprised by your initial comments on the non-science-based approach of the new health guides and Health Canada. I've been following that very closely, and when I look at the nutritionists, the health experts and the environmental expert organizations with no commercial interest, they seem to be very welcoming and supportive. Even saying we are not being audacious enough compared to Switzerland, for example. I understand the challenges and where you're coming from.

Knowing that this is where we are going, and it's been supported by the health sector and by the consumers, are those opportunities as well?

I understand they are expensive challenges at some level, but are those opportunities? And does the industry get support in order to move in that transition? I guess that is what I want to know.

Mr. Harrison: Yes, there are opportunities. When the market sends signals for whatever reason — taste, or a variety of foods — the industry responds. When the market does what Paul was referring to and you want to make a simpler product that looks like a simpler label, then that's an opportunity for a company to innovate in product formulation and processing methods to create a product that is simpler, has fewer ingredients, and that's a major trend in North America.

Pick up any trade magazine to do with food and there is article after article and ad after ad in those magazines about better and simpler products. I want to make that clear.

Our concerns that have been expressed and supported more directly by the baking industry have brought forward a great deal of evidence and science. We had a presentation at our conference yesterday morning. It would be ideal for this committee to hear that presentation. I'll turn it to Paul now.

Mr. Hetherington: I'd like to address the question about science-based foundation for these initiatives. My comments aren't particularly directed with regard to discussion of the food guide. It's a number of the initiatives that are also part of the healthy eating strategy. If you take, for example, the front-of-pack labelling initiative, the criteria they are using for triggering the warning label they are proposing, they being Health Canada, is 15 per cent of the daily value plus, versus serving size and reference amount, whatever is larger.

La sénatrice Petitcherc : J'essaie de voir où sont les possibilités en ce qui concerne les produits à valeur ajoutée dans votre secteur. Ce que vous avez dit dans votre déclaration préliminaire m'a un peu surprise, à propos de Santé Canada et du fait que les nouveaux guides en matière de santé ne seraient pas fondés sur des données scientifiques. C'est un dossier que j'ai suivi de très près, et il m'a semblé que les organismes spécialistes de la nutrition, de la santé et de l'environnement, qui ne sont motivés par aucun intérêt commercial, y étaient très favorables. On a même dit que nous devrions faire preuve de plus d'audace, de faire comme la Suisse, par exemple. Cependant, je comprends les difficultés que cela pose ainsi que votre point de vue.

Comme nous ne pouvons pas faire marche arrière et que nous avons le soutien du secteur de la santé et des consommateurs, croyez-vous qu'il y a aussi des occasions à saisir?

Je comprends que les défis vont entraîner des dépenses à un certain niveau, mais est-ce que cela ouvre aussi des possibilités? Je veux aussi savoir si l'industrie reçoit des appuis dans cette transition. Voilà ce que j'aimerais savoir.

M. Harrison : Oui, cela nous ouvre des possibilités. Lorsque l'industrie reçoit des signaux du marché pour un motif ou un autre — une saveur ou une catégorie d'aliments —, elle réagit. Lorsque le marché agit comme Paul l'a décrit et que l'industrie cherche à faire un produit simple, avec une étiquette simple, alors c'est une occasion pour les entreprises d'innover en matière de formulation de produits et de procédés de transformation afin d'obtenir un produit simple, contenant moins d'ingrédients. C'est une tendance marquée en Amérique du Nord.

Consultez n'importe quelle revue professionnelle de secteur alimentaire : vous y trouverez une foule d'articles et de publicités concernant des produits simples, mais supérieurs. Je veux être clair là-dessus.

Nos préoccupations, qui ont aussi été exprimées et défendues plus directement par l'industrie boulangère, ont suscité énormément de données et d'études. Hier matin, nous avons entendu un exposé, dans le cadre d'une conférence, et je crois vraiment que le comité devrait l'entendre. Je vais céder la parole à Paul.

M. Hetherington : J'aimerais aborder la question du fondement scientifique de ces initiatives. Mes commentaires ne portent pas directement sur la discussion au sujet du guide alimentaire. Il s'agit d'un certain nombre des initiatives qui s'inscrivent également dans la Stratégie en matière de saine alimentation. Par exemple, si vous prenez l'initiative d'étiquetage sur le devant des emballages, les critères utilisés pour justifier l'emploi des étiquettes de mise en garde que Santé Canada propose, c'est 15 p. 100 ou plus de la valeur quotidienne, par rapport à la portion déterminée et à la quantité de référence, selon le plus élevé des deux.

There is no scientific basis for that 15 per cent. It came out, I assume, on the nutrition facts table, of a recommendation that less than 5 per cent of a nutrient is a little and more than 15 per cent is a lot.

That contradicts, as an example, the United States, which says 5 is a little and 20 per cent is a lot. If you look at the United Kingdom, they've had a stoplight labelling system for many years and they use more than 25 per cent of the daily value as a lot so we question the scientific basis for that.

We also question the scientific assessment of the success of these initiatives. I'll give you examples. In both the cases of trans-fat removal and sodium reduction, it was advocated by Health Canada right up front that the rationale for these initiatives was that we would receive a certain amount of health savings as a result of it. We'd see a reduction of coronary heart disease and stroke as it relates to trans-fat. We would see a reduction in hypertension, which would result in a reduction of various chronic diseases due to sodium reduction.

We have asked Health Canada when we will get these benefits. That was the rationale for the objective and the initiative. The response is: Well, you have to understand they are multi-factorial so it's very difficult to measure. Well, that wasn't the rationale used to support the initiative. If you cannot measure it, how can we be assured we're actually receiving a benefit?

Mr. Harrison: Under federal regulatory policy, regulators are obligated to measure the outcomes of things they do. They do not invest the money to do it, and Paul has neglected to add that we're not using what should be the most publicly available information about health outcomes and nutrition. Simply, the most up-to-date information is not being applied here and that's described in this submission.

Mr. Hetherington: I appreciate the chair saying to speed it up, but I would like to ask this group about the research on marketing to children that emanated from the Senate. Was it the expectation or intent that bread would be deemed unhealthy for children? That's a question that is coming out of our industry now.

Mr. Harrison: It's on a list at Health Canada's website of foods that are unhealthy for children.

Aucun fondement scientifique ne justifie ces 15 p. 100. En ce qui concerne le tableau de la valeur nutritive, je présume que cela découle d'une recommandation selon laquelle moins de 5 p. 100 d'un nutriment est peu, et plus de 15 p. 100, c'est beaucoup.

Cela contredit, entre autres, les données des États-Unis, selon lesquelles 5 p. 100 est considéré comme étant peu, et 20 p. 100, c'est beaucoup. Au Royaume-Uni, on utilise depuis de nombreuses années un système d'étiquetage utilisant les couleurs des feux de signalisation, et le seuil est de plus de 25 p. 100 de la valeur quotidienne pour que ce soit considéré comme beaucoup; nous remettons donc en question le fondement scientifique de ce pourcentage.

Nous nous interrogeons également au sujet de l'évaluation scientifique de la réussite de ces initiatives. Je vais vous donner des exemples. Dans le cas de l'élimination du gras trans et de la réduction de la teneur en sodium, Santé Canada a fait valoir d'entrée de jeu que la raison d'être de ces initiatives était qu'elles entraîneraient un certain montant d'économies en santé. Nous observerions une diminution du nombre de cas d'insuffisance coronaire et d'accident vasculaire cérébral, puisque ces affections sont liées au gras trans. Nous pourrions constater une diminution des cas d'hypertension et, par le fait même, de diverses maladies chroniques suivant la réduction de la teneur en sodium.

Nous avons demandé à Santé Canada à quel moment ces retombées se feront sentir. C'était la justification de l'objectif et de l'initiative. La réponse a été la suivante : « Bien, vous devez comprendre qu'il y a de multiples facteurs. C'est donc très difficile à mesurer. » Eh bien, ce n'était pas la justification utilisée pour soutenir l'initiative. Si vous ne pouvez pas le mesurer, comment pouvons-nous être certains de vraiment en tirer un avantage?

M. Harrison : En vertu de la politique de réglementation fédérale, les organismes de réglementation sont tenus de mesurer les résultats de ce qu'ils font. Ils n'investissent pas d'argent pour le faire. Et Paul a omis d'ajouter que nous n'utilisons pas ce qui devrait être les renseignements accessibles au public les plus récents sur les résultats en santé et la nutrition. Les renseignements les plus à jour ne sont simplement pas appliqués dans ce cas, et on le décrit dans le mémoire.

M. Hetherington : Je suis conscient que le président a dit d'accélérer la cadence, mais j'aimerais poser une question au groupe au sujet de la recherche proposée par le Sénat sur la publicité destinée aux enfants. Prévoyait-on ou souhaitait-on que le pain soit jugé mauvais pour les enfants? C'est une question que se pose notre industrie à l'heure actuelle.

M. Harrison : Cela figure sur une liste d'aliments malsains pour les enfants qu'a publiée Santé Canada sur son site web.

[Translation]

The Deputy Chair: I was chair of the committee at the time. Far from it, no, bread is not a harmful food to children. On the contrary, it is necessary to their growth. We seek out the bread of the best quality with the fewest harmful products. The quality of options in production, to the liking of consumers, is also important. In short, bread is a dietary staple essential to the healthy growth of our children. That was the gist of our committee's research. I think we will achieve our objective thanks to your testimony, among other things.

Senator Dagenais: I thank our guests. My question is for Mr. Harrison. You talked about quality control in major food chains. When it comes to small bakeries we see in many of our cities, how can the same quality control be conducted as in major industries?

[English]

Mr. Harrison: Not in all cases in terms of personnel and qualified people who are professionals in that area. What is important to note is that grain-based foods, and bakery products in particular, are among the safest food categories in all of the food categories. The information about food recalls we have available in Canada from CFIA, from the U.S. authorities as well as the data, the epidemiological evidence, shows that bakery products are among the safest in North America and certainly among the safest in the world.

In terms of food safety, the bakery process typically involves temperatures of 350 degrees or much higher, depending on what's being made.

The ingredients that are used in bakery products are typically extremely safe. There have been very few, in rare exceptions. Those ingredients, including milled grain products, have been inherently safe for decades and centuries. A small bakery or a large bakery is one of the last places to go if you really want to find risk associated with food safety.

Bakery products are so far down the list among all foods that present food safety risk that it's difficult to describe. If you wish, I'd be happy to provide some statistics that are of public origin.

Bruce MacIntyre, Member of Executive Committee, Canadian National Millers Association: In layman's terms for that, the flour millers have all invested a lot of money over the

[Français]

Le vice-président : J'étais président du comité à l'époque. Loin de là, non, le pain n'est pas un aliment nocif pour les enfants. Au contraire, il est nécessaire à leur croissance. Nous recherchons le pain de la meilleure qualité et dans lequel on retrouvera le moins de produits nocifs. La qualité du choix en matière de fabrication, au goût des consommateurs, est importante également. Bref, le pain est un aliment de base indispensable à la saine croissance de nos enfants. C'était là l'essentiel de la recherche de notre comité. Je crois que nous allons atteindre notre objectif grâce à vos témoignages, notamment.

Le sénateur Dagenais : Merci à nos invités. Ma question s'adresse à M. Harrison. Vous avez parlé du contrôle de la qualité dans les grandes chaînes alimentaires. En ce qui concerne les petites boulangeries que l'on retrouve dans plusieurs de nos villes, comment peut-on y exercer le même contrôle de la qualité que dans les grandes industries?

[Traduction]

M. Harrison : Pas dans tous les cas, pour ce qui est des employés et des personnes qualifiées qui sont des professionnels dans ce domaine. Ce qu'il est important de noter, c'est que les aliments à base de céréales, les produits de boulangerie, plus particulièrement, s'inscrivent dans les catégories d'aliments les plus sûres de toutes les catégories alimentaires. Les renseignements dont nous disposons au Canada concernant les rappels d'aliments, qui proviennent de l'ACIA et des autorités américaines, de même que les données épidémiologiques montrent que les produits de la boulangerie figurent parmi les plus sûrs en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale, assurément.

En ce qui a trait à la salubrité des aliments, le processus de boulangerie suppose habituellement des températures de 350 degrés ou plus, selon le produit préparé.

Les ingrédients utilisés dans les produits de boulangerie sont habituellement extrêmement sûrs, sauf quelques rares exceptions. Ces ingrédients, y compris les produits de la minoterie, sont, par nature, sûrs depuis des dizaines et des centaines d'années. Une petite ou une grande boulangerie est l'un des derniers endroits où vous trouverez des risques associés à la salubrité alimentaire.

Les produits de boulangerie se classent tellement au bas de la liste des produits présentant des risques en matière de salubrité alimentaire que c'est difficile à décrire. Si vous le souhaitez, je serais ravi de vous fournir certaines statistiques publiques.

Bruce MacIntyre, membre du Comité exécutif, Canadian National Millers Association : En termes simples, les minotiers ont tous investi beaucoup d'argent au cours des dernières années

past few years in food safety in order to comply with regulations and be a good supplier.

The little baker gets the same flour as the grocery store chain or the major bakers. We don't make inferior products. Flour is the biggest ingredient, and to Gordon's point, all baked goods hit a baking point of 350 degrees at least, so that makes them incredibly safe.

[*Translation*]

The Deputy Chair: Thank you very much, gentlemen, and before you leave us, I would like to ask you to send to our clerk any written recommendations you may have, both regarding flour mills and bakeries. Your testimony this morning is among the most important ones, as it is at the basis of our study.

We have heard from witnesses from the entire food chain, from farmers, to grain sellers, to flour mills and to producers. Mr. President and Chief Executive Officer of the Baking Association of Canada, what would be the best bread a mother could buy for her young children or adolescents?

[*English*]

Mr. Hetherington: It's the one they would eat. I'm not being facetious in saying that.

Taste is the number one factor when it comes down to food purchase and consumption. If we look at the industry, it produces an enriched white product, we have a whole wheat and we have a whole grain product.

We know by evidence and marketing that, simply, the whole grains and whole wheats have additional nutrition value because of the germ inclusion, but there's resistance to eating them. I know health professionals who will not eat a whole grain product because they don't like the taste or texture. I would remind everyone when we start looking at all the bakery products, due to enrichment, due to folate-enriched white products, the contribution of iron, et cetera, to the diet, it's really important we understand and appreciate that.

I'd also offer, just to finish up, there's new research coming out of the University of Saskatchewan looking at the whole issue of contributions to the diet of enriched baked products. I think we just have to wait on that data, which should be out within the next six months. I think it will give a real sound foundation for further discussion.

dans la salubrité alimentaire pour se conformer à la réglementation et être de bons fournisseurs.

Un petit boulanger obtient la même farine que les chaînes de marchés d'alimentation ou les grands boulangers. Nous ne produisons pas de produits de qualité inférieure. La farine est le principal ingrédient et, pour revenir au point de Gordon, tous les produits de boulangerie sont cuits à une température d'au moins 350 degrés, ce qui les rend extrêmement sûrs.

[*Français*]

Le vice-président : Merci beaucoup, messieurs, et avant que vous nous quittiez, j'aimerais vous demander de faire parvenir par écrit à notre greffier toute recommandation précise que vous pourriez avoir, autant en ce qui concerne la minoterie que la boulangerie. Le témoignage que vous avez donné ce matin est l'un des plus importants, car il est à la base de notre étude.

Nous avons entendu des témoins de toute la chaîne alimentaire, en passant par les agriculteurs, les vendeurs de grains, les minoteries et les fabricants. Monsieur le président et chef de la direction de l'Association canadienne de la boulangerie, quel serait le meilleur pain qu'une mère pourrait acheter pour ses jeunes enfants ou ses adolescents?

[*Traduction*]

M. Hetherington : Celui qu'ils veulent manger. Je ne plaisante pas en disant cela.

Le goût est le principal facteur qui entre en ligne de compte dans l'achat et la consommation d'aliments. L'industrie fait des produits à base de farine blanche enrichie, à base de blé entier et de grains entiers.

D'après les données probantes et la commercialisation, nous savons que les grains entiers et le blé entier ont simplement plus de valeur nutritive parce que le germe est inclus, mais les gens sont réticents à en manger. Je connais des professionnels de la santé qui ne mangent pas de produits à base de grains entiers parce qu'ils n'aiment pas le goût ou la texture. Je rappelle à tous que, lorsqu'on examine tous les produits de boulangerie, il est réellement important de comprendre l'effet sur le régime alimentaire de l'enrichissement de la farine, des produits à base de farine blanche enrichie de folate, du fer et ainsi de suite.

Pour clore, j'aimerais aussi ajouter qu'une nouvelle recherche de l'Université de la Saskatchewan porte sur la question de la contribution des produits de boulangerie enrichis au régime alimentaire. Je pense qu'il faut simplement attendre ces données, qui devraient être publiées au cours des six prochains mois. Je crois que cela pourra véritablement servir de base solide pour d'autres discussions.

[Translation]

The Deputy Chair: I would like to raise one last issue before we part.

I note that bakers, when it comes to the sale of their bread in ads, always present bread covered with a lot of jam or hazelnut spread, while in Europe, bread is eaten plain. Aren't they promoting sugary products at the same time as bread? Could bread be promoted, be it whole grain bread or white bread, without adding products such as jam, peanut butter, cheese spreads or any other spreads children eat? I think Europeans are ahead of us in that respect. When Canada started out as a colony, our ancestors ate bread on its own. Would it be possible to promote plain bread, without spreads, in ads?

[English]

Mr. Hetherington: I'd have to take that one back, quite frankly, senator. I haven't noticed the same that you've indicated. In discussion with my members, they've actually indicated to me that it's not their focus to promote bread to children. That is not their market. Certainly with regard to the European consumption, they definitely have different food practices; I'm in full agreement with you. I have seen situations in Europe where bread would be eaten with butter and then they would salt it on top of that. It is certainly a different market, but I appreciate your comments and I will take those back.

[Translation]

The Deputy Chair: On that note, thank you so much, gentlemen, for your testimony. We hope you will send us any additional comments you may have.

I will ask the senators to remain, as we need a quorum to continue in camera.

(The committee continued in camera.)

(The committee resumed in public.)

The Deputy Chair: We are ready to receive a proposal to adopt. Senator Gagné, I believe you have something to propose.

Senator Gagné: I propose:

That a supplementary budget application for the committee's study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets, for \$122,965, for the fiscal year ending March 31, 2019, be approved for

[Français]

Le vice-président : J'aimerais aborder un dernier sujet avant qu'on se quitte.

Je remarque de la part des boulangers, en ce qui a trait à la vente de leur pain dans les publicités, qu'ils nous présentent toujours du pain tartiné avec beaucoup de confiture ou de tartinade aux noisettes, alors qu'en Europe, le pain se mange nature. Ne fait-on pas la promotion de produits sucrés en même temps que la promotion du pain? Pourrait-on promouvoir le pain, que ce soit du pain avec céréales ou du pain blanc, sans y ajouter de produits tels la confiture, le beurre d'arachides, la tartinade de fromage ou toute autre tartinade que les enfants consomment? Je crois qu'en cette matière les Européens sont en avance sur nous. Au début de la colonie, à la fondation du Canada, nos ancêtres mangeaient le pain nature. Serait-il possible de faire la promotion du pain nature, sans tartinade, dans les publicités?

[Traduction]

M. Hetherington : En toute franchise, monsieur le sénateur, je vais devoir revenir sur cette question. Je n'ai pas constaté ce que vous avez dit. Lors d'une discussion avec mes membres, ils m'ont en fait dit que ce n'était pas leur priorité de promouvoir le pain chez les enfants. Ce n'est pas leur marché. Certes, en ce qui concerne la consommation en Europe, les pratiques alimentaires y sont assurément différentes; je suis tout à fait d'accord avec vous. En Europe, on mange parfois le pain avec du beurre et on y ajoute du sel. C'est un marché nettement différent, mais je comprends vos commentaires et je les prends en note.

[Français]

Le vice-président : Sur ce, merci infiniment, messieurs, de vos témoignages. Nous espérons que vous nous ferez parvenir tout commentaire additionnel que vous pourriez avoir.

Je demanderai aux sénateurs de rester présents, car il nous faut le quorum pour passer à huis clos.

(La séance se poursuit à huis clos.)

(La séance publique reprend.)

Le vice-président : Nous sommes prêts à recevoir une proposition à adopter. Sénatrice Gagné, je crois que vous avez quelque chose à proposer.

La sénatrice Gagné : Je propose :

Que la demande d'autorisation d'un budget supplémentaire, pour l'étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux, d'une somme de 122 965 \$, pour

submission to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration.

The Deputy Chair: Are there any questions or objections? I think the response is unanimous. Thank you very much, senators.

(The committee adjourned.)

l'exercice financier se terminant le 31 mars 2019, soit adoptée et présentée au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration.

Le vice-président : Est-ce qu'il y a des questions ou des objections? Je crois que la réponse est unanime. Merci beaucoup, mesdames et messieurs les sénateurs.

(La séance est levée.)

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, September 25, 2018

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:25 p.m. to study how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

Senator Diane F. Griffin (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, I declare the meeting in session. I'm Senator Diane Griffin from Prince Edward Island. I chair this Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

Today the committee is continuing its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

Before we hear from our witness, I would like to ask the senators to introduce themselves and then we'll move on to our guest.

Senator Maltais: Ghislain Maltais, Quebec.

Senator Doyle: Norman Doyle, Newfoundland and Labrador.

Senator Oh: Victor Oh, Ontario.

Senator Mercer: Terry Mercer, Nova Scotia.

The Chair: With us today is a guest and expert witness we have representing the Cavendish Farms Corporation, Daniel A. Richard, Senior Corporate Counsel and Director of Government Relations, J. D. Irving Ltd.

Thank you for accepting our invitation to appear here this evening. We will ask you to make your presentation, and then we'll have questions for you afterward. The floor is yours.

Daniel A. Richard, Senior Corporate Counsel and Director of Government Relations, J. D. Irving Ltd., Cavendish Farms Corporation: Thank you. Honourable senators, good evening and thank you for inviting me to participate in this committee's important work.

I'm Daniel Richard, as you said. I have been with the Irving family, the Irving group of companies for eight years now. Cavendish Farms is a family-owned Canadian farmer and frozen potato producer. It's part of the J.D. Irving group of companies, which began in 1882 and now has over 15,000 employees in Canada and the United States.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 25 septembre 2018

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 25, pour étudier la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

La sénatrice Diane F. Griffin (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Honorables sénateurs, je déclare la séance ouverte. Je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard. Je préside le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

Nous poursuivons aujourd'hui notre étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

Avant d'entendre les témoins, j'aimerais demander aux sénateurs de se présenter.

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

Le sénateur Doyle : Norman Doyle, de Terre-Neuve-et-Labrador.

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

Le sénateur Mercer : Terry Mercer, de la Nouvelle-Écosse.

La présidente : Nous accueillons aujourd'hui un témoin expert qui représente Les Fermes Cavendish Incorporée, Daniel A. Richard, conseiller général principal et directeur des relations gouvernementales à J.D. Irving Ltd.

Merci d'avoir accepté notre invitation à comparaître ce soir. Nous vous demandons de faire votre exposé, et nous vous poserons ensuite des questions. Vous avez la parole.

Daniel A. Richard, conseiller général principal et directeur des relations gouvernementales, J.D. Irving Ltd., Les Fermes Cavendish Incorporée : Merci. Mesdames et messieurs les sénateurs, bonsoir et merci de m'avoir invité à participer à l'important travail de votre comité.

Je m'appelle Daniel Richard, comme vous l'avez dit. Je travaille pour la famille Irving, le groupe d'entreprises Irving, depuis maintenant huit ans. Les Fermes Cavendish, une entreprise familiale canadienne, produisent des pommes de terre congelées. Elles font partie du groupe d'entreprises J.D. Irving, qui existe depuis 1882 et qui compte maintenant 15 000 employés au Canada et aux États-Unis.

Cavendish Farms started in 1980 with one plant in Prince Edward Island and has grown to become the fourth largest frozen potato producer in North America with three frozen potato plants and one frozen appetizer plant in Canada as well as one frozen potato plant in North Dakota. The company continues investing and growing. We are currently in the midst of constructing a new frozen potato plant in Lethbridge, Alberta. In addition to having a major retail french fry brand, Cavendish also supplies french fries to many national and international food service customers.

Looking at this committee's work, for a frozen potato producer trying to compete internationally Canada does have some relative advantages. We have a respected sanitary regime, good farmers and clean environment, good potato-growing climate, although that's becoming more uncertain lately. We have easy access to shipping ports on the East Coast. We have access to a large and prosperous market to the south.

However, these advantages are also balanced with challenges. Some challenges are beyond this committee's scope of consideration. Recently we have been having supply issues in Prince Edward Island, which is further complicated by climate change and affecting rainfall distribution. We are also competing with American producers in Washington, who have easier access to the Asian market, but that's just geography.

Some obstacles are either caused by the government or are within the government's capacity to address. I will list them and then go more into detail.

One of them is the tax rate and tax system. There is also the cost of supply-managed commodities. There is the impending carbon cost scheme. There is an increasing regulatory burden. And there is the issue of access to NAFTA, access to markets.

When Cavendish began in 1980, most potatoes were grown and consumed in Europe, North America and countries of the Soviet Union. Since then there's been a dramatic increase in potato production and demand in Asia, Africa and Latin America. China now is by far the world's largest producer. It produces more than a quarter of the world's potatoes.

Canada is now the eighteenth largest potato producer in the world. However, we are among the world's largest potato exporters, especially frozen potato products. Less than 50 per cent of potatoes are consumed fresh, the rest being processed into mostly french fries but also chips and other products like starch and so on. As the international middle class grows, especially in Asia, the consumption of processed versus

Les Fermes Cavendish ont commencé leurs activités en 1980 avec une usine à l'Île-du-Prince-Édouard et sont progressivement devenues le quatrième producteur de pommes de terre congelées en Amérique du Nord grâce à trois usines de pommes de terre congelées et à une usine de hors-d'œuvre congelés au Canada ainsi qu'à une usine de pommes de terre congelées au Dakota du Nord. L'entreprise continue d'investir et de croître. Nous construisons actuellement une nouvelle usine de pommes de terre congelées à Lethbridge, en Alberta. En plus de la vente au détail de sa grande marque de frites, Cavendish approvisionne aussi en frites de nombreux établissements de restauration à l'échelle nationale et internationale.

J'ai regardé le travail du comité et, du point de vue d'un producteur de pommes de terre congelées qui tente de soutenir la concurrence internationale, le Canada a des avantages relatifs. Nous avons un régime sanitaire respecté, de bons agriculteurs, un environnement propre ainsi qu'un bon climat pour faire pousser des pommes de terre, bien que cela devienne plus incertain dernièrement. Nous avons facilement accès aux ports de la côte Est, et nous avons également accès à un grand marché prospère au sud.

Ces avantages sont toutefois contrebalancés par des défis. Certains de ces défis dépassent la portée de l'examen du comité. Nous avons depuis peu des problèmes d'approvisionnement à l'Île-du-Prince-Édouard, que les changements climatiques et la répartition des précipitations compliquent davantage. Nous faisons aussi concurrence aux producteurs américains de l'État de Washington, qui ont plus facilement accès au marché asiatique, mais ce n'est qu'une question de géographie.

Dans certains cas, les obstacles émanent du gouvernement, ou le gouvernement peut en venir à bout. Je vais les énumérer et ensuite en parler plus en détail.

L'un d'eux est le taux d'imposition, le régime fiscal. Il y a aussi le coût des produits soumis à la gestion de l'offre, de même que l'imminent régime de tarification du carbone. De plus, il y a la question de l'accès aux marchés de l'ALENA.

Lorsque Cavendish a commencé ses activités en 1980, on cultivait et consommait la majorité des pommes de terre en Europe, en Amérique du Nord et dans des pays de l'Union soviétique. La production et la demande ont depuis fait l'objet d'une augmentation spectaculaire en Asie, en Afrique et en Amérique latine. La Chine est maintenant la plus grande productrice au monde, et de loin, car plus du quart des pommes de terre y sont cultivées.

Le Canada est maintenant le huitième producteur de pommes de terre au monde. Nous faisons toutefois partie des premiers exportateurs mondiaux, surtout pour ce qui est des produits de pommes de terre congelés. Moins de 50 p. 100 des pommes de terre sont consommées crues, alors que le reste est transformé, surtout pour en faire des frites, mais aussi des croustilles et d'autres produits comme la fécule et ainsi de suite. À mesure que

fresh increases. This is a growing market that Cavendish wishes to seize. This is a potential growth market for Cavendish and for other Canadian producers.

However, as briefly mentioned in my introduction, Canadian producers competing internationally face multiple hurdles, some of which I wish to raise today.

The recent tax reform in the United States has seriously hampered Canada's tax competitiveness. Taking into account state income tax rates and the combined U.S. federal-state corporate income tax rate is slightly lower than the Canadian federal-provincial corporate income tax rate. Furthermore, U.S. businesses are now able to fully write off machinery and equipment costs from profits rather than depreciating them. These are significant business tax changes that affect the relative price of labour and capital in both countries and the return on investments. If Canada wishes to support the competitiveness of value-added agri-food industries, there must be a policy response to the United States tax reform.

Cavendish's plants in Prince Edward Island, Ontario and Alberta are also facing uncertain but material costs based on carbon use. Without questioning the laudable objectives of any environmental protection scheme, none of our competitors in the United States produce their fries in jurisdictions that have any costs associated with carbon use. When we are competing, we are competing with an extra cost that they don't have. We therefore ask that careful consideration be given on the impact on international competitiveness when any environmental protection regime is enacted.

Another significant hurdle to the export success of Cavendish's appetizer plant — we have one in Ontario where we process and make appetizers sold around the world, including restaurants. For that plant, a major hurdle is the cost of supply managed commodities. Of course the issue of supply managed commodities is a charged one, especially recently. We are not going to jump into that pool today. The fact is the cost of supply managed commodities prevent Cavendish from supplying numerous products our American and international customers are requesting. Cavendish believes that deferring duties on commodities imported to re-export would allow the growth of export value-added agri-food without harming Canada's supply management system.

The regulatory burden for Canadian producers continues to grow, whereas the opposite is true in the United States. We are going in completely different directions on the regulatory front right now. One that I want to raise today is the Front-of-Package

la classe moyenne internationale prend de l'expansion, surtout en Asie, la consommation de produits transformés plutôt que crus augmente. C'est un marché croissant que Les Fermes Cavendish veulent pénétrer. Cavendish et d'autres producteurs canadiens peuvent exploiter ce marché en expansion.

Toutefois, comme je l'ai brièvement mentionné dans mon entrée en matière, les producteurs canadiens qui livrent concurrence à l'échelle internationale font face à de multiples difficultés, et je veux en mentionner quelques-unes aujourd'hui.

La récente réforme fiscale aux États-Unis a sérieusement affaibli la compétitivité fiscale du Canada. En effet, le taux combiné d'imposition du revenu des sociétés fédéral-État des États-Unis est un peu plus faible que le taux combiné d'imposition du revenu fédéral-provincial au Canada. De plus, les entreprises américaines peuvent maintenant déduire entièrement de leurs profits le coût de la machinerie et de l'équipement au lieu de l'amortir. Ces importants changements à l'imposition des entreprises ont une incidence sur le prix relatif de la main-d'œuvre et du capital dans les deux pays et sur le rendement du capital investi. Si le Canada souhaite soutenir la compétitivité de l'industrie agroalimentaire à valeur ajoutée, il a besoin d'une réponse stratégique à la réforme fiscale des États-Unis.

Les usines de Cavendish à l'Île-du-Prince-Édouard, en Ontario et en Alberta font également face à des coûts incertains, mais importants en fonction de leur consommation de carbone. Sans remettre en question les objectifs louables du plan de protection environnementale, je mentionne qu'aucun de nos concurrents aux États-Unis ne produit ses frites dans un État où le carbone est tarifé. Lorsque nous livrons concurrence, nous le faisons donc en assumant un coût supplémentaire, contrairement à eux. Nous demandons donc un examen approfondi de l'incidence sur la compétitivité internationale lorsqu'un régime de protection environnementale est adopté.

Il y a un autre obstacle considérable au succès des exportations de l'usine de hors-d'œuvre de Cavendish, qui se trouve en Ontario et qui vend ses produits partout dans le monde, y compris à des restaurants. De toute évidence, le problème associé aux produits soumis à la gestion de l'offre est complexe, surtout dernièrement. Nous n'allons pas nous mouiller aujourd'hui. Dans les faits, le coût des produits soumis à la gestion de l'offre empêche Cavendish d'offrir de nombreux produits que demandent nos clients américains et internationaux. Cavendish croit que le report des droits visant les produits importés aux fins de réexportation favoriserait l'essor de l'industrie agroalimentaire à valeur ajoutée sans nuire au système de gestion de l'offre du Canada.

Le fardeau réglementaire des producteurs canadiens continue de s'alourdir, alors que c'est tout le contraire aux États-Unis. À l'heure actuelle, nous nous engageons dans des directions tout à fait différentes sur le plan réglementaire. Aujourd'hui, je veux

Labelling Initiative, which this committee is likely familiar with. This Front-of-Package Labelling Initiative is contrary to this committee's efforts to improve Canada's economic competitiveness by improving our regulatory alignment with our NAFTA trading partners. The proposed Front-of-Packaging Labelling would create confusion for consumers while making Canada less attractive for agri-food investment. Furthermore, the proposed Front-of-Package Labelling Initiative appears, for any perspective importer, as a protective trade barrier. Cavendish believes in free trade. We do not want our trading partners to erect non-tariff trade barriers, and nor should Canada.

The most important issue the Canadian government can address to support the growth of value-added agri-food exports by Canadian producers is the securing of NAFTA, and to a lesser extent other free trade agreements. To be able to compete on the world stage, Canadian producers need to scale production to a degree only possible with access to the North American home market. Investments in value-added agri-food is also dependent on duty-free access to the best production equipment wherever it may come from. We request every effort be made to secure the ratification of NAFTA as soon as possible.

On that note, I conclude my comments and I am ready to take your questions.

The Chair: We are ready with questions.

[Translation]

Senator Maltais: Mr. Richard, you still speak French very well.

Mr. Richard: Albeit Acadian French.

Senator Maltais: It's lovely. First of all, thank you for joining us this evening. Five or six years ago, Senator Mercer and I went to Cavendish. I must congratulate you. Your plant is very beautiful and very clean. I had the opportunity to go down to the floor and talk to the ladies working there. They had not seen a senator since the dawn of time. We talked with them and we were able to see the products you make. So how many plants do you have in Canada?

Mr. Richard: We have three plants for fries and one for appetizers, as we call them. We are in the process of building a new plant in Alberta.

Senator Maltais: You have one plant on Prince Edward Island. Where are the other two?

entre autres parler de l'initiative d'étiquetage sur le devant de l'emballage, que votre comité connaît probablement bien. Cette initiative va à l'encontre des efforts du comité pour améliorer la compétitivité économique du Canada en faisant correspondre davantage notre réglementation à celle de nos partenaires commerciaux de l'ALENA. L'initiative proposée d'étiquetage sur le devant de l'emballage sèmerait la confusion chez les consommateurs tout en rendant le Canada moins attrayant pour les investisseurs. De plus, l'initiative proposée semble être, du point de vue de tout exportateur, une barrière commerciale de protection. Or, Cavendish croit au libre-échange. Nous ne voulons pas que nos partenaires commerciaux, tout comme le Canada, dressent des barrières commerciales non tarifaires.

La démarche la plus importante que le gouvernement du Canada peut accomplir pour soutenir la croissance des exportations agroalimentaires à valeur ajoutée des producteurs canadiens, c'est la renégociation de l'ALENA, et dans une moindre mesure d'autres accords de libre-échange. Pour pouvoir livrer concurrence sur la scène internationale, les producteurs canadiens doivent accroître la production dans une mesure qui n'est possible qu'en ayant accès au marché intérieur nord-américain. Les investissements dans la production agroalimentaire à valeur ajoutée sont également tributaires d'un accès en franchise de droits au meilleur matériel de production qui soit, quelle que soit sa provenance. Nous demandons que tous les efforts soient faits pour ratifier l'ALENA le plus tôt possible.

Je vais m'arrêter là-dessus. Je suis prêt à répondre à vos questions.

La présidente : Nous sommes prêts à vous en poser.

[Français]

Le sénateur Maltais : Monsieur Richard, vous parlez toujours bien le français.

M. Richard : C'est un français acadien, par contre.

Le sénateur Maltais : C'est très joli. Tout d'abord, je vous remercie d'être avec nous ce soir. Il y a cinq ou six ans, le sénateur Mercer et moi sommes allés à Cavendish. Je tiens à vous féliciter. Votre usine est très belle et très propre. J'ai eu l'occasion de descendre sur le plancher et de parler aux dames qui y travaillent. Il y avait un siècle qu'elles n'avaient pas vu de sénateur. Nous avons discuté avec elles et avons pu voir les produits que vous fabriquez. Cela dit, combien d'usines possédez-vous au Canada?

M. Richard : Nous avons trois usines de frites et une usine d'appetizers. Je ne sais pas comment le dire en français. On est en train de construire une nouvelle usine en Alberta.

Le sénateur Maltais : Vous avez une usine à l'Île-du-Prince-Édouard. Où sont situées les deux autres?

Mr. Richard: We have two plants on Prince Edward Island; the appetizer plant is in Wheatley, Ontario.

Senator Maltais: Do fast-food restaurants get their supplies from you?

Mr. Richard: They are our biggest clients.

Senator Maltais: They are buying Canadian products, so that's great. In terms of value-added products, what exactly do you add?

Mr. Richard: With potatoes, there is not much. Fries really are our specialty. With vegetables, mostly at our Ontario plant, there is no limit to what we can do. We can prepare practically any meal in advance and ship it out. With products like cheese and chicken, even though they are competitive nationally — because everyone is subject to supply management — the cost of dairy products and poultry is such that it is impossible to be competitive internationally.

Senator Maltais: I have one last quick question. Does the carbon tax concern you?

Mr. Richard: A very great deal.

Senator Maltais: Rightly so.

How about NAFTA?

Mr. Richard: A very great deal.

Senator Maltais: Your Prince Edward Island plants are at a bit of a disadvantage because of the toll bridge, right?

Mr. Richard: Yes.

Senator Maltais: It costs you a bit more, compared to other Canadians. I find that unfair, but it is the reality.

In terms of NAFTA, we share your opinion. We hope that it will be settled soon. There are major impacts, not only for your plants but also for all plants in the Maritimes that process chicken, potatoes, blueberries, or whatever. If I have one wish for you, it's that the Canada-Europe agreement will open up opportunities that the others have not. They do a lot, but there are things they do not do. That is a solution we could look at in the years to come, I believe.

Mr. Richard: Certainly. That is how we see it. We want to do business everywhere in the world. We also want to import equipment. The Europeans — Germany and the Netherlands — manufacture potato-processing equipment. We want to be able to import that equipment without having to pay Canadian customs

M. Richard : Nous avons deux usines à l'Île-du-Prince-Édouard et une en Ontario pour les *appetizers*, à Wheatley.

Le sénateur Maltais : Les chaînes de restauration rapide s'approvisionnent-elles chez vous?

M. Richard : Ce sont, de loin, nos principaux clients.

Le sénateur Maltais : Elles achètent des produits canadiens, c'est déjà bien. Lorsqu'on parle de produits à valeur ajoutée, qu'ajoutez-vous exactement?

M. Richard : Pour ce qui est de la patate, c'est limité. Nous sommes vraiment spécialisés dans les frites. Pour ce qui est des légumes, surtout à notre usine en Ontario, il n'y a pas de limite à ce qu'on peut faire. Nous pouvons transformer pratiquement n'importe quel repas à l'avance et l'expédier. Dans le cas des produits comme le fromage et le poulet, entre autres, même s'ils sont concurrentiels sur le marché national — parce que tout le monde est assujéti à la gestion de l'offre —, le coût des produits laitiers et de la volaille est tel qu'il est impossible d'être concurrentiel sur le marché international.

Le sénateur Maltais : J'ai une dernière petite question. La tarification du carbone vous inquiète-t-elle?

M. Richard : Énormément.

Le sénateur Maltais : Avec raison.

Qu'en est-il de l'ALENA?

M. Richard : Énormément.

Le sénateur Maltais : Vos usines de l'Île-du-Prince-Édouard sont déjà désavantagées en raison du pont à péage, n'est-ce pas?

M. Richard : Oui.

Le sénateur Maltais : Cela vous coûte déjà quelques sous de plus par rapport aux autres Canadiens. Je trouve cela injuste, mais c'est la réalité.

En ce qui a trait à l'ALENA, on est du même avis que vous. On espère que cela se réglera bientôt. Il s'agit de débouchés importants, non seulement pour votre usine, mais également pour toutes les usines dans les Maritimes qui travaillent dans le domaine de la transformation, soit le poulet, les patates, les bleuets, et cetera. Si j'ai un souhait à vous formuler, c'est que l'entente Canada-Europe vous ouvre des débouchés que les autres n'ont pas. Ils ont bien des choses, mais il y a certaines choses qu'ils n'ont pas. Je crois qu'il s'agit là d'une solution à envisager pour les années à venir.

M. Richard : Certainement. Nous, c'est ce que nous visons. Nous souhaitons faire affaire partout dans le monde. Nous voulons également importer de l'équipement. Les Européens — l'Allemagne et les Pays-Bas — fabriquent des équipements pour les patates. Nous souhaitons pouvoir importer de l'équipement

duties. That would support our export capacity. The NAFTA agreement has become existential for all Irving companies.

Senator Maltais: Does the Cavendish program that was designed to assist young producers with farm succession on Prince Edward Island still exist? At one time, you partnered with owners to transfer farms to their children, did you not? It seems to me that you provided them with financial assistance.

Mr. Richard: I can find out. Succession is a source of concern for us because, unfortunately, the new generation seems less attracted to life on the farm. We consider our farmers as partners. We have a number of programs like that. I can follow up on it, if you would like.

Senator Maltais: Thank you. That's very kind.

[English]

Senator Doyle: Thank you for being here.

It must be very difficult and very complex trying to access markets today. Do you find that the Government of Canada's programs are useful in helping you develop new products and to get into new markets and enter into new export markets today?

Mr. Richard: They are, but other countries also have their programs. The United States, for example, has a program where they will support companies from the United States and marketing efforts in their jurisdictions. We don't have anything similar. We have trade missions, of course, but at the size of our operations I think we don't necessarily follow these trade missions.

It also causes problems for us. We have seriously been hit by the Saudi Arabia situation. We have had ships on the water that we weren't sure whether they would be turned around. Because of that, we have lost significant business relationships.

I'll also say one thing about the diplomatic corps: it's excellent. Wherever we go, the Canadian diplomats are an excellent resource. They will help us; it's wonderful.

Then we have issues like with Saudi Arabia where politics seem to enter into our business.

Senator Doyle: You mentioned carbon tax a few minutes ago. How detrimental can the carbon tax be to your business competitively when you're exporting to a country that doesn't

sans avoir à payer les taxes douanières canadiennes. Cela apporterait un soutien à notre capacité d'exportation. L'accord de l'ALENA est devenu existentiel pour l'ensemble des entreprises Irving.

Le sénateur Maltais : Le programme de Cavendish destiné à accompagner les jeunes producteurs pour ce qui est de la relève des fermes à l'Île-du-Prince-Édouard existe-t-il toujours? À une certaine époque, vous vous étiez associé à un propriétaire pour transférer sa ferme à son fils, non? Vous leur apportiez une aide financière, il me semble.

M. Richard : Je peux m'informer. C'est une source de préoccupation pour nous d'assurer la relève, car, malheureusement, la nouvelle génération semble moins attirée par la vie sur la ferme. Nous considérons nos fermiers comme des partenaires. Nous avons plusieurs programmes à cet égard. Je peux faire un suivi, si vous voulez.

Le sénateur Maltais : Merci, c'est très gentil.

[Traduction]

Le sénateur Doyle : Merci d'être ici.

Il doit être très difficile et très complexe de tenter d'avoir accès aux marchés de nos jours. À l'heure actuelle, estimez-vous que les programmes du gouvernement du Canada sont utiles pour vous aider à mettre au point de nouveaux produits et à pénétrer de nouveaux marchés, y compris de nouveaux marchés d'exportation?

M. Richard : Certes, mais d'autres pays ont également leurs programmes. À titre d'exemple, les États-Unis ont un programme qui leur permet d'offrir un soutien aux entreprises américaines et à leurs efforts de commercialisation dans d'autres pays. Nous n'avons rien de semblable. Le Canada a des missions commerciales, bien sûr, mais vu la taille de nos opérations, elles ne nous intéressent pas forcément.

Cela nous cause aussi des problèmes. Nous avons été frappés de plein fouet par la situation en Arabie saoudite. Nous avons de la marchandise en cale et nous ne savions pas si les navires seraient refoulés. Nous avons perdu beaucoup de relations commerciales par la suite.

Je dirais cependant que le corps diplomatique est excellent. Quel que soit le pays, les diplomates canadiens nous sont d'une aide précieuse. Ils sont prêts à nous aider et c'est formidable.

Nous rencontrons des problèmes, comme c'est le cas avec l'Arabie saoudite, où la politique influe sur nos affaires.

Le sénateur Doyle : Vous avez mentionné la taxe sur le carbone il y a quelques minutes. À quel point la taxe sur le carbone peut-elle nuire à votre chiffre d'affaires lorsque vous

have a carbon tax? Is that going to place you in a less competitive position with these people?

Mr. Richard: At various stages, we have been apoplectic about it. Of course, we are selling french fries. The next guy's french fries are essentially — we're using the same potatoes. We're selling a commodity. Essentially, our customers are basing their purchasing on a low-cost, high-volume product. It's all price driven. Usually a contract like McDonald's, Burger King or Wendy's is based on pennies per pound. If you are including the cost of carbon where your competitors don't, especially if you take into consideration that your tax regime is also less favourable to new investments, it all adds up to a point where you feel like you're fighting with one hand behind your back in the international market.

In the domestic market, we're all playing under the same rules.

Senator Doyle: You wake up tomorrow morning, and there is no NAFTA. What happens to your industry? How detrimental would it be to your industry if we don't have a NAFTA?

Mr. Richard: We are producing more fries in Canada than Canada consumes. We export the vast majority of our product to the United States.

These french fries were not tariffed prior to NAFTA. That doesn't mean they now won't be tariffed. Right now, the tariffs are being circulated around for the auto sector. If that were to happen to us, then we would not be in business. It's a simple calculus where you are selling the same product as your competitors. If you can't sell at the same price, nobody is going to be buying.

Senator Oh: Thank you for being here. You mentioned in your opening remarks you were worried about the tax reform in the U.S. There is so much incentive. Have you seen the government doing anything to help you? What would you suggest the government do, because it's coming quickly and fast?

Mr. Richard: It is coming very quickly and very fast. If I get my way, lower the tax rate, of course.

I don't mean to presume I have answers for the government. This is obviously a complex situation. Whereas we used to have a beneficial tax regime compared to the U.S., our regime is now a competitive disadvantage. We already have disadvantages. We're further north. We have to access their market. We have enough challenges that we don't need our tax regime causing us difficulties compared to our competitors. Right now, if you have to decide where to build your plant, I mean, if it's your money, I don't want to say it, but —

exportez votre produit vers un pays qui n'a pas de taxe comparable? Serez-vous alors dans une position moins concurrentielle?

M. Richard : Nous avons réagi avec véhémence à plusieurs reprises. On s'entend : nous vendons des frites. Les frites fabriquées par quelqu'un d'autre sont essentiellement... Nous utilisons les mêmes pommes de terre. Nous vendons un produit. Nos clients achètent un produit à bas prix en grandes quantités. Le prix est le facteur dominant. Normalement, un contrat conclu avec McDonald, Burger King ou Wendy's est établi en fonction d'un prix de quelques cents la livre. Si vous y ajoutez le coût du carbone alors que vos concurrents ne le font pas, notamment si votre régime fiscal est moins favorable pour les nouveaux investissements, tous ces facteurs s'ajoutent et on a l'impression d'avoir les mains liées sur le marché international.

Sur le marché intérieur, par contre, les règles du jeu sont les mêmes pour tous.

Le sénateur Doyle : Vous vous réveillez demain, et il n'y a plus d'ALENA. Qu'arrive-t-il à votre industrie? Quelles seraient les conséquences pour votre industrie s'il n'y avait pas d'ALENA?

M. Richard : Nous produisons beaucoup plus de frites au Canada que ne mangent les Canadiens. Nous exportons la vaste majorité de notre production aux États-Unis.

Ces frites ne faisaient pas l'objet de tarifs avant l'ALENA. Cela ne veut pas dire qu'il n'y en aura pas à l'avenir. En ce moment, on propose des tarifs sur le secteur automobile. Si cela devait nous arriver, par contre, nous ne pourrions plus exister. Il suffit de faire le calcul : nous vendons le même produit que nos concurrents. Si nous n'arrivons pas à le vendre au même prix, personne ne l'achètera.

Le sénateur Oh : Merci d'être venu. Vous avez indiqué dans votre déclaration que la réforme fiscale aux États-Unis vous inquiétait beaucoup. Il y a tellement d'incitatifs. Avez-vous vu le gouvernement faire quelque chose pour vous aider? Qu'attendez-vous du gouvernement, car les réformes américaines seront bientôt en vigueur?

M. Richard : Effectivement. Si j'avais mon mot à dire, ce serait évidemment de baisser les taux d'imposition.

Je ne veux pas parler au nom du gouvernement. La situation est de toute évidence fort complexe. Autrefois, notre régime fiscal se comparait avantageusement à celui des États-Unis, mais maintenant c'est le contraire. Nous sommes désavantagés. Nous sommes déjà situés plus au nord. Nous devons acheminer notre produit vers leur marché. Nous avons déjà suffisamment de défis et il ne faudrait pas en rajouter à cause de notre régime fiscal qui se compare mal à celui de nos concurrents. Actuellement, s'il fallait décider l'emplacement d'une usine, je ne veux pas parler au nom des autres, mais...

Senator Oh: Say it; it's okay.

Mr. Richard: If I'm using my money — I'm not going to say the Irvings' money — if I'm using my money, I'm investing in the United States. You have security of market and you have a beneficial tax regime that will allow you to expense your investments. It's almost at a point where now it's a no-brainer.

Senator Oh: What is your suggestion? Have you spoken to the Minister of Finance or any department that you could ask for help? As you said earlier, they are now not using the depreciation.

Mr. Richard: That's right. They are using expensing of profits. We have had these conversations, but, frankly, right now we are more interested and preoccupied with the situation with NAFTA and the tariffs. We have also been captured by Canada's retaliatory tariffs, which are an impediment to our business, especially where we're building a plant using steel. We have been facing a lot of headwinds.

We have had conversations with anybody willing to listen. We haven't heard anything that gives us comfort of an imminent solution.

Senator Mercer: Thank you for being here. Senator Maltais mentioned we visited Cavendish a number of years ago when we were visiting other production plants as well. Senator Maltais and I learn things every time we travel.

Mr. Richard: You're always invited if you want to come again.

Senator Mercer: We continue to learn. In the french fry business, we learned it's much more specialized than it looks to the consumer. The size, colour and thickness of the fry are all calculated, and it's customer demand. If the customer demands a fry of a certain length, thickness and colour, then you're able to produce that. Or if you can't produce it, you're not going to make the sale.

You made reference several times in your presentation to supply management and that the cost of supply-managed products were a hindrance. Which supply-managed products? I assume eggs, butter and probably chicken.

Mr. Richard: This doesn't factor as much in our french fry operation. It enters more into our appetizer business where you would want to use eggs, cheese and poultry. Our customers like to buy a portfolio from us. They will buy French fries but they will want to buy, if they can, appetizers and the like.

Le sénateur Oh : Dites-le; sentez-vous libre.

M. Richard : Si j'utilisais mon argent, je ne dis pas l'argent des Irving, mais le mien, j'investirais aux États-Unis. Le marché offre de la sécurité et le régime fiscal avantageux me permet d'inscrire à titre de dépenses mes investissements. Cela va presque de soi.

Le sénateur Oh : Que proposez-vous? Avez-vous parlé au ministre des Finances ou à un ministère pour demander de l'aide? Comme vous l'avez dit plus tôt, le régime américain ne prévoit plus l'amortissement.

M. Richard : C'est exact. Les Américains permettent d'inscrire les profits à titre de dépenses. Nous en avons parlé, mais honnêtement, en ce moment nous sommes plutôt préoccupés par le dossier de l'ALENA et les tarifs. Nous nous retrouvons également dans le collimateur des mesures de rétorsion du Canada, ce qui nous gêne, notamment lorsque nous faisons construire une usine en acier. Les difficultés sont nombreuses.

Nous avons essayé de parler avec quiconque veut nous entendre. Nous n'avons rien entendu qui nous ferait croire qu'une solution est imminente.

Le sénateur Mercer : Merci d'être venu. Le sénateur Maltais a mentionné notre visite des installations de Cavendish il y a quelques années déjà, lorsque nous avons eu l'occasion de voir d'autres usines. Le sénateur Maltais et moi-même apprenons bien des choses chaque fois que nous nous déplaçons.

M. Richard : Vous êtes toujours les bienvenus.

Le sénateur Mercer : Nous continuons à nous instruire. Dans le secteur des frites, nous avons appris que la fabrication est beaucoup plus spécialisée que ne le devinerait le consommateur. La taille, la couleur et l'épaisseur de la frite sont choisies selon les goûts du consommateur. Si le consommateur veut une frite d'une certaine longueur, épaisseur et couleur, vous êtes en mesure de livrer la marchandise. Si vous ne pouvez pas le faire, vous n'allez pas vendre vos frites.

Vous avez mentionné plusieurs fois dans votre déclaration la gestion de l'offre et le fait que le prix de ces produits vous gênait. De quels produits s'agit-il? Je devine que ce sont les œufs, le beurre et probablement le poulet.

M. Richard : Ce n'est pas vraiment un enjeu qui concerne les frites. C'est plutôt un problème pour les hors-d'œuvre, dans lesquels nous voudrions incorporer des œufs, du fromage et de la volaille. Nos clients aiment bien acheter une gamme de produits. Ils achèteront des frites, bien sûr, mais ils voudront également acheter des hors-d'œuvre et d'autres produits s'ils le peuvent.

We just can't compete with our non-Canadian competitors on any product that has one of these supply-managed inputs. You can't convince an American to buy our product when you factor in the price of Canadian cheese.

This is a policy position we respect. The government can decide how it manages the domestic supply. It's a problem when you are trying to compete. We think there is a reasonable solution if you would allow the import of these supply-managed commodities without duties to the extent that it's just for re-export, so it doesn't enter into the domestic market. It's not in any way affecting the domestic supply or consumption. We believe that allows Canadians to compete on an equal footing with our international competitors.

Senator Mercer: Of course, we have the ongoing situation with spent fowl that does get imported from the United States. We have managed to be able to buy more than 125 per cent of the spent fowl produced in the United States, which is a pretty interesting mathematical impossibility, another debate we have had around this table many times.

Are you suggesting that we have two regimes, that we continue with our supply-managed domestic market and, for an export market we find a way to allow someone like Cavendish to import large amounts of chicken, for example, and to use some processing to sell the product back to our American friends?

Mr. Richard: That is what I'm saying. I'm not necessarily saying that I want to maintain the supply; I'm saying we're agnostic about what you do.

Senator Mercer: I want to maintain supply management.

Mr. Richard: I am saying keep your supply management system, but let us, to the extent that we're playing in the international market, use international markets to supply us. It wouldn't in any way affect Canadian farmers.

Senator Mercer: Our supply management system is very efficient. That's one of the reasons it works. It doesn't take a single dollar out of the Treasury of Canada. As I continue to say here, and my colleagues get tired of hearing it, the most important piece of equipment on an American farm is a mailbox.

Mr. Richard: Right.

Senator Mercer: That's where the cheques, the subsidies come in from the government.

Nous ne pouvons tout simplement pas concurrencer nos rivaux étrangers pour ce qui est de tout produit qui contient l'un de ces ingrédients assujettis à la gestion de l'offre. On ne peut convaincre un Américain d'acheter nos produits lorsqu'on tient compte du prix du fromage canadien.

C'est une position politique que nous respectons. Le gouvernement peut décider la façon dont il gère l'offre intérieure, mais cela devient problématique si l'on veut être concurrentiel. Nous pensons qu'il existe une solution raisonnable, c'est-à-dire permettre l'importation en franchise de ces produits soumis à la gestion de l'offre dans la mesure où ils seront réexportés et non écoulés sur le marché intérieur. À ce moment-là, il n'y a aucune incidence sur l'offre et la consommation intérieures. Nous pensons que cela permettra aux entreprises canadiennes d'être concurrentielles vis-à-vis des fabricants étrangers.

Le sénateur Mercer : Il y a la question de la volaille de réforme importée des États-Unis. Nous avons été en mesure d'acheter plus de 125 p. 100 de la volaille de réforme produite aux États-Unis, une impossibilité mathématique plutôt intéressante qui a fait l'objet de nombreux débats ici.

Proposez-vous deux régimes, c'est-à-dire que nous continuions d'entretenir un marché intérieur avec la gestion de l'offre, mais que nous trouvions une façon, dans le cas des exportations, de permettre à un producteur comme Cavendish d'importer de grandes quantités de volaille et de la transformer afin de revendre le produit à nos voisins américains?

M. Richard : C'est ce que je vous dis. Nous ne sommes pas forcément d'avis qu'il faut maintenir la gestion de l'offre; en fait, cela nous est égal.

Le sénateur Mercer : Je tiens à maintenir la gestion de l'offre.

M. Richard : Je vous suggère de conserver votre système de gestion de l'offre, mais de nous permettre, dans la mesure où nous intervenons dans les marchés internationaux, de nous approvisionner auprès de ces marchés. Cela n'aura aucune incidence sur les agriculteurs canadiens.

Le sénateur Mercer : Notre système de gestion de l'offre est très efficace. C'est l'une des raisons pour lesquelles il fonctionne. Il ne requiert même pas un dollar du Trésor canadien. Comme je ne cesse de l'affirmer en comité, et mes collègues en ont assez de l'entendre, la pièce d'équipement la plus importante dans une ferme américaine est la boîte aux lettres.

M. Richard : C'est exact.

Le sénateur Mercer : C'est là qu'arrivent les chèques des subventions du gouvernement.

With a market that is as good as Cavendish Farms and our other producers of frozen foods, if they were to talk to the chicken producers, the egg producers, et cetera, and say, "Here is a market, and we need X amount of product. Can you give us a price?" They are in the business of selling.

Mr. Richard: I'll tell you that if we could we would. We're in the business of trying to make money. We have explored many ways of trying to satisfy our customers. We always ended up where we needed to import some products from international markets.

I'm not challenging you on that. I'm just saying we found, especially with the dairy products, that it has been a problem to supply for the international market. For the domestic Canadian market, everybody is playing by the same rules. There is no problem. On the international market, I have seen some numbers that support what you're saying, that there is a market that kind of matches ours. It has not been our experience.

[Translation]

Senator Gagné: Mr. Richard, thank you for your presentation. We are well aware that innovation is one of the main sources of added value in food processing.

Could you tell us about the investments your company makes in innovation?

Mr. Richard: Our product itself is certainly not the most innovative. The innovation comes rather with the processing. Our processes allow us to use less water and less electricity, to recycle our waste products more, and to recover energy to make biogas, for example.

In our plants on Prince Edward Island, we recover the pieces of potato that we do not use, microbes and all, and we produce biogas that fuels our plants.

One new technology allows us to spend less to heat our potatoes before we cut them. With a very innovative electric process, we cut our potatoes without having to heat them. This greatly reduces the energy used in the potato plants. This technology will be installed in all our plants.

Not counting the new recipes, we have a number of innovative things we are doing to process our products more economically and more ecologically.

As we are farmers too, new technologies in potato production are allowing us to reduce our use of water. Some new agricultural practices are more ecological in that they require less

Compte tenu de l'excellent marché que représentent Cavendish Farms et nos autres producteurs d'aliments surgelés, s'ils s'adressaient, entre autres, aux producteurs de poulet et aux producteurs d'œufs et qu'ils leur disaient : « Voici un marché, et voici la quantité de produits dont nous avons besoin. Pouvez-vous nous faire un prix? » Ces producteurs s'emploient à vendre leurs produits.

M. Richard : Je vous dis que, si nous le pouvions, nous le ferions. Nous nous employons à tenter de faire de l'argent. Nous avons envisagé de nombreuses façons de satisfaire nos clients, mais nous finissons toujours par avoir besoin d'importer certains produits des marchés internationaux.

Je ne conteste pas vos paroles. Je dis simplement que nous avons constaté, en particulier en ce qui concerne les produits laitiers, que nous avons du mal à approvisionner le marché international. Au sein du marché national canadien, tous les intervenants respectent les règles du jeu. Cela ne pose donc pas de problème. En ce qui concerne le marché international, j'ai vu certains chiffres qui appuient vos dires, à savoir qu'il y a un marché qui ressemble un peu au nôtre. Toutefois, ce n'est pas l'expérience que nous avons eue.

[Français]

La sénatrice Gagné : Monsieur Richard, merci de votre présentation. On sait très bien que l'innovation est l'une des principales sources de valeur ajoutée dans le domaine de la transformation des aliments.

J'aimerais que vous nous parliez des investissements en innovation que fait votre entreprise.

M. Richard : Notre produit n'est certainement pas le produit le plus innovateur. L'innovation est plutôt du côté de la transformation. Des procédés nous permettent d'utiliser moins d'eau et moins d'électricité, de recycler davantage nos déchets et de récupérer l'énergie pour faire du biogaz, par exemple.

À notre usine de l'Île-du-Prince-Édouard, nous récupérons les morceaux de patate qui ne sont pas utilisés, et avec les microbes et tout, nous produisons du biogaz qui alimente nos usines.

Une nouvelle technologie nous permet de dépenser moins pour réchauffer nos pommes de terre avant de les couper. Grâce à un procédé électrique très novateur, nous coupons nos pommes de terre sans avoir à les chauffer. Cela réduit énormément l'énergie qui est utilisée dans les usines de pommes de terre. Cette technologie sera intégrée dans toutes nos usines.

Sans compter les nouvelles recettes, diverses innovations se font du point de vue de la transformation de nos produits de façon plus économique et écologique.

Comme nous sommes également des fermiers, de nouvelles technologies dans la production des pommes de terre nous permettent de réduire la consommation d'eau. Il y a de nouvelles

fertilizer, which helps not only our farmers but the environment too.

I am not sure if that answers your question adequately.

Senator Gagné: Yes, absolutely. Do you any proposals for the government that could support small- and medium-sized businesses in this area?

Mr. Richard: Nothing comes to mind at the moment. If I may, I will do some consultation when I am back in the office. I will then be able to give you an answer.

Senator Gagné: Do you have plants in other countries?

Mr. Richard: Our plants are all in North America. We have a Cavendish fries plant in North Dakota. We also have farms in Minnesota and North Dakota. The Irving family operates plants all over the United States. They can be seen on both sides of the border, so to speak.

Senator Gagné: So you are concentrated in Canada and the United States. Are there potential markets elsewhere?

Mr. Richard: Yes, but the Irving family is really is a Canadian family. They see themselves as Canadians through and through. Our preference is to operate our businesses from North America and export from here. We do business in more than 100 countries around the world.

Senator Gagné: Thank you, Mr. Richard.

Senator Dagenais: I read that you had to close one of your plants last July 30, because of a shortage of potatoes. What do you plan to do to avoid closing a packing plant?

Mr. Richard: We have a huge problem on Prince Edward Island in terms of our capacity to supply our plants with potatoes. There are a number of problems that are provincial in nature rather than federal. Prince Edward Island is the only jurisdiction in North America with no irrigation. We have an industry worth more than a billion dollars a year that is entirely dependent on rain. There has not been a lot of rain in the last few years.

The effects of climate change are also hurting potato cultivation on Prince Edward Island.

Solutions have to be found to support the potato industry on Prince Edward Island. We will have to have irrigation and perhaps even fumigation. Last year, the problem forced us to bring in potatoes from Alberta in order to supply our plant on

techniques agricoles qui sont plus écologiques et qui demandent moins d'engrais, ce qui aide nos fermiers, mais également l'environnement.

Je ne sais pas si cela répond bien à votre question.

La sénatrice Gagné : Oui, absolument. Avez-vous des mesures à proposer au gouvernement qui pourraient appuyer les petites et moyennes entreprises dans un tel contexte?

M. Richard : Rien ne me vient en tête en ce moment. Si vous me le permettez, lorsque je serai de retour au bureau, je ferai des consultations. Je serai donc en mesure de vous répondre par la suite.

La sénatrice Gagné : Avez-vous des usines dans d'autres pays?

M. Richard : Nos usines sont toutes en Amérique du Nord. Nous avons une usine de frites Cavendish au Dakota du Nord. Nous avons aussi des fermes au Minnesota et au Dakota du Nord. La famille Irving exploite des usines un peu partout aux États-Unis. On en voit des deux côtés de la frontière, si on peut dire.

La sénatrice Gagné : Vous êtes donc concentrés au Canada et aux États-Unis. Y a-t-il des marchés potentiels ailleurs?

M. Richard : Oui, mais la famille Irving est vraiment une famille canadienne. Ses membres se perçoivent vraiment comme des Canadiens. Dans la mesure où on peut faire des affaires à partir de l'Amérique du Nord et exporter, c'est notre préférence. Nous faisons affaire avec plus de 100 pays partout dans le monde.

La sénatrice Gagné : Merci, monsieur Richard.

Le sénateur Dagenais : J'ai lu que vous aviez dû fermer l'une de vos usines, le 30 juillet dernier, en raison d'une pénurie de pommes de terre. Que comptez-vous faire pour éviter la fermeture d'une usine d'emballage?

M. Richard : Nous avons un gros problème à l'Île-du-Prince-Édouard quant à notre capacité de fournir nos usines en patates. Plusieurs problèmes relèvent de compétences provinciales plutôt que fédérales. L'Île-du-Prince-Édouard est la seule juridiction en Amérique du Nord où il n'y a pas d'irrigation. C'est une industrie de plus d'un milliard de dollars par année qui est entièrement dépendante de la pluie. Les dernières années n'ont pas été très pluvieuses.

Il y a aussi le phénomène du réchauffement climatique, qui nuit à la culture de la pomme de terre à l'Île-du-Prince-Édouard.

Il faudra trouver des solutions pour soutenir l'industrie de la pomme de terre à l'Île-du-Prince-Édouard. Il faudra avoir recours à l'irrigation et peut-être même à la fumigation. Ce problème nous a obligés, l'an passé, à faire venir des pommes de

Prince Edward Island. It will probably be the same story this year.

At the moment, our plants in Prince Edward Island are short of potatoes. We had to close our fresh potato plant so that we did not cannibalize our fries plant.

Senator Dagenais: I would like to go back to that good old carbon tax. In your industry, how do you see your costs of production increasing? I imagine that the carbon tax will come at a cost. Sooner or later, that means a burden for the consumer. How do you see it?

Mr. Richard: That is another problem to which we have not yet found a solution. On Prince Edward Island, we have already been investing heavily with a view to reducing our ecological footprint. In our plants on the island we have already fulfilled our commitments. We have reduced our greenhouse gas emissions considerably. We have met the requirements of the province of Prince Edward Island under the Kyoto accord.

We are not sure that we will be able to reduce our use of carbon enough to avoid costs. Nor will we really be able to pass the costs on, because we have to take world prices for our products, which are basically commodities. So, if our competitors sell their products at a certain price, we cannot sell ours at a higher price.

When I say that it is an existential problem, it is not far from the truth. We have not found a solution yet and we do not know whether we will be able to take advantage of any accommodation measures. This is because our company is exposed to imports, or to competition that is not subject to the same things.

Senator Dagenais: The committee will be submitting a report. What would you like us to recommend in terms of tax policies? You never know, perhaps there will be a change of government next year for one that will abolish the carbon tax. That would solve a part of your problems.

Let me go back to tax policies. What changes do you see that would make your exports more competitive?

Mr. Richard: The more competitive you are, the more money you make. In business, you always have to be optimizing your operations in order to be as competitive as possible. From a tax point of view, if we could be at the same level as the United States for investments, it would help us to expand. Also, the business tax level needs to be reduced to the same as it is for American companies. In the agri-food sector, we must not be handicapped if we want to face the competition.

terre de l'Alberta afin de fournir notre usine de l'Île-du-Prince-Édouard. Ce sera vraisemblablement le même scénario cette année.

En ce moment, nos usines de l'Île-du-Prince-Édouard manquent de patates. Nous avons dû fermer l'usine de pommes de terre fraîches pour éviter de cannibaliser notre usine de frites.

Le sénateur Dagenais : J'aimerais revenir à la fameuse taxe sur le carbone. Comment envisagez-vous l'augmentation des coûts de production dans votre industrie? J'imagine que la taxe sur le carbone engendre des coûts. On sait très bien que, tôt ou tard, cela représentera un fardeau pour le consommateur. Comment envisagez-vous cela?

M. Richard : C'est un autre problème auquel nous n'avons pas encore trouvé de solution. À l'Île-du-Prince-Édouard, nous avons déjà fait de gros investissements pour réduire notre empreinte écologique. Dans nos usines de l'Île-du-Prince-Édouard, nous avons déjà respecté nos engagements. Nous avons réduit considérablement nos émissions de gaz à effet de serre. Nous avons réussi à satisfaire aux exigences de la province de l'Île-du-Prince-Édouard dans le cadre de l'accord de Kyoto.

Il n'est pas certain que nous pourrions réduire suffisamment notre consommation de carbone pour éviter les coûts. Nous ne pourrions pas non plus nécessairement transférer les coûts, parce que nous devons prendre les prix globaux pour nos produits qui sont essentiellement des commodités. Donc, si nos concurrents vendent leurs produits à un certain prix, nous ne pouvons pas les vendre plus cher.

Quand je dis que c'est un problème existentiel, ce n'est pas très loin de la réalité. Nous n'avons pas encore trouvé de solution, et on ne sait pas si nous pourrions bénéficier de mesures d'accommodement, parce que nous sommes une compagnie qui est exposée à l'importation ou à une concurrence qui n'est pas assujettie à cela.

Le sénateur Dagenais : Le comité soumettra un rapport. Que souhaitez-vous qu'on recommande en matière de politiques fiscales? Sait-on jamais, peut-être qu'il y aura un changement de gouvernement l'an prochain qui abolira la tarification du carbone. Cela réglerait une partie de vos problèmes.

Je reviens aux politiques fiscales. Quels changements envisagez-vous pour rendre vos exportations plus compétitives?

M. Richard : Plus on est compétitif, plus on est concurrentiel, plus on fait d'argent. En affaires, il faut toujours optimiser ses opérations afin d'être le plus concurrentiel possible. D'un point de vue fiscal, si on pouvait être au même niveau que les États-Unis en matière d'investissements, cela contribuerait à notre expansion. Aussi, il faudrait réduire le niveau d'imposition de nos compagnies afin d'être au même niveau que les entreprises américaines. Dans le secteur agroalimentaire, on ne doit pas être désavantagé si on veut faire face à la concurrence.

Senator Dagenais: So you want all new equipment to be tax deductible. That is what the Americans are doing.

Mr. Richard: That would make a big difference. We are in a difficult position. We are building a plant in Alberta knowing full well that our competitors, who are building a plant in Washington, will be paying no taxes for some time.

Senator Dagenais: Thank you very much, Mr. Richard.

[English]

Senator Woo: Thank you, Mr. Richard. I want to ask about value-added products for nontraditional markets. You talked a bit about the importance of the growing middle class in the emerging markets, particularly Asia, and how there is great interest in those markets for French fries and traditional products you have sold in North America. You are absolutely right that young Chinese, Indians and South Asians are eating French fries in quantities not known before. By the same token, their parents are cautioning them to go easy on French fries.

Many of these markets have traditional recipes and dishes that use potatoes in combination with other ingredients and spices that I would have thought might present a whole different kind of opportunity for a potato-producing company such as yours. What are you doing to try and address so-called ethnic markets, first of all, in Canada but then globally where the size of the markets are so much larger?

Mr. Richard: So far, we have not gone that approach. We have followed the North American diet around the world as it has expanded. So far that has worked to our benefit. We have been using all the potatoes we can produce. There is still a lot of potential for potato growth in Manitoba and Alberta, especially. These are growing areas that can still expand as we decide to pursue international markets.

We are very aware there are markets we are not tapping. Right now, we have an office in Japan; we have always had an office in Japan. Now, we have opened a new office in Singapore. Part of that is gathering intelligence. It's always easier to sell what you are already making. As the world becomes more competitive, and right now, our industry has been in an expansion mode — there is a lot of new capacity coming online — so there will be more competition. I suspect innovation in the product and how we can satisfy our customers' needs will become more important.

Le sénateur Dagenais : Vous souhaitez donc que tout nouvel équipement soit déductible d'impôt. C'est ce que font les Américains.

M. Richard : Cela ferait une grande différence. C'est une situation qui est difficile pour nous. Nous construisons une usine en Alberta tout en sachant que nos concurrents, qui construisent une usine à Washington, ne paieront pas d'impôt pendant un certain temps.

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup, monsieur Richard.

[Traduction]

Le sénateur Woo : Merci, monsieur Richard. Je souhaite vous interroger à propos des produits à valeur ajoutée destinés aux marchés non traditionnels. Vous avez parlé un peu de l'importance que revêt la croissance de la classe moyenne dans les marchés émergents, en particulier en Asie, et de la mesure dans laquelle ces marchés s'intéressent aux pommes de terre frites et aux produits que vous vendez habituellement en Amérique du Nord. Vous avez absolument raison de dire que les jeunes Chinois, Indiens et Sud-Asiatiques mangent une plus grande quantité de pommes de terre frites qu'auparavant. En même temps, leurs parents leur conseillent de modérer leur consommation de pommes de terre frites.

Bon nombre de ces marchés comptent des recettes et des plats traditionnels qui requièrent des pommes de terre combinées à d'autres ingrédients et épices qui, j'aurais pensé, auraient pu offrir différents genres de débouchés à une entreprise productrice de pommes de terre, comme la vôtre. Que faites-vous premièrement pour tenter de répondre aux besoins des marchés soi-disant ethniques au Canada, puis à l'échelle mondiale, où la taille des marchés est beaucoup plus importante?

M. Richard : Jusqu'à maintenant, nous n'avons pas adopté cette approche. Nous avons suivi le régime alimentaire nord-américain à mesure qu'il gagnait du terrain à l'échelle mondiale. Jusqu'à maintenant, cela nous a été profitable. Nous utilisons toutes les pommes de terre que nous pouvons produire. Il y a encore un grand potentiel de croissance au Manitoba et en Alberta, en particulier, en ce qui concerne la consommation de pommes de terre. Ce sont des régions en pleine croissance qui pourraient continuer de s'élargir quand nous déciderons de nous attaquer aux marchés internationaux.

Nous sommes tout à fait conscients qu'il y a des marchés que nous n'exploitons pas. À l'heure actuelle, nous disposons d'un bureau au Japon; nous avons toujours eu un bureau au Japon, mais nous avons maintenant ouvert un bureau à Singapour, en partie dans le but de recueillir des renseignements. Il est toujours plus facile de vendre les produits que vous confectionnez déjà. Comme les pays du monde deviennent de plus en plus compétitifs et qu'en ce moment, notre industrie est en pleine expansion — de nombreuses nouvelles capacités deviennent opérationnelles —, nous ferons face à un nombre croissant de

Senator Woo: I will make an additional comment or question. It's on the issue of investing in other jurisdictions, which you have portrayed as detrimental to Canadian interests. Certainly if the investment in another jurisdiction is at the expense of an investment in Canada, then we lose out, so to speak, because of the jobs and so on. I'm not the kind of person who discourages a business from investing overseas if it is part of an overall globalization strategy that makes a company stronger, that allows you to innovate, tap into new markets and ultimately plow the profits back to the head office where you can use those revenues to pay for so-called higher-end jobs, such as research, development, innovation and so on.

Can you talk about that part of strategy and how you might be pursuing it?

Mr. Richard: I'm not sure if I can answer your question at the strategic level. Maybe I should. When I was answering the earlier question I meant that the objective of this committee is likely more to develop the Canadian industry. As a company, if we make money from our plants in North Dakota or from Alberta, we are still happy. We are a proud Canadian company. We want our domestic market to thrive. It's important, because that's where the base is.

We tend to grow where our customers are asking us to grow. For example, for our tissue business, we are building a plant in Georgia, because we tend to grow from our home bases. We follow our customers. The same strategy is used in Asia where we have international customers that operate in Asia: We have followed them there. As they ask for new products, we will try to satisfy them.

The strategy is we are still a Canadian company. We try to participate in the international economy from our base, and that's still the strategy so far. The domestic market is a very important market. Although we have tended to see North America as our home as a one until now because of NAFTA. We have scaled our businesses so they depend on a North American economy. I don't think it would work in a Canadian domestic economy by itself.

Senator Woo: Thank you.

concurrents. Je soupçonne que l'innovation et la façon dont nous pouvons satisfaire les besoins de nos clients deviendront des aspects plus importants.

Le sénateur Woo : Je vais formuler une observation ou une question supplémentaire. Elle concerne la question des investissements dans d'autres pays, que vous avez décrits comme nuisibles aux intérêts canadiens. Certes, si un investissement dans un autre pays se fait aux dépens d'un investissement au Canada, alors nous perdons au change, pour ainsi dire, en raison des emplois non créés, et cetera. Je ne suis pas le genre de personne qui dissuade une entreprise d'investir à l'étranger si cela fait partie d'une stratégie de mondialisation globale qui renforce l'entreprise et qui lui permet d'innover, d'exploiter de nouveaux marchés et, finalement, de réinvestir ses profits au siège social, là où ces revenus peuvent être utilisés pour payer les salaires des emplois de qualité soi-disant supérieure, comme la recherche, le développement, l'innovation, et cetera.

Pouvez-vous parler de cette partie de la stratégie et de la façon dont vous pourriez lui donner suite?

M. Richard : Je ne suis pas certain d'être en mesure de répondre à votre question d'un point de vue stratégique. Je devrais peut-être être en mesure de le faire. Lorsque j'ai répondu à la question posée plus tôt, je voulais dire que l'objectif de votre comité consiste probablement davantage à développer l'industrie canadienne. En tant qu'entreprise, si nos usines du Dakota du Nord ou de l'Alberta nous rapportent de l'argent, cela nous satisfait toujours. Nous sommes fiers d'être une entreprise canadienne, et nous souhaitons que notre marché national prospère. Cela importe, car c'est là que se trouve notre base.

Nous avons tendance à croître là où nos clients nous demandent de le faire. Par exemple, dans le cadre de notre production de papier hygiénique, nous construisons une usine dans l'État de Georgie, parce que nous avons tendance à nous développer à partir de nos bases d'attache. Nous suivons nos clients. La même stratégie est utilisée en Asie, là où certains de nos clients internationaux exercent leurs activités. Nous les avons suivis là-bas. Lorsqu'ils nous demanderont de nouveaux produits, nous nous efforcerons de satisfaire à leurs besoins.

Notre stratégie repose toujours sur le fait que notre entreprise est canadienne. Nous nous efforçons de participer à l'économie internationale à partir de notre base d'attache et, à ce jour, cela demeure notre stratégie. Le marché canadien représente toujours un important marché pour nous, bien que nous ayons eu tendance jusqu'à maintenant à considérer l'Amérique du Nord comme un tout et comme notre base en raison de l'ALENA. L'ampleur de nos entreprises fait qu'elles dépendent de l'économie nord-américaine. Je ne crois pas qu'elles survivraient si elles dépendaient uniquement de l'économie nationale canadienne.

Le sénateur Woo : Merci.

The Chair: I have a couple of questions, and then we have three people on the list for the second round.

You've mentioned environmental challenges such as global warming and lack of rain. You mentioned some regulatory challenges. You also mentioned tax advantages certain other countries have. It sounds like there are a lot of challenges.

Mr. Richard: There are. I can give you more. Human resources — it's hard to find people to work. There are more challenges if you want a longer list.

The Chair: We have heard some of those — for instance, the slowness in getting temporary foreign workers into our country. We're going to do a special project on that.

I think Senator Doyle or Senator Dagenais asked about competitiveness and what would help your company become more competitive. Then you referred back to some of the challenges and overcoming those. I want to just jump ahead a bit further. What would your recommendations be as to how the government could help value-added production?

Mr. Richard: If you want to have value-added production, it means necessary capital investment. For us, anything that supports investment — if it's expensing or preferential tax treatment — anything that supports the use of capital in this jurisdiction as opposed to another jurisdiction, that is what you need. If you are adding value, then you have to use capital.

The Chair: How would you see that being used? Would you see it as being a subsidy? Would you see it as being incentives for research and development?

Mr. Richard: For us, what we would like to see is if the tax — I think I missed the last portion of your question.

The Chair: Would you see it also as an incentive for research and development?

Mr. Richard: That's right; incentives for research and development, and incentives for investments. We have benefited in the past from government support of projects that needed infrastructure. That is beneficial.

Certainly we don't seek subsidies. Subsidies tend to come with a lot of baggage if you are trading internationally. Certainly what we would want is something that is more broadly focused to the

La présidente : J'ai quelques questions à vous poser. Ensuite, trois personnes figurent sur la liste pour la deuxième série de questions.

Vous avez mentionné des défis environnementaux, comme le réchauffement planétaire et le manque de pluie. Vous avez fait état de difficultés en matière de réglementation. Vous avez également mentionné les avantages fiscaux dont bénéficient certains autres pays. Vous semblez faire face à de nombreux défis.

M. Richard : Oui, et je peux vous en citer d'autres, notamment les ressources humaines — il est difficile de trouver des travailleurs. Je peux vous énumérer d'autres difficultés si vous désirez une liste plus longue encore.

La présidente : Nous avons entendu parler de certaines d'entre elles — par exemple, les longues périodes d'attente avant l'admission de travailleurs étrangers temporaires dans notre pays. Nous allons mener un projet spécial à cet égard.

Je crois que le sénateur Doyle ou Dagenais vous a interrogé à propos de la compétitivité et des mesures qui aideraient votre entreprise à devenir plus compétitive. Ensuite, vous avez recommencé à parler de certaines de vos difficultés et de la façon de les surmonter. Je souhaite maintenant prendre un peu plus les devants en vous posant la question suivante : quelles mesures recommanderiez-vous que le gouvernement prenne pour soutenir la production à valeur ajoutée?

M. Richard : Si vous souhaitez avoir une production à valeur ajoutée, cela nécessitera des investissements de capitaux. Nous croyons que vous devez prendre n'importe quelle mesure — que ce soit la passation en charges ou un traitement fiscal préférentiel — qui appuie des investissements dans notre pays, plutôt que dans un autre. Si vous ajoutez de la valeur, vous devez alors investir des capitaux.

La présidente : Comment considérez-vous que cela devrait être utilisé? Envisageriez-vous cette aide comme une subvention, ou comme des incitations à la recherche et au développement?

M. Richard : En ce qui nous concerne, nous aimerions voir si l'impôt... Je pense que j'ai manqué la dernière partie de votre question.

La présidente : Verriez-vous cela aussi comme une incitation à la recherche et au développement?

M. Richard : C'est exact; des incitations à la recherche et au développement, ainsi que des incitations à l'investissement. Dans le passé, nous avons bénéficié du soutien du gouvernement dans le cadre de projets qui nécessitaient des infrastructures. Cela nous a été profitable.

Nous ne cherchons certainement pas à obtenir des subventions, car elles ont tendance à être accompagnées de nombreuses conditions si vous commercez à l'échelle internationale. Nous

whole Canadian economy. Anything that will support investments in the industry is good. If you can expense investments and lower the tax base, not asking the government to pick and choose who should be the winner.

[Translation]

Senator Maltais: Mr. Richard, in 2009, you opened a biogas plant on Prince Edward Island that allowed you to reduce greenhouse gas emissions by 35 per cent or 40 per cent. You were the envy of a lot of people with that move.

Mr. Richard: Yes.

Senator Maltais: Have you installed the same device in your other plants outside Prince Edward Island, or do you plan to do so?

Mr. Richard: There are a number of reasons why it was particularly advantageous on Prince Edward Island, where the people eat potatoes in huge quantities. So we have a lot of the raw material. Together, our two plants process 1.5 billion pounds of potatoes annually. That generates a lot of waste. Then, there is no natural gas supply on Prince Edward Island. So we have to bring in our own. We get natural gas in New Brunswick, we compress it in our own trucks and we drive it to Prince Edward Island.

In other places, where natural gas is less expensive than on Prince Edward Island, fewer economic forces motivate us to use biogas. But we are still thinking about it. In general, the problem is having the raw material, because there is a demand for our waste products too. Farmers use them to feed their cattle. Prince Edward Island does not have enough cattle to eat all our potatoes. A number of factors must be considered in the equation to make it viable.

Senator Maltais: On the other hand, it is great for marketing. You are able to say that Cavendish potatoes from Prince Edward Island are greener. The environmentalists will buy more of them.

Mr. Richard: Yes, we are always looking for more environmentally friendly ways of doing things. Our customers are very demanding about that. The large fast-food chains want to be able to tell their customers that they are using a product with a smaller environmental footprint. We get a lot of pressure to provide environmentally friendly products.

Senator Maltais: Thank you very much, Mr. Richard.

souhaiterions voir le gouvernement prendre des mesures qui sont davantage axées sur l'ensemble de l'économie canadienne. Toute mesure qui appuiera les investissements dans l'industrie sera bénéfique. Je ne demande pas au gouvernement de choisir qui sera le gagnant, mais ce serait bien si le taux d'imposition était abaissé et si nous pouvions passer en charges nos investissements.

[Français]

Le sénateur Maltais : Monsieur Richard, en 2009, vous avez inauguré une usine au biogaz à l'Île-du-Prince-Édouard qui a permis de réduire les émissions de GES de 35 à 40 p. 100. Vous avez fait l'envie de beaucoup de monde avec cette initiative.

M. Richard : Oui.

Le sénateur Maltais : Avez-vous installé ce dispositif dans vos autres usines à l'extérieur de l'Île-du-Prince-Édouard ou envisagez-vous de le faire?

M. Richard : Plusieurs raisons expliquent pourquoi c'était particulièrement avantageux à l'Île-du-Prince-Édouard, parce que la population consomme une quantité énorme de pommes de terre. La matière première est donc présente en grande quantité. Nos deux usines combinées traitent plus de 1,5 milliard de livres de pommes de terre par année. Cela génère beaucoup de déchets. De plus, il n'y a pas d'approvisionnement en gaz naturel à l'Île-du-Prince-Édouard. Donc, nous devons transporter notre propre gaz naturel. Nous prenons le gaz naturel au Nouveau-Brunswick, nous le compressons dans nos propres camions et nous le transportons vers l'Île-du-Prince-Édouard.

Pour ce qui est des autres régions où le gaz naturel est moins cher qu'à l'Île-du-Prince-Édouard, il y a moins de force économique qui nous pousse à utiliser le biogaz. On y songe tout de même. En général, le problème est d'avoir la matière première, car il y a une demande pour nos déchets aussi. Les fermiers les utilisent pour nourrir leur bétail. À l'Île-du-Prince-Édouard, il n'y a pas assez de bétail pour consommer toutes nos pommes de terre. Plusieurs facteurs doivent entrer en ligne de compte pour que ce soit viable.

Le sénateur Maltais : En contrepartie, c'est un avantage pour le marketing. Vous pourrez dire que les pommes de terre de Cavendish sont plus vertes à l'Île-du-Prince-Édouard. Les écologistes en achèteront plus.

M. Richard : Oui. Nous envisageons toujours des façons de faire qui sont plus écologiques. Nos clients sont très exigeants sur ce point. Les grandes chaînes de restauration rapide veulent pouvoir dire à leurs clients qu'ils utilisent un produit qui a une empreinte écologique moindre. Nous subissons beaucoup de pression pour offrir des produits écologiques.

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup, monsieur Richard.

Senator Gagné: One question came to my mind just now: Do you work with universities or research establishments?

Mr. Richard: Yes.

Senator Gagné: How does that work?

Mr. Richard: It is very important in terms of innovation. Even for farmers — who have been working their farms for centuries, so it may seem simple — there are always ways of improving their practices. In Alberta, for example, we work with the University of Lethbridge. On Prince Edward Island, we have an institute where new recipes are developed. We have worked closely with a college there. One major part of our innovation efforts is in establishing associations with other institutions. With our activities in forestry, we work with the University of New Brunswick. A major part of our innovation comes from our relationships with universities.

[English]

The Chair: Thank you.

Senator Mercer, you get the last word. One question, please.

Senator Mercer: It's a rare thing around here for me to get the last word.

It's a very simple question: You work for Cavendish Farms and for the Irving organization. We have heard your opinion. You buy all your potatoes from farmers who grow them on their farms. What is their big need in this mix? What is the thing they need to help them increase production and to keep costs at a level where they can make a profit?

Mr. Richard: The answer will vary depending on which farmer you are talking to. If you are a farmer in P.E.I., right now your biggest concern is having to deal with a climate that is less and less kind to you. Because of global warming and climate change, rainfall is unpredictable and doesn't tend to fall when you need it. Even the heat, the hot summer nights, is not ideal for a potato. A potato wants cool nights and some rain. Farmers want to be able to irrigate. They want to be able to invest in technology that will be expensive for them, but it will pay off in the long term. Right now the government is paying these farmers every year in crop insurance because they have failed crops. I think most farmers would prefer to earn money by selling their crop rather than through insurance.

La sénatrice Gagné : Une question m'est venue à l'esprit plus tôt : collaborez-vous avec des universités ou des établissements de recherche?

M. Richard : Oui.

La sénatrice Gagné : Comment cela se passe-t-il?

M. Richard : C'est une partie importante du point de vue de l'innovation. Même chez les agriculteurs — cela peut paraître simple, parce qu'ils exploitent leurs fermes depuis des siècles —, il y a toujours des façons d'améliorer les pratiques. En Alberta, par exemple, nous collaborons avec l'Université de Lethbridge. À l'Île-du-Prince-Édouard, nous avons un institut où on développe de nouvelles recettes. Nous avons travaillé en étroite collaboration avec un collège là-bas. Une part importante de nos efforts d'innovation est de créer des associations avec d'autres institutions. Pour ce qui est de nos activités forestières, nous collaborons étroitement avec l'Université du Nouveau-Brunswick. C'est une partie importante de notre innovation qui passe par nos relations avec les universités.

[Traduction]

La présidente : Merci.

Sénateur Mercer, le dernier mot vous appartient. Limitez-vous à une question, s'il vous plaît.

Le sénateur Mercer : Il est rare que j'aie le dernier mot au sein du comité.

J'ai une question très simple à vous poser. Vous travaillez pour Les Fermes Cavendish et l'entreprise Irving. Nous avons entendu votre opinion. Vous achetez toutes vos pommes de terre auprès d'agriculteurs qui les cultivent sur leur ferme. Quel est leur principal besoin dans ce contexte? Qu'est-ce qui les aiderait à accroître leur production et à maintenir leurs coûts à un niveau qui leur permettrait de faire des profits?

M. Richard : La réponse à cette question variera en fonction de l'agriculteur auquel vous parlez. Si votre ferme est à l'Île-du-Prince-Édouard, votre principale préoccupation en ce moment est le fait d'avoir à composer avec un climat qui vous est de moins en moins favorable. En raison du réchauffement de la planète et du changement climatique, les pluies sont imprévisibles et ont tendance à ne pas se produire quand vous en avez besoin. Même la chaleur et les chaudes nuits d'été ne sont pas propices à la culture de la pomme de terre. Une pomme de terre a besoin de nuits fraîches et d'une certaine quantité de pluies. Les agriculteurs souhaitent être en mesure d'irriguer leurs champs. Ils veulent pouvoir investir dans une technologie qui sera coûteuse, mais qui rapportera à long terme. À l'heure

It is the same thing in Alberta and Manitoba. Potato farmers don't have quite the same issues because they have irrigation; it is well supported. I suspect what they care more is storage facilities, which are major investments for any farmer. If you want to be innovative and have the best storage, it seems simple. There is a lot of technology in a storage facility. If you want to store potatoes for 12 months, you have to invest in a lot of technology that is expensive. There again, if you want to invest in innovation, you have to treat that in a way where the tax regime might be helping them.

Senator Mercer: Thank you very much.

The Chair: I'd like to thank our guest for the very interesting discussion here this evening. There were great questions from the senators.

(The committee continued in camera.)

actuelle, le gouvernement verse à ces agriculteurs des indemnités d'assurance-récolte en raison de leurs pertes de culture. Je pense que la plupart des agriculteurs préféreraient faire de l'argent en vendant leurs récoltes qu'en recevant des indemnités d'assurance.

Il en va de même en Alberta et au Manitoba, mais les cultivateurs de pommes de terre ne traversent pas exactement les mêmes épreuves, car ils ont irrigué leurs champs; leurs cultures sont bien soutenues. Je soupçonne qu'ils se soucient davantage des installations d'entreposage, qui représentent des investissements majeurs pour n'importe quel agriculteur. Si vous souhaitez être novateur et disposer du meilleur système d'entreposage, cela semble assez simple. Cependant, une installation d'entreposage est dotée de nombreuses technologies. Si vous souhaitez entreposer vos pommes de terre pendant 12 mois, vous devez investir dans bon nombre de technologies coûteuses. Je le répète, si vous voulez des investissements dans l'innovation, vous devez les traiter de manière à ce que le régime fiscal puisse les favoriser.

Le sénateur Mercer : Merci beaucoup.

La présidente : J'aimerais remercier notre invité de la discussion fort intéressante qui s'est déroulée ici ce soir. De plus, les sénateurs ont posé d'excellentes questions.

(La séance se poursuit à huis clos.)

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, September 27, 2018

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m. to study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

Senator Diane F. Griffin (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, I am Senator Diane Griffin from Prince Edward Island. I am Chair of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. I would ask each of the senators to introduce themselves, starting with the deputy chair.

[*Translation*]

Senator Maltais: Senator Ghislain Maltais from Quebec.

Senator Dagenais: Senator Jean-Guy Dagenais from Quebec.

Senator Petitclerc: Senator Chantal Petitclerc from Quebec.

[*English*]

Senator Woo: Good morning. Yuen Pau Woo, British Columbia.

Senator R. Black: Rob Black, Ontario.

The Chair: Thank you.

For our first panel today, we have, from the Food Processors of Canada, Ms. Denise Allen, President and Chief Executive Officer; from Concord Premium Meats Ltd., Irv Teper, Chief Executive Officer; and from Bonduelle Americas, Mark McNeil, Chief Executive Officer, and Jean-Pierre Haché, Vice President Quality Assurance and Health and Safety.

Denise Allen, President and Chief Executive Officer, Food Processors of Canada: Good morning. Thank you for the invitation and opportunity to appear before the Senate Standing Committee to express our views on how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

Since 1989, Food Processors of Canada has been the recognized and respected national voice for the Canadian leaders, owners and investors in food processing companies. FPC is pleased to appear with Irv Teper, CEO of Concord Premium Meats Ltd. and an executive board committee member of FPC. Mr. Teper is a business owner and is a subject-matter expert on the Duties Relief Program or DRP. Mr. Teper will

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 27 septembre 2018

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, pour étudier la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

La sénatrice Diane F. Griffin (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Honorables sénateurs, je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard. Je suis présidente du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je vais demander à chaque sénateur de se présenter, à commencer par le vice-président.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Sénateur Ghislain Maltais, du Québec.

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

La sénatrice Petitclerc : Sénatrice Chantal Petitclerc, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Woo : Bonjour. Je suis Yuen Pau Woo, de la Colombie-Britannique.

Le sénateur R. Black : Rob Black, de l'Ontario.

La présidente : Merci.

Dans notre premier groupe de témoins d'aujourd'hui, nous avons Mme Denise Allen, présidente et chef de la direction de Fabricants de produits alimentaires du Canada, Irv Teper, chef de la direction de Concord Premium Meats, et, de Bonduelle Amériques, Mark McNeil, chef de la direction, et Jean-Pierre Haché, vice-président Assurance qualité et santé et sécurité.

Denise Allen, présidente et chef de la direction, Fabricants de produits alimentaires du Canada : Bonjour. Je vous remercie de nous donner l'occasion de comparaître devant le comité permanent pour exprimer notre point de vue sur la façon dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus concurrentiel sur les marchés mondiaux.

Depuis 1989, Fabricants de produits alimentaires du Canada, FPC, est la voix nationale reconnue et respectée des dirigeants, des propriétaires et des investisseurs canadiens dans le secteur de la transformation des aliments. En tant que représentante de FPC, je suis ravie de pouvoir m'adresser au comité en compagnie de M. Irv Teper, chef de la direction de Concord Premium Meats et membre du conseil exécutif de FPC. M. Teper est un propriétaire

offer testimony on the value and importance of this program as it relates to the value-added food sector's ability to remain competitive in global markets.

I look forward to introducing Mr. Teper at the Standing Senate Committee here this morning, which we are doing. On behalf of the board of directors and myself, again thank you for the opportunity to appear and offer this valuable testimony.

Irv Teper, Chief Executive Officer, Concord Premium Meats Ltd.: Thank you, Madam Chair, senators. On behalf of Concord, we are appearing on this very important issue.

When the study was launched, the committee's April 17, 2018 news release included the following statement from Deputy Chair Maltais:

Canada exports approximately half of its farm produce. There is a tremendous opportunity to add further value to Canada's farm output by turning it into finished, ready-to-eat products that people in other countries are eager to buy. It makes great business sense to do that work right here in Canada.

We agree that it makes great business sense to promote value-added production and exports here in Canada. We wish to appear this morning before the committee to explain the importance of the Duties Relief Program to our ability to continue to develop further value-added products and export them from Canada to the United States.

Our submissions are presented under the headings of, one, who we are; two, we cannot make major investments and create jobs in Canada without our poultry exports; and, three, we cannot export without the Government of Canada's existing duty relief program.

Concord was founded in 1993. I'm one of the co-founders. It's a value-added further processor of meat. Our products are marketed in Canada and the United States, including our MarcAngelo brand. We employ over 600 people in the Greater Toronto Area and in Saint-Eustache, Quebec, just north of Montreal, where we produce ready-to-eat and ready-to-cook meat products, including poultry products. Poultry products, as you know, are subject to supply management, which prevents us from using Canadian chicken to process into competitively priced export products. Luckily for us, there is a program that currently exists called the Duty Deferral Program.

d'entreprise et un expert en la matière concernant le Programme d'exonération des droits, le PED. M. Teper présentera un témoignage sur la valeur et l'importance de ce programme en ce qui concerne la capacité du secteur alimentaire à valeur ajoutée de demeurer concurrentiel sur les marchés mondiaux.

Je me réjouis de présenter M. Teper au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts ce matin. Au nom du conseil d'administration de FPC et en mon nom, nous vous remercions encore une fois de nous donner l'occasion d'ajouter notre important point de vue.

Irv Teper, chef de la direction, Concord Premium Meats Ltd. : Merci madame la présidente, mesdames et messieurs les sénateurs. Je comparais au nom de Concord pour discuter de cet enjeu important.

Lorsque l'étude a été lancée, le communiqué du comité en date du 17 avril 2018 comprenait la déclaration suivante du vice-président Maltais :

Le Canada exporte environ la moitié de ses produits agricoles. Il y a là une occasion extraordinaire d'ajouter de la valeur à la production agricole du Canada en la transformant en produits finis prêts à consommer que les gens d'autres pays sont impatients de manger. Il est parfaitement logique sur le plan des affaires d'effectuer ce travail ici même au Canada.

Nous convenons qu'il est parfaitement logique sur le plan des affaires de promouvoir la production et les exportations à valeur ajoutée ici au Canada. Nous comparaissons ce matin devant le comité pour expliquer l'importance du Programme d'exonération des droits pour notre capacité de continuer à développer des produits à valeur ajoutée et de les exporter du Canada aux États-Unis.

Nos observations se rangent sous les thèmes suivants : premièrement, qui nous sommes; deuxièmement, nous ne pouvons pas faire d'investissements majeurs ni créer d'emplois au Canada sans nos exportations de produits de volaille; et troisièmement, nous ne pouvons pas exporter de produits sans le Programme d'exonération des droits du gouvernement du Canada.

La société Concord a été fondée en 1993. J'en suis un des cofondateurs. Elle est vouée à la transformation de second cycle à valeur ajoutée de produits carnés. Nos produits, notamment notre marque Marc Angelo, sont commercialisés au Canada et aux États-Unis. Nous employons plus de 600 personnes dans la région du Grand Toronto et à Saint-Eustache, au Québec, au nord de Montréal, où nous produisons des aliments prêts à consommer et prêts à cuire, y compris des produits aviaires. Comme vous le savez, les produits aviaires sont assujettis à la gestion de l'offre, ce qui nous empêche d'utiliser du poulet canadien pour le transformer en produit d'exportation à

As a Canadian further poultry processor and exporter, we have a direct interest in enhancing the competitiveness of the value-added food sector in global markets.

To compete in Canadian and global markets, Concord must constantly invest and upgrade our facilities in Ontario and Quebec. We cannot rely solely on the limited Canadian domestic market to justify this investment. With the scale of Canada being 30 million people, it's very hard to invest in major equipment without being able to sell a broader range of products.

So, we cannot compete solely on the Canadian domestic market. To invest, grow and move forward, we must continue to increase our exports to the United States and develop markets in Asia and elsewhere. Without export products, the value-added Canadian poultry further processing industry, we believe, cannot succeed in the 21st century.

We cannot export without Canada's Duty Relief Program. Under Canada's supply management system, chicken purchased in Canada has a much higher price than chicken processed in the United States. So for our American exports, we need the Duty Relief Program to allow us to bring American chicken into Canada, process it and export the chicken. Now, what comes in goes out kilo for kilo, plus or minus waste and yield loss, but "no American chicken" is getting diverted into the Canadian market.

Canadian chicken farmers are unable to supply us with chicken that can compete in global markets. The fixed price of domestic poultry inputs is too high to be competitive in international markets for processed poultry products. The only cost-effective program we can use to export is the Duty Relief Program. Canada's Duty Relief Program relieves the payment of duties at the time of importation on imported processed goods as long as they are re-exported back from Canada. For more information on this program, I've referenced in my documentation a website.

The Duty Relief Program enables Concord to import competitively priced poultry imports to manufacture value-added products, like ready-to-cook chicken kebabs which we export to the United States. Given the importance of the Duty Relief Program to Canada's value-added food sector, we are concerned that some of the press we have seen — 2,800 farmers

prix concurrentiel. Heureusement pour nous, il existe un programme, appelé le Programme d'exonération des droits.

En tant que producteur et exportateur canadien de volaille, nous avons directement intérêt à améliorer la compétitivité du secteur des aliments à valeur ajoutée sur les marchés mondiaux.

Pour être concurrentielle sur les marchés canadien et mondial, Concord doit constamment investir et améliorer ses installations en Ontario et au Québec. Nous ne pouvons pas compter uniquement sur le marché intérieur limité du Canada pour justifier cet investissement. Compte tenu de la population de 30 millions de personnes du Canada, il est très difficile d'investir dans de l'équipement si nous n'avons pas l'option de vendre un plus vaste éventail de produits.

Nous ne pouvons donc pas nous contenter du marché intérieur canadien. Pour investir, croître et aller de l'avant, nous devons continuer à augmenter nos exportations vers les États-Unis et à développer des marchés en Asie et ailleurs. Sans produits d'exportation, l'industrie canadienne de la transformation de second cycle de produits aviaires à valeur ajoutée ne peut prospérer au XXI^e siècle.

Nous ne pouvons pas exporter sans le Programme d'exonération des droits du Canada. En vertu du système de gestion de l'offre du Canada, le prix du poulet acheté au Canada est nettement plus élevé que celui du poulet transformé aux États-Unis. Donc, pour nos exportations américaines, nous avons besoin du Programme d'exonération des droits pour pouvoir importer du poulet américain au Canada, le transformer, puis exporter notre produit. C'est le même nombre de kilos qui entre et qui sort, plus ou moins, compte tenu des résidus et de la perte de rendement, mais il n'y a pas de « poulet américain » qui est détourné sur le marché canadien.

Les producteurs de poulet canadiens sont incapables de nous fournir des poulets qui nous permettront de demeurer concurrentiels sur les marchés mondiaux. Le prix fixe des intrants avicoles nationaux est trop élevé pour être concurrentiel sur les marchés internationaux pour les produits de volaille transformés. Le Programme d'exonération des droits est le seul programme rentable auquel nous pouvons avoir recours au chapitre des exportations. Le Programme d'exonération des droits du Canada prévoit une exonération du paiement des droits, au moment de l'importation, sur les produits importés qui sont transformés au Canada et qui en sont exportés. Dans mon mémoire, vous trouverez un lien vers un site web qui fournit plus d'information sur ce programme.

Le Programme d'exonération des droits permet à Concord d'importer des intrants avicoles à prix concurrentiel que nous utilisons pour fabriquer des produits à valeur ajoutée comme des brochettes de poulet prêtes à cuire, que nous exportons aux États-Unis. Compte tenu de l'importance du Programme d'exonération des droits pour le secteur alimentaire à valeur

represented by the Chicken Farmers of Canada — continue to lobby against this important program.

For example, on February 25, 2016, the Chicken Farmers of Canada appeared before the House of Commons Standing Committee on International Trade, referred to a Harper government 2015 election announcement and testified:

Three specific measures were announced by the government when the TPP was signed on October 5, 2015. It's critical that the government implement these, without delay. They were announced with the TPP, but they're not tied to the TPP.

This is not me speaking. It is the Chicken Farmers of Canada.

The first is to exclude chicken from the duties relief program. This is a Canada Border Services Agency program that allows companies to import chicken, keep that chicken in Canada for four years — not sure what it's like after four years — potentially substitute it for lower-value products and re-export it. We see it as a fraudulent way to circumvent the import controls that we currently have.

Back to me. I am not aware of the evidence that the CFC has provided to support its claim of substitution and fraudulent circumvention. I can say with perfect clarity: none of that goes on in my organization.

Concord strongly disagrees with the CFC's lobby campaign and testimony for the following four reasons: First, with respect to what we import, Concord does not substitute it for lower-valued products and re-export. Instead, we manufacture value-added products here in Canada.

Second, we use the Duty Relief Program to create jobs in Canada and expand our exports and not as a fraudulent way to circumvent the import controls that we have.

Third, the CFC testimony makes no mention of the fact that the Canada Border Services Agency, CBSA, enforces and maintains the integrity of the Duty Relief Program.

Finally, the CFC also claims that the Duty Relief Program duplicates Canada's Import for Re-export Program. We strongly disagree with this claim.

ajoutée du Canada, nous sommes préoccupés de constater dans les médias que les 2 800 agriculteurs représentés par les Producteurs de poulet du Canada continuent de faire pression contre cet important programme.

Par exemple, le 25 février 2016, les représentants des Producteurs de poulet du Canada ont comparu devant le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes, ont fait allusion à une annonce électorale du gouvernement Harper en 2015 et ont déclaré :

Trois mesures précises ont été annoncées par le gouvernement lors de la signature du PTP le 5 octobre 2015. Il est essentiel que le gouvernement mette en œuvre ces mesures sans délai. Elles ont été annoncées dans le cadre du PTP, mais elles ne sont pas liées au PTP.

Ce ne sont pas mes propos, mais ceux des Producteurs de poulet du Canada.

La première consiste à exclure le poulet du Programme d'exonération des droits. Il s'agit d'un programme de l'Agence des services frontaliers du Canada qui permet aux entreprises d'importer du poulet, de garder ce poulet au Canada pendant quatre ans — pas sûr de quoi il aura l'air après quatre ans —, d'éventuellement le remplacer par un produit de moindre valeur puis de le réexporter. Nous considérons que c'est une façon frauduleuse de contourner les contrôles à l'importation que nous avons.

Fin de la citation. Je ne suis pas au courant des éléments probants fournis par les PPC pour appuyer leurs affirmations sur la substitution et le contournement frauduleux. Je peux vous dire très clairement que rien de tout cela ne se fait dans mon organisation.

Concord est tout à fait en désaccord avec la campagne de lobbying et les témoignages des PPC, et ce, pour les quatre raisons suivantes. Premièrement, en ce qui concerne les produits que nous importons, Concord ne les remplace pas par des produits de moindre valeur et ne les réexporte pas. Nous produisons plutôt des produits à valeur ajoutée ici, au Canada.

Deuxièmement, nous utilisons le Programme d'exonération des droits pour créer des emplois au Canada et accroître nos exportations et non comme une façon frauduleuse de contourner le contrôle des importations que nous avons.

Troisièmement, le représentant des PPC a omis de mentionner que l'Agence des services frontaliers du Canada, l'ASFC, applique le Programme d'exonération des droits, et en assure l'intégrité.

Enfin, le représentant des PPC prétend également que le Programme d'exonération des droits fait double emploi avec le Programme d'importation pour réexportation du Canada, le PIR. Nous ne sommes pas du tout d'accord avec cette affirmation.

Concord has used IREP, the Import for Re-export Program, in the past and found its cumbersome rules prevented us from aggressively competing in export markets. The CFC's 2017 data booklet shows the use of the IREP program has been in steady decline for over five years, falling from 81.5 million eviscerated weight kilos in 2011 to 13.8 million in 2016.

In conclusion, by reason of the foregoing, we asked to appear before this committee to set the record straight on the Duty Deferral Program and to explain its critical role in making Canada's value-added food sector more competitive in global markets. If we cannot use the DRP, we cannot use our Canadian manufacturing facilities to produce competitive exports. Like other Canadian poultry further processors who have already stopped investing in Canada, we will be forced to invest outside of Canada to produce our export products. Since we want to continue to invest and create jobs here at home, we respectfully request this committee recommend the Government of Canada to preserve the Duties Relief Program.

We thank the committee for this opportunity to provide submissions on your very important study. We are here to answer any questions you may have.

The Chair: Thank you for your presentation. I will go on to the next presentation, and when we're finished, the senators will have a chance to ask questions of all of you. Mr. McNeil.

Mark McNeil, Chief Executive Officer, Bonduelle Americas: Good morning, Madam Chair and senators. After spending the last 10 years south of the border, it really feels good to be home. The opportunity to present in front of this prestigious group is just one in a long list of reasons why I am thrilled to be back in Canada.

My name is Mark McNeil, and I am the CEO of Bonduelle Americas, a \$900 million plant-based-foods transformation company based in Montreal, Quebec. I have been in this role for less than three months. As a result, I am joined by Jean-Pierre Haché, Vice President Quality Assurance and Health and Safety, Project Management Office, in case there are any really tough questions.

As I mentioned, Bonduelle Americas is a \$900 million processor of primarily canned and frozen vegetables. We are by far the largest vegetable processor in Canada, and, thanks to a few recent acquisitions, we are well on our way to extend that leadership position into the United States. Our parent company, Group Bonduelle, headquartered in Lille, France, is the global leader in plant-based food space with more than 55 manufacturing facilities globally employing more than 10,000

Concord a eu recours au PIR par le passé, et nous avons trouvé que ses règles rigides nous empêchaient de livrer une concurrence féroce sur les marchés d'exportation. Le livret de données 2017 des PPC montre que l'utilisation du PIR diminue régulièrement depuis plus de cinq ans, passant de 81,5 millions de kilos de poids éviscéré en 2011 à 13,8 millions en 2016.

En conclusion, compte tenu de ce que je viens de vous dire, nous avons demandé de comparaître devant le comité afin de lui donner l'heure juste sur le Programme d'exonération des droits et d'expliquer le rôle essentiel qu'il joue pour rendre le secteur alimentaire à valeur ajoutée du Canadaplus concurrentiel sur les marchés mondiaux. Si nous perdons l'accès au Programme d'exonération des droits, nous ne pourrions plus utiliser nos installations de fabrication canadiennes pour produire des exportations concurrentielles. À l'instar des autres transformateurs de produits de volaille canadiens qui ont déjà cessé d'investir au Canada, nous serons forcés d'investir ailleurs en vue de la production de nos produits destinés à l'exportation. Puisque nous voulons continuer d'investir et de créer des emplois ici au Canada, nous demandons respectueusement au comité de recommander au gouvernement du Canada de préserver le Programme d'exonération des droits.

Nous remercions le comité de nous avoir donné l'occasion de présenter des mémoires dans le cadre de votre étude importante. Nous sommes là pour répondre à toutes vos questions.

La présidente : Je vous remercie de votre exposé. Nous allons passer à l'exposé suivant. Quand nous aurons terminé, les sénateurs pourront vous poser des questions à tous. C'est à vous, monsieur McNeil.

Mark McNeil, chef de la direction, Bonduelle Amériques : Bonjour madame la présidente, mesdames et messieurs les sénateurs. Après avoir passé les 10 dernières années au sud de la frontière, c'est vraiment formidable de revenir chez soi. L'occasion de présenter un exposé devant ce groupe prestigieux est l'une des nombreuses raisons que j'ai d'être ravi de revenir au Canada.

Je m'appelle Mark McNeil, et je suis chef de la direction de Bonduelle Amériques, une entreprise de transformation d'aliments d'origine végétale d'une valeur de 900 millions de dollars ayant des bureaux à Montréal, au Québec. J'occupe mes fonctions depuis moins de trois mois. Je suis donc accompagné de Jean-Pierre Haché, vice-président Assurance qualité et santé et sécurité, au Bureau de gestion des projets.

Comme je l'ai dit, Bonduelle Amériques est une entreprise d'une valeur de 900 millions de dollars qui produit principalement des légumes en conserves et surgelés. Nous sommes de loin la plus grande entreprise de transformation de légumes au Canada, et grâce à quelques acquisitions récentes, nous sommes en bonne voie d'occuper ce rang aux États-Unis également. Notre société mère, le Groupe Bonduelle, dont le siège social se trouve à Lille, en France, est le leader mondial du

employees with an annual revenue in excess of \$3.5 billion. Within Canada our operation consists of eight manufacturing facilities across three growing regions, Ontario, Quebec, and Alberta, with more than 2,200 dedicated employees and 725 farming partners growing vegetables across more than 80,000 acres of beautiful Canadian land.

You may know us for brands like Arctic Gardens and Del Monte. However, we are also the proud primary supplier of private-label programs across Canada, including the likes of Loblaw's, Metro, Sobeys, Walmart and Costco.

I have essentially spent the last eight weeks on the road, getting out to see all of our regions and facilities, visiting the heartbeat of our business, the growers and our manufacturing facilities. Every plant visit starts the day with a presentation about the facility. Size, employees, production capabilities, volume, waste, water usage, et cetera.

Every presentation then moves on to the risks and opportunities stage. I was pleasantly surprised that every plant had significantly more opportunities than risks. However, the consistency in the risk column was concerning. Labour, automation, and innovation, the top three concerns facing every facility and our business today.

The topic of today is how to make the value-added food sector more competitive in global markets. After three months, I've concluded our short-term focus must be on protecting Bonduelle's ability to remain competitive in an increasingly challenged marketplace while, at the same time, resolve operational challenges to support and protect the business we have today.

From a labour perspective, our business right now is significantly challenged. As a seasonal business, we produce essentially 90 per cent of our annual volume in a four-month window. Thus the need for qualified and capable seasonal workers is critical.

Our business model requires approximately 1,000 seasonal workers every year. This year alone, more than 350 positions were filled using the Temporary Foreign Worker Program. To put the domestic labour shortage problem in perspective, 1,722 local candidates were identified and scheduled for interviews for these positions. Of the 1,722 local candidates, 42 showed up for the interview. Forty-two were offered positions. However, the gap is scary.

secteur des aliments d'origine végétale, avec ses 55 installations de production partout dans le monde, ses employés dont le nombre dépasse les 10 000, et ses revenus annuels de plus de 3,5 milliards de dollars. Au Canada, nous avons huit installations de production situées dans trois régions en croissance, soit l'Ontario, le Québec et l'Alberta. Nous y comptons 2 200 employés dévoués et avons 725 partenaires agricoles qui produisent des légumes sur plus de 80 000 acres de magnifiques terres canadiennes.

Vous nous connaissez peut-être par nos marques, Arctic Gardens et Del Monte. Cependant, nous sommes aussi le fier fournisseur primaire de marques privées à l'échelle du Canada, notamment celles de Loblaw's, Metro, Sobeys, Walmart et Costco.

J'ai essentiellement passé les huit dernières années sur la route à visiter toutes nos régions et toutes nos installations, et à prendre le pouls de notre entreprise, des producteurs agricoles et de nos installations de production. Chaque visite d'installation commence par un exposé sur l'installation : sa taille, ses employés, ses capacités de production, le volume, les résidus, la consommation d'eau et ainsi de suite.

L'exposé vise ensuite les risques et les possibilités. J'ai été agréablement surpris de constater que chaque installation avait plus de possibilités que de risques. Cependant, j'ai trouvé la constance des risques inquiétante. La main-d'œuvre, l'automatisation et l'innovation sont les trois premières préoccupations de chacune des installations et de notre entreprise, de nos jours.

Aujourd'hui, nous discutons des façons de rendre le secteur alimentaire à valeur ajoutée plus concurrentiel sur les marchés mondiaux. Après trois mois, j'en suis arrivé à la conclusion que nous devons à court terme nous concentrer sur la protection de la capacité de Bonduelle de demeurer concurrentielle dans un marché comportant de plus en plus de défis tout en trouvant des solutions aux aspects opérationnels liés au soutien et à la protection de l'entreprise que nous avons aujourd'hui.

Dans l'optique de la main-d'œuvre, notre entreprise fait face en ce moment à des défis de taille. Étant donné que nous sommes une entreprise saisonnière, nous produisons essentiellement 90 p. 100 de notre volume annuel à l'intérieur d'une période de quatre mois. Il est donc essentiel que nous puissions compter sur des travailleurs saisonniers qualifiés et compétents.

Selon notre modèle opérationnel, il nous faut environ 1 000 travailleurs saisonniers chaque année. Cette année seulement, 350 postes ont été pourvus au moyen du Programme des travailleurs étrangers temporaires, ou PTET. Pour mettre le problème de la pénurie de main-d'œuvre canadienne en perspective, je vous dirai que 1 722 candidats locaux ont été identifiés et invités à des entrevues. De ces 1 722 candidats, 42 se sont présentés à leur entrevue. On a offert un emploi à ces 42 personnes. L'écart est effrayant.

The need for a more efficient and effective TFW program for our business is more important now than ever before. Since our workers are no longer eligible for SAWP, Seasonal Agricultural Worker Program, the need for the TFWP to be more flexible, faster and cost efficient is critical. Bonduelle has been working across multiple agencies to identify concerns and more importantly to provide solutions. Our areas of concerns include: A \$1,000 application fee despite the fact workers are required for only five to seven months. Limitations of 10 per cent of workforce if we employ for more than six months. Using job bank median wage rate does not reflect the local agricultural nature of our business in local regions. The 180-day cap for the TFWP is restrictive and poses ongoing labour challenges. And the continued requirement for companies like Bonduelle on an annual basis to incur the cost of market surveys knowing full well the employment is just not there in the marketplace.

Despite all these efforts, as of today we currently have 137 vacant positions and 158 vacant seasonal positions. Combined, this vacancy rate is almost 15 per cent and creates a significant operational and supply challenge that must be resolved in order for us to remain competitive and viable for future capital investment decisions. By the way, we are accepting applications if anyone is interested.

The Chair: We are on television.

Mr. McNeil: From an innovation and automation perspective, both are equally important to Bonduelle Canada to remain at the forefront in what is becoming a truly global competitive landscape. The continued pressure on lower prices combined with a challenging labour market have forced us to accelerate investment in automation across all of our facilities. There are a number of factors about the Canadian landscape that make major investments a challenge.

First, amortization across assets that only operate four months of the year stretches payback hurdles to unattractive timelines. Second, the size and growth rates of the Canadian marketplace unfortunately make other regions like the United States a more attractive return.

Third, many, if not all, the federal assistance programs are structured primarily as loans and in many cases are tied to job creation, which is contrary to one of our objectives when it comes to automation.

Bonduelle Canada needs to fight internally within the Group Bonduelle with other divisions for capital investment. Unfortunately, it seems lately that other divisions appear to be

Pour notre entreprise, il est plus important que jamais d'avoir un PTET plus efficace. Étant donné que nos travailleurs ne sont plus admissibles au Programme des travailleurs agricoles saisonniers, le PTAS, il est crucial que le PTET soit plus souple, plus rapide et plus rentable. Bonduelle travaille au sein de multiples organismes à cerner les préoccupations et, surtout, à offrir des solutions. Nos préoccupations sont les suivantes : des droits de demande de 1 000 \$ même si les travailleurs ne sont requis que pour cinq à sept mois; la limite fixée à 10 p. 100 de l'effectif, si nous les employons pour plus de six mois; le salaire médian affiché sur le Guichet emplois, qui ne correspond pas à la nature de l'activité agricole locale de notre entreprise dans les régions; le maximum de 180 jours pour le PTET, qui est restrictif et cause des problèmes de main-d'œuvre constants; et l'exigence voulant que des sociétés comme Bonduelle subissent annuellement le coût d'études de marché, sachant très bien que le marché ne peut tout simplement pas fournir la main-d'œuvre nécessaire.

Malgré tous ces efforts, nous avons en ce moment 137 postes vacants et 158 postes saisonniers vacants. Globalement, cela donne un taux de postes vacants de près de 15 p. 100, et nous faisons face, de ce fait, à des défis sur le plan des opérations et de l'approvisionnement que nous devons résoudre pour pouvoir demeurer concurrentiels et viables en vue des décisions relatives aux dépenses en immobilisations futures. En passant, nous acceptons les candidatures, s'il y a des intéressés.

La présidente : Notre réunion est télévisée.

M. McNeil : En ce qui concerne l'innovation et l'automatisation, ce sont deux aspects aussi importants l'un que l'autre pour que Bonduelle Canada puisse demeurer à l'avant-garde de ce qui est en train de devenir un marché mondial véritablement concurrentiel. La pression constante à la baisse sur les prix conjuguée à un marché du travail difficile nous a forcés à accélérer nos investissements dans l'automatisation à l'échelle de toutes nos installations. Il y a, dans le contexte canadien, divers facteurs qui rendent les investissements difficiles.

Premièrement, il y a l'amortissement d'actifs qui ne fonctionnent que quatre mois par année. Cela a pour effet d'étirer la période de récupération, obstacle qui vient s'ajouter à des échéances peu attrayantes. Deuxièmement, la taille et les taux de croissances du marché canadien font que d'autres régions comme les États-Unis s'accompagnent d'un rendement plus intéressant.

Troisièmement, de nombreux programmes d'aide fédérale, sinon tous, sont structurés principalement en fonction de prêts qui sont, dans de nombreux cas, liés à la création d'emplois, ce qui est contraire à l'un de nos objectifs en matière d'automatisation.

Bonduelle Canada doit se battre au sein même du Groupe Bonduelle contre d'autres divisions afin d'obtenir des investissements en capital. Malheureusement, il semble

getting some of what should be Canada's share of those investments.

We feel there is tremendous opportunity for industry and government to work together to position companies like Bonduelle on a global stage when it comes to product differentiation using transformative technologies.

Our most recent launch, InFlavor, was a textbook example of how government and business can and should work together. With a strong partnership with another innovative Canadian company, Vancouver-based EnWave, we have developed dehydration technology that allows us to bring fresh-quality vegetables to the frozen category. This technology removes moisture from high-water-content vegetables like peppers, onions, mushrooms and thus prevents them from being damaged by the freezing process, allowing frozen vegetables to be used in applications where fresh could only be considered in the past.

These applications include salad bars, prepared meals, sandwiches, breads and pastries without the waste of seasonal challenges and health and safety issues that come with fresh vegetables.

After years of R&D, the product is officially, as of three weeks ago, in the market, and already our French, Brazilian and Russian affiliates are showing interest in this game-changing technology.

Pure innovation like InFlavour, however, does not come cheap. Collectively, Bonduelle and the federal government have invested in excess of \$5 million to bring this product to market. However, we now have exclusive competitive advantage on a global scale as we believe this is truly disruptive and uniquely Canadian. At Bonduelle, "La nature, notre futur" is more than just a slogan. It's in our DNA.

Unfortunately, vegetables do not grow in major metropolitan areas nor do they grow in the snow and ice. Our plants and offices are near our fields and growers. Our plants are extensions of the family farm. In some cases, we employ as many people as there are residents in small villages where we are.

Finding and keeping employees for short periods of time in these regions is a significant challenge that can prevent us from achieving our full potential domestically or on a global scale. Unfortunately this may lead to corporate investments elsewhere.

dernièrement que d'autres divisions obtiennent ce qui devrait être la part canadienne des investissements.

Nous estimons que l'industrie et le gouvernement ont une merveilleuse occasion de travailler ensemble à positionner les sociétés comme Bonduelle sur la scène mondiale, en ce qui concerne la différenciation des produits grâce aux technologies transformatrices.

Notre initiative la plus récente, InFlavor, est un exemple parfait de la façon dont le gouvernement et l'entreprise peuvent et devraient travailler ensemble. Grâce à un solide partenariat avec une autre entreprise canadienne novatrice, l'entreprise vancouveroise EnWave, nous avons conçu une technologie de déshydratation qui nous permet de surgeler des légumes frais de qualité. Cette technologie retire l'humidité des légumes à haute teneur en eau, comme les poivrons, les oignons et les champignons, et les empêche d'être endommagés par la congélation. Ces légumes peuvent alors servir à des usages pour lesquels on ne pouvait qu'envisager des légumes frais auparavant.

On peut notamment les utiliser dans les comptoirs à salade, les repas préparés, les sandwiches, les pains et les pâtisseries sans devoir s'occuper des résidus des produits frais, ainsi que des enjeux de santé et de sécurité qui accompagnent les légumes frais.

Après des années de recherche et développement, ce produit est officiellement depuis trois semaines sur le marché, et déjà, nos groupes affiliés français, brésiliens et russes manifestent de l'intérêt pour cette technologie révolutionnaire.

L'innovation pure comme InFlavor est cependant loin d'être peu coûteuse. Ensemble, Bonduelle et le gouvernement fédéral ont investi plus de 5 millions de dollars pour commercialiser ce produit. Cependant, nous avons maintenant un avantage concurrentiel exclusif à l'échelle mondiale, car nous croyons que c'est un produit véritablement perturbateur, et propre au Canada. Pour Bonduelle, « La nature, notre futur », c'est plus qu'un simple slogan. C'est notre ADN.

Malheureusement, les légumes ne poussent pas dans les grandes régions métropolitaines ou dans la neige et la glace. Nos usines et nos bureaux sont situés près de nos champs et de nos cultivateurs. Nos usines sont des prolongements de l'exploitation agricole familiale. Dans certains cas, nous employons autant de gens qu'il y a d'habitants dans les petits villages où nous sommes situés.

Trouver et retenir des employés pendant de courtes périodes dans ces régions est un défi important qui peut nous empêcher d'atteindre notre plein potentiel à l'échelle nationale ou à l'échelle mondiale. Malheureusement, cela pourrait mener à des investissements stratégiques ailleurs.

To compensate for this recruiting difficulty we face, we need to innovate in our products, manufacturing processes, technologies and go-to-market strategies. Together, we have work to create success. If we can make it easier and faster, we can become a world reference in well living through plant-based foods with a uniquely Canadian lens.

We look forward to working together to make this happen. Thank you for your time.

The Chair: Thank you to the panel for your presentations. We'll now move to questions.

[Translation]

Senator Maltais: Welcome, ladies and gentlemen. Thank you for your outstanding presentations. I'm going to start with Mr. Teper. You talked about relief for countervailing duties. When you import poultry from the U.S., I believe you pay a tax. Do you understand what I mean? When you process the poultry in Canada and sell it back to the U.S., you pay an additional tax. You call it the in and out tax, isn't that right?

[English]

Mr. Teper: Thank you, senator, for your question. The Duties Relief Program works when we import poultry for further processing, and as long as we re-export it there are no duties. The poultry comes in duty-free, as long as the product does not remain in Canada.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you for clarifying that. When you import U.S. poultry, is it spent fowl or poultry for immediate consumption?

[English]

Mr. Teper: I'm sorry, sir. I do not understand that question.

[Translation]

Senator Maltais: When you import poultry from the U.S., is it spent fowl or is it ready for consumption in the Canadian market?

[English]

Mr. Teper: It is not spent chicken. It is roaster chicken. It is the chicken that is subject to duties. Spent chicken fowl, otherwise known as fowl, is not subject to duties. We are not talking about spent chicken.

Pour compenser les difficultés en matière de recrutement auxquelles nous faisons face, nous devons innover dans nos produits, nos processus de fabrication, nos technologies et nos stratégies de mise en marché. Nous devons travailler ensemble pour réussir. Si nous pouvons faciliter et accélérer nos processus, nous pourrions devenir une référence mondiale en matière de bien-vivre grâce aux aliments d'origine végétale dans un contexte propre au Canada.

Nous avons hâte de collaborer à la concrétisation de ce projet. Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé.

La présidente : J'aimerais remercier les témoins de leurs exposés. Nous passons maintenant aux questions.

[Français]

Le sénateur Maltais : Madame, messieurs, bienvenue. Merci pour votre excellent exposé. Je vais d'abord commencer par M. Teper. Vous nous avez parlé de l'exonération des droits compensatoires. Lorsque vous importez du poulet aux États-Unis, je crois que vous payez une taxe. Est-ce que je me fais bien comprendre? Lorsque vous le transformez au Canada et que vous le revendez aux États-Unis, vous payez une taxe supplémentaire. C'est ce que vous appelez les droits « *in and out* », n'est-ce pas?

[Traduction]

M. Teper : Merci, sénateur, de votre question. Le Programme d'exonération des droits s'applique lorsque nous importons de la volaille à des fins de transformation, et tant et aussi longtemps que nous la réexportons, il n'y a pas de droits à payer. La volaille est importée en franchise de droits, pourvu que le produit ne demeure pas au Canada par la suite.

[Français]

Le sénateur Maltais : Merci de la précision. Lorsque vous importez de la volaille américaine, est-ce de la volaille de réforme ou du poulet pour consommation immédiate?

[Traduction]

M. Teper : Je suis désolé, monsieur. Je ne comprends pas cette question.

[Français]

Le sénateur Maltais : Lorsque vous importez de la volaille des États-Unis, est-ce du poulet de réforme ou du poulet prêt pour la consommation sur le marché canadien?

[Traduction]

M. Teper : Il ne s'agit pas de poulet de réforme. Il s'agit de poulet à rôtir. C'est le poulet qui est assujéti à des droits. Les poulets de réforme, autrement connus sous le nom de poules, ne sont pas assujétiés à des droits. Nous ne parlons pas de poulets de réforme.

[Translation]

Senator Maltais: I see. Thank you. Obviously, under supply management, it's more expensive for you to buy Canadian poultry than for your competitors to buy poultry. When you buy Canadian poultry for processing in Canada and sale abroad, you are at a disadvantage compared with the U.S. and Mexico, which are not subject to supply management. Is that correct? Supply management disadvantages your business in some ways.

[English]

Mr. Teper: Yes, it's true. It's not a subtle difference. The current market difference in buying imported U.S. chicken, I can buy it today for \$2.80 per kilo. Domestic chicken is in excess of \$7 per kilo. We're talking a factor of 100 per cent difference. It's not a subtle 10 or 15 cents. It's not about trying to get competitively priced inputs on a minor basis. It's not about trying to make 1 or 2 per cent margin. It's the difference between being able to be in business or being unable to be in business.

For us, it's not about supply management. We have no negative feelings towards supply management. We understand the reason for it. We're proud Canadians, and whatever the government decides, we will abide. This difficulty makes being in Canada and having export markets absolutely impossible because of the order of magnitude. Because of \$2.80 chicken and \$7 chicken, you can't be in business. It's not a subtle difference; it's go or no-go.

[Translation]

Senator Maltais: I'd like to come back to the topic of processing. You process the poultry and other meats that you sell to international markets in a number of ways. Does the Canada-Europe trade agreement offer you any market opportunities? Will the Transpacific Partnership agreement be good for business once it's ratified?

[English]

Mr. Teper: I believe, senator, that it will take some time to develop those markets. I'm also not certain we will be able to have the advantage of importing chicken priced appropriately in the market we are exporting to. To use my example of \$7 chicken, to sell it to Europe, I'm not sure there's a market there. There is an everyday ready market of Americans who want to consume products that we manufacture. We have invested probably \$5 million in robotic technology that gives us an absolute distinct advantage in how we process the chicken. What we want to do is keep the jobs here in Canada.

[Français]

Le sénateur Maltais : D'accord, merci. De toute évidence, le poulet canadien, avec le système de gestion de l'offre, vous coûte plus cher que vos compétiteurs à l'achat. Lorsque vous achetez du poulet canadien pour le transformer au Canada afin de le vendre à l'extérieur, vous êtes désavantagé par rapport aux États-Unis et au Mexique, qui ne sont pas assujettis à ce système de gestion de l'offre, c'est exact? La gestion de l'offre comporte des désavantages pour votre entreprise.

[Traduction]

M. Teper : Oui, c'est vrai. Ce n'est pas une légère différence. En ce qui concerne la différence sur le marché, aujourd'hui, je peux acheter du poulet américain importé pour 2,80 \$ le kilo. Le poulet d'ici coûte plus de 7 \$ par kilo. Nous parlons d'un facteur de différence de 100 p. 100. Ce n'est pas une petite différence de 10 cents ou 15 cents. Il ne s'agit pas de tenter d'obtenir des intrants à un prix concurrentiel en raison d'une différence mineure ou d'essayer de réaliser une marge de 1 p. 100 ou de 2 p. 100. Il s'agit de pouvoir survivre comme entreprise ou non.

Pour nous, ce n'est pas une question de gestion de l'offre. Nous n'avons rien contre la gestion de l'offre. Nous comprenons sa raison d'être. Nous sommes de fiers Canadiens et quelle que soit la décision du gouvernement, nous la respecterons. Cependant, en raison de cette difficulté, il est absolument impossible d'être au Canada et d'opérer sur des marchés d'exportation, à cause de l'ordre de grandeur. En effet, lorsqu'il y a des poulets à 2,80 \$ et des poulets à 7 \$, une entreprise ne peut pas survivre. Ce n'est pas une légère différence, c'est la différence entre survivre et fermer.

[Français]

Le sénateur Maltais : J'aimerais revenir sur la question de la transformation. Vous transformez de multiples façons le poulet ou d'autres viandes, que vous vendez sur les marchés internationaux. L'accord commercial Canada-Europe représente-t-il des débouchés pour vous? L'accord de Partenariat transpacifique, lorsqu'il sera ratifié, comportera-t-il également de bons débouchés pour votre entreprise?

[Traduction]

M. Teper : Je crois, sénateur, qu'il faudrait un certain temps pour développer ces marchés. Je ne suis également pas convaincu que nous aurons l'avantage d'importer des poulets à un prix approprié du marché sur lequel nous exportons. Pour utiliser mon exemple des poulets à 7 \$, je ne suis pas sûr qu'il existe un marché en Europe pour vendre ces produits. Il existe un marché quotidien d'Américains qui souhaitent consommer les produits que nous fabriquons. Nous avons probablement investi 5 millions de dollars dans une technologie robotique qui nous donne un avantage marqué et absolu dans la transformation du poulet. Notre objectif est de garder les emplois ici, au Canada.

It's true that we will be able to explore foreign markets. Here is a ready market willing to take \$100 million or \$200 million of Canadian products. They're eager for it. We own proprietary technology that enables us to process this chicken very affordably, but without the Duties Relief Program, that market will be shut down to us.

Senator Woo: I have questions for both presenters, starting with Mr. Teper.

You mentioned there's another program called the Import for Re-export Program, which sounds very much like the Duties Relief Program. Can you tell us the difference?

Mr. Teper: Yes. Thank you, senator. The primary difference between the two programs is timeline. The Import for Re-export Program requires you to have the product from the date of entry to the date of exit at 90 days or less.

The Duties Relief Program applies to many products, not just agricultural products. That's why it has the four-year rule. We typically use about nine to 15 months of it because chicken is cyclical in pricing. If you're able to buy chicken now—we're loading up on chicken right now — and process it and sell it in the spring when the raw material price is high, you have a business.

If you have to buy when chicken is scarce, supply is low, price and demand are high, you are not competitive.

Just that 90-day rule prevents us from being in business. Plus, the manufacturing process sometimes takes longer than 90 days.

Senator Woo: Under IREP, do you have to pay a duty and then get a rebate after the re-export?

Mr. Teper: No, it's the same. You have complete relief.

Senator Woo: Okay.

Mr. Teper: We used to be in IREP. The restrictions inherent in the program prevent us from being able to be competitive in the marketplace.

Senator Woo: I can see with the longer time frame that duty relief would be much more advantageous. I can't see why anyone would want to go for the IREP program when there is a duty relief program. I understand your preference for that choice.

Il est vrai que nous serons en mesure d'explorer des marchés étrangers. Ici, il existe un marché prêt à acheter de 100 à 200 millions de dollars en produits canadiens. Les gens veulent réellement obtenir ce produit. Nous possédons une technologie exclusive qui nous permet de transformer ce poulet de façon très abordable, mais sans le Programme d'exonération des droits, ce marché nous sera fermé.

Le sénateur Woo : J'ai des questions pour les deux témoins. J'aimerais d'abord m'adresser à M. Teper.

Vous avez mentionné un autre programme appelé le Programme d'importation aux fins de réexportation, et il semble très semblable au Programme d'exonération des droits. Pouvez-vous nous parler de la différence entre les deux?

M. Teper : Merci, sénateur. La principale différence entre les deux programmes, c'est le délai. En effet, le Programme d'importation aux fins de réexportation fixe la période de possession du produit à 90 jours ou moins, de sa date d'entrée à sa date de sortie.

Le Programme d'exonération des droits s'applique à de nombreux produits, et pas seulement aux produits agricoles. C'est la raison pour laquelle il a la règle des quatre ans. Nous utilisons habituellement de 9 à 15 mois de cette période, car le prix du poulet est cyclique. Si vous pouvez acheter du poulet maintenant — nous faisons actuellement des provisions de poulet — et le transformer et le vendre au printemps lorsque le prix de la matière première est élevé, vous avez une entreprise.

Si vous devez acheter le poulet lorsqu'il est peu commun et que l'offre est peu élevée, le prix et la demande sont élevés, et vous n'êtes pas concurrentiels.

C'est seulement cette règle du délai de 90 jours qui nous empêche de mener nos activités commerciales. De plus, le processus de fabrication prend parfois plus de 90 jours.

Le sénateur Woo : Dans le cadre du Programme d'importation pour réexportation, devez-vous payer des droits et ensuite obtenir une remise après la réexportation?

M. Teper : Non, c'est la même chose. Il offre une exonération complète.

Le sénateur Woo : D'accord.

M. Teper : Nous utilisions autrefois le Programme d'importation pour réexportation, mais les restrictions inhérentes au programme nous empêchent d'être concurrentiels sur le marché.

Le sénateur Woo : Je peux voir que, à cause du délai plus long, l'exonération de droit serait beaucoup plus avantageuse. Je ne sais pas pourquoi on utiliserait le Programme d'importation pour réexportation lorsqu'il y a un Programme d'exonération des droits. Je comprends votre préférence à cet égard.

Are there other inputs in your production process that are also subject to duty relief or which you would like to see eligible for duty relief because it is a key component for your production needs?

Mr. Teper: We have a relatively clean label product. It is mostly chicken, a bit of spice, a lot of human beings and a lot of machinery. That is the recipe. There is nothing else restricting us. It is the raw material, and chicken is by far the largest raw material. I don't have my recipe with me, but I would guess you are probably talking about 90 or 95 per cent.

Senator Woo: On the proprietary technology, presumably you are referring to the robotics in your processing line. Can you talk a bit about how this technology was developed and whether there are any lessons in the development of that technology that could be applied to other parts of Canada's food processing industry as a way to increase innovation in our industry as a whole?

Mr. Teper: That is timely. I just returned yesterday afternoon from six days in Italy where I have some business partners. One of those partners is a co-creator of the robotics technology. To see what you see in Italy now and in Europe is absolutely mind-boggling. After I got off the plane, I got home for dinner and jumped on a plane to come here. I was telling my wife we were walking through a plant, and there were two little robots. They looked to be about 3 metres long by 1 metre wide. They were moving through the plant with no wires, nothing; nobody was directing them. They had embedded in the factory floor control lines for these things. These plants were moving equipment efficiently, quietly, with no risk of damage to other employees, and they were working 24 hours, after the plant has closed and the workers have left.

The robots have load scales on them. They lift up the rack, weigh it and put the load down. Then they can know the yield loss. This was a salami-manufacturing plant. That was some of the technology we saw.

Our technology took probably three years and \$5 million to develop. It improves food safety and efficiency, because people aren't handling everything by hand. The more you handle it, the warmer it gets and the more susceptible it is for bacteria and things like that.

It is important for the Government of Canada and for Canadian entrepreneurs to look to the future. It does help. We certainly want to employ people, but we want to employ them doing interesting things and employing exciting skills. We don't

Y a-t-il d'autres intrants dans votre processus de production qui sont également assujettis à une exonération des droits ou pour lesquels vous aimeriez être admissibles à une exonération des droits, car il s'agit d'un élément clé de vos besoins en matière de production?

M. Teper : Nous avons un produit qui a une étiquette assez simple. Il s'agit surtout de poulet, de quelques épices, d'un grand nombre d'humains et de nombreuses machines. C'est la recette. Nous n'avons aucune autre limite. Il s'agit surtout de la matière première, et le poulet est de loin la matière première la plus importante. Je n'ai pas la recette avec moi, mais je dirais qu'il représente de 90 à 95 p. 100.

Le sénateur Woo : En ce qui concerne la technologie exclusive, je présume que vous faites référence aux robots dans votre chaîne de transformation. Pouvez-vous nous expliquer un peu comment cette technologie a été mise au point et si des leçons tirées de la mise au point de cette technologie pourraient être appliquées dans d'autres secteurs de l'industrie de la transformation alimentaire du Canada, afin d'accroître l'innovation dans l'ensemble de notre industrie?

M. Teper : Votre question arrive juste à temps. En effet, je suis revenu, hier, d'un voyage de six jours en Italie, où j'ai quelques partenaires d'affaires. L'un de ces partenaires est un cocréateur de la technologie robotique. Ce qu'on peut voir en Italie et en Europe dans ce secteur est absolument incroyable. Après avoir débarqué de l'avion, je suis allé chez moi pour le souper et j'ai pris un autre avion pour venir ici. Je racontais à ma femme que nous marchions dans une usine où il y avait deux petits robots. Ils faisaient environ 3 mètres de long sur 1 mètre de large. Ils se déplaçaient dans l'usine sans fil, sans rien, car personne ne les contrôlait. Des lignes de contrôle pour ces robots étaient intégrées au plancher de l'usine. Dans ces usines, ils déplaçaient l'équipement de façon efficace et silencieuse, sans risque de dommage pour les autres employés, et ils travaillent 24 heures sur 24, même après la fermeture de l'usine et le départ des employés.

Les robots étaient équipés d'une balance. Ils soulevaient l'étagère, la pesaient et la remettaient sur le plancher. Ils peuvent ainsi calculer la perte de rendement. C'était une usine de fabrication de salami. Nous avons donc vu ce type de technologie.

La mise au point de notre technologie a probablement nécessité trois ans et 5 millions de dollars. Elle améliore la sécurité et l'efficacité des aliments, car les gens ne manipulent pas tous les produits à la main. En effet, plus on touche le produit, plus il se réchauffe et plus il est vulnérable aux bactéries, et cetera.

Il est important que le gouvernement du Canada et les entrepreneurs canadiens regardent vers l'avenir. C'est très utile. Nous voulons certainement employer des gens, mais nous voulons qu'ils fassent des choses intéressantes et qu'ils utilisent

want them doing simple repetitive tasks. I think Mark would probably feel the same way. To the extent we can have the government assist us and redeploy resources toward technology, that is the future.

Senator Woo: I have a similar question for Mr. McNeil. Should I wait for the second round?

The Chair: Yes, if you would. On the second round, we will come back again.

Senator R. Black: I would like to expand on the labour issues. Thank you, Mr. McNeil, for the information you provided to us.

I would like to hear if you have any recommendations around the foreign worker program and any other things to do with labour. From Mr. Teper, are there similar labour issues? You didn't touch on that, I don't believe. Again, from you, do you have any recommendations?

Mr. Teper: I will let Mr. McNeil go first.

Mr. McNeil: I might get some of the sequencing incorrect, but when you look at TFW versus what was SAWP, SAWP allowed us more flexibility, given the unique nature of our business being highly seasonal. We require flexibility, given real-time conditions like weather, and supply and demand.

One of the barriers we see from a TFW standpoint, first and foremost, is that it is expensive. It is \$1,000 per application. I believe the equivalent number of SAWP was \$50. It is expensive.

There is a time delay. To put it into perspective, if we want to hire seasonal workers who start with the harvest in June, we need to start the process in October. To try to locally recruit in October for a job in June is a challenge. There is a time element.

Impacting both time and cost is that every year, despite the numbers I referenced — 1,700 local applicants and 42 show up for an interview — every year, we have to do a market survey in order to validate that fact. There is a cost and time element. We are desperate for employees.

des compétences stimulantes. Nous ne voulons pas qu'ils accomplissent de simples tâches répétitives. Je crois que Mark est probablement du même avis. Dans la mesure où le gouvernement peut nous aider et redéployer les ressources vers la technologie, c'est l'avenir.

Le sénateur Woo : J'ai une question semblable pour M. McNeil. Devrais-je attendre la deuxième série de questions?

La présidente : Oui, si vous le voulez. Vous aurez de nouveau la parole pendant la deuxième série de questions.

Le sénateur R. Black : J'aimerais parler davantage des enjeux liés à la main-d'œuvre. Merci, monsieur McNeil, des renseignements que vous nous avez fournis.

J'aimerais savoir si vous avez des recommandations à formuler au sujet du Programme des travailleurs étrangers et d'autres éléments liés à la main-d'œuvre. Monsieur Teper, j'aimerais également savoir si vous faites face à des enjeux semblables en ce qui concerne la main-d'œuvre, car je ne crois pas que vous ayez abordé le sujet. Encore une fois, avez-vous des recommandations à formuler?

M. Teper : Je laisserai M. McNeil répondre en premier.

M. McNeil : Je n'ai peut-être pas l'ordre exact, mais comparativement au Programme des travailleurs étrangers temporaires, le PTET, le Programme des travailleurs agricoles saisonniers, le PTAS, nous accordait une plus grande souplesse en raison de la nature unique de nos activités, qui sont très saisonnières. Nous avons besoin de souplesse, étant donné les conditions en temps réel auxquelles nous sommes exposés, comme les conditions météorologiques, l'offre et la demande.

À notre avis, l'un des principaux obstacles qui se posent dans le cas du PTET, c'est qu'il entraîne des coûts élevés. En effet, il faut déboursier 1 000 \$ par demande. Je crois que le coût équivalent, dans le PTAS, était de 50 \$. C'est donc un coût élevé.

Il y a également un délai. Pour mettre les choses en perspective, si nous souhaitons embaucher des travailleurs saisonniers qui commencent la récolte en juin, nous devons lancer le processus en octobre. Il est difficile de recruter localement, en octobre, des travailleurs pour un emploi qui commencera en juin. Il y a donc la question du temps.

De plus, ce qui a des répercussions sur le temps et les coûts, c'est que chaque année, malgré les chiffres auxquels j'ai fait référence — 1 700 postulants locaux et 42 postulants qui se présentent à l'entrevue —, nous devons mener une étude de marché afin de valider ce fait. Il y a donc un élément lié aux coûts et au temps. Nous avons désespérément besoin d'employés.

The other unique challenge is we use a median salary calculation when it comes to establishing the wage rate. The median salary calculation takes industries in a region and sets that rate. Based on that, we could be bringing temporary foreign workers into a facility who are not only above minimum wage but higher than folks who have been there working for 15 to 20 years.

We don't have that same challenge, ironically enough, in our unionized facilities. It is only in our non-union facilities. That provides a unique dilemma, because in a unionized facility, it defaults to the collective agreement.

The other challenge we had this year, because of the fee for application, if it doesn't work out halfway through a season, we cannot replace an employee under that application. We have to start the process all over. It is another \$1,000. We say it is \$1,000, but it is \$500,000 a year for our business.

Expense, speed and capping numbers of potential employees allowed under TFW are our biggest challenges. We have been participating in a number of different environments to put forward what we believe would be some form of a hybrid between what was working for our business under SAWP and also embed some of those, given the uniqueness of our business, in TFW.

Mr. Teper: We have a slightly different business model than Mr. McNeil. Our processing centres are located in large cities. However, a vast majority of employees are new Canadians. You can work in our facility and get some experience with no Canadian-relevant experience. You can work with English being your second language or not even having a strong sense of English. We hire line supervisors who speak the language of a lot of the new Canadians we have. We are blessed by the fact that Canada has a strong immigration policy and that we are located in two areas which immigrants like, around Toronto and Montreal.

We don't have the same temporary foreign worker requirement. We offer steady employment to new Canadians. That is important. But that is only by virtue of the fact that we have, on purpose, located our plants farther from the chicken but closer to the people. If we were in a small farming community — we employ 600 up to 800 or 900 employees. You don't have that number of people.

L'autre défi unique auquel nous faisons face, c'est que nous utilisons un calcul fondé sur le salaire médian pour déterminer le salaire. Le calcul du salaire médian se fonde sur les industries de la région pour établir le salaire. À cause de cela, nous pourrions faire venir des travailleurs étrangers temporaires dans une usine où ils gagneraient non seulement un salaire plus élevé que le salaire minimum, mais également plus élevé que celui d'employés qui y travaillent depuis 15 ou 20 ans.

Ironiquement, nous ne faisons pas face à ce problème dans nos usines syndiquées. C'est seulement un problème dans nos usines non syndiquées. Cela crée un dilemme unique car, dans une usine syndiquée, on utilise la convention collective.

L'autre défi auquel nous avons fait face cette année, en raison des frais liés aux demandes, c'est que si un employé ne fait plus l'affaire au milieu de la saison, nous ne pouvons pas le remplacer dans le cadre de cette demande. En effet, nous devons recommencer le processus au début. Il faut donc payer un autre montant de 1 000 \$. Nous disons que c'est 1 000 \$, mais cela représente 500 000 \$ par année pour notre entreprise.

Les dépenses, les délais et le nombre limite d'employés potentiels permis dans le cadre du PTET sont les plus grands défis auxquels nous faisons face. Nous avons participé à différents environnements pour présenter ce qui, à notre avis, serait un type d'hybride entre ce qui fonctionnait pour notre entreprise dans le cadre du PTAS et certaines des caractéristiques du PTET, étant donné le caractère unique de notre entreprise.

M. Teper : Notre modèle d'affaires est légèrement différent de celui de M. McNeil. En effet, nos centres de transformation sont situés dans de grandes villes. Toutefois, la grande majorité de nos employés sont de nouveaux Canadiens. Ces gens peuvent travailler dans notre usine et acquérir de l'expérience sans avoir une expérience canadienne préalable. Ils peuvent travailler pour nous même si l'anglais est leur langue seconde ou même si leur niveau d'anglais est faible. Nous embauchons des superviseurs qui parlent la même langue qu'un grand nombre de nouveaux Canadiens que nous employons. Nous sommes très chanceux que le Canada ait une solide politique en matière d'immigration et que nous soyons situés dans deux régions qui attirent les immigrants, à savoir Toronto et Montréal.

Nous n'avons pas les mêmes besoins en matière de travailleurs étrangers temporaires. Nous offrons des emplois stables aux nouveaux Canadiens. C'est important. Toutefois, c'est seulement parce que nous avons intentionnellement construit nos usines plus loin des poulets, mais plus près des gens. Si nous étions établis dans une petite collectivité agricole... Nous employons de 600 à 800 ou même 900 employés. Vous n'avez pas ce nombre de personnes.

Mr. McNeil: That is the opposite for us. We have to be, and we are close to the farm, which puts us in small regions. To try and attract folks from 40 to 50 kilometres is a challenge for us.

Senator R. Black: Thank you.

Senator Oh: Thank you, panel, for your presentations. It is very interesting.

I want to touch a bit on your labour shortage problem. We now have lots of illegal immigrants. There are a lot coming over the border. Are you not able to tap into some of those sources? They are already here and you want to pay them well, but they still don't come? Why do you have so many problems tapping into the temporary workers? There is a big shortage. You talked about new Canadians. These are all new Canadians coming over the border. Can you tell us why the government is not helping you? What do you hear from the government side?

Mr. McNeil: If you don't mind, I will let JP earn his trip here.

Jean-Pierre Haché, Vice President Quality Assurance and Health and Safety, Bonduelle Americas: Thank you for your question. The main challenge we have is the fact that we are rural. It is getting them to the plants. If they are all in the Montreal area or Toronto, for example, our closest plant to Montreal is about a 45-minute drive away. These people often don't have vehicles or means of transportation to get to our facility. That is our largest challenge. If we could use them, we would, but it is getting them to the facilities in the areas where we are. That is really the challenge.

Mr. McNeil: To add to that, from a cost perspective for our business, temporary foreign workers are — round numbers — \$4 an hour more expensive because of applications, travel, housing. We provide housing; we have to find housing. We have to buy properties. We do our best to create a community for these temporary foreign workers so they feel part of our business and they return.

In the United States, for similar numbers, the majority of those jobs are filled by Puerto Ricans. It is the same thing with temporary housing. We have some that have been with us for 30 years. They return year after year and are an extension of our business. However, there is a cost associated to it and it is significant.

M. McNeil : C'est le contraire pour nous. Nous devons être situés près de l'exploitation agricole, et nous le sommes, ce qui signifie que nous sommes établis dans de petites régions. Il nous est difficile d'attirer des gens qui habitent à 40 ou 50 kilomètres.

Le sénateur R. Black : Merci.

Le sénateur Oh : J'aimerais remercier les témoins de leurs exposés. C'est très intéressant.

J'aimerais aborder la question de la pénurie de main-d'œuvre. Nous avons maintenant de nombreux immigrants illégaux. Ils traversent la frontière en grand nombre. N'êtes-vous pas en mesure de profiter d'une partie de cette ressource? Ces gens sont déjà ici et vous voulez les payer adéquatement, mais ils ne viennent toujours pas travailler pour vous. Pourquoi avez-vous autant de problèmes à obtenir des travailleurs étrangers? Il y a une grande pénurie. Vous avez parlé des nouveaux Canadiens. Ce sont tous des nouveaux Canadiens qui traversent la frontière. Pourriez-vous nous dire pourquoi le gouvernement ne vous aide pas? Que vous dit le gouvernement?

M. McNeil : Si cela ne vous dérange pas, je vais laisser Jean-Pierre gagner son voyage ici.

Jean-Pierre Haché, vice-président Assurance qualité et santé et sécurité, Bonduelle Amériques : Je vous remercie de votre question. Le plus grand défi auquel nous faisons face, c'est le fait que nous sommes dans une région rurale. Il faut amener les travailleurs aux usines. S'ils sont tous dans la région de Montréal ou de Toronto, par exemple, notre usine la plus proche de Montréal est située à 45 minutes de voiture. Souvent, ces gens n'ont pas de véhicule ou de moyen de transport pour se rendre à notre usine. C'est notre plus grand défi. Si nous pouvions les utiliser, nous le ferions, mais il faut les amener jusqu'aux usines dans les régions où nous sommes établis. C'est vraiment le défi auquel nous faisons face.

M. McNeil : De plus, sur le plan des coûts pour notre entreprise, les travailleurs étrangers temporaires sont — pour arrondir — 4 \$ de l'heure plus dispendieux, en raison des demandes, des déplacements et des logements. En effet, nous fournissons les logements et nous devons donc les trouver. Nous devons acheter des propriétés. Nous faisons de notre mieux pour créer une communauté pour ces travailleurs étrangers temporaires, afin qu'ils sentent qu'ils font partie de notre entreprise et qu'ils reviennent.

Aux États-Unis, pour des chiffres semblables, la majorité de ces emplois sont occupés par des Portoricains. C'est la même chose avec les logements temporaires. Certains employés sont avec nous depuis 30 ans. Ils reviennent chaque année et sont un prolongement de notre entreprise. Toutefois, il y a des coûts liés à cela, et ils sont assez élevés.

The challenge, to JP's point, is getting those potential employees — and I am not sure how to comment on the legal or illegal — and my sense is we want to strive to focus on the legal means to bring talent to our organization. That is the problem.

Senator Oh: We have a big problem here because there is an accommodation shortage in Montreal and Toronto for all the immigrants coming across the border. You provide housing. That would be a great help to the government, right?

Mr. McNeil: Yes.

Senator Oh: You just said that you provide housing. That is a great help to release the pressure from Toronto and Montreal.

The Chair: I think that is a comment as opposed to a question on the last item.

Mr. Haché: The biggest difference between temporary foreign workers and the immigrants is that immigrants come with families. Temporary foreign workers will come and reside in residences. They are alone. They are all males also. Having families move, they have to move to the community with their families, with their children and with their spouses. That is where the challenge is — very different from the temporary foreign workers.

The Chair: Thank you for that clarification.

We are getting short on time. We have about 13 minutes left. Panellists, I remind you to keep your answers short. Senators, keep the questions short.

[*Translation*]

Senator Dagenais: I'd like to thank our witnesses. My first question is for Mr. McNeil. I found what you had to say about foreign workers very interesting. Bureaucracy can be a barrier to efficiency. When you pay \$1,000 per worker, who does the money go to? What do you get in return? Is the money you're spending worth it, or is it really just a tax grab?

Mr. McNeil: I'll tell you what I think, and then, if Mr. Haché has anything to add, he can. It's a form of tax: a \$1,000 administrative fee to initiate the employment of a new worker. It's incredibly expensive and not at all competitive. As I mentioned, the equivalent fee under the Seasonal Agricultural Worker Program was \$50. We recognize that there is a cost attached, but since the fee is \$1,000 and it's attached to a person rather than a job opportunity, especially when you take turnover

Comme Jean-Pierre l'a dit, le défi, c'est d'obtenir ces employés potentiels — et je ne suis pas certain de savoir comment répondre à la question sur les immigrants légaux ou illégaux — et à mon avis, nous voulons nous concentrer sur les moyens légaux d'amener des talents dans notre organisation. C'est le problème.

Le sénateur Oh : Nous avons un gros problème ici, car il y a une pénurie de logements à Montréal et à Toronto pour les immigrants qui traversent la frontière. Vous fournissez les logements. Cela aiderait beaucoup le gouvernement, n'est-ce pas?

M. McNeil : Oui.

Le sénateur Oh : Vous venez de dire que vous fournissez les logements. Cela aide beaucoup à diminuer les pressions qui s'exercent sur Toronto et sur Montréal.

La présidente : Je crois que la dernière intervention était un commentaire plutôt qu'une question.

M. Haché : La plus grande différence entre les travailleurs étrangers temporaires et les immigrants, c'est que les immigrants viennent avec leur famille. Les travailleurs étrangers temporaires qui viennent au pays habitent dans des résidences. Ils sont seuls. Ils sont également tous des hommes. Lorsque les gens arrivent avec leur famille, ils doivent s'installer dans une communauté, avec leurs enfants et leur partenaire. C'est ce qui représente un défi, et c'est très différent du cas des travailleurs étrangers temporaires.

La présidente : Je vous remercie d'avoir apporté ces précisions.

Le temps est presque écoulé. Il nous reste environ 13 minutes. J'aimerais rappeler aux témoins de fournir de brèves réponses. Mesdames et messieurs les sénateurs, veuillez poser de brèves questions.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos invités. Ma première question s'adresse à M. McNeil. Je trouve intéressant que vous nous parliez des travailleurs étrangers. Parfois, la bureaucratie peut ralentir l'efficacité. Lorsque vous versez 1 000 \$ par travailleur, à qui les versez-vous? Qu'est-ce que vous obtenez en retour? Est-ce que ce montant vaut le coup ou est-ce une taxe déguisée qu'on vous impose?

M. McNeil : Je vais vous donner mon opinion et si M. Haché veut ajouter quelque chose, il pourra le faire. C'est une sorte d'impôt, 1 000 \$ à titre de frais administratifs pour amorcer le processus de travail d'un nouvel employé. C'est extrêmement cher et ce n'est pas compétitif. J'ai mentionné qu'avant, le Programme des travailleurs agricoles saisonniers demandait des frais de 50 \$ pour le même genre de travail. Nous comprenons qu'il y a un coût associé à cela. Cependant, comme les frais sont

into account, it should be somewhere between \$50 and \$1,000. Yes, it's an administrative fee, but it should be closer to \$50 than \$1,000.

Senator Dagenais: We're talking about a tax grab. No one has mentioned the carbon tax. Mr. Teper, will the carbon tax affect your ability to compete? You talked about the U.S., which doesn't have this infamous tax. I'd like to hear your thoughts on that. I imagine it affects you or will affect you in the future.

[English]

Mr. Teper: I think you are right; they will get us eventually.

The carbon tax, on a day-to-day basis, is almost invisible but very noticeable. It takes the form of increased expenses for transportation and other things caught by the carbon tax legislation. We haven't seen or felt it. It is in its infancy right now. Anything that makes us less competitive on a global platform is not a good thing.

[Translation]

Senator Dagenais: We heard from one witness that farmers and producers in the U.S. who invest in reducing their greenhouse gas emissions are entitled to a tax deduction. When they upgrade their equipment, it's tax-deductible. It targets farmers directly and contributes to the reduction of greenhouse gases. Do you think we should do the same thing in Canada? Instead of imposing a carbon tax to reduce greenhouse gas emissions, the government could encourage the industry to make equipment upgrades that would reduce greenhouse gases, like the U.S. does. Would you be in favour of that? We could take note of it in our report.

[English]

Mr. Teper: In the efforts to be brief, I wholeheartedly agree with that approach. Anything that helps us invest in things that are more carbon neutral or carbon negative we approve of.

Senator Petitclerc: I will take you in a completely different direction. This may involve a short answer. Given the specifics of your companies and sector, I assume you have been following, as I have, the development of the new food guide. I am thinking about front-of-package labelling. I have been following that closely. I am not necessarily looking into whether you think it is a good approach or not. I am interested in knowing how that will affect your sector in terms of cost.

Do you feel you have enough transition time? Will that force you into a different line of products, whether domestic or global? What kind of impact will that have? I am looking at everyone. I

de 1 000 \$ et qu'ils ne suivent pas une demande d'embauche, mais plutôt une personne, et compte tenu du taux de roulement, ils devraient se situer entre 50 \$ et 1 000 \$. Ce sont des frais administratifs, mais ils devraient être plus près de 50 \$ que de 1 000 \$.

Le sénateur Dagenais : Nous parlons de taxe déguisée. Personne n'a abordé la taxe sur le carbone. Monsieur Teper, est-ce que la taxe sur le carbone aura une influence sur votre compétitivité? Vous avez parlé des États-Unis, qui n'ont pas cette fameuse taxe. J'aimerais vous entendre là-dessus. J'imagine que cela vous touche ou vous touchera à l'avenir.

[Traduction]

M. Teper : Vous avez raison; nous n'y échapperons pas.

Au quotidien, la taxe sur le carbone est presque invisible, mais on la voit quand même bien. Elle majore les frais de transport et les autres frais qui tombent sous le coup de la fiscalité du carbone. Elle ne s'est pas encore fait sentir. Elle en est encore à ses débuts. Tout ce qui nous rend moins concurrentiels à l'échelle mondiale est fâcheux.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Un témoin nous a dit qu'aux États-Unis les producteurs et agriculteurs qui investissent dans leurs industries pour diminuer les gaz à effet de serre ont droit à une déduction fiscale. Vous améliorez votre équipement et c'est déductible d'impôt. Cela touche directement les producteurs et cela aide à réduire les gaz à effet de serre. Pensez-vous qu'on devrait faire la même chose au Canada? Au lieu de vous imposer une taxe sur le carbone pour diminuer les gaz à effet de serre, on dirait : « Modifiez vos équipements, ça réduit les gaz à effet de serre et ça encourage l'industrie, comme aux États-Unis. » Seriez-vous d'accord avec cela? Nous pourrions l'indiquer dans notre rapport.

[Traduction]

M. Teper : En quelques mots, je suis tout à fait d'accord avec cette façon de faire. Nous approuvons tout ce qui nous aide à investir dans des processus carboneutres ou même carbonégatifs.

La sénatrice Petitclerc : Ma question, sur un aspect complètement différent, pourra se satisfaire d'une courte réponse. Étant donné les particularités de vos entreprises et de votre secteur, je suppose que vous avez suivi, tout comme moi, l'élaboration du nouveau guide alimentaire. Je songe particulièrement à l'étiquetage frontal des emballages. J'ai suivi ce dossier de très près. Je ne cherche pas tellement à savoir si vous pensez du bien de cette façon de faire, mais comment ça changera les coûts dans votre secteur.

Estimez-vous avoir suffisamment de temps pour vous adapter? Est-ce que ça vous obligera à créer une gamme différente de produits, ici ou à l'étranger? Quelles sortes de conséquences y

don't know if you have considered that, and who wants to answer first.

Mr. Teper: Specifically, this question is not relevant to the point we are talking about, duty deferral, because this is about selling products into the United States and we have to comply with their labelling requirements. However, it does put us at a disadvantage. Canadian products outside of duty deferred, out of supply managed products, when you are competing head-to-head, if another jurisdiction has different rules it has to be a level playing field. I will defer this question to Ms. Allen because on this she is a bit of an expert.

Ms. Allen: Thank you, senator, for your question. When I look at the totality and why we are here today, in terms of answering what we can do to become more globally competitive, front-of-pack labelling represents a disadvantage first and foremost in the incremental investment our members would have to make in implementing the policy, over and above the existing nutrition label. It also puts us at a disadvantage when we are competing for shelf space against our largest trading partner, the U.S., which obviously will not have the same requirement to import goods into Canada.

Also, we should be seeking ways to reduce non-tariff trade barriers and harmonize policies that relate to food labelling. This represents one of the most challenging policy harmonization issues that we have. It is one of those incremental investments that will represent an opportunity cost. If our members are looking at having to comply with a new labelling requirement, that may come at the expense of incremental investment elsewhere in their businesses. It will also put them at a disadvantage when competing and exporting products into the United States. Overall, our goal should be reducing non-tariff trade barriers and increasing harmonization of labelling requirements.

Mr. McNeil: I was fortunate enough to be part of the grocery manufacturers association board as we were trying to shepherd through H.R. resolution 1599 in the United States about nutritional and GMO labelling. I witnessed that. I could answer in a lot of detail about what we did with our U.S. business.

My belief is using smart technology, whether it is a smart label or some form of a QR code. Today, tomorrow and more than ever, technology use as an entryway to having complete transparency to consumers about where their product comes from, what is in it and where it was grown — that to me is the future, rather than the six square inches of real estate where we are attempting to communicate a whole bunch of different messages on a front-of-pack panel. As long as part of the solution is technology, that gives manufacturers like us the bandwidth to communicate what consumers are looking for. I think that is huge.

aura-t-il? Je pose la question à tous. J'ignore si vous y avez réfléchi. Qui veut répondre le premier?

M. Teper : Cette question, en soi, ne concerne pas le sujet dont nous discutons, le report de droits, parce que, pour vendre nos produits aux États-Unis, nous devons nous plier aux exigences de ce pays en matière d'étiquetage. Toutefois, nous sommes désavantagés. Les produits canadiens qui ne font pas l'objet d'un report de droits ou d'une gestion de l'offre exigent, en cas de rivalité directe, si l'autre pays applique des règles différentes, des règles équitables pour tous les joueurs. Je renvoie la question à Mme Allen, qui est une spécialiste.

Mme Allen : Je vous remercie, madame la sénatrice, de votre question. Compte tenu de l'ensemble de la situation et des raisons de notre réunion, les mesures d'étiquetage frontal qui nous permettraient de mieux affronter la concurrence mondiale nuiraient surtout à l'investissement différentiel de nos membres pour, en sus de l'étiquetage nutritionnel, mettre la politique en œuvre. Nous sommes également désavantagés dans notre concurrence pour le linéaire avec notre principal partenaire commercial, les États-Unis, puisque, visiblement, ce pays n'aura pas à se plier aux mêmes exigences pour ses exportations au Canada.

De plus, nous devrions chercher des moyens d'aplanir les obstacles non tarifaires et d'harmoniser nos politiques d'étiquetage alimentaire. C'est l'un des dossiers les plus difficiles à régler pour l'harmonisation des politiques. Il entraînera notamment des coûts de renonciation. Pour se conformer aux nouvelles exigences en matière d'étiquetage, nos membres s'exposent à devoir réduire leurs investissements différentiels ailleurs dans leurs entreprises. Ils seront également désavantagés dans la concurrence et l'exportation aux États-Unis. Globalement, nos objectifs devraient être la disparition des obstacles non tarifaires et l'harmonisation des exigences en matière d'étiquetage.

M. McNeil : J'ai eu la chance de faire partie de la commission de la Grocery Manufacturers Association, qui essayait de louvoyer au moment de la résolution 1599 de la Chambre des représentants sur l'étiquetage nutritionnel et celui des OGM. J'ai tout vu. Je pourrais donner beaucoup de détails sur notre conduite dans ce dossier américain.

Je crois dans les technologies intelligentes, que ce soit une étiquette intelligente ou un code QR. Plus que jamais, elles nous permettront d'accéder à une transparence complète pour le consommateur sur la provenance du produit, sa composition et l'endroit où il a été cultivé ou élevé. Voilà l'avenir, bien plus que les six pouces carrés du panneau frontal que se disputent une foule de messages discordants. Tant que la solution est technologique, elle donnera aux fabricants comme nous la largeur de bande pour combler les attentes du consommateur, et c'est considérable.

Senator Atallahjan: My question is for you, Mr. McNeil. You mentioned that your organization needs about 1,000 seasonal workers and it is hard to fill these needs locally. What percentage of your seasonal employment needs are met every year? What does this mean in terms of productivity in dollar amounts?

Mr. McNeil: In ballpark numbers, half are met locally, half are some degree of foreign workers or, as I stated in the opening, void. If we require 1,000 seasonal workers, about 500 come locally and we need another 500 temporary foreign workers. Last year we had 350 and we have vacancies for another 150 or 200. That is the math.

The cost to our business impacts us in overtime. We are operating a facility and we are at the height of our pack season and we are down 15 per cent of the employees required. Whatever business you are in, or however you want to apply that to your life, if tomorrow you had 15 per cent fewer resources to do a task, it is a challenge. Over time, productivity reduction, slowdowns, supply concerns, it splinters throughout our business.

The second portion of that, which I have not spoken about today, which is as concerning, is skilled labour. That is, mechanics and forklift drivers. I mentioned more labour, but from a skilled positions standpoint, we have a tremendous issue attracting talent in these local areas. We need to find a solution. The solution will be a combination of automation as well as, hopefully, some flexibility, speed and efficiency within TFW.

Senator Atallahjan: Thank you.

The Chair: One quick question, and panel, quick answers.

[Translation]

Senator Maltais: Very quickly, could you tell us whether your businesses will be at the Salon International de l'Alimentation food exhibition in Paris? Will you be there? Thank you.

[English]

Mr. McNeil: Yes, we will be.

The Chair: Yes, you will be — all of you? We won't be there, unfortunately.

Senator Maltais: I will be there.

La sénatrice Atallahjan : Ma question vous est adressée, monsieur McNeil. Vous avez dit que votre organisation avait besoin d'environ 1 000 travailleurs saisonniers et qu'il était difficile de répondre localement à ce besoin. Quel pourcentage de ce besoin est satisfait chaque année? En dollars, quelles sont les conséquences pour votre productivité?

M. McNeil : Nous satisfaisons localement à la moitié du besoin, l'autre moitié étant comblée dans une certaine mesure par des travailleurs étrangers ou, comme je l'ai dit dans mes remarques du début, non comblée. Pour un besoin de 1 000 travailleurs saisonniers, nous en recrutons 500 localement et nous avons besoin d'environ 500 travailleurs étrangers temporaires. L'année dernière, nous en avons obtenu 350 et nous aurions pu en embaucher encore 150 ou 200. Voilà, en gros, le calcul.

Cela nous coûte cher en heures supplémentaires. Dans le plus fort de l'activité de notre usine, il nous manque 15 p. 100 des employés dont nous avons besoin. Dans l'industrie ou la vie courante, la privation subite de 15 p. 100 de ses ressources pour faire un travail est invalidante. Les heures supplémentaires, la baisse de productivité, les ralentissements de cadence, les soucis d'approvisionnement, notre activité en souffre continuellement.

Ensuite, un autre besoin, dont je n'ai pas encore parlé aujourd'hui, mais qui est aussi préoccupant, est celui de main-d'œuvre qualifiée, c'est-à-dire mécaniciens et conducteurs de chariots élévateurs. J'ai parlé de nos besoins de main-d'œuvre, mais nous avons énormément de difficultés à attirer localement les talents dans ces postes qualifiés. Il faut une solution. Elle combinerait, automatisation et, nous l'espérons, plus de flexibilité, de vitesse et d'efficacité chez les travailleurs étrangers temporaires.

La sénatrice Atallahjan : Merci.

La présidente : Une petite question et, mesdames et messieurs les témoins, de courtes réponses.

[Français]

Le sénateur Maltais : Très rapidement, est-ce que vos entreprises seront présentes au Salon International de l'Alimentation (SIAL) de Paris? Serez-vous là? Merci.

[Traduction]

M. McNeil : Nous y serons.

La présidente : Vous y serez? Tous? Pas nous, malheureusement.

Le sénateur Maltais : J'y serai.

Senator Woo: To pick up on the InFlavor innovation of your company: tell us if there are any lessons from the partnerships, the innovation model, that can perhaps be replicated so that other areas of industry can also come up with such interesting proprietary technologies that benefit Canada.

Mr. Haché: I think there was collaboration from the start and a belief in the project. The best way to replicate this would be to do it on a smaller scale. This was a large project, a large investment. It took over five years to bring this to market. A lot of the innovation we have is smaller innovation that still requires investment. If we could get attention and attractiveness to smaller projects to bring products to market faster. This is what the market is doing, especially with the new technologies and the Internet. We need to go faster, not necessarily bigger.

Senator Woo: Who were the partners?

Mr. Haché: There was InFlavor, the federal government through different programs, some from the Quebec government, and EnWave, which is our partner in Vancouver.

Senator Woo: Different companies came together working with federal and provincial governments?

Mr. Haché: Yes. They had the technology. We adapted it to vegetables with the help of federal programs.

The Chair: That sounds like a great example.

I would like to thank our panellists. This has been an interesting discussion. I know we could have gone on longer but we have another panel coming. With that I will ask them to come to the table.

The Chair: For our second panel of the day, we have with us a former colleague and former member of this particular committee, the Honourable JoAnne Buth. Thank you for being here. Right now she is with the Canadian International Grains Institute. She will be speaking on behalf of Protein Industries Canada. And from the Barley Council of Canada, we have Mr. Phil de Kemp, Executive Director.

Thank you both for accepting our invitation and being here. We're looking forward to your presentations, which, of course, will be followed by questions.

Hon. JoAnne Buth, Chief Executive Officer, Canadian International Grains Institute: Good morning, honourable senators. It is a pleasure to be here with you today. I would like to talk to you about two initiatives organizations within the agriculture industry.

The first is the one I'm CEO of, which is the Canadian International Grains Institute, commonly known as CIGI. It's a not-for-profit institute providing technical support for the

Le sénateur Woo : Revenons à l'innovation que représente InFlavor dans votre compagnie: y a-t-il a des leçons à tirer des partenariats, du modèle d'innovation, qui pourraient servir dans d'autres secteurs de l'industrie à la mise au point de technologies brevetées aussi intéressantes et profitables pour le Canada?

M. Haché : Je pense que le projet a bénéficié, dès le départ, de la collaboration et de la confiance de tous. La meilleure façon de répéter l'expérience serait à petite échelle. Le projet était considérable et il a nécessité un gros investissement. Il a fallu plus de cinq ans pour mettre le produit en marché. Beaucoup d'innovations, bien que modestes, exigent néanmoins des investissements. Si nous pouvions attirer l'attention sur les petits projets et les rendre attrayants pour une mise en marché accélérée. Voilà comment procède le marché, particulièrement pour les technologies nouvelles et l'Internet. Nous devons agir vite, pas nécessairement à grande échelle.

Le sénateur Woo : Qui étaient les partenaires?

M. Haché : Il y avait InFlavor, le gouvernement fédéral, par différents programmes, certains du gouvernement du Québec, et EnWave, notre partenaire à Vancouver.

Le sénateur Woo : Différentes compagnies se sont unies pour collaborer avec l'administration fédérale et la province?

M. Haché : Oui. Elles avaient la technologie. Nous l'avons adaptée aux légumes, avec l'aide de programmes fédéraux.

La présidente : Cela semble un bel exemple à suivre.

Je tiens à remercier nos témoins. La discussion a été très intéressante. Nous aurions pu la prolonger, mais un autre groupe de témoins arrive. Sur ce, je lui demande de s'approcher.

La présidente : Parmi ce deuxième groupe de témoins se trouve une ancienne collègue et ancienne membre de notre comité, l'honorable JoAnne Buth. Je vous remercie d'être ici. Actuellement, elle représente l'Institut international du Canada pour le grain. Elle parlera au nom de Protein Industries Canada. Nous accueillons aussi le directeur du Conseil de l'orge du Canada, M. Phil de Kemp.

Merci d'honorer notre invitation. Nous avons hâte d'entendre vos exposés, qui, bien sûr, seront suivis d'une période de questions.

L'honorable JoAnne Buth, chef de la direction, Institut international du Canada pour le grain : Mesdames et messieurs les sénateurs, bonjour. Je suis ravie d'être ici. Je voudrais vous entretenir de deux organisations qui ont multiplié les initiatives dans le secteur agricole.

La première, dont je suis chef de la direction, est l'Institut international du Canada pour le grain. Cet organisme sans but lucratif accorde son appui technique au secteur céréalier

Canadian grain sector. We were formed in 1972 and work with international customers that buy Canadian wheat. We have considerable expertise in milling wheat and analyzing flour and wheat for their characteristics in baking and making noodles and pasta. We do not have a lot of experience in making Canadian products because we focus on making the products that our international customers are making.

For the last 10 years, however, we have also been working on pulses, milling and incorporating them into wheat-based products, breads, breakfast cereals, pasta and snack foods. Of course, you know that Canada is world renowned for its high-quality wheat. Wheat is Canada's largest crop. We are the fifth-largest exporter of wheat in the world. We produce primarily high protein milling wheat.

In 2017, Canada produced more than 29 million tonnes of wheat, including durum wheat, and we exported 22 million tonnes. Canadian common wheat, including the Canadian Western Hard Red Spring class, is prized for its cleanliness, consistency and gluten quality, which are very important to the production of many products such as the high-volume pan breads consumed in many markets.

Canadian durum wheat is world renowned for its superior bright yellow colour and semolina yield, important factors in the production of pasta and couscous of the highest quality.

The top eight Canadian wheat export markets are Indonesia, Japan, the U.S., Peru, Nigeria, Mexico, Colombia and Bangladesh. Our wheat goes to many different countries around the world.

Of course, this wheat is being exported with limited value added. It would be difficult for Canada to mill all of its wheat to meet the export specifications of the hundreds of customers that are buying Canadian wheat. Our domestic industry is the largest user of Canadian wheat, taking 2 to 3 million tonnes every year. There are about 50 commercial wheat, oat and corn mills from coast to coast in seven provinces. Canadian mills ship ingredients to a wide variety of markets from local niche customers to large domestic and international buyers.

I think you've all heard about the predictions of the tremendous growth expected in the global population to close to 10 billion people by the year 2050. With that comes an increasing middle class and more demand for animal protein, which is going to mean more animal feed is needed. There is a growing demand for plant-based protein, and numerous products on the grocery shelves today touting increased protein levels.

canadien. Formé en 1972, il collabore avec les acheteurs de blé canadien à l'étranger. Il possède de grandes compétences dans la mouture du blé et l'analyse de la farine et du blé pour en déterminer les caractéristiques boulangères, et dans la fabrication de nouilles et de pâtes. Nous n'avons pas beaucoup d'expérience dans la fabrication de produits canadiens, parce que nous nous focalisons sur les produits de nos clients étrangers.

Cependant, depuis 10 ans, nous nous intéressons aux légumineuses, à leur mouture et à leur intégration dans des produits du blé: pains, céréales à déjeuner, pâtes alimentaires et collations. Bien sûr, vous connaissez la renommée mondiale du Canada pour son blé de qualité supérieure. Le blé est la principale culture du Canada, qui en est le cinquième exportateur mondial. Nous produisons principalement du blé de meunerie très protéiné.

En 2017, le Canada a produit plus de 29 millions de tonnes de blé, notamment de blé dur, et nous en avons exporté 22 millions. Le blé commun canadien, y compris le blé de force roux de printemps de l'Ouest canadien est prisé pour sa propreté, sa consistance et la qualité de son gluten, toutes des caractéristiques importantes pour de nombreux produits comme les pains moulés de grand volume.

Le blé dur canadien est renommé dans le monde entier pour sa couleur jaune vif de qualité supérieure et son rendement en semoule, facteurs importants dans la fabrication des pâtes et des couscous de la meilleure qualité.

Les huit premiers débouchés extérieurs du blé canadien sont l'Indonésie, le Japon, les États-Unis, le Pérou, le Nigeria, le Mexique, la Colombie et le Bangladesh. Il y en a beaucoup d'autres.

Bien sûr, ce blé est exporté avec une valeur ajoutée limitée. Il serait difficile pour le Canada de moudre tout son blé conformément aux exigences des centaines de clients étrangers. L'industrie canadienne en est la première utilisatrice: elle en consomme de 2 à 3 millions de tonnes par année. Sept provinces se répartissent une cinquantaine de meuneries industrielles de blé, d'avoine et de maïs. Ces meuneries expédient leur production dans une large gamme de marchés, qui vont du client occupant un créneau local aux grands acheteurs nationaux et internationaux.

Je pense que vous avez tous entendu les prévisions de croissance vertigineuse de la population mondiale, qui devrait atteindre près de 10 milliards d'habitants d'ici 2050. Cette croissance s'accompagne d'une augmentation de l'importance des classes moyennes et d'une demande plus grande de protéines animales, ce qui signifie qu'on aura besoin de plus de provendes. La demande de protéines végétales est forte, et, aujourd'hui, de nombreux produits d'épicerie vantent leur teneur accrue en protéines.

I want to mention a company we've been working with to increase the protein content in their bakery products in the U.K. Warburtons has the largest share of retail baked goods in the U.K. They have been contracting Canadian wheat for 25 years. Now they are also importing pulse flour from Canada. Warburtons has partnered with CIGI with funding primarily from the Saskatchewan Pulse Growers Association, among others, to increase the protein content in a variety of products by adding pulse ingredients.

The partnership has led to the launch of five new Warburtons products onto grocery shelves in the U.K. I have brought you samples today. I brought bread and high-protein thin bagels. I didn't bring the toaster but you're welcome to sample the products. These came from the U.K. most recently and they've been frozen since then. They're still fresh.

There are many roadblocks when you try to add pulse ingredients into baked goods. Which pulses are you going to add: peas, beans, lentils or fava beans? What amounts are you going to use? What type of milling is required? How do you reduce any flavours? The yellow pea is the largest pulse produced on the prairies but no one wants to taste yellow peas when you bite into your toast.

That is one of the initiatives I wanted to talk about.

The other is a fairly large initiative. It is the formation of a large pan-prairie cluster called Protein Industries Canada. This cluster is an industry-led consortium of small-to medium-to large-sized enterprises involved in food and food ingredient manufacturing, agriculture and food-related services. This activity includes research and development, technology, economic development, finance and investment, education and training. We are focused on developing the potential of plant-based proteins from a variety of crops such as pulses, hemp, oats, wheat, canola, and flax.

Protein Industries Canada successfully competed for and was awarded federal Innovation, Science and Economic Development Innovation Superclusters Initiative funding of approximately \$150 million. We think this initiative will help industry make Canada the place to go for novel protein and co-products, fractions, ingredients, food, feed products and technologies.

Our expectation is the organizations in the cluster will cooperate to develop a new range of plant-derived foods, ingredients and feedstuffs by manufacturing crop proteins and other crop ingredients like fibre, starch, carbohydrates and natural health products by using these proteins and ingredients in food, beverages, personal care and natural health products, pet food, fish food, livestock feed and nonfood materials. We

Je tiens à mentionner une compagnie avec laquelle nous avons collaboré pour augmenter la teneur en protéines de ses produits de boulangerie au Royaume-Uni. Warburtons y est le premier détaillant de produits de boulangerie. Depuis 25 ans, il achète à contrat du blé canadien. Il importe aussi désormais de la farine de légumineuses du Canada. Warburtons a noué un partenariat avec notre institut, bénéficiant surtout du financement de Saskatchewan Pulse Growers Association pour enrichir en protéines divers produits, grâce à l'ajout d'ingrédients tirés de légumineuses.

Le partenariat a conduit au lancement de cinq nouveaux produits de Warburtons sur les tablettes des épiceries du Royaume-Uni. J'en ai apporté pour vous des échantillons. Du pain et des bagels minces, mais sans grille-pain. Sentez-vous libres d'y goûter. Fraîchement arrivés du Royaume-Uni, ils sont congelés depuis. Ils sont encore frais.

Beaucoup d'obstacles s'opposent à l'ajout d'ingrédients à base de légumineuses aux produits de boulangerie. Quelles légumineuses ajouter, pois, haricots, lentilles ou fèves? En quelles quantités? De quelle mouture? Comment atténuer les saveurs? Le pois jaune est la première légumineuse produite dans les Prairies, mais personne ne veut de son goût dans une rôtie.

Voilà l'une des initiatives dont je voulais parler.

L'autre initiative est assez importante. Il s'agit de la formation d'une grosse grappe qui s'étend à la grandeur des Prairies et qu'on appelle Protein Industries Canada. C'est un consortium animé par l'industrie et constitué d'entreprises de toutes tailles de la filière agroalimentaire et des services alimentaires. Leurs activités englobent la recherche-développement, la mise au point de technologies, le développement économique, les finances et l'investissement, l'éducation et la formation. Nous nous concentrons sur le développement du potentiel des protéines végétales tirées de diverses cultures comme les légumineuses, le chanvre, l'avoine, le blé, le canola et le lin.

Par voie de concours, Protein Industries Canada a réussi à obtenir du financement fédéral dans le cadre de l'Initiative des supergrappes d'innovation d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. Un financement de 150 millions de dollars. Nous croyons que cette initiative aidera l'industrie à faire du Canada le centre incontournable de produits et technologies d'alimentation des humains et des animaux, y compris d'ingrédients, fractions, protéines et coproduits nouveaux.

Nous nous attendons à ce que les entreprises de la grappe collaborent à la mise au point d'une nouvelle gamme d'aliments, d'ingrédients et de denrées d'origine végétale grâce à la transformation des protéines et d'autres ingrédients végétaux comme la cellulose, l'amidon, les glucides et les produits de santé naturels, à leur emploi dans les aliments, les boissons et les produits de santé et d'hygiène naturels, les aliments pour

believe the supercluster initiative is what the industry needs to capitalize on opportunities, to add value to Canada's agricultural crops and develop markets around the world.

Phil de Kemp, Executive Director, Barley Council of Canada: Good morning, Madam Chair and members of the committee. My name is Phil de Kemp, President of the Barley Council of Canada and also the Malting Industry Association of Canada. Thank you for the invitation today to talk about how barley, malt and the beer industry can be more competitive in global markets.

The Barley Council of Canada is Canada's national voice for barley. Our board of directors include representatives from coast to coast and throughout the barley value chain, including the provincial barley farm producer commissions, all of Canada's brewers and the malting industry, the feed and livestock industry, some grain-exporting companies and the barley research and seed community.

We're the third-largest producers of barley in the world. Canada produces about 8.5 million tonnes each year for use in animal feed, malt and food. This includes two million tons of malting barley used to make malt for use in beer, whisky and vodka production, as well as an additive in the flavouring of food.

Canadian malters purchase about 60 per cent of all the malting barley produced in Canada for domestic and international brewers. Canada is the second-largest exporter of malt in the world. Our value-added malt production goes to the United States, Japan, South Korea, Mexico and China just to name a few.

I was invited here today to talk about how the value-added food sector in Canada can be more competitive in global markets. I'd like to refer to the three Ts, which are important not just for value-added industries, but also for barley and grain producers in general. Those three Ts are trade, transportation and taxation.

Trade and trade agreements are critical to remain competitive in our global and domestic North American markets. One of our highest priorities for the barley industry — and I think some of you have met some of us as far as the Canadian Agri-food Trade Alliance — is the need for the ratification of the CPTPP which cleared the house and will probably go to the Senate sometime next week. We hope that will clear the Senate and become law by the end of the year. That is extremely important for all of us in the industry; barley going through a hog or beef cow or certainly malt because of the significant reductions in tariffs, markups and country-specific quotas. Canada probably has the

animaux de compagnie, poissons, bétail et dans des produits non alimentaires. Nous croyons que l'initiative de la supergrappe est ce dont l'industrie a besoin pour saisir les occasions, donner de la valeur ajoutée aux produits agricoles canadiens et développer des marchés dans le monde entier.

Phil de Kemp, directeur exécutif, Conseil de l'orge du Canada : Madame la présidente, chers membres du comité, bonjour. Je me nomme Phil de Kemp. Je suis président du Conseil de l'orge du Canada et de l'Association de l'industrie brassicole du Canada. Je vous remercie de votre invitation à venir parler de la façon par laquelle l'industrie de l'orge, l'industrie brassicole et l'industrie de la bière peuvent devenir plus concurrentielles sur les marchés mondiaux.

Le Conseil de l'orge du Canada est le porte-parole national du secteur de l'orge. Notre conseil d'administration comprend des représentants recrutés dans la chaîne de valeur de l'orge de tout le pays, y compris dans les commissions provinciales de producteurs agricoles d'orge, chez tous les brasseurs canadiens et dans l'industrie brassicole, celle des provendes et du bétail, certaines entreprises exportatrices de céréales et la collectivité des chercheurs et des semenciers du secteur de l'orge.

Le Canada occupe le troisième rang des producteurs d'orge dans le monde. Il en produit environ 8,5 millions de tonnes chaque année, qui sont destinées à l'alimentation animale, à l'industrie brassicole et à l'alimentation humaine. Cela comprend 2 millions de tonnes d'orge brassicole qui sert à la fabrication de malt qui entrera dans la production de bière, de whisky et de vodka ainsi que comme additif alimentaire aromatisant.

Les malteurs canadiens achètent environ 60 p. 100 de toute l'orge brassicole produite au Canada pour les brasseurs canadiens et étrangers. Le Canada est le deuxième exportateur mondial de malt. Notre production de malt à valeur ajoutée s'écoule notamment aux États-Unis, au Japon, en Corée du Sud, au Mexique et en Chine.

On m'a invité à venir parler de la façon dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée du Canada pourrait devenir plus concurrentiel sur les marchés mondiaux. Rappelons d'abord les trois facteurs importants, non seulement pour les industries à valeur ajoutée, mais, également, pour les producteurs d'orge et de grains en général : le commerce, le transport et la fiscalité.

Les accords commerciaux et le commerce sont d'une importance capitale pour le pouvoir concurrentiel de nos entreprises sur les marchés mondiaux et les marchés nord-américains, y compris le Canada. L'une de nos priorités, pour le secteur de l'orge — et je pense que certains d'entre vous ont rencontré certains d'entre nous jusque dans l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire —, c'est la ratification du Partenariat transpacifique global et progressiste, adopté par la Chambre des communes et qui sera probablement soumis à l'approbation du Sénat, quelque part la semaine prochaine. Nous espérons que le Sénat l'approuvera et que le partenariat

opportunity for an additional 300,000 or 400,000 tonnes of barley going as value-added malt or through a beef cow or pork for processing to Japan.

During this time of historic North American economic instability and uncertainty, we also need a modernized North American Free Trade Agreement. This must be done in addition to pursuing an aggressive strategy in all markets for trade agreements, particularly in China. We must emphasize to all of our trading partners we are open for business and ready to bring our world-class food products to market.

It goes without saying that any disruption in trade will have significant consequences for our farmers and for our value-added industries; certainly as we've just seen here recently with the announcement with respect to Saudi Arabia.

While increasing agri-food exports in global markets is a major priority in terms of competitiveness, we cannot do so unless we also have a responsive, transparent and reliable transportation network. This is the second T. Our council is hopeful the newly minted Bill C-49 will accomplish these goals, not just for grain, but also for our value-added industries such as malt. However, as a multi-billion dollar industry dependent on trade, we cannot simply hope for timely and dependable transportation. Our council, and all the members on it, are quite thankful the federal government, Minister Garneau, Minister MacAulay and the Senate, as far as passing the bill, have thus far listened to the needs of producers and value-added processors and are following through with a promise to improve transportation in Canada. We ask that, going forward, improving our rail service with an eye towards further reliability remains a point of emphasis.

Part of Bill C-49 was that the railways had to announce their lineup and contingency plans for this fall. There was a meeting a couple of weeks ago. One of the things they could provide up to 11,000 railcars. The capacity for the transportation network for elevators is they can do about 18,750 cars a week. We're in the northern hemisphere. When our production comes off the field, we can move a lot more grain and farmers can get a lot better prices a lot quicker over that six-month period when we're harvesting and delivering and we're still waiting for the crop to come out of Australia, Argentina and Brazil. We have a lot of capacity we can use to be more competitive and capture a higher price in those markets during that time of the year. I thought I would highlight that for you.

deviendra loi d'ici la fin de l'année. C'est extrêmement important pour toute l'industrie, l'orge étant exportée sous forme de porcins ou de vaches d'élevage à viande ou, bien sûr, de malt, grâce à la chute des tarifs, des majorations et des contingents tarifaires par pays. Le Canada a peut-être la possibilité d'exporter de 300 000 à 400 000 tonnes de plus d'orge sous ces formes à valeur ajoutée destinées à la transformation au Japon.

En ces temps d'instabilité et d'incertitude économiques sans précédent en Amérique du Nord, nous devons également moderniser l'Accord de libre-échange nord-américain, en plus d'adopter une stratégie agressive dans tous les marchés afin d'y conclure des accords de libre-échange, particulièrement en Chine. Nous devons faire comprendre à tous nos partenaires commerciaux que nous sommes ouverts aux affaires et prêts à mettre nos produits alimentaires de calibre mondial sur le marché.

Il va sans dire que toute perturbation du commerce aura des conséquences de taille pour nos agriculteurs et nos industries à valeur ajoutée, comme nous l'avons certainement constaté récemment avec l'annonce relative à l'Arabie saoudite.

Même si l'accroissement des exportations de produits agroalimentaires sur les marchés étrangers constitue une grande priorité sur le plan de la compétitivité, nous ne pouvons atteindre cet objectif à moins de disposer d'un réseau de transport fiable, transparent et adaptable. C'est le deuxième facteur. Notre conseil espère que le projet de loi C-49 élaboré tout récemment permettra d'atteindre ces objectifs, pas seulement dans le secteur du grain, mais aussi dans les industries à valeur ajoutée comme celle du malt. Cependant, notre industrie de plusieurs milliards de dollars étant dépendante du commerce, nous ne pouvons simplement espérer des transports fiables en temps opportun. Notre conseil et tous les membres qui le composent sont très reconnaissants envers le gouvernement fédéral, le ministre Garneau, le ministre MacAuley et le Sénat en ce qui concerne l'adoption du projet, car ils ont jusqu'à présent prêté l'oreille aux producteurs et aux transformateurs à valeur ajoutée et respectent leur promesse d'améliorer les transports au Canada. Nous demandons à ce que dans l'avenir, l'amélioration du service ferroviaire, afin de le rendre plus fiable, demeure une priorité.

Le projet de loi C-49 prévoyait que les compagnies ferroviaires annoncent leurs plans d'intervention et d'urgence à l'automne. Une réunion s'est tenue il y a quelques semaines. Les compagnies pouvaient notamment fournir jusqu'à 11 000 wagons. La capacité du réseau de transport en ce qui concerne les élévateurs est de quelque 18 750 wagons par semaines. Nous sommes dans l'hémisphère Nord. Quand notre production quitte les champs, nous pouvons transporter beaucoup plus de grains et les agriculteurs peuvent obtenir de bien meilleurs prix beaucoup plus rapidement en six mois quand nous récoltons et livrons le produit alors que nous attendons toujours l'arrivée des récoltes d'Australie, d'Argentine et du Brésil. Nous disposons d'une capacité substantielle que nous pouvons exploiter pour être plus

I want to address the third T, which is taxation. Canadian value-added food industries operate in a highly competitive, domestic North American market. The recently announced Tax Cuts and Jobs Act in the United States will put additional competitive pressure on the North American trade environment. In particular, U.S. processors will now have the ability to depreciate their capital investments and equipment over the span of just one year. Meanwhile Canadian processors have a longer depreciation schedule; 3, 10 up to 20 years depending on the equipment.

In a domestic, North American market, we also have the carbon tax imposed on the food manufacturers and our farmers while our friends south of the border do not. This adds another layer of cost to our entire food supply chain. At this time, no definitive answer has yet been given by the government as to what the financial implication of these increased costs will be for Canadian families.

Finally, in 2017, the federal government introduced legislation to increase the tax on beer every year automatically forever. We call this the escalator tax. This escalator mechanism that allows the government increase taxes on Canadians without annual parliamentary oversight is like a never-ending tax hike on beer which hurts Canadian beer drinkers, brewers, and ultimately Canadian barley growers.

This new tax policy on beer is in stark contrast to the direction the U.S. is going. The U.S. Tax Cuts and Jobs Act cut the federal tax on beer for American brewers, which means the U.S. is setting up its brewers to win, while in Canada's case, we're going in the opposite direction.

The government's new tax policy is not consistent with its desire to encourage Canada's agri-food industry to grow and be internationally competitive.

Some of you may have heard this from me before: I think it is worth repeating with respect to taxation. In Canada, about \$75 million of barley is bought from farmers. That produces about 250,000 tonnes of malt which is just made to sell to the Canadian domestic beer industry.

That \$75 million of barley to make 250,000 tonnes of malt, when it goes into a beer bottle that generates \$5.4 billion in tax revenue federally and provincially just at the cash register. When you buy a case of beer, almost 50 per cent is tax. For every \$1 of

concurrentiels et pour obtenir un prix supérieur sur les marchés pendant cette période de l'année. J'avais pensé porter ce fait à votre attention.

Je veux en arriver au troisième facteur, soit celui des taxes. Les industries canadiennes des aliments à valeur ajoutée œuvrent dans un marché très concurrentiel en Amérique du Nord. Or, la Tax Cuts and Jobs Act annoncée récemment aux États-Unis rendra le secteur du commerce encore plus concurrentiel en Amérique du Nord. En particulier, les transformateurs américains auront maintenant la capacité d'amortir leurs investissements en capital et leur matériel en l'espace d'un an à peine, alors que le calendrier d'amortissement des transformateurs canadiens est bien plus long, prévoyant des périodes de 3, 10 ou 20 ans selon l'équipement.

Dans le marché nord-américain, nous imposons aussi la taxe sur le carbone sur les produits fabriqués et à nos agriculteurs, alors que nos voisins du Sud ne le font pas. Voilà qui ajoute un coût supplémentaire à l'ensemble de notre chaîne d'approvisionnement alimentaire. Pour l'instant, le gouvernement n'a pas encore donné de réponse définitive quant aux répercussions de l'augmentation des coûts sur les familles canadiennes.

Enfin, en 2017, le gouvernement fédéral a déposé un projet de loi pour accroître automatiquement la taxe sur la bière chaque année, et ce, indéfiniment. C'est ce que nous appelons la taxe ascenseur. Ce mécanisme d'augmentation qui permet au gouvernement d'accroître les taxes imposées aux Canadiens sans supervision parlementaire annuelle équivaut à une augmentation des taxes sans fin sur la bière, augmentation qui se fera au détriment des buveurs de bière, des brasseurs et, au bout du compte, des cultivateurs d'orge canadiens.

Cette nouvelle taxe sur la bière contraste de façon frappante avec l'orientation empruntée aux États-Unis, où la Tax Cuts and Jobs Act réduit la taxe fédérale sur la bière imposée aux brasseurs américains. Les États-Unis équipent donc leurs brasseurs pour la victoire, alors que le Canada fait le contraire.

La nouvelle politique fiscale du gouvernement ne cadre pas avec son désir d'encourager l'industrie agroalimentaire canadienne à prendre de l'expansion et à être concurrentielle sur la scène internationale.

Certains d'entre vous m'ont peut-être entendu tenir les propos qui vont suivre, mais je pense qu'ils valent la peine d'être répétés en ce qui a trait aux taxes. Au Canada, il s'achète environ 75 millions de dollars d'orge auprès des agriculteurs, ce qui permet de produire 250 000 tonnes de malt fabriqué uniquement pour vendre à l'industrie brassicole canadienne.

Ce 75 millions de dollars d'orge qui sert à produire 250 000 tonnes de malt se retrouve dans une bouteille de bière qui générera 5,4 milliards de dollars en recettes fiscales pour les gouvernements fédéral et provinciaux, et ce, seulement à la

barley bought is \$72 in tax revenue just at the cash register and that's from the Conference Board of Canada. There is no other sector in Canada that will get you that kind of tax revenue at all.

To put it in perspective, in the province of Alberta the royalties annually on just oil, bitumen and natural gas is \$2.35 billion. We think we're doing our share here as far as barley farmers, the malt industry and the value-added beer industry.

Certainly the numbers don't lie. Canada's beer, barley and malt sector support about 149,000 jobs, and provides about \$13.6 billion to our national GDP. Barley and beer's contribution to Canada should be commended and acknowledged. I will announce here for the first time today, the Barley Council, in partnership with Beer Canada, Canada's national beer industry, will plan at some point over the coming months to formally ask the Government of Canada that we recognize through an act of Parliament each Wednesday before Thanksgiving as Canada's national beer day to celebrate the unique and unparalleled impact that the barley and beer sector has on Canada's identity.

Certainly we all know Canadian beer is woven into our national fabric. It has a longer, more beneficial impact on our national identity than almost any other sector, perhaps say the fur industry 300 years ago. Two of the oldest companies in Canada: We have Molson Breweries, which was established in 1786; we have Labatt Brewing, which was established in 1847, date back far before Confederation.

Finally, Madam Chair, from hockey games and holidays with family to curling rinks and cold winter nights, beer and, by extension, our barley industry and our value-added chain in the barley industry is synonymous with authentically Canadian activities that bring us all together. That's why we're going to be asking for recognition of National Beer Day.

Madam Chair, I thank you for the opportunity. If you have questions with respect to capacity utilization, market development activities, and help from the Federal Government or any of those things, I would be more than happy to answer those. Thank you.

The Chair: Okay. We have eight senators present. We have a little over 35 minutes. I know you're going to criticize my math on this but we have a maximum of five minutes each. We'll start with the deputy chair, Senator Maltais.

[Translation]

Senator Maltais: Welcome to the Honourable JoAnne Buth.

caisse. À l'achat d'une caisse de bière, les taxes constituent presque la moitié du prix. Pour chaque dollar d'orge acheté, 72 \$ en recettes fiscales sont prélevés à la caisse, selon le Conference Board du Canada. Aucun autre secteur ne générera autant de recettes fiscales au pays.

Pour mettre les choses en perspective, en Alberta, les redevances annuelles sur le pétrole, le bitume et le gaz naturel s'élèvent à 2,35 milliards de dollars. Nous considérons que nous faisons notre part à titre de cultivateurs d'orge, d'industrie du malt et de secteur de la bière à valeur ajoutée.

Les chiffres ne mentent sûrement pas. Le secteur canadien de la bière, de l'orge et du malt appuie environ 149 000 emplois et fait une contribution de quelque 13,6 milliards de dollars au PIB national. L'apport de l'orge et de la bière devrait être souligné et reconnu. J'annoncerai donc ici pour la première fois que le Conseil de l'orge, en partenariat avec Bière Canada et l'industrie canadienne de la bière, planifiera au cours des prochains mois de demander officiellement au gouvernement fédéral d'adopter une loi du Parlement pour tenir annuellement, chaque mercredi précédant l'Action de grâce, la journée nationale de la bière pour souligner l'incidence unique et sans pareille que le secteur de l'orge et de la bière a sur l'identité canadienne.

Nous savons certainement tous que la bière canadienne fait partie intégrante de notre trame nationale. Notre secteur a sur notre identité nationale une incidence plus durable et plus bénéfique que presque tout autre secteur, peut-être comme l'industrie de la fourrure il y a 300 ans. Deux des plus anciennes compagnies du Canada, soit les Brasseries Molson, établies en 1786, et Labatt, établie en 1847, existaient bien avant la Confédération.

Enfin, madame la présidente, que ce soit lors des matchs de hockey, des jours de congé passés en famille, des joutes de curling ou des froides soirées d'hiver, la bière et, par conséquent, l'industrie de l'orge et sa chaîne à valeur ajoutée sont synonymes d'activités rassembleuses authentiquement canadiennes. Voilà pourquoi nous réclamerons la tenue d'une Journée nationale de la bière.

Madame la présidente, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de témoigner. Si vous avez des questions au sujet de l'utilisation de la capacité, des activités d'expansion de marché, de l'aide du gouvernement fédéral ou quoi que ce soit d'autre, j'y répondrai avec le plus grand plaisir. Merci.

La présidente : D'accord. Huit sénateurs sont présents, alors que nous disposons d'un peu plus de 35 minutes. Je sais que vous critiquerez la manière dont je réparties le temps, mais nous accorderons un maximum de cinq minutes à chaque intervenant. Nous commencerons par le vice-président, le sénateur Maltais.

[Français]

Le sénateur Maltais : Bienvenue à l'honorable JoAnne Buth.

A while back, we were on this committee together for two years. Today, you are here as a witness, and it's a real pleasure to have you.

Mr. de Kemp, I wanted to mention that beer has been brewed in Quebec and in Canada since 1632. The Voûtes Talon, in Quebec City, has been around since 1632. The vaults are no longer used to brew beer, but keep in mind that the Dow company — the biggest beer company in Quebec before Molson and Labatt came along — brewed its beer in the Talon vaults in Quebec City.

That said, Ms. Buth, we've lost a big customer in the wheat market: Italy. What happened there? It was one of Canada's major customers for years and, then, it just walked away. Do you know what happened?

[*English*]

Ms. Buth: Thank you, senator, for the question. Italy has always been a market where the farmers have tried to protect their own market, I think as most farmers do across the world. The farm groups there have been always looking for opportunities to stop imports. They believe the product coming in essentially is competition for them, which clearly it is. Especially with Canadian durum, because of the high quality, the millers and the pasta makers in Italy always wanted good Canadian durum with that bright yellow colour.

Over the years, the farmers have looked for a variety of issues to try and block Canada out of the market. For a while it was some mycotoxin issues, and most recently they have targeted use of the herbicide glyphosate and the potential residues that can be found in durum wheat. It's commonly known as Roundup, although it's in other products as well.

As a result, the pressure put on the Italian government has essentially resulted in them placing a non-tariff trade barrier on Canadian durum by requiring zero residues. We all know the difficulty in reaching zero these days. The technology in terms of science is that we can find parts per billion, which is one second in 32 years, if you can find a part per billion. Essentially, we won't be able to reach zero.

As a result, the pasta makers have been reluctant and have not been purchasing Canadian durum. That's the situation we face right now.

Il y a un certain temps, nous avons siégé ensemble à ce comité pendant deux ans. Aujourd'hui, vous êtes ici à titre d'invitée. C'est un grand plaisir de vous accueillir.

Monsieur de Kemp, je voudrais mentionner que la bière est brassée au Québec et au Canada depuis 1632. Les Voûtes Talon, à Québec, existent depuis 1632. Elles ne servent plus à brasser de la bière. Cependant, rappelez-vous que la bière de la compagnie Dow, qui était la plus grande compagnie de bière au Québec avant Molson et Labatt, était brassée aux Voûtes Talon, à Québec.

Cela dit, madame Buth, nous avons perdu un gros client dans le domaine du blé : l'Italie. Que s'est-il passé avec l'Italie? C'était un gros client du Canada depuis de nombreuses années et ce pays nous a tourné le dos. Êtes-vous au courant de ce qui s'est passé?

[*Traduction*]

Mme Buth : Merci, sénateur, de cette question. L'Italie a toujours été un marché où les agriculteurs tentent de protéger leur marché, à l'instar de la plupart des agriculteurs du monde. Les groupes de fermiers italiens ont toujours été à l'affût d'occasions de bloquer les importations, considérant que les produits importés font essentiellement concurrence aux leurs, ce qu'ils font manifestement, particulièrement dans le cas du blé dur canadien, car, en raison de sa grande qualité, les meuniers et les fabricants de pâtes italiens ont toujours voulu avoir du bon blé dur canadien d'un beau jaune vif.

Au fil des ans, les agriculteurs ont trouvé une variété de problèmes pour tenter d'empêcher le Canada d'accéder au marché. Pendant un certain temps, il y a eu celui des mycotoxines et, plus récemment, ils s'en sont pris au glyphosate et aux résidus potentiels pouvant se trouver dans le blé dur. Cet herbicide est communément connu sous le nom de Roundup, bien qu'on le retrouve dans d'autres produits également.

Par conséquent, les pressions exercées sur le gouvernement de l'Italie l'ont essentiellement poussé à imposer un obstacle non tarifaire sur le blé dur canadien en exigeant qu'il soit totalement exempt de résidus. Or, nous savons tous à quel point il est difficile de faire en sorte qu'il n'y ait aucun résidu de nos jours. Grâce à la science, la technologie permet de détecter des parts par milliard, soit l'équivalent d'une seconde en 32 ans. Essentiellement, nous serons incapables de satisfaire aux exigences.

Les fabricants de pâtes, réticents, n'ont donc pas acheté de blé dur canadien. Voilà la situation à laquelle nous sommes actuellement confrontés.

[Translation]

Senator Maltais: Bear in mind that, after the Second World War, Italy was less reluctant to purchase Canadian wheat exports. Back then, under the Marshall Plan, it was being given away. I'm sure you recall.

Mr. de Kemp, you're a big exporter of barley and malt for beer making. Do you think the free trade agreement between Canada and Europe will help or hurt your barley and malt exports?

[English]

Mr. de Kemp: With respect to CETA, the term I use is it's like bringing coal to Newcastle. Europe produces about 50 million tonnes of barley a year and they are the largest exporters of malt. There isn't going to be any opportunity really; there may be niche spots for some craft brewers, but that's about it. It's not a market that is going to be of any consequence at all, regardless of the agreement.

[Translation]

Senator Maltais: Will the Transpacific Partnership deal bring you more opportunity?

[English]

Mr. de Kemp: As far as the TPP, absolutely, two places. With respect to Japan, we are the largest exporter of value-added malt. We are doing about 160-, 165,000 metric tonnes of malt. We locked in a quota of 89,000, which we will get regardless. We've locked that in. It was more symbolic than anything. With respect to the tariff reductions for feed barley, tariff reductions going to zero on malting barley in Vietnam, absolutely. More importantly, it's going to be the significant reduction in tariffs on Canadian processed beef and pork. The U.S. knows this. We are going to have a significant advantage on that; and as a result, that means there's going to be more barley in Western Canada that's going to stay here and going to go through a hog or a cow and processed here to go to Japan. We're thinking it's going to be at least 3- to 400,000 metric tonnes of additional barley grown for value added.

The Chair: We will put you on second round, senator.

Senator Ataullahjan: I'm going to come back to my colleague, Senator JoAnne Buth.

I have a two-part question. One is that Saudi Arabia stopped buying Canadian wheat and barley. We are at loggerheads. They are upset about what Canada said about human rights and

[Français]

Le sénateur Maltais : Il faut se rappeler que, après la Seconde Guerre mondiale, l'Italie était moins réticente vis-à-vis de l'exportation du blé canadien. À cette époque, avec le plan Marshall, on le donnait; vous vous en souvenez sans doute.

Monsieur de Kemp, vous êtes un exportateur d'orge et de malt très important au niveau de la fabrication de la bière. Pensez-vous que l'accord de libre-échange entre le Canada et l'Europe vous avantagera ou vous désavantagera en ce qui concerne l'exportation du malt et de l'orge?

[Traduction]

M. de Kemp : En ce qui concerne l'AECG, je dis que c'est comme amener du charbon à Newcastle. L'Europe produit quelque 50 millions de tonnes d'orge par année et est le plus grand exportateur de malt. Il n'y aura donc pas vraiment de débouchés, outre quelques créneaux pour une poignée de brasseurs artisanaux, mais c'est à peu près tout. Ce n'est pas un marché qui aura la moindre conséquence, malgré l'accord conclu.

[Français]

Le sénateur Maltais : L'accord de Partenariat transpacifique est-il plus intéressant pour vous?

[Traduction]

M. de Kemp : Certainement, à deux égards. En ce qui concerne le Japon, nous sommes le plus important exportateur de malt à valeur ajoutée. Nous produisons environ 160 000 à 165 000 tonnes métriques de malt. Nous avons obtenu un quota de 89 000 tonnes, que nous atteindrons de toute façon. Nous avons fixé ce quota, qui est plus symbolique qu'autre chose. Pour ce qui est des réductions du tarif sur l'orge fourragère, les tarifs seront réduits jusqu'à zéro pour l'orge brassicole au Vietnam, bien évidemment. Plus importante est la réduction substantielle des tarifs imposés sur le bœuf et le porc canadiens transformés. Les États-Unis le savent. Nous bénéficierons d'un avantage considérable à cet égard; cela signifie donc qu'une plus grande quantité de l'orge produite dans l'Ouest canadien restera ici pour être consommée par un porc ou une vache et transformée ici afin d'être exportée au Japon. Nous pensons qu'il se produira au moins 300 000 à 400 000 tonnes métriques d'orge supplémentaires pour en faire un produit à valeur ajoutée.

La présidente : Nous vous inscrirons au deuxième tour, sénateur.

La sénatrice Ataullahjan : Je vais m'adresser à ma collègue, la sénatrice JoAnne Buth.

Ma question comprend deux parties, dont une concerne le fait que l'Arabie saoudite a cessé d'acheter le blé et l'orge canadiens. Nous sommes dans l'impasse, avec les Saoudiens qui sont vexés

Canada is refusing to back down. Apparently it was a bad year for crops with the weather in Russia. You could have had an increase in trade, especially where barley was concerned. How much impact will that have if they are not buying any of our grains? Were they a big market? Could we have seen an increase in that market?

Mr. de Kemp: I will answer for barley. JoAnne can answer for wheat.

Saudi Arabia, up until a year ago, was the largest buyer of barley in the world. China is replacing that, but it is still significant. The principal markets that Saudi Arabia imports from is the Black Sea, which is primarily Ukraine, Australia, and Canada when we are competitive because we are farther from the market.

Some years we are in there; some years we are out. Last year, one or two Panamax sold 60 to 120,000 tonnes. This year there could have been an opportunity because of the weather conditions in Australia and the Black Sea. We have had challenges in southern parts of Alberta. For lack of a better term, Twitter diplomacy hurt us. It absolutely hurt farmers for barley.

I have said this before. I said this yesterday and earlier in the week when we were meeting with members of Parliament with respect to trade agreements and future ones: I think we have to separate what we are looking for in trade agreements and stick to the issues of trade and not bring an awful lot of other things into the mix to try to get a trade agreement. We had an opportunity and now it is gone.

Ms. Buth: Thank you for the question, senator. The loss of any market is serious. Saudi Arabia was not a huge market for us. They would be in and out of the market, depending on Black Sea production, primarily from the Black Sea and Russia.

Canadian wheat is primarily blended internationally to improve the quality of other wheat that does not have as good protein content or gluten strength. Saudi Arabia would be in the market anywhere from 250,000 tonnes up to a maximum of around 800,000 tonnes in a year. Will Canadian wheat still get moved and out the door? Of course. The exporters and grain companies will find markets. Usually the entire crop of wheat that is available for export will be moved.

Senator Maltais mentioned Italy, and then you look at Saudi Arabia and then you look at SPS issues, like Vietnam and thistle seeds.

par les propos du Canada sur les droits de la personne et le Canada qui refuse de se rétracter. Apparemment, les cultures ont connu une mauvaise année en Russie en raison des aléas de la météo. Les exportations auraient donc pu augmenter, particulièrement pour l'orge. Quelles conséquences cette situation aura-t-elle si l'Arabie saoudite n'achète pas un seul de nos grains? S'agissait-il d'un marché important? Aurions-nous pu y accroître nos exportations?

M. de Kemp : Je répondrai en ce qui concerne l'orge et JoAnne pourra répondre au sujet du blé.

Jusqu'à il y a un an, l'Arabie saoudite était le plus grand acheteur d'orge du monde. La Chine l'a supplantée, mais ce marché demeure important. L'Arabie saoudite importe principalement des produits des marchés de la mer Noire, surtout de l'Ukraine, ainsi que de l'Australie et du Canada quand nous sommes concurrentiels, car nous sommes éloignés du marché.

Certaines années, nous y exportions, alors qu'à d'autres, nous en étions exclus. L'an dernier, un ou deux Panamax ont vendu 60 000 à 120 000 tonnes. Cette année, nous aurions eu l'occasion d'y exporter en raison des conditions météorologiques en Australie et en mer Noire. La situation a été difficile dans certaines régions du Sud de l'Alberta. À défaut d'un meilleur terme, disons que la diplomatie Twitter nous fait du tort, notamment aux cultivateurs d'orge.

Je l'ai déjà dit. Je l'ai dit hier et plus tôt cette semaine, quand nous avons rencontré des députés au sujet des accords commerciaux actuels et futurs: je pense que nous devons faire la distinction entre les objectifs que vous visons dans les accords commerciaux et nous en tenir aux questions commerciales, en évitant d'aborder une panoplie d'autres questions quand on tente de conclure un accord commercial. Nous avons eu l'occasion de le faire et elle nous a échappé.

Mme Buth : Merci de cette question, sénatrice. La perte de tout marché est grave. L'Arabie saoudite n'était pas un marché important pour nous. Nous y exportions ou non, selon la production de la région de la mer Noire et de la Russie.

Le blé canadien est principalement mélangé à l'étranger pour améliorer la qualité d'autres blés qui n'ont pas une teneur en protéines ou en gluten aussi élevée. L'Arabie saoudite en importait de 250 000 tonnes jusqu'à un maximum de 800 000 tonnes par année. Le blé canadien sera-t-il toujours exporté? Bien sûr. Les exportateurs et les compagnies de grains trouveront des débouchés. Habituellement, toute la récolte de blé disponible aux fins d'exportation quittera le pays.

Le sénateur Maltais a évoqué l'Italie, problème auquel s'ajoute celui de l'Arabie saoudite et les questions de mesures sanitaires et phytosanitaires en ce qui concerne le Vietnam et les graines de chardon.

There are issues in all parts of the world where we are facing non-tariff trade barriers and exclusion of markets. Every loss in the market will impact us in the long term.

Senator Ataullahjan: We export pulses to India. There have been issues with regulations. Last year in the fall, if I remember correctly, there was an incident where we had two shipments en route to India and they increased tariffs as much as 60 per cent. I know one ship was then directed to China; one ship went to Pakistan. What is happening there? Has there been any movement? I think it was something to do with fumigation. Is there the same issue cropping up now with Pakistan, where most of our pulses and chickpeas and all are sent to?

Ms. Buth: I am not an expert in pulses. I think you had Gordon Bacon from Pulse Canada. I am not sure if he addressed those issues. It had an impact on the pulse industry when the tariffs were put on. There are two issues: the tariffs and the fumigation issue.

As far as I know — and I will send a note to the committee if I am not — neither of those issues have been resolved. The fumigation issue became irrelevant when the tariffs essentially shut Canada out of the markets.

I don't know what the state of the pulse crop is in India. If they are short of pulses that is when the tariffs can be lowered. I guess that goes again to the issues that we have because we are exporting raw products around the world.

If you look at what we are trying to do with pulses, we are trying to mill pulses and fractionate them. We are trying to incorporate them into other ingredients, especially on the protein and fibre side. We also have to deal with the starch. There is plenty of work to do in order to take something like a pulse or even wheat, such as canola, flax or hemp, and use all of the products and create as much value as possible in all of those products.

I think it goes to the support for R&D. We talk a lot about this valley of death between R&D and commercialization. We struggle with that a lot. I know this committee has looked at that in previous years. The issue seems to be that Canadian industry might find some opportunities, and, of course, you heard from the previous panel about some of those opportunities. There really needs to be a partnership between our Canadian research institutions and industry. If you look at what Protein Industries Canada is trying to do with the supercluster, it is bringing those groups together.

Des problèmes se posent dans toutes les régions du monde où nous nous heurtons à des obstacles non tarifaires au commerce et à l'exclusion des marchés. Chaque perte sur le marché aura sur nous des conséquences à long terme.

La sénatrice Ataullahjan : Nous exportons des légumineuses en Inde. Or, des problèmes se sont posés au chapitre de la réglementation. L'an dernier, à l'automne, si mes souvenirs sont bons, un incident s'est produit quand les tarifs ont augmenté jusqu'à 60 p. 100 alors que deux de nos expéditions étaient en route vers l'Inde. Je sais que l'une d'elles a alors été envoyée en Chine et l'autre l'a été au Pakistan. Que s'est-il passé dans ce dossier? La situation a-t-elle évolué? Je pense que cette affaire a quelque chose à voir avec la fumigation. Le même problème se manifeste-t-il maintenant au Pakistan, où nous expédions la plus grande partie de nos légumineuses et de nos pois chiches?

Mme Buth : Je ne suis pas experte des légumineuses. Je pense que vous avez entendu Gordon Bacon, de Pulse Canada. J'ignore s'il a traité de la question. La situation a eu des répercussions sur l'industrie des légumineuses quand les tarifs ont été imposés. Deux problèmes se posent : celui des tarifs et celui de la fumigation.

À ce que je sache — et j'enverrai une note au comité si je fais erreur —, aucun de ces problèmes n'a été résolu. Celui de la fumigation n'a plus d'importance puisque les tarifs empêchent essentiellement le Canada d'accéder au marché.

Je ne connais pas l'état des récoltes de légumineuses en Inde. Si le pays manque de légumineuses, il pourrait réduire les tarifs. Je suppose que cela nous ramène au problème qui est le nôtre parce que nous exportons des produits bruts.

En ce qui concerne les légumineuses, nous tentons de les mouliner et de les fractionner afin de les incorporer à d'autres ingrédients, particulièrement comme compléments de protéines et de fibres. Nous devons aussi composer avec la fécule. Il y a fort à faire pour utiliser des produits comme une légumineuse ou même le blé, le canola, le lin ou le chanvre, afin d'utiliser les produits dans leur intégralité pour leur conférer le plus de valeur possible.

Je pense que le soutien à la R-D est une solution. Nous évoquons souvent la vallée de la mort entre la R-D et la commercialisation, un problème qui nous cause bien des soucis. Je sais que votre comité s'est penché sur la question ces dernières années. Le problème semble venir du fait que l'industrie canadienne trouve peut-être des débouchés, et vous avez bien sûr entendu le groupe précédent traiter de la question, mais il faut vraiment qu'elle noue des partenariats avec les établissements de recherche canadiens. Si vous examinez ce que Protein Industries Canada tente d'accomplir avec la supergrappe, vous verrez qu'elle réunit tous ces groupes.

The interesting thing with the supercluster is that is industry led. The universities and other institutions may have thought, "Great, here is \$150 million that will go into research." Well, it will go into research that is industry driven. Industry will come forward with projects and issues they want to address. I think there is truly an opportunity there.

We had a workshop on superclusters. There is no other example in the world where the government has put the amount of money it has into the formation of superclusters. Superclusters typically form organically when you have industry and researchers all working closely geographically. This is a bit of an experiment. We applaud the government for taking this initiative. It goes in balance with the trade issues, though. As Mr. de Kemp said, we have to put additional resources on to the trade issues that we need to resolve.

Senator Woo: Thank you, witnesses.

I want to pick up on the last part of your answer, which gets to the core of how we develop new value-added products. Of course, I understand market conditions are essential for the functioning of the industry in general. Trade is important, transportation networks are important and competitiveness of tax regimes are important. I want to get at the core issue of what the industry is doing to innovate, to develop new value-added products which can then enter existing and new markets.

Ms. Buth, you told us a bit about the Warburtons example. I would love to hear about how that came about. What were the conditions that allowed for a British company, the largest market share of bread in the U.K., to partner with a Canadian entity to develop innovation and draw on Canadian expertise. How can we replicate these kinds of conditions so that we develop more value-added products?

Mr. de Kemp, we didn't hear anything, I don't think, from you on what kind of innovation is going on in the barley industry. We heard a lot about the problems of competitiveness and the need to ensure we reduce barriers in Asia and Europe and so on. We can reduce all the barriers we want, but if we are not competitive because of fundamental resource endowments — and these are commodities, we all know that — we will lose out to other suppliers.

The objective of this study is to look at how we move up the value chain. I hope to hear more from both of you on that specific subject.

L'intérêt de la supergrappe, c'est qu'elle est dirigée par l'industrie. Les universités et les autres établissements se sont peut-être dit : « Formidable! Voilà 150 millions de dollars qui seront investis dans la recherche. » Eh bien, cet argent ira dans la recherche dirigée par l'industrie. Cette dernière présentera des projets et des questions qu'elle veut résoudre. Je pense qu'il existe vraiment une occasion à ce chapitre.

Nous avons tenu un atelier sur les supergrappes. Aucun autre pays n'a investi autant que le gouvernement l'a fait dans la formation de supergrappes. Ces dernières se forment habituellement de manière organique quand l'industrie et les chercheurs travaillent tous à proximité les uns des autres. C'est un peu expérimental. Nous félicitons le gouvernement d'avoir pris cette initiative. Il doit toutefois faire de même en ce qui concerne les questions commerciales. Comme M. de Kemp l'a souligné, nous devons affecter des ressources supplémentaires afin de résoudre ces questions commerciales.

Le sénateur Woo : Merci à nos deux témoins.

Je veux poursuivre dans le sens de la dernière portion de votre réponse concernant les moyens à prendre pour créer de nouveaux produits à valeur ajoutée. Je comprends bien sûr que les conditions du marché sont un élément déterminant pour le fonctionnement de l'industrie en général. La conjoncture commerciale revêt une importance capitale, et il en va de même des réseaux de transport et de la compétitivité du régime fiscal. Je m'intéresse donc particulièrement aux mesures prises par l'industrie pour innover et développer de nouveaux produits à valeur ajoutée pouvant pénétrer les marchés existants et émergents.

Madame Buth, vous nous avez cité l'exemple de Warburtons. J'aimerais savoir comment cela a pu être possible. Quelles conditions ont permis à une entreprise britannique, celle possédant la plus grande part du marché du pain au Royaume-Uni, de travailler en partenariat avec une entité canadienne pour innover en mettant à contribution notre expertise? Comment pourrions-nous reproduire ailleurs des conditions semblables pour pouvoir développer encore davantage de produits à valeur ajoutée?

Monsieur de Kemp, je ne crois pas que vous nous ayez dit quoi que ce soit au sujet des innovations qui ont cours dans le secteur de l'orge. Vous nous avez amplement parlé des problèmes de concurrence et de la nécessité d'abaisser les barrières commerciales avec l'Asie et l'Europe, notamment. Nous pouvons essayer d'éliminer ces barrières autant que cela est possible, mais ce sont d'autres fournisseurs qui prendront notre place si nous n'arrivons pas à être concurrentiels, parce que nous nous limitons aux produits de base dans l'exploitation de nos ressources.

Notre étude vise à déterminer comment nous pourrions améliorer notre situation sur la chaîne de valeur. J'aimerais bien connaître votre point de vue à tous les deux sur cet aspect.

Ms. Buth: Thank you, senator. You asked about the partnership with Warburtons. Warburtons came to Canada about 25 years ago. Their company is truly focused on quality. They saw an opportunity to incorporate Canadian wheat on an identity-preserved basis, specific varieties to put into their baked goods.

We got involved with them when they started doing testing for the Canadian wheat that was being shipped over. They eventually partnered with us so we could do the testing with them.

It is a partnership of trust and negotiation. It is a partnership where both parties can sit down and ask, "What is the best that we can do here?" It takes a champion within industry to look at specific issues they are facing. What do they want to meet consumer demands? It is a partnership with an applied research organization that will truly work in partnership with them.

Part of it is the relationship. I'm hoping with Protein Industries Canada, we will see those relationships form. It truly takes champions.

If you look at something like canola, where you have 42 per cent of it is oil and the rest is essentially going into feed. It is going into feed because we haven't determined how to use it for human consumption. One of the projects within Protein Industries Canada is to look at that. How do we take a look at canola meal? We are a great producer of it, we do value add in Canada in terms of crushing for the oil and about half the crop essentially goes for a crush. Then what do we do with the meal? It is great for livestock, especially for dairy cows. There are other opportunities on the food side. We expect that one of those projects will happen.

It would be a partnership between several companies, including Corteva Agriscience, some smaller companies and the National Research Council. There is a champion there. If we can help identify champions in certain areas, there might be a greater opportunity for success. The champion needs to come from industry, I think.

Mr. de Kemp: With respect to innovations in the barley, malt or beer industry, let's talk about malt and beer first. Fermentation is probably one of the oldest chemical processes of the last few thousand years, making wine and beer. That does not change very much. Two things have changed, one of which is recognition as far as climate change. There have been innovations and acknowledgement by companies as far as heat and water recapture and reuse, and reducing the footprint.

Mme Buth : Merci, sénateur. Vous vouliez en savoir plus au sujet de notre partenariat avec Warburtons. Cette entreprise s'est tournée vers le Canada il y a environ 25 ans. C'est une société qui met vraiment l'accent sur la qualité. Elle a jugé bon d'intégrer à ses produits de boulangerie et de pâtisserie certaines variétés de blé canadien à identité préservée.

Nous avons eu nos premiers contacts avec cette entreprise lorsqu'elle a commencé à effectuer des tests sur le blé canadien expédié là-bas. Nous avons ensuite établi un partenariat pour mener ces tests de concert.

C'est un partenariat fondé sur la confiance et la négociation. C'est un partenariat où chacune des parties peut marquer une pause pour s'interroger sur la meilleure façon de faire les choses. Il faut un champion au sein de l'industrie pour se pencher sur les problèmes particuliers qui se présentent. De quoi cette entreprise a-t-elle besoin pour satisfaire aux exigences de ses clients? Il s'agit donc d'un véritable partenariat avec une organisation qui se consacre à la recherche appliquée.

L'établissement de bonnes relations est l'un des éléments importants. J'espère voir se former des relations semblables avec Protein Industries Canada. Il faut vraiment que des gens se fassent les champions de cette cause.

On peut prendre l'exemple du canola qui est composé d'huile à 42 p. 100, le reste servant essentiellement à nourrir le bétail. Il en est ainsi, parce que nous n'avons pas encore trouvé la façon de nous en servir pour la consommation humaine. C'est d'ailleurs l'un des mandats que s'est donné Protein Industries Canada. Que pourrions-nous faire avec la farine de canola? Nous en produisons de grandes quantités au Canada et nous la broyons pour en extraire une huile à valeur ajoutée qui représente près de la moitié de nos récoltes. Par contre, que faire de la farine qui reste? C'est un excellent fourrage pour le bétail, surtout pour les vaches laitières. Il y a sûrement d'autres possibilités du point de vue alimentaire. Nous espérons qu'un projet semblable pourra se réaliser.

Il s'agirait d'un partenariat réunissant plusieurs entreprises, dont Corteva Agriscience et d'autres de plus petite taille, et le Conseil national de recherches. Il y a un champion qui voit à cela. Si nous pouvions contribuer à trouver des champions dans les différents secteurs, les chances de réussite seraient nettement améliorées. Je crois pour ma part que ces champions doivent venir de l'industrie.

M. de Kemp : Pour ce qui est des innovations dans notre secteur, parlons d'abord du malt et de la bière. La fermentation est sans doute l'un des procédés chimiques les plus anciens. Voilà quelques milliers d'années déjà que nous fabriquons du vin et de la bière. On procède à peu près toujours de la même manière. Il y a toutefois deux choses qui ont changé, et l'une d'elles est la prise de conscience des changements climatiques. C'est ainsi que les entreprises ont recours à des mécanismes

There aren't really new technologies out there, except for some of the processors and the kilning. The value add for barley — and you will see this and probably have the discussion here in the next year or so as far as end point royalties on seed or what-have-you. In the barley and the wheat industries, but more in barley, farmers get to use their seed again. The innovations we have will be in research and, more important, increasing the yields on the limited land we have.

It is not just on yields, particularly for malt and beer; it is the increases in malt extract you can get from a kernel. The more extract you can get, maybe the higher price you can get and the better the beta glucan or enzyme packages. That is where the innovation will be, although it's not innovation in the sense of nuts and bolts.

What is interesting — and I suspect this is the same for the wheat industry, and JoAnne can correct me on this — when we sell malt or malting barley around the world — not the feed — we are not the low-price sellers. We are the highest-priced sellers. We get a premium. There is a reason for that: They blend up. I refer to malting barley as almost like a cooking sherry. It goes well with everything. JoAnne alluded earlier, too, that it is the same with our hard red spring wheat. We get a premium because of its quality, its characteristics and how they will use that.

That ability on the varieties gives us a bit of a leg up, but that is all we can do.

Feed barley — innovative technologies? No. Where the government has been good — and we haven't talked about this and we should — is with these new research clusters — the next five-year program. We have one on barley. The Barley Council of Canada will manage it. I can't mention what the number is yet, because it hasn't been announced. It has been approved. We haven't read the contracts, and the minister hasn't — It is significant and it helps.

That is a partnership between growers, the government and other organizations that have put money forward with respect to research and varietal development. That has been helpful, certainly on market development activities, as far as the old Growing Forward 1 and 2 programs, and the new program announced with respect to generic market promotion. On

novateurs pour récupérer et réutiliser la chaleur et l'eau de manière à réduire leur empreinte écologique.

Il n'y a pas vraiment de nouvelles technologies qui sont utilisées, à part peut-être certains processus, notamment pour le dégermage. Comme vous pourrez sans doute le constater et en discuter au cours de la prochaine année, la valeur ajoutée viendra dans le cas de l'orge de mesures comme les redevances de fin de chaîne. Dans les secteurs de l'orge et du blé, mais encore plus dans celui de l'orge, les agriculteurs doivent réutiliser leurs semences. Les innovations issues de la recherche devraient surtout nous permettre d'accroître le rendement des superficies limitées à notre disposition. L'enjeu ne se résume pas aux seuls rendements, surtout dans le cas du malt et de la bière.

Il nous faut parvenir à maximiser la quantité de malt que l'on extrait de chaque grain. Plus vous extrayez de malt, plus vous êtes susceptible d'obtenir un prix élevé grâce à la teneur accrue en bêtaglucanes ou en enzymes. C'est à ce niveau que l'innovation se concrétisera, même si elle ne sera pas nécessairement d'ordre technologique.

Chose intéressante — je suppose que c'est la même chose pour l'industrie du blé, et JoAnne me corrigera si j'ai tort —, lorsque nous vendons notre malt ou notre orge brassicole sur les marchés mondiaux — et je ne parle pas du fourrage —, nous ne nous situons pas dans la fourchette inférieure des prix. Nous sommes plutôt au haut de l'échelle. Nous en tirons un prix plus élevé. Cela s'explique du fait qu'on l'utilise pour faire des mélanges. Je considère que notre orge brassicole est un peu comme le xérès de cuisson. Il en va de même de notre blé roux vitreux de printemps, comme l'indiquait JoAnne tout à l'heure. Nous en obtenons un prix plus élevé en raison de sa qualité, de ses caractéristiques et de la façon dont on va l'utiliser.

Cette capacité de création variétale nous procure un léger avantage, mais nous ne pouvons pas en faire plus.

Il n'y a pas d'innovations technologiques pour ce qui est de l'orge fourragère. Il y a un aspect que nous n'avons pas encore abordé, mais dont nous devrions parler. Il faut se réjouir du travail accompli par le gouvernement avec ces nouvelles grappes de recherche dans le cadre du prochain programme quinquennal. Nous en avons une pour l'orge. C'est le Conseil de l'orge du Canada qui va en assurer la gestion. Je ne peux pas vous donner le montant, car il n'a pas encore été annoncé. Le financement a toutefois été approuvé. Nous n'avons pas pris connaissance des contrats, et le ministre non plus. Disons simplement que c'est une aide considérable qui va contribuer à améliorer les choses.

C'est un partenariat entre les agriculteurs, le gouvernement et d'autres organisations qui ont avancé des fonds pour la recherche et la création de nouvelles variétés. Ce partenariat a été bénéfique, assurément en tout cas pour les activités de développement des marchés, dans le cadre des anciens programmes Cultivons l'avenir 1 et 2 ainsi que du nouveau

innovative technologies and the fermentation process, that ship sailed about 1,000 years ago. It is all on research.

Senator Oh: Welcome back. You are two important people. You make a lot of families happy with a healthy lifestyle. I went to Tsingtao beer for a visit. They have one section that is a showcase of Canadian products. All your products are there. The beer is made from Canadian grains and wheat.

Canada and Italy are already involved in a series of trade disputes surrounding our exports of durum wheat — the discriminatory country-of-origin labelling that Italy has imposed. Will you urge the government to make an appeal to the World Trade Organization? Should the Government of Canada launch a challenge against Italy's labelling rules to the WTO?

Ms. Buth: Thank you for the question, senator. The industry would appreciate the Canadian government taking a lead role in terms of resolving this issue. If you take a look at CETA and what it is supposed to be able to do for us, what Italy has done goes against what the purpose of CETA is. It is really bringing in a nontariff barrier in terms of the country-of-origin labelling and also setting glyphosate residues at zero.

Our partnership is with Cereals Canada. I know they have appeared before the committee. I am confident the message from them is for the government to take an active role to resolve this issue.

[Translation]

Senator Dagenais: It's a pleasure to see Senator Buth again. With all the trade deals being signed on both sides, is the grain base price likely to increase or will the survival of Canada's industry rest solely on export volume?

[English]

Ms. Buth: I want to clarify the question, senator. Are you asking that through agreements like CETA and TPP what the impact might have in terms of the industry?

[Translation]

Senator Dagenais: Yes.

programme annoncé pour la promotion générique de nos produits. Quant aux innovations technologiques pour les procédés de fermentation, ce sont des façons de faire qui datent d'un bon millier d'années. C'est tout ce que je peux vous dire au sujet de la recherche.

Le sénateur Oh : Bienvenue encore une fois. Vous êtes deux personnes importantes, car vous faites le bonheur d'un grand nombre de Canadiens en leur donnant accès à un mode de vie sain. J'ai visité la brasserie Tsingtao. On y trouve une section où les produits canadiens sont mis en valeur. Tous vos produits s'y retrouvent. On indique que la bière est fabriquée à partir de grains et de blé du Canada.

Une série de différends commerciaux ont opposé récemment le Canada et l'Italie concernant nos exportations de blé dur. Ce sont les mesures discriminatoires d'étiquetage du pays d'origine imposées par les Italiens qui posent problème. Allez-vous exhorter le gouvernement à interjeter appel devant l'Organisation mondiale du commerce? Est-ce que le gouvernement du Canada devrait s'adresser à l'OMC pour contester les règles d'étiquetage de l'Italie?

Mme Buth : Merci pour la question, sénateur. L'industrie aimerait voir le gouvernement canadien prendre les choses en main pour régler ce différend. Si l'on considère l'AECG et les avantages qu'il est censé nous procurer, il faut avouer que les mesures prises par l'Italie vont à l'encontre des visées de cet accord. On nous impose en fait une barrière non tarifaire en exigeant l'étiquetage du pays d'origine et en fixant à zéro la limite maximale des résidus de glyphosate.

Nous travaillons en partenariat avec Céréales Canada. Je sais que leurs représentants ont déjà comparu devant votre comité, et je suis persuadée qu'ils vous ont dit que le gouvernement devrait intervenir activement pour régler ce différend.

[Français]

Le sénateur Dagenais : C'est un plaisir de revoir la sénatrice Buth. Avec tous les traités qui sont signés de part et d'autre, est-ce que c'est le prix de base du grain qui pourrait augmenter ou est-ce seulement par le volume de l'exportation que l'industrie canadienne va survivre?

[Traduction]

Mme Buth : Je veux m'assurer de bien comprendre votre question, sénateur. Est-ce que vous voulez savoir quelles sont les répercussions des accords comme l'AECG et le Partenariat transpacifique (PTP) pour notre industrie?

[Français]

Le sénateur Dagenais : Oui.

[English]

Ms. Buth: I don't have those numbers exactly. We know there are opportunities of market access into the EU in terms of what would be lifted in terms of their controls over importing high protein wheat. We know for that there may be opportunities within CETA.

I'm not familiar with what might be happening under the TPP. In some cases, it might be additional market access which, of course, we need, because we have talked about the limitations of countries like Saudi Arabia, Italy, Vietnam, et cetera. I don't see that it would be an increase in price unless there was a tremendous increase in terms of the export opportunity, which would essentially put Canadian wheat in a more competitive basis around the world.

As Mr. de Kemp said, we are primarily — and I mentioned this earlier — a blending wheat. In terms of prices, yes, there are times when we do get a premium because of that.

The world wheat market is so competitive now, especially with the increased production in Russia, that Canadian wheat is maintaining its market share, not necessarily always trading at a higher price.

I hope that answered your question.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you very much, Ms. Buth.

Mr. de Kemp, you mentioned this, and it's something that always strikes me. It costs me double to buy a case of beer in Quebec than it does in the United States. Can you tell us more about the infamous escalator tax imposed on beer? How did the tax come about, and how does it affect the cost of the products on shelves? It's practically 50 per cent to 60 per cent. How did it come about?

[English]

Mr. de Kemp: To start with, Canada exports quite a bit of malt to the U.S. beer breweries. In terms of price of the actual ingredient, it is about the same that goes into a can of beer whether it is Canada or the United States. That is the first thing.

The second thing right now, before I answer the question, is also because of what is going on with the aluminum tariff. We have a tariff on aluminum going south and then a tariff on the aluminum can coming back. It is a double whammy, and we are

[Traduction]

Mme Buth : Je n'ai pas les chiffres exacts en main. Nous savons qu'il existe des possibilités d'accès au marché de l'Union européenne à la suite de la suppression de leurs mesures de contrôle sur l'importation du blé à haute teneur en protéines. Nous y voyons l'un des débouchés possibles dans le cadre de l'AECG.

Je ne saurais pas vraiment vous dire ce qui pourrait découler du PTP. Dans certains cas, il peut s'agir d'un plus grand accès aux marchés, ce qui fait bien évidemment notre affaire en raison des restrictions dont nous avons parlé pour des pays comme l'Arabie saoudite, l'Italie et le Vietnam. Je ne pense pas que les prix que nous obtenons vont augmenter à moins d'une croissance exponentielle de nos perspectives d'exportation qui permettraient essentiellement au blé canadien de mieux pouvoir soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux.

Comme M. de Kemp et moi l'avons déjà souligné, notre blé est principalement utilisé pour faire des mélanges. Dans ce contexte, il arrive effectivement que nous en tirions un prix plus élevé.

La concurrence est maintenant très forte sur le marché mondial du blé, surtout en raison de l'augmentation de la production en Russie, si bien que le blé canadien doit chercher surtout à maintenir sa part de marché, et pas nécessairement à voir son prix augmenter.

J'espère avoir répondu à votre question.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup, madame Buth.

Monsieur de Kemp, vous l'avez mentionné, c'est toujours impressionnant, lorsqu'on se rend aux États-Unis pour acheter une caisse de bière, de se rendre compte que son prix au Québec est le double. Pouvez-vous nous donner plus de détails sur la fameuse « taxe ascenseur » qui est imposée sur la bière? Comment cette taxe est-elle arrivée et quel est son impact sur le coût des produits vendus? On voit que c'est quasiment de l'ordre de 50 à 60 p. 100. Comment est-ce arrivé?

[Traduction]

M. de Kemp : Je veux d'abord vous dire que le Canada exporte de grandes quantités de malt à destination des brasseries américaines. Il n'y a donc à peu près aucune différence pour ce qui est du coût des ingrédients entre une cannette de bière brassée au Canada et une autre produite aux États-Unis. C'est la première chose à savoir.

Avant de répondre à votre question, je veux aussi préciser que les droits de douane imposés sur l'aluminium ont également leur influence. Des droits de douane s'appliquent sur l'aluminium exporté au sud de la frontière et d'autres sont en vigueur pour les

getting more and more people buying cans as opposed to glass beer.

As far as the escalator tax, with Beer Canada leading that last year, if it goes before the budget committee and as far as the budget every year, at least parliamentarians have a chance to discuss it. It is like low-hanging fruit; it is the first thing you will tax.

To give you an example, if you think of where it is now, 47 per cent of a case of beer is taxed. That will go up by the cost of living every year, so 2 per cent. That is just there. Then you have the provincial tax on top of that. Do the math over the next 10 years. That means you are killing the goose that lays the golden egg. There has to be at some point a way to say, "Wait a second here." As far as farmers, maltsters and the beer industry, I think we are the second highest taxed country in the world as far as beer. I wish I had Beer Canada here. I think we are number two. That is where we derive a lot of our taxes, on the so-called sin taxes. It is significant, as you well know. Just do the math. Two per cent over 10 years plus on top of that the provincial — cases of beer will be \$60 or \$70 in 10 or 12 years. Beer consumption is reduced. We all advertise and work with our associates on drinking responsibly. We have good corporate programs and public programs with Beer Canada on that. We are losing our competitiveness as a result of that. There are a lot of beers made in the United States and shipped up here. Coors Banquet is not made here. It is made in Colorado and shipped. There is a reason for that.

[Translation]

Senator Dagenais: What you're telling me, then, is that more tax than beer goes into a glass of beer!

[English]

Mr. de Kemp: Absolutely. Right now, 47 per cent is just tax. That does not include the cost of the beer going into the can, the cost of the can, package and transportation. That 47 per cent is just the tax alone. A lot of people don't realize that. That is why we are trying to raise awareness and hopefully ask for a national beer day. That is more because of the fabric of Canada; beer has been part of our celebration in everything we do that is synonymous with being Canadian.

cannettes d'aluminium que nous importons. Nous sommes doublement pénalisés alors que de plus en plus de gens achètent des cannettes, plutôt que des bouteilles de bière.

Pour ce qui est de la taxe ascenseur, un dossier piloté l'an dernier par Bière Canada, si les revendications aboutissent chaque année jusqu'à l'étape du comité budgétaire et éventuellement du budget lui-même, les parlementaires ont tout au moins l'occasion d'en débattre. C'est la solution facile pour quiconque veut imposer des taxes.

Pour vous donner un exemple, une caisse de bière est actuellement taxée à hauteur de 47 p. 100. Il faut ajouter à cela un 2 p. 100 par année au titre de l'augmentation du coût de la vie. C'est intégré au prix de la bière. Il y a ensuite la taxe provinciale qui s'applique. Il suffit de faire le calcul pour les 10 prochaines années. On est vraiment en train de tuer la poule aux œufs d'or. Il faudrait que quelqu'un intervienne pour mettre un frein à tout cela. Je crois que nous sommes les deuxièmes au monde pour ce qui est des taxes imposées aux agriculteurs, aux producteurs d'orge et à l'industrie de la bière. J'aimerais bien que les gens de Bière Canada soient ici pour vous le confirmer, mais je pense que nous sommes effectivement deuxièmes. Une grande partie de notre assiette fiscale est basée sur les taxes applicables à ces produits dits de luxe. Comme vous le savez pertinemment, c'est loin d'être négligeable. Le calcul est bien simple. Deux pour cent par année pendant 10 ans plus la taxe provinciale. La caisse de bière devrait coûter entre 60 et 70 \$ dans 10 ou 12 ans d'ici. La consommation de bière est en baisse. Nous menons tous des campagnes, seuls ou avec nos associés, en faveur d'une consommation raisonnable. De concert avec Bière Canada, nous offrons des programmes internes et publics qui sont efficaces à cette fin. Tout cela nous fait cependant perdre une partie de notre capacité concurrentielle. De nombreuses bières fabriquées aux États-Unis sont exportées au Canada. La Coors Banquet, par exemple, n'est pas un produit canadien. Elle est fabriquée au Colorado et expédiée ici. Il y a une raison qui explique ce phénomène.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Ce que vous me dites, c'est que, lorsqu'on boit un verre de bière, il y a plus de taxes que de bière dans le verre!

[Traduction]

M. de Kemp : Tout à fait. À l'heure actuelle, 47 p. 100 du prix sert uniquement à payer les taxes. Cela n'a rien à voir avec les coûts engagés pour le remplissage des cannettes, leur production, l'emballage et le transport. Ce sont des taxes et rien d'autre dans une proportion de 47 p. 100. Bien des gens ne s'en rendent pas compte. C'est la raison pour laquelle nous essayons de sensibiliser la population et d'obtenir l'instauration d'une journée nationale de la bière. Celle-ci fait partie intégrante du tissu social de notre pays. La bière est au cœur de toutes nos célébrations et de notre identité canadienne.

When you pay those kinds of taxes, again, that is just at the cash register. That's not the T4s off the employees or the corporate or municipal tax. That is just at the cash register. At some point, we hope enough is enough or just some consideration that at some time you will start not pricing yourself out of the market, but if a plant closed down or we don't sell as much malt or our farmers don't get enough premium for it, there will be a reason for it, and it will be because of the tax. It is as simple as that.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you very much, Mr. de Kemp.

Senator Gagné: It's clear that the tax doesn't add value to your beer.

[*English*]

But that is not my question. I would like to come back to the research and development. You both applauded the government's decision to invest in superclusters. I think you will benefit from these superclusters. Do you think R&D investments are adequate to support the growth of the agri-food sector? What else could be done?

Ms. Buth: You are asking an organization that does applied research. There is never a case where someone would answer they have enough.

We are talking about superclusters. Mr. de Kemp was talking about the science clusters under Agriculture Canada.

What I found under Agriculture Canada clusters is the focus is more on farm and production and not as much on the food side, innovation and value-added. I think there is definitely an opportunity to put federal dollars into that area.

In terms of the superclusters, of course, that is the purpose of the Protein Industries Canada supercluster. Is \$150 million enough? We don't know yet. We don't have a contribution agreement. We are almost there. We haven't moved the first tranche of dollars essentially into projects.

I think within a couple of years we might be able to see something within the superclusters. We are starting to see products that may be able to come to market. That is our goal in the superclusters, namely, to try to move things along and pick the low-hanging fruit that is out there right now and move it.

Je parle ici uniquement des taxes qui sont prélevées au moment de la vente au détail. Il n'est pas question des impôts déduits du salaire des employés, de l'impôt des sociétés ou des taxes municipales. Ce sont uniquement les taxes de vente. Nous espérons que quelqu'un déterminera à un moment donné que la situation a assez duré. Les prix ne pourront pas augmenter indéfiniment sans que notre capacité concurrentielle en souffre, mais une chose est sûre, si une usine doit fermer ses portes, si nos ventes de malt diminuent ou si nos agriculteurs en tirent un prix inférieur, la perte sera attribuable à un seul et unique facteur, les taxes. C'est aussi simple que cela.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup, monsieur de Kemp.

La sénatrice Gagné : Il est évident que la taxe n'ajoute pas de valeur à votre bière!

[*Traduction*]

Ce n'est pas ce que je voulais vous demander. Je veux revenir à la question des efforts de recherche et développement. Vous avez tous les deux applaudi la décision du gouvernement d'investir dans des supergrappes. Je pense d'ailleurs que vous allez en bénéficier. Estimez-vous que les investissements en R-D sont suffisants pour appuyer la croissance du secteur agroalimentaire? Qu'est-ce que l'on pourrait faire de plus?

Mme Buth : Vous posez la question à une organisation qui se consacre à la recherche appliquée. Il n'y a jamais personne qui va vous répondre qu'il en obtient suffisamment.

Nous parlons des supergrappes. M. de Kemp traitait des grappes scientifiques qui relèvent d'Agriculture Canada.

J'ai pu constater que ces grappes d'Agriculture Canada mettaient davantage l'accent sur les activités agricoles et de production en s'intéressant moins aux volets alimentation, innovation et valeur ajoutée. Je pense que le gouvernement fédéral pourrait certes investir davantage à ce niveau.

Pour ce qui est des supergrappes, c'est bien évidemment la raison d'être de celle des industries des protéines. Est-ce qu'un financement de 150 millions de dollars est suffisant? Nous ne le savons pas encore. Nous n'avons pas conclu d'entente de contribution. C'est presque réglé. Les premiers transferts de fonds n'ont pas encore été effectués au bénéfice des projets.

Je crois que nous devrions voir des résultats concrets émaner du travail des supergrappes au cours des prochaines années. Nous commençons à voir des produits qui pourraient éventuellement être mis en marché. C'est l'objectif que nous visons avec les supergrappes. Nous voulons aller de l'avant et faire progresser les choses en mettant à profit les possibilités qui s'offrent le plus directement à nous.

I think there is also an opportunity for better coordination amongst research institutes on the food side. The food development centres across the country do come together in terms of their areas of expertise and look for opportunities to ensure that you don't have fractionation across the Prairies. You have that expertise in Edmonton at their food centre, and you have a different set of expertise in Winnipeg, et cetera. There is always more opportunity for collaboration. What I would stress is that we don't need another institute out there trying to coordinate. There needs to be better coordination on an organic basis to try to make sure resources are being used properly.

Mr. de Kemp: As far as research and development, I think we can always use more funding on research for agronomics. Certainly, with the last five-year program as far as barley and varietal development and so on, the split was 70 per cent federal, 30 per cent by producers and organizations. I can tell you that will go lower. I can't tell you what it is because we haven't signed the agreements and that is frustrating, but it is lower.

I am just talking about the agronomics for research on barley. Because it is only 8.5 million tonnes, there isn't any money in it for seed companies to develop seed because farmers can use their seed every one, two or three years in a row out of their bin, with the exception for malts. For beer, a certain malt company says they want new certified seed every two years and you have to show your tags for that. That helps with trying to develop further research.

We are a small industry but a huge impact on taxes. Sometimes we would like a bit of help, if we ask for a bit more money, which is statistically insignificant, knowing what the program will be. We could always use more on research.

With respect to market development, as far as the malt industry, the Barley Council of Canada and the programs we are looking at in China right now, we have been happy with the funding we have had. Again, it is on a 50/50 cost share, as it should be, in my view. That has been very helpful.

What I alluded to in the beginning of the presentation was on the taxation side, as far as enabling further research. If there is new carbon footprinting, capturing of water or heat or whatever, if it's on malt or something on beer, you can write that down and depreciate it a lot quicker than in the States. Their corporate taxes are just about where we're going to be.

J'estime en outre qu'il pourrait y avoir une meilleure coordination entre les instituts de recherche du secteur alimentaire. Les centres de développement de produits alimentaires de tout le pays se coalisent dans leurs différents domaines d'expertise pour essayer de trouver des façons d'éviter le fractionnement des ressources dans une région comme les Prairies, par exemple. On retrouve ainsi une certaine expertise au centre d'Edmonton et une expertise différente à Winnipeg. De nouvelles possibilités de collaboration s'offrent sans cesse à nous. Je veux bien préciser que nous n'avons pas besoin d'un nouvel institut pour tenter d'assurer la coordination. Il faut que la coordination s'améliore de façon naturelle pour assurer une utilisation optimale de nos ressources.

M. de Kemp : Nous ne dirions certes pas non à des fonds supplémentaires pour les activités de recherche et de développement en agronomie. Dans le cas de l'orge et de la création de variétés, le dernier programme quinquennal était fondé sur un partage du financement à raison de 70 p. 100 par le gouvernement fédéral et 30 p. 100 par les producteurs et les organisations. Je peux vous assurer que les montants seront inférieurs. Je ne peux pas vous dire à combien ils se chiffreront, car nous n'avons pas encore signé les ententes, mais ils diminueront malheureusement bel et bien.

Je vous parle de la situation particulière des recherches en agronomie concernant l'orge. Étant donné que la production ne s'élève qu'à 8,5 millions de tonnes, les incitatifs ne sont pas suffisants pour que les entreprises conçoivent de nouvelles semences, car les agriculteurs peuvent utiliser celles qu'ils ont en stock pendant un, deux ou trois ans, exception faite du malt. Un fabricant de bière peut exiger de nouvelles semences homologuées tous les deux ans, étiquettes à l'appui. On cherche ainsi à favoriser l'avancement de la recherche.

Nous sommes une petite industrie aux prises avec des incidences fiscales démesurées. Nous souhaiterions parfois que l'on puisse nous aider davantage en augmentant notre financement, un investissement qui serait proportionnellement négligeable compte tenu de l'ampleur que prendra le programme. Il va de soi que nous ne refuserons jamais des fonds supplémentaires pour la recherche.

Pour ce qui est du développement de nouveaux marchés, nous sommes satisfaits du financement obtenu pour l'industrie du malt, le Conseil de l'orge du Canada et les programmes que nous envisageons actuellement en Chine. Encore là, les coûts sont divisés à parts égales, comme cela devrait toujours être le cas à mon avis. C'est une aide qui nous est très bénéfique.

Je parlais au début de mon témoignage des interventions fiscales envisageables dans le but de permettre davantage de recherche. Si vous prenez de nouvelles mesures pour réduire votre empreinte carbone, en récupérant par exemple l'eau ou la chaleur, et si cela sert à la transformation du malt ou à la production de la bière, il faudrait que vous puissiez déduire les

The only thing we have left is either going to be on the exchange rate, and you should never have to depend on competitiveness based on exchange rate but we're fortunate we have that right now. But on agronomics and on market development, we're so far so good.

The Chair: I have one quick question.

Madam Buth, in your presentation you mentioned the growing market demand for protein, especially plant protein. Who is driving this? Is it the millennials or is it the population in general?

Ms. Buth: I don't have market research numbers. I think it's across the demographics. If you think about the boomers, they're looking for healthier products to continue their longevity. The millennials and generation Z are looking, I think, in terms of environmental sustainability. That works well in terms of using pulse products to increase protein. I think it's being driven across the board.

It was interesting with Warburtons, when they went into the market with their protein claims on these new products. They were actually bringing people back to using bread. It was new customers that were coming in to pick up their seed breads and their increased protein. It wasn't expanding market share within a certain demographic. It was bringing in new customers who were looking for healthier products.

I think there are opportunities to increase value-added sales of some of these products.

The Chair: We have one final second round question.

[Translation]

Senator Maltais: My question will be very brief. Are you taking part in the Salon International de l'Alimentation food exhibition in Paris?

[English]

Ms. Buth: No.

Mr. de Kemp: No.

dépenses engagées à cette fin en profitant d'un amortissement nettement accéléré par rapport à la situation aux États-Unis dans un contexte où les taux d'imposition des sociétés deviendront équivalents.

Notre seul avantage concurrentiel résidera dès lors dans le taux de change. On ne devrait jamais avoir à dépendre du taux de change pour maintenir sa capacité concurrentielle, mais nous pouvons nous compter chanceux de pouvoir tout au moins profiter de cet atout. On peut tout de même dire que le financement est suffisant pour l'instant en ce qui a trait à la recherche en agronomie et au développement de nouveaux marchés.

La présidente : J'ai une brève question.

Madame Buth, vous avez parlé dans votre exposé d'un accroissement de la demande pour les protéines, et tout particulièrement pour les protéines végétales. À quoi cette demande accrue est-elle attribuable? Vient-elle de la génération du millénaire ou de la population en général?

Mme Buth : Je n'ai pas en main les études de marché. Je crois qu'il y a croissance pour tous les groupes démographiques. Les baby-boomers sont à la recherche de produits sains pour vivre le plus longtemps possible. Selon moi, les milléniaux et les jeunes de la génération Z s'intéressent davantage à la protection de l'environnement. L'utilisation de légumineuses pour accroître l'apport en protéines va tout à fait dans le sens de cet objectif. Je pense que le phénomène est généralisé.

À ce sujet, il est intéressant de noter ce qui s'est passé lorsque Warburtons a mis sur le marché ses nouveaux produits en faisant valoir leur teneur en protéines. On a ainsi ramené la consommation de pain à l'avant-plan. De nouveaux clients venaient acheter leurs pains de semence avec apport accru en protéines. On n'était pas en train d'augmenter sa part de marché au sein d'un groupe démographique en particulier. On attirait plutôt de nouveaux consommateurs à la recherche de produits santé.

Je pense qu'il y a des débouchés possibles pour accroître les ventes de certains de ces produits à valeur ajoutée.

La présidente : Nous avons une dernière série de questions.

[Français]

Le sénateur Maltais : Ma question sera très courte : serez-vous présents au Salon International de l'Alimentation (SIAL) de Paris?

[Traduction]

Mme Buth : Non.

M. de Kemp : Non.

The Chair: That was a short question and answer.

I would like to thank our panel. It was a very interesting discussion. Obviously we could have gone on much longer. I greatly appreciate your input today and help with our study.

(The committee adjourned.)

La présidente : Voilà vraiment une question courte et des réponses qui l'étaient tout autant.

Je tiens à remercier nos deux témoins pour ces échanges fort intéressants. Il va de soi que nous aurions pu continuer encore un bon moment. J'apprécie grandement votre contribution et l'aide que vous nous avez apportée dans le cadre de notre étude.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Thursday, September 20, 2018

Pulse Canada:

Gordon Bacon, Chief Executive Officer.

Canadian Horticultural Council:

Rebecca Lee, Executive Director.

Baking Association of Canada:

Paul Hetherington, President and Chief Executive Officer.

Canadian National Millers Association:

Gordon Harrison, President;

Buck (Harold) VanNiejenhuis, Member of Executive Committee;

Bruce MacIntyre, Member of Executive Committee.

Tuesday, September 25, 2018

Cavendish Farms Corporation:

Daniel A. Richard, Senior Corporate Counsel and Director of Government Relations, J. D. Irving Ltd..

Thursday, September 27, 2018

Food Processors of Canada:

Denise Allen, President and Chief Executive Officer.

Concord Premium Meats Ltd.:

Irv Teper, Chief Executive Officer.

Bonduelle Americas:

Mark McNeil, Chief Executive Officer;

Jean-Pierre Haché, Vice President Quality Assurance and Health and Safety.

Canadian International Grains Institute:

The Honourable JoAnne Buth, Chief Executive Officer.

Barley Council of Canada:

Phil de Kemp, Executive Director.

TÉMOINS

Le jeudi 20 septembre 2018

Pulse Canada :

Gordon Bacon, président-directeur général.

Conseil canadien de l'horticulture :

Rebecca Lee, directrice générale.

Association canadienne de la boulangerie :

Paul Hetherington, président et chef de la direction.

Canadian National Millers Association :

Gordon Harrison, président;

Buck (Harold) VanNiejenhuis, membre du Comité exécutif;

Bruce MacIntyre, membre du Comité exécutif.

Le mardi 25 septembre 2018

Les Fermes Cavendish Incorporée :

Daniel A. Richard, conseiller général principal et directeur des relations gouvernementales, J. D. Irving Ltd.

Le jeudi 27 septembre 2018

Fabricants de produits alimentaires du Canada :

Denise Allen, présidente et chef de la direction.

Concord Premium Meats Ltd. :

Irv Teper, chef de la direction.

Bonduelle Amériques :

Mark McNeil, chef de la direction;

Jean-Pierre Haché, vice-président Assurance qualité et santé et sécurité.

Institut international du Canada pour le grain :

L'honorable JoAnne Buth, chef de la direction.

Conseil de l'orge du Canada :

Phil de Kemp, directeur exécutif.