

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, November 22, 2018
Tuesday, November 27, 2018
Thursday, November 29, 2018

Issue No. 59

Nineteenth, twentieth and twenty-first 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 22 novembre 2018
Le mardi 27 novembre 2018
Le jeudi 29 novembre 2018

Fascicule n° 59

Dix-neuvième, vingtième et vingt et unième 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:

Bernard Black (<i>Alberta</i>) Busson Dagenais * Day (or Mercer) Deacon (<i>Nova Scotia</i>) Doyle Gagné * Harder, P.C. (or Bellemare) (or Mitchell)	Mercer Miville-Dechêne Oh * Smith (or Martin) * Woo (or Saint-Germain)
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5 and to the orders of the Senate of November 7, 2017 and of November 20, 2018, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Busson replaced the Honourable Senator Black (*Ontario*) (*November 28, 2018*).

The Honourable Senator Doyle replaced the Honourable Senator Manning (*November 28, 2018*).

The Honourable Senator Manning replaced the Honourable Senator Doyle (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Deacon (*Nova Scotia*) was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Mercer was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Black (*Alberta*) was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Dagenais was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Miville-Dechêne was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Griffin was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Black (*Ontario*) was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Oh was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Maltais was added to the membership (*November 26, 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 :

Bernard Black (<i>Alberta</i>) Busson Dagenais * Day (ou Mercer) Deacon (<i>Nouvelle-Écosse</i>) Doyle Gagné * Harder, C.P. (ou Bellemare) (ou Mitchell)	Mercer Miville-Dechêne Oh * Smith (ou Martin) * Woo (ou Saint-Germain)
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement et aux ordres adoptés par le Sénat le 7 novembre 2017 et le 20 novembre 2018, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénatrice Busson a remplacé l'honorable sénateur Black (*Ontario*) (*le 28 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Doyle a remplacé l'honorable sénateur Manning (*le 28 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Manning a remplacé l'honorable sénateur Doyle (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Deacon (*Nouvelle-Écosse*) a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Mercer a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Black (*Alberta*) a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Dagenais a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénatrice Miville-Dechêne a été ajoutée à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénatrice Griffin a été ajoutée à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Black (*Ontario*) a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Oh a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Maltais a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

The Honourable Senator Bernard was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Gagné was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Doyle was added to the membership (*November 26, 2018*).

The Honourable Senator Mercer was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Griffin was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Maltais was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Dagenais was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Ataullahjan was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Oh was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Black (*Ontario*) was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Black (*Alberta*) was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Miville-Dechêne was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Doyle was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Bernard was removed from the membership of the committee, substitution pending (*November 25, 2018*).

The Honourable Senator Bernard replaced the Honourable Senator Deacon (*Nova Scotia*) (*November 22, 2018*).

The Honourable Senator Deacon (*Nova Scotia*) replaced the Honourable Senator Bernard (*November 22, 2018*).

L'honorable sénatrice Bernard a été ajoutée à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénatrice Gagné a été ajoutée à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Doyle a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 26 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Mercer a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénatrice Griffin a été retirée de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Maltais a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Dagenais a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénatrice Ataullahjan a été retirée de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Oh a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Black (*Ontario*) a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Black (*Alberta*) a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénatrice Miville-Dechêne a été retirée de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Doyle a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénatrice Bernard a été retirée de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 novembre 2018*).

L'honorable sénatrice Bernard a remplacé l'honorable sénateur Deacon (*Nouvelle-Écosse*) (*le 22 novembre 2018*).

L'honorable sénateur Deacon (*Nouvelle-Écosse*) a remplacé l'honorable sénatrice Bernard (*le 22 novembre 2018*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, November 22, 2018
(122)

[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 Black (*Alberta*), Black (*Ontario*), Dagenais, Deacon (*Nova Scotia*), Doyle, Griffin, Maltais, Mercer, Miville-Dechêne and Oh (10).

In attendance: Offah Obale, Analyst, 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:*Agriculture and Agri-Food Canada:*

Kathleen Donohue, Director General, Market Access Secretariat, International Affairs Branch;

Lynn Renaud, Director General, Business Development and Competitiveness Directorate, Programs Branch.

Canadian Trucking Alliance:

Stephen Laskowski, President.

The chair made a statement.

Ms. Donohue and Ms. Renaud made statements and answered questions.

At 8:56 a.m., the committee suspended.

At 9:02 a.m., the committee resumed.

Mr. Laskowski made a statement and answered questions.

At 9:51 a.m., the committee suspended.

At 9:54 a.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee resumed in camera to consider a draft agenda (future business).

It was agreed:

That the committee undertake a study under its general order of reference pertaining to the restrictions on marketing whole wheat, whole grain and white bread in relation to the regulatory definition of Unhealthy Food for Children.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le jeudi 22 novembre 2018
(122)

[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 Black (*Alberta*), Black (*Ontario*), Dagenais, Deacon (*Nouvelle-Écosse*), Doyle, Griffin, Maltais, Mercer, Miville-Dechêne et Oh (10).

Également présent : Offah Obale, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat, le jeudi 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 :*Agriculture et Agroalimentaire Canada :*

Kathleen Donohue, directrice générale, Secrétariat à l'accès aux marchés, Direction générale des affaires internationales;

Lynn Renaud, directrice générale, Direction du développement des entreprises et de la compétitivité, Direction générale des programmes.

Alliance canadienne du camionnage :

Stephen Laskowski, président.

La présidente ouvre la séance.

Mmes Donohue et Renaud font chacune une déclaration, puis répondent aux questions.

À 8 h 56, la séance est suspendue.

À 9 h 2, la séance reprend.

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

À 9 h 51, la séance est suspendue.

À 9 h 54, conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, la séance se poursuit à huis clos afin que le comité examine un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

Il est convenu :

Que le comité entreprendra une étude conformément à son ordre général de renvoi, sur les restrictions touchant la commercialisation du pain blanc, du pain à grains entiers et du pain de blé entier, relativement à la définition réglementaire de la nourriture malsaine pour les enfants.

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

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, November 27, 2018
(123)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:44 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black (Ontario), Dagenais, Deacon (Nova Scotia), Gagné, Griffin and Maltais (6).

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:

Canadian Seed Trade Association:

Todd Hyra, President;

Dave Carey, Executive Director.

Intellectual Property Institute of Canada:

Patrick Smith, President (by video conference).

The chair made a statement.

Mr. Smith, Mr. Hyra and Mr. Carey made statements and answered questions.

At 7:55 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

OTTAWA, Thursday, November 29, 2018
(124)

[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.

À 10 h 8, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mardi 27 novembre 2018
(123)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 44, 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 Black (Ontario), Dagenais, Deacon (Nouvelle-Écosse), Gagné, Griffin et Maltais (6).

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 :

Association canadienne du commerce des semences :

Todd Hyra, président;

Dave Carey, directeur général.

Institut de la propriété intellectuelle du Canada :

Patrick Smith, président (par vidéoconférence).

La présidente ouvre la séance.

MM. Smith, Hyra et Carey font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 19 h 55, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 29 novembre 2018
(124)

[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*).

Members of the committee present: The Honourable Senators Bernard, Busson, Dagenais, Deacon (*Nova Scotia*), Gagné, Griffin, Maltais, Mercer, Miville-Dechéne and Oh (10).

In attendance: Corentin Bialais and Offah Obale, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament and Síofra 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:

Conestoga College:

Luis Garcia, Chair, Craig Richardson Institute of Food Processing Technology.

Niagara College Canada:

Lyndon Ashton, Manager, Canadian Food and Wine Institute Innovation Centre.

University of Saskatchewan:

Rex Newkirk, Associate Professor and Scientific Lead, Canadian Feed Research Centre.

Red River College:

Heather Hill, Research Manager, Culinary Research and Innovation, Paterson GlobalFoods Institute.

The chair made a statement.

Mr. Garcia and Mr. Ashton made statements and answered questions.

At 9 a.m., the committee suspended.

At 9:06 a.m., the committee resumed.

Ms. Hill and Mr. Newkirk made statements and answered questions.

At 10:07 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

La greffière suppléante du comité,

Joëlle Nadeau

Acting Clerk of the Committee

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Bernard, Busson, Dagenais, Deacon (*Nouvelle-Écosse*), Gagné, Griffin, Maltais, Mercer, Miville-Dechéne et Oh (10).

Également présents : Corentin Bialais et Offah Obale, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement et Síofra 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 :

Collège Conestoga :

Luis Garcia, président, Craig Richardson Institute of Food Processing Technology.

Collège Niagara Canada :

Lyndon Ashton, gestionnaire, Canadian Food and Wine Institute Innovation Centre.

Université de la Saskatchewan :

Rex Newkirk, professeur agrégé et responsable scientifique, Canadian Feed Research Centre.

Collège Red River :

Heather Hill, directrice de la recherche, Recherche culinaire et innovation, Paterson GlobalFoods Institute.

La présidente ouvre la séance.

MM. Garcia et Ashton font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 9 heures, la séance est suspendue.

À 9 h 6, la séance reprend.

Mme Hill et M. Newkirk font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 10 h 7, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, November 22, 2018

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m. to continue its study on how the Canadian value-added food sector can be more competitive in global markets.

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

[*Translation*]

The Deputy Chair: Good morning everyone. I am filling in for Senator Griffin, who will be back for the second panel. She was delayed in another committee.

I'd like to welcome the witnesses, whom I will introduce momentarily.

I am Senator Ghislain Maltais, and, as deputy chair, I will be chairing the first half of today's meeting. I will now ask my fellow senators to introduce themselves.

[*English*]

Senator Mercer: Terry Mercer, Nova Scotia.

Senator C. Deacon: Senator Colin Deacon, Nova Scotia.

Senator R. Black: Senator Robert Black, Ontario.

Senator D. Black: Douglas Black, Alberta.

Senator Oh: Victor Oh, Ontario.

Senator Doyle: Norman Doyle, Newfoundland and Labrador.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

The Deputy Chair: Today, the committee is continuing its study on how the Canadian value-added food sector can be more competitive in global markets.

Joining us this morning, from Agriculture and Agri-Food Canada, is Kathleen Donohue, Director General, Market Access Secretariat, International Affairs Branch, and Lynn Renaud, Director General, Business Development and Competitiveness Directorate, Programs Branch.

Thank you for agreeing to appear before the committee this morning. I know your brief isn't especially long, but I will nevertheless ask you to be as succinct as possible to give the

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 22 novembre 2018

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, afin de poursuivre son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

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

[*Français*]

Le vice-président : Bonjour à tous. Je remplace la sénatrice Griffin qui reviendra lorsque le deuxième groupe de témoins sera appelé à témoigner. Elle est retenue dans un autre comité.

Je souhaite la bienvenue à nos témoins, que je vous présenterai dans quelques minutes.

Je suis le sénateur Ghislain Maltais. Je vais présider la première partie du comité à titre de vice-président. Je vais donc demander à chacun de mes collègues de se présenter.

[*Traduction*]

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

Le sénateur C. Deacon : Sénateur Colin Deacon, de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur R. Black : Sénateur Robert Black, de l'Ontario.

Le sénateur D. Black : Douglas Black, de l'Alberta.

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

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

[*Français*]

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

Le vice-président : Aujourd'hui, le comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

Ce matin, nous recevons, d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, Kathleen Donohue, directrice générale, Secrétariat à l'accès aux marchés, Direction générale des affaires internationales, et Lynn Renaud, directrice générale, Direction du développement des entreprises et de la compétitivité, Direction générale des programmes.

Merci d'avoir accepté de venir témoigner devant nous ce matin. Je sais que vous avez un mémoire qui n'est pas excessivement long, mais je vais vous demander d'être le plus

senators time to ask you all their questions. Your brief is of particular interest to the committee members.

Please go ahead, Ms. Donohue.

[English]

Kathleen Donohue, Director General, Market Access Secretariat, International Affairs Branch, Agriculture and Agri-Food Canada: Thank you very much for inviting us here today. My colleague, Lynn Renaud, and I are pleased to be here.

[Translation]

We appreciate the opportunity to discuss the importance of the Canada brand and broader market development tools and services in the context of expanding our trade. The agriculture and agri-food sector's contribution to GDP is growing faster than the average growth rate of the economy, making the sector a key economic driver for Canada.

In 2017, agriculture and agri-food exports were Canada's third-highest in value after oil and gas and automotive.

[English]

With over half the value of production exported, the agriculture and agri-food sector's growth relies heavily on its ability to export. It is estimated that 75 per cent of Canadian agriculture, agri-food and seafood exports are now covered by free trade agreements, such as the Comprehensive Economic and Trade Agreement with Europe known as CETA; the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, also known by the acronym CPTPP; and the United States-Mexico-Canada Agreement.

While the CETA and CPTPP offer unprecedented opportunity through tariff reduction for agriculture and food exporters, Canada continues to be reliant on the United States market for growth, which accounts for over 50 per cent of the value of Canadian agriculture and agri-food exports.

We need to ensure that we keep up with competitors, solidify the gains that we've achieved and take advantage of existing and emerging trade opportunities.

In Budget 2017, the Government of Canada announced an ambitious target to grow Canada's agriculture and agri-food exports to \$75 billion annually by 2025. As well, the Fall Economic Statement released yesterday proposes to invest an additional \$25 million over the next five years to enhance the

succinctes possible afin que les sénateurs aient le temps de vous poser des questions. Votre mémoire présente un intérêt particulier pour les membres du comité.

Madame Donohue, je vous cède la parole.

[Traduction]

Kathleen Donohue, directrice générale, Secrétariat à l'accès aux marchés, Direction générale des affaires internationales, Agriculture et Agroalimentaire Canada : Merci beaucoup de nous avoir invitées à comparaître aujourd'hui. Ma collègue Lynn Renaud et moi-même sommes heureuses d'être ici.

[Français]

Nous sommes reconnaissantes d'avoir l'occasion de discuter de l'importance de la marque canadienne et des outils et services de développement des marchés en général, dans le contexte de l'expansion de nos échanges. La contribution du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire au PIB croît plus rapidement que le taux de croissance moyenne de l'économie, ce qui fait du secteur un moteur économique clé pour le Canada.

En 2017, les exportations agricoles et agroalimentaires avaient la troisième plus grande valeur au Canada, après le pétrole et le gaz, et l'automobile.

[Traduction]

Étant donné que plus de la moitié de la production est exportée, la croissance du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire dépend fortement de sa capacité d'exportation. On estime que 75 p. 100 des exportations canadiennes de produits agricoles et agroalimentaires et de fruits de mer sont maintenant visées par des accords de libre-échange, tel que l'Accord économique et commercial global — ou l'AECG — avec l'Europe, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, ou le PTPGP, et l'Accord États-Unis-Mexique-Canada.

Même si l'AECG et le PTPGP offrent des possibilités sans précédent grâce à une réduction des tarifs pour les exportateurs agricoles et agroalimentaires, la croissance canadienne continue de dépendre du marché des États-Unis, qui représente plus de 50 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes de produits agricoles et agroalimentaires.

Nous devons nous assurer de suivre le rythme de nos concurrents, de solidifier les gains obtenus et de tirer parti des débouchés commerciaux existants et émergents.

Dans le budget de 2017, le gouvernement du Canada a établi un objectif ambitieux, en l'occurrence de faire augmenter les exportations agricoles et agroalimentaires du Canada pour qu'elles représentent 75 milliards de dollars par année d'ici 2025. De plus, l'Énoncé économique de l'automne publié

federal capacity to address situations where the Canadian agriculture producers may be prevented from selling goods in international markets.

AAFC officials will be working closely with our counterparts at Global Affairs Canada on broader market diversification elements that were contained in yesterday's Fall Economic Statement.

The department, Agriculture and Agri-Food Canada, plays a lead coordination role with other federal departments, provinces, industry associations and other partners to, in part, gain and maintain access to foreign markets, connect Canadian exporters with targeted business opportunities, promote the advantages of Canadian agriculture and food products to both buyers and consumers, and provide industry with information and learning opportunities to understand the requirements of getting their products to market.

As a producer of high quality, innovative agri-food products, promoting Canada and its key selling points is critical to differentiate ourselves in the marketplace and generate premiums for our products.

[*Translation*]

A strong presence in our priority markets can increase visibility with buyers and consumers, reinforcing that Canadian products consistently deliver on their expectations.

The Canada brand was launched in 2006 to give the Canadian food and agriculture industry a competitive advantage through the establishment of a research-based brand strategy, marketing tools and common messaging on Canadian attributes, and so forth.

[*English*]

The brand was based on international research that demonstrated that buyers and consumers worldwide had very positive perceptions of Canada as a country but, in fact, they had little knowledge about our food and agriculture products. This research also shows Canada's products were assumed to be high quality, trustworthy, clean, safe and environmentally sustainable, while Canadians themselves were perceived to be honest, friendly and good business partners.

hier propose d'investir 25 millions de dollars supplémentaires au cours des cinq prochaines années pour renforcer la capacité du gouvernement fédéral d'intervenir lorsque les producteurs agricoles canadiens font face à des obstacles qui les empêchent de vendre leurs produits sur les marchés internationaux.

Les hauts fonctionnaires d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, AAC, collaboreront étroitement avec leurs homologues d'Affaires mondiales Canada sur les éléments liés à l'accroissement de la diversification du marché contenus dans l'Énoncé économique de l'automne qui a été publié hier.

Le ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire dirige la coordination avec d'autres ministères fédéraux, des provinces, des associations de l'industrie et d'autres partenaires, afin, en partie, d'acquiescer et de maintenir l'accès aux marchés étrangers, de jumeler les exportateurs canadiens à des débouchés commerciaux ciblés, de promouvoir les avantages des produits agricoles et agroalimentaires du Canada auprès des acheteurs et des consommateurs, et de fournir à l'industrie des possibilités de s'informer et d'apprendre de manière à comprendre les exigences à respecter pour acheminer leurs produits jusqu'aux marchés.

Étant donné qu'il est un producteur de produits agroalimentaires novateurs et de qualité, la promotion du Canada et de son principal argument de vente est essentielle pour nous distinguer sur le marché et générer des recettes pour nos produits.

[*Français*]

Une présence forte de notre marque sur nos marchés prioritaires peut augmenter la visibilité auprès des acheteurs et des consommateurs, renforçant le fait que les produits canadiens répondent constamment à leurs attentes.

La marque du Canada a été lancée en 2006 afin d'accorder un avantage concurrentiel à l'industrie canadienne de l'alimentation et de l'agriculture, et ce, en établissant une stratégie de marque fondée sur la recherche, des outils de commercialisation et des messages communs sur les attributs canadiens, entre autres.

[*Traduction*]

La marque Canada était fondée sur la recherche internationale qui montre que les acheteurs et les consommateurs du monde entier avaient une perception très positive du Canada en tant que pays, mais qu'ils en savaient très peu sur ses produits alimentaires et agroalimentaires. Cette recherche révélait aussi que les produits du Canada étaient jugés être de haute qualité, dignes de confiance, propres, salubres et durables sur le plan environnemental, tandis que les Canadiens eux-mêmes étaient perçus comme étant honnêtes et amicaux et comme de bons partenaires commerciaux.

A Canada Brand tool kit provided our exporters with tools including graphics and imagery, user-friendly guidelines, key advantage messaging and promotional items. It coordinated activities around trade shows, retail and food service promotions and media/influencer campaigns were also provided through this program.

Additional initiatives were implemented to advance the brand. This included the Canada Brand advocacy initiative, which provided a significant funding envelope of \$32 million over four years to undertake comprehensive promotional strategies in key markets of interest. These included the markets of Germany, Mexico, Japan and South Korea.

The Canada Brand has since been scaled back to a basic framework where members can continue to take advantage of the existing tag line, photo bank and other tools.

We have over 700 Canadian industry entities, most of them small- and medium-sized enterprises, who are members of the Canada Brand. This also includes Canadian national industry associations.

Consistent membership applications demonstrate an ongoing value placed by Canadian stakeholders and companies in the country branding in helping them succeed in the marketplace.

As well, reports from provincial and sector partners confirm the more positive outcomes for our companies when they are positioned under a Canada Brand umbrella. Branding leverages Canada's excellent reputation to the fullest. It links positive perspectives more directly to our products in order to enhance their profile and establish business opportunities.

An effective branding initiative can position products on the global stage, build consumer recognition for these products and help command premium prices for our products and services. They support strategic partnerships, strengthen business activities, and attract financial and investor markets. They also help us facilitate easier talent recruitment in the agriculture and agri-food sector.

In addition to the Canada Brand, the department also supports the agriculture, food and beverage sector through a number of programs and services. One is the AgriMarketing Program, which my colleague, Lynn, oversees. The AgriMarketing Program is part of the Canadian agriculture's partnership priority of growing trade and expanding markets, which seeks to help the sector's ambitious goal to grow Canada's agriculture and food exports to \$75 billion by 2025.

Une trousse d'outils de la marque Canada a fourni des outils à nos exportateurs, dont des graphiques et des images, des lignes directrices à l'intention des utilisateurs, des messages sur les principaux avantages et des articles promotionnels. Des initiatives relatives aux foires commerciales, à la promotion de services alimentaires et de détail, aux campagnes médiatiques et aux campagnes menées par des personnes d'influence ont également été offertes dans le cadre de ce programme.

D'autres initiatives ont été mises en œuvre pour faire avancer la marque, dont l'Initiative de la promotion de l'image de marque Canada, dans laquelle une enveloppe de financement considérable de 32 millions de dollars sur quatre ans a été offerte pour entreprendre des stratégies promotionnelles exhaustives sur des marchés clés présentant un intérêt pour le secteur. Les marchés ciblés sont notamment l'Allemagne, le Mexique, le Japon et la Corée du Sud.

La marque Canada a depuis été ramenée à un cadre de base où les membres peuvent continuer de tirer parti du slogan, de la banque de photos et d'autres outils existants.

Plus de 700 entités de l'industrie canadienne, la plupart des petites et moyennes entreprises, sont membres de la marque Canada. Cela comprend aussi des associations d'industries nationales canadiennes.

La régularité des demandes d'adhésion montre que les intervenants et les entreprises du Canada attachent continuellement de l'importance à l'image de marque du pays pour assurer leur réussite sur les marchés.

De plus, des rapports de partenaires provinciaux et sectoriels confirment que les résultats sont plus positifs pour nos entreprises lorsqu'elles s'inscrivent dans la marque Canada. L'image de marque s'appuie au maximum sur l'excellente réputation du Canada, et elle relie plus directement les perspectives positives à nos produits de façon à renforcer notre profil et à créer des débouchés commerciaux.

Une initiative d'image de marque efficace peut positionner les produits sur l'échiquier mondial, renforcer la reconnaissance par le consommateur, contribuer à obtenir des prix plus élevés pour des produits et des services, soutenir les relations avec des partenaires stratégiques, renforcer les activités commerciales et attirer les marchés financiers et les investisseurs. Elle nous aide également à faciliter le recrutement des talents dans le secteur agricole et agroalimentaire.

En plus de la marque Canada, le ministère soutient le secteur de l'agriculture, des aliments et des boissons par l'entremise d'un certain nombre de programmes et de services. Il y a notamment le programme Agri-marketing, sous la supervision de Lynn, ma collègue. Le programme Agri-marketing s'inscrit dans la priorité du partenariat canadien pour l'agriculture qui consiste à intensifier le commerce et à élargir l'accès aux marchés, l'objectif étant d'aider le secteur à atteindre la cible ambitieuse

The AgriMarketing Program supports industry's efforts to increase and diversify their sales to international markets, seize market opportunities and leverage Canada's reputation for high-quality and safe foods. The program is delivered through two components: the national industry associations and the small- and medium-sized enterprises.

As leveraging Canada's reputation can be an important factor in global access, the AgriMarketing Program strongly encourages participants to be members of the Canada Brand initiative. The importance of leveraging Canada's reputation is evident in the fact that virtually all of the national industry associations that the AgriMarketing Program supports are part of the Canada Brand. These associations use the brand's tools in many promotional and advertising activities, such as ensuring that their trade show displays incorporate the Canada Brand.

The other service that we provide is global analysis.

[*Translation*]

To ensure that the sector has access to valuable market information and intelligence that can inform its marketing strategies, the department provides targeted and practical analysis, intelligence and information to the sector to improve competitiveness in global markets. This information includes tailored market research reports and data analysis, market opportunities and evolving distribution channels.

[*English*]

Thirdly, another service we provide is the Agriculture and Agri-Food Trade Commissioner Service. AAFC supports the sector through its internal expertise that includes 35 trade commissioners who are posted in Canadian embassies and consulates in key international markets. These positions are complemented by another 12 technical specialists funded by the Canadian Food Inspection Agency. These trade commissioners and our technical specialists are experts in navigating in-market challenges, connecting Canadian industry to foreign buyers and developing promotional strategies for Canadian agriculture and agri-food companies.

These AAFC and CFIA resources are complemented by the broader network of Trade Commissioner Services funded by Global Affairs Canada.

que le gouvernement s'est fixée, c'est-à-dire de faire passer les exportations canadiennes de produits agricoles et alimentaires à 75 milliards de dollars d'ici 2025.

Le programme Agri-marketing soutient les efforts déployés par l'industrie pour accroître et diversifier ses ventes sur les marchés internationaux, saisir les occasions sur le marché et tirer parti de la réputation d'aliments sains et de grande qualité dont jouit le Canada. Le programme est exécuté à l'aide de deux volets, à savoir les associations sectorielles nationales et les petites et moyennes entreprises.

Puisque la mise à contribution de la réputation canadienne peut représenter un facteur important pour l'accès aux marchés internationaux, le programme Agri-marketing encourage fortement les participants à être membres de l'Initiative de la marque Canada. L'importance de tirer parti de la réputation du Canada se manifeste par le fait que presque toutes les associations sectorielles nationales que soutient le programme utilisent la marque Canada. Ces associations utilisent les outils de la marque dans bon nombre d'activités promotionnelles et publicitaires, entre autres, en s'assurant que leurs kiosques affichent la marque du Canada dans les foires commerciales.

Nous fournissons aussi un service d'analyse mondiale.

[*Français*]

Afin de veiller à ce que le secteur ait accès à de précieux renseignements sur les marchés qui peuvent servir à orienter ses stratégies de mise en marché, Agriculture et Agroalimentaire Canada fournit des analyses, des renseignements et des informations ciblées et pratiques au secteur pour améliorer sa capacité concurrentielle sur les marchés internationaux. Il peut s'agir, par exemple, d'analyses de données et de rapports d'études de marché sur mesure, et d'information sur les débouchés et les canaux de distribution en évolution.

[*Traduction*]

Troisièmement, nous fournissons également un service de délégués commerciaux du secteur agroalimentaire. En effet, AAC soutient le secteur par l'intermédiaire de son expertise interne qui comprend 35 délégués commerciaux affectés dans les ambassades canadiennes et les consulats de marchés internationaux importants. Ces postes sont complétés par 12 postes de spécialistes techniques financés par l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Ces délégués commerciaux et nos spécialistes techniques sont des experts lorsqu'il s'agit de relever les défis sur les marchés, jumeler l'industrie canadienne à des acheteurs étrangers et élaborer des stratégies promotionnelles pour les entreprises agricoles et agroalimentaires du Canada.

Ces ressources offertes par AAC et l'ACIA sont renforcées par le réseau élargi des services de délégués commerciaux financé par Affaires mondiales Canada.

We also fund the in market partnership fund. This is a fund of \$1.75 million, over the course of five years, that is aimed to strengthen the ability of our trade commissioners to deliver targeted agriculture- and agri-food-specific branding and market activities in priority markets. This fund focuses on activities that build upon the visibility of Canadian products internationally and increase the opportunities for Canadian companies to meet with international buyers.

Last, AAFC provides leadership through visibility at key trade shows. We support nine trade shows to promote Canadian food under a “brand Canada” banner. These trade shows represent the largest and most important events of their kind. They are tangible examples of the department’s market development efforts, operating in co-operation with both industry and our provinces. These flagship shows are supported by a program called the Canada Pavilion Program. These shows take place in a number of key markets, such as Dubai for Gulfood, which occurs in February; Japan, at FOODEX JAPAN in March; Singapore, Food and Hotel Asia; South Korea; Germany, at Anuga in October; France, at SIAL Paris, October; and finally, in China, at both Food and Hotel China, which just took place last week, and an important seafood show called China Fisheries and Seafood Expo in Qingdao, which took place two weeks ago.

In conclusion, the foundation of AAFC’s market development support to Canadian industry is collaboration with federal partners, provincial partners, as well as industry associations. This collaborative approach is improving our support to the industry, particularly to small- and medium-sized enterprises through improved efficiency, planning and delivery of our initiatives, to provide consistent services across partners, and the use of pooled resources to bolster our impact globally in key international markets.

With that, I’ll close. Thank you. I’m happy to answer any questions you may have.

[Translation]

The Deputy Chair: Thank you very much, Ms. Donohue. Thank you as well for participating in the SIAL show in Paris. The department was well represented. I met Ms. Leduc, I believe, as well as other officials. Having federal officials on hand at such a premier food exhibition was no doubt very beneficial for Canada’s exhibitors.

Nous finançons également le Fonds de partenariat sur le marché. Il s’agit d’un fonds de 1,75 million de dollars sur cinq ans qui vise à renforcer la capacité des délégués commerciaux de mener des activités ciblées en matière d’agriculture et d’alimentation et de développement de marchés sur les marchés internationaux prioritaires. Ce fonds met l’accent sur les activités qui améliorent la visibilité des produits canadiens à l’échelle internationale et augmentent les possibilités qui s’offrent aux entreprises canadiennes de rencontrer des acheteurs internationaux.

Enfin, AAC est un chef de file pour accroître la visibilité dans les foires commerciales. En effet, nous faisons la promotion des produits alimentaires canadiens sous la bannière de la marque Canada dans le cadre de neuf grandes foires commerciales. Ces foires commerciales se démarquent par leur ampleur et leur importance. Ce sont des exemples concrets des efforts de développement des marchés déployés par le ministère en collaboration avec l’industrie et les provinces. Ces foires d’envergure sont soutenues par un programme appelé le Programme du pavillon du Canada. Ces événements se déroulent dans plusieurs marchés importants, tel le salon Gulfood, à Dubaï, en février, FOODEX JAPAN, au Japon, en mars, Food and Hotel Asia, à Singapour, un événement en Corée du Sud, Anuga, en Allemagne, en octobre, SIAL Paris, en France, en octobre et enfin, Food and Hotel China qui vient de se dérouler la semaine dernière, en Chine, ainsi qu’une importante foire de fruits de mer appelée le Salon des pêches et des fruits de mer de Chine, qui s’est déroulée il y a deux semaines, à Qingdao.

En terminant, le fondement du soutien en matière de développement des marchés fourni à l’industrie canadienne par AAC est la collaboration avec des partenaires fédéraux, des partenaires provinciaux et des associations de l’industrie. Cette approche fondée sur la collaboration améliore le soutien que nous offrons à l’industrie, surtout aux petites et moyennes entreprises, par l’entremise de méthodes plus efficaces, de la planification et de la mise en œuvre de nos initiatives, afin de fournir des services uniformes à tous nos partenaires, et la mise en commun de nos ressources pour renforcer notre impact sur les principaux marchés internationaux.

C’est ce qui termine mon exposé. Merci. Je serai heureuse de répondre à vos questions.

[Français]

Le vice-président : Merci beaucoup, madame Donohue. Merci également de votre présence au SIAL à Paris. Le ministère y était bien représenté. J’ai rencontré Mme Leduc, je crois, et d’autres fonctionnaires. C’était bien sûr très intéressant pour les exposants canadiens d’être accompagnés par leur pays dans une exposition d’envergure comme celle-là.

[English]

Senator Mercer: I think we should send a copy of this report to the chair of the subcommittee of Internal so she can read it and find out what she's missing. I know that's a political statement, but I thought those of us who appeared before the board would appreciate that.

You've confused me a little bit, as I work from back to front. You continually tell me how well the program is working, and then you say, "Canada Brand has since been scaled back to a basic framework." I'm sorry, but if your campaign is really working, why are we cutting it back? I would think that it's full steam ahead here. We have a program that's working. We have a very ambitious objective of \$75 billion annually by 2025.

If the model is working, and we have a huge target to reach, I don't see why we're changing something that's working. You go on to say in numerous places that virtually all the national industrial associations use the program. It's working. Why not keep the pedal to the floor?

Ms. Donohue: Thank you for your question, Senator Mercer. Back in 2006 to 2014, if I recall, we were given additional resources, and that money was scaled down. Nevertheless, the investments we made to build the brand image — and if you look in your packages we've tried to circulate to you to show you visually what that means.

We developed these graphics, and these are the graphics that I mentioned that 700 companies and associations are registered to use. You will often see if you're in a grocery store in Japan, it's not uncommon to see, let's say, a bottle of maple syrup with some of this imaging tagline to promote this as a product of Canada.

Second, in the package, we've continued to use our promotional tag line as well. So trade commissioners around the world, in key markets, will use this banner and do promotional events geared towards retail sector buyers and consumers.

We also continue to be present at nine key trade shows around the world. When we're at those trade shows, as you can see from the visual, we use that imaging to clearly define that pavilion as a Canada pavilion. And that helps us to be able to attract buyers who are looking for high-quality safe food, and also to be able to promote to local media and influencers. What you can see here in the top quadrant is from the Food & Hotel China show last week and SIAL.

[Traduction]

Le sénateur Mercer : Je crois que nous devrions envoyer un exemplaire de ce rapport à la présidente du sous-comité, afin qu'elle puisse le lire et déterminer ce qu'elle manque. Je sais que c'est un message politique, mais j'ai pensé que ceux qui ont comparu devant le conseil en seraient reconnaissants.

Vous m'avez laissé un peu perplexe, car je travaille de l'arrière à l'avant. Vous me dites continuellement à quel point le programme fonctionne bien et ensuite, vous dites que la marque Canada a depuis été ramenée à un cadre de base. Je suis désolé, mais si votre campagne fonctionne si bien, pourquoi la réduisons-nous? Je pensais que nous irions plutôt de l'avant en toute confiance dans ce cas-ci. Nous avons un programme qui fonctionne. Nous avons un objectif très ambitieux de 75 milliards de dollars par année d'ici 2025.

Si le modèle fonctionne et que nous avons un énorme objectif à atteindre, je ne vois pas pourquoi nous modifions ce qui fonctionne. Vous dites ensuite, à de nombreuses reprises, que pratiquement toutes les associations sectorielles nationales utilisent ce programme. Il fonctionne. Pourquoi ne pas continuer d'avancer?

Mme Donohue : Je vous remercie de votre question, sénateur Mercer. De 2006 à 2014, si je me souviens bien, on nous a donné des ressources supplémentaires, et ces fonds ont été réduits. Néanmoins, les investissements que nous avons effectués pour renforcer l'image de marque — et dans le document que nous avons tenté de vous distribuer, vous constaterez que nous vous démontrons visuellement ce que cela signifie.

Nous avons élaboré ces diagrammes et ce sont les diagrammes que 700 entreprises et associations, comme je l'ai mentionné, sont autorisées à utiliser. Dans les épiceries du Japon, par exemple, il n'est pas inhabituel de voir une bouteille de sirop d'érable qui affiche ce slogan et ces illustrations pour annoncer que ce produit vient du Canada.

Deuxièmement, dans le document, nous continuons également d'utiliser nos slogans promotionnels. Donc les délégués commerciaux, dans les principaux marchés internationaux, utiliseront ce slogan et organiseront des événements promotionnels qui ciblent les acheteurs et les consommateurs du secteur de la vente au détail.

Nous continuons également de participer aux neuf principales foires commerciales dans le monde. Lorsque nous participons à ces foires commerciales, comme vous pouvez le voir dans les photos, nous utilisons ces illustrations pour identifier clairement le pavillon du Canada. Cela nous aide à attirer des acheteurs qui cherchent des aliments sécuritaires de haute qualité, et à faire de la promotion par l'entremise des médias et des influenceurs locaux. Ce que vous voyez en haut de la page provient de

So with the imaging we have developed, the tag line and photo bank, we continue to use that in our promotional endeavours, as do companies.

Senator Mercer: That's all well and good, and a number of us were in Shanghai a couple of years ago and saw the Canada Brand in action. It was very impressive. That was around the time that the Chinese market opened up for Canadian beef and the minister did an excellent job. The team did an excellent job. The display did an excellent job. But you haven't answered my question. Why are we cutting back? You say in your presentation that the Canada Brand has since been scaled back to a basic framework.

Again, it's working. When Chrysler finds something that's working in the sales of their vehicles, they don't say, "Okay, let's cut back our advertising, because damn it all, it's working." It seems to me that, damn it all, if it is working, you go full speed ahead.

Ms. Donohue: As I mentioned, we did receive money to do additional work on what we call the Canada Brand advocacy initiative. It was funding that we received for four years. We received \$32 million over that four-year span of time. That program has since sunsetted, which was a decision of the government of the day. Nevertheless, we continue to use the tag line, the imaging and take advantage of opportunities in key markets to be able to promote the Canada Brand effectively.

Senator Mercer: Thank you. Please don't interpret my comments as criticism. I think the brand is terrific. I think the program is terrific, and I think the department has done a great job on this. I know when I was in Shanghai, watching the minister work that crowd was really something, and I'm sure out of that came a lot of sales for Canadians and created a lot of Canadian jobs back home. Thank you.

Ms. Donohue: Thank you.

Senator Doyle: We've had a lot of free trade and trade agreements over the last 10-year period. We've had witnesses who come before us and say that it's now time for Canada to start beefing up its assistance to the marketing efforts of these various industries, including agriculture, to take advantage of all these agreements.

Would you agree? Are they right in saying that you're not beefing up your assistance to the marketing effort to take advantage of these agreements? This is what we hear from

l'événement Food & Hotel China qui s'est déroulé la semaine dernière, ainsi que du Salon international de l'alimentation, le SIAL.

Nous continuons donc à utiliser les illustrations, les slogans et la banque de photos que nous avons mis au point dans nos initiatives de promotion. Les entreprises font la même chose.

Le sénateur Mercer : C'est très bien, et plusieurs d'entre nous avons vu la marque du Canada en action il y a quelques années, à Shanghai. C'était très impressionnant. C'était au moment où le marché chinois a commencé à accueillir le bœuf canadien, et le ministre a fait un excellent travail. L'équipe a fait un excellent travail. Les affiches étaient excellentes. Cependant, vous n'avez pas répondu à ma question. Pourquoi réduisons-nous les efforts? Vous avez dit dans votre exposé que la marque du Canada avait depuis été réduite à un cadre de base.

Encore une fois, tout fonctionne. Lorsque les intervenants de Chrysler trouvent un concept qui aide l'entreprise à vendre ses voitures, ils ne se disent pas qu'ils vont réduire leur publicité parce qu'elle fonctionne. Il me semble que si cela fonctionne, il faut plutôt continuer d'avancer.

Mme Donohue : Comme je l'ai mentionné, nous avons reçu des fonds pour mener d'autres travaux dans ce que nous appelons l'Initiative de promotion de l'image de marque du Canada. Nous avons reçu ce financement sur quatre ans. Nous avons reçu 32 millions de dollars sur cette période de quatre ans. Ce programme a depuis été éliminé, et c'était une décision du gouvernement de l'époque. Néanmoins, nous continuons d'utiliser le slogan et les illustrations et de profiter des occasions qui se présentent dans les principaux marchés pour faire la promotion de la marque du Canada de façon efficace.

Le sénateur Mercer : Merci. Ne vous méprenez pas sur mes commentaires : ce ne sont pas des critiques. Je crois que la marque est fantastique. Je crois que le programme est fantastique, et je pense que le ministère a fait un excellent travail à cet égard. Lorsque j'étais à Shanghai, j'ai trouvé très impressionnant de regarder le ministre diriger la foule, et je suis sûr que cela a engendré beaucoup de ventes pour les Canadiens et créé de nombreux emplois canadiens. Merci.

Mme Donohue : Merci.

Le sénateur Doyle : Nous avons signé de nombreux accords de libre-échange et accords commerciaux au cours des 10 dernières années. Des témoins qui ont comparu devant nous nous ont dit qu'il était maintenant temps que le Canada commence à aider davantage les efforts de commercialisation déployés par les diverses industries, notamment l'industrie agricole, pour mettre tous ces accords à profit.

Êtes-vous d'accord? Ont-ils raison lorsqu'ils disent que vous n'augmentez pas l'aide que vous fournissez aux efforts de commercialisation en vue de profiter de ces accords? C'est ce

witnesses who come before us. Would you agree or disagree that we need to do more than we're doing in the marketing end of it to meet the needs of these free trade and trade agreements?

Ms. Donohue: Certainly the demands are plentiful. We have targeted our efforts in those key markets where we do have free trade agreements or where we see that the opportunities are tremendous. Perhaps my colleague, Lynn Renaud, can talk a little bit about how that's done in agri-marketing to directly support both associations and companies.

Lynn Renaud, Director General, Business Development and Competitiveness Directorate, Programs Branch, Agriculture and Agri-Food Canada: The AgriMarketing Program is \$125 million over five years with the initiative to directly or specifically help the industries increase and diversify markets, both exports on the international front and to seize market opportunities as well.

The program, as my colleague identified before, supports industry-led promotional activities for national associations and/or small- and medium-sized enterprises.

[Translation]

The program is very much in demand. As of early November, we had already received 185 applications, with 51 from national associations and 136 from small- and medium-sized enterprises.

[English]

There is a high demand for the program, and we are currently entering into three-year agreements with the associations. They have a strategic plan which we verify and analyze. As well, we look at how they're diversifying their markets.

Senator Doyle: I don't know if I'm getting the wrong impression, but our notes seem to indicate that your arm of government is short staffed. I don't know if that's true. In any event, if you are short-staffed, would we not be biting off more than we can currently chew with so many trade agreements? I don't know where it came from that you're short-staffed, but I'm just wondering, is Canada really doing enough at home and abroad to foster growth in the export market, in this case the agriculture and agri-food market?

Are you strained with regard to your staffing to meet the requirements of these trade agreements? Or is the note misleading us in that regard?

que nous disent les témoins qui comparaissent devant nous. Êtes-vous d'accord ou êtes-vous en désaccord avec le fait que nous devons accroître les efforts de commercialisation afin de répondre aux besoins liés à ces accords commerciaux et à ces accords de libre-échange?

Mme Donohue : Il y a certainement suffisamment de demandes. Nous avons ciblé nos efforts dans les marchés principaux dans lesquels nous avons signé des accords de libre-échange ou dans lesquels nous observons d'énormes possibilités. Ma collègue, Lynn Renaud, peut vous parler de la façon dont le programme Agri-marketing appuie directement les associations et les entreprises.

Lynn Renaud, directrice générale, Direction du développement des entreprises et de la compétitivité, Direction générale des programmes, Agriculture et Agroalimentaire Canada : Le programme Agri-marketing verse 125 millions de dollars sur cinq ans dans l'initiative, afin d'aider directement ou spécifiquement les industries à accroître et à diversifier les marchés, que ce soit relativement aux exportations internationales ou aux occasions à saisir sur le marché.

Comme ma collègue l'a dit plus tôt, le programme appuie les activités promotionnelles dirigées par l'industrie pour les associations nationales et les petites et moyennes entreprises.

[Français]

Il y a beaucoup de demandes pour le programme. En date du début novembre, on a déjà reçu 185 demandes pour le programme, y compris 51 pour les associations nationales et 136 pour les petites et moyennes entreprises.

[Traduction]

La demande liée au programme est élevée, et nous signons actuellement des ententes de trois ans avec les associations. Nous vérifions et nous analysons leurs plans stratégiques. De plus, nous examinons la façon dont elles diversifient leurs marchés.

Le sénateur Doyle : Je ne sais pas si c'est une fausse impression, mais vos documents semblent indiquer que votre organe gouvernemental manque de personnel. Je ne sais pas si c'est vrai. De toute façon, si vous manquez de personnel, ne signons-nous pas trop d'accords commerciaux pour notre capacité? Je ne sais pas d'où sort l'idée que vous manquez de personnel, mais je me demande seulement si le Canada déploie suffisamment d'efforts au pays et à l'étranger pour favoriser la croissance sur le marché des exportations, dans ce cas-ci dans le marché agricole et agroalimentaire.

Manquez-vous de personnel pour répondre aux exigences prévues dans ces accords commerciaux? Ou le document est-il trompeur à cet égard?

Ms. Donohue: I'm not privy to the notes that you have or where the comments were made, but I suspect that they are probably more in relation to what we call market access. While free trade agreements help reduce tariffs on goods, they tend not to deal with what we call non-tariff barriers. We have seen over the past few years increasing use by various countries to use non-tariff barriers and it has always been our position to promote a science-based, risk-based approach to standards. We advocate that multilaterally and bilaterally.

But certainly when dealing with non-tariff barriers, we require highly specialized technical people, not just within the Department of Agriculture and Agri-Food Canada but more specifically with our partners at the Canadian Food Inspection Agency. We require plant health specialists, for example, veterinary specialists to be able to do the assessments we need. This includes pest risk assessment, or to conduct audits to move forward and either maintain or open up new access for products.

I suspect that's probably those comments were probably related to the capacity to do that.

Senator Doyle: I have to re-read a little bit here.

Ms. Donohue: That's what I suspect it may be related to.

[Translation]

The Deputy Chair: I would kindly ask the senators and witnesses to be more succinct in their questions and answers to give all the senators an opportunity to ask questions. If time permits, we'll have a second round.

Now that I've made that clear, we will move on to Senator Black from Alberta.

[English]

Senator D. Black: Thank you both very much for being here. As a senator from Alberta, agriculture matters. It's our second most important industry, and we are very appreciative of the work that is done by Ottawa to assist not only beef, but grains and other products from Alberta. We appreciate that.

I have three specific and quick questions. Your goal is to hit \$75 billion by 2025. Where are we today?

Mme Donohue : Je ne connais pas le contenu du document que vous avez reçu ou les circonstances dans lesquelles ces commentaires ont été formulés, mais je soupçonne qu'ils concernent probablement ce que nous appelons l'accès au marché. Même si les accords commerciaux contribuent à réduire les tarifs sur les biens, ils ont tendance à ne pas s'occuper de ce que nous appelons les obstacles non tarifaires. Ces dernières années, nous avons observé que divers pays utilisaient de plus en plus des obstacles non tarifaires et nous avons toujours été d'avis qu'il fallait encourager l'adoption d'une approche liée aux normes qui est fondée sur les données scientifiques et qui tient compte du risque, que ce soit du point de vue multilatéral ou bilatéral.

Cependant, lorsqu'il s'agit des obstacles non tarifaires, nous avons certainement besoin d'employés techniques très spécialisés, et pas seulement au sein du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, mais plus précisément chez nos partenaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Nous avons besoin de spécialistes en matière de protection des végétaux, par exemple, et de spécialistes vétérinaires pour être en mesure de mener les évaluations que nous devons mener, notamment l'évaluation du risque phytosanitaire ou pour mener les audits qui nous permettent de maintenir ou d'ouvrir un nouvel accès aux produits.

Je soupçonne que ces commentaires étaient probablement liés à la capacité d'accomplir cela.

Le sénateur Doyle : Je dois relire certains passages.

Mme Donohue : Je soupçonne que c'est ce que cela concerne.

[Français]

Le vice-président : Chers collègues et témoins, je vais vous demander de poser des questions et de donner des réponses plus courtes afin de donner la chance à tous les sénateurs de poser des questions. Si le temps le permet, nous prévoirons une deuxième ronde.

Avec ces nouvelles directives, la parole est maintenant au sénateur Black, de l'Alberta.

[Traduction]

Le sénateur D. Black : Je vous remercie toutes les deux d'être avec nous. En tant que sénateur de l'Alberta, l'agriculture est une industrie importante pour moi. C'est notre deuxième industrie en importance, et nous apprécions grandement les efforts déployés par Ottawa pour aider les producteurs non seulement de bœuf, mais aussi de grains et d'autres produits de l'Alberta. Nous en sommes très heureux.

J'ai trois petites questions précises. Votre objectif est d'atteindre 75 milliards de dollars d'ici 2025. Où en sommes-nous aujourd'hui?

Ms. Donohue: We're at \$52 billion right now. That's our current export.

Senator D. Black: You have a lot of work to do.

Ms. Donohue: There is quite a bit of work to do, but it's always good to have an ambitious target in front of us.

Senator D. Black: That's good to know. Tell me the top three blocks to exports in Canada today.

Ms. Donohue: Grains and oilseeds are important —

Senator D. Black: Blocks. Obstacles.

Ms. Donohue: I thought you meant blocks in terms of commodities that are high performing.

Senator D. Black: Obstacles. What are the obstacles?

Ms. Donohue: As I mentioned before, I think that our ability to manage non-tariff barriers to open up and maintain access is probably the biggest hurdle.

Senator D. Black: Can you define non-tariff barriers? What are you saying?

Ms. Donohue: They could vary. It could be how a country regulates a certain pest, for example, and how we deal with that through certification.

Senator D. Black: Thank you. So, non-tariff barriers.

Ms. Donohue: Would be key.

Senator D. Black: Number two?

Ms. Donohue: I would also say that our ability to raise our profile in key markets would be another area.

Last is small- and medium-sized enterprises, SMEs. The bulk of our industry is made up of small- and medium-sized enterprises who need support in tackling new markets. That's where a program like Ms. Renaud's comes into play, to be able to provide them with a bit of seed funding to help support that endeavour. That's also where our trade commissioner service and the agri-food trade commissioner service comes into play, to help them demystify certain markets.

Senator D. Black: I'm surprised you haven't mentioned transportation bottlenecks.

Mme Donohue : Nous en sommes actuellement à 52 milliards de dollars. C'est le montant actuel de nos exportations.

Le sénateur D. Black : Vous avez beaucoup de pain sur la planche.

Mme Donohue : Il y a du travail à faire, en effet, mais c'est toujours bon de se fixer des objectifs ambitieux.

Le sénateur D. Black : C'est bon à savoir. Dites-moi quels sont les trois principaux obstacles à l'exportation du Canada à l'heure actuelle?

Mme Donohue : Le grain et les oléagineux sont d'importants...

Le sénateur D. Black : Je parle des obstacles.

Mme Donohue : Désolée, j'ai mal compris. Je pensais que vous vouliez savoir quels sont nos produits de base les plus performants.

Le sénateur D. Black : Non, je veux savoir quels sont les obstacles?

Mme Donohue : Comme je l'ai mentionné déjà, je crois que l'obstacle le plus important est le fait de ne pas réussir à gérer les barrières non tarifaires pour ouvrir et maintenir l'accès aux marchés.

Le sénateur D. Black : Pouvez-vous nous dire ce que vous entendez par barrières non tarifaires? De quoi parlez-vous?

Mme Donohue : Elles peuvent varier. Il peut s'agir de la façon pour un pays de réglementer certains organismes nuisibles, par exemple, et de notre façon de composer avec cela dans le cadre de la certification.

Le sénateur D. Black : Merci. Il y a donc les barrières non tarifaires.

Mme Donohue : Ce serait l'obstacle le plus important.

Le sénateur D. Black : Et le deuxième?

Mme Donohue : Je dirais que c'est notre capacité d'accroître notre visibilité sur les principaux marchés.

Le dernier concerne les petites et moyennes entreprises, les PME. Notre industrie est composée principalement de PME qui ont besoin de soutien pour s'attaquer à de nouveaux marchés. C'est là où un programme comme celui de Mme Renaud entre en jeu pour offrir du financement afin de les aider à passer à l'action. C'est là également que le service des délégués commerciaux du secteur agro-alimentaire entre en jeu pour les aider à mieux comprendre certains marchés.

Le sénateur D. Black : Je suis surpris que vous n'ayez pas mentionné l'engorgement dans le réseau des transports.

Ms. Donohue: Yes. It is one of the key areas.

Senator D. Black: Thanks very much.

Senator Oh: Welcome back. I wanted to follow up on the question from Senator Mercer. You say the first program is over \$30 million. Has it ended now?

Ms. Donohue: Yes, we received \$32 million over four years.

Senator Oh: When did it end? Last year? This year?

Ms. Donohue: It ended in 2014.

Senator Oh: What about your program, Ms. Renaud? You mentioned another one which was \$121 million over five years. What is the time frame?

Ms. Renaud: It is 2023. This is our first year of five years.

Senator Oh: Maybe you can tell us a little bit about the latest show. What is the evaluation in Shanghai? That's one of the biggest import/export shows ever in China.

Ms. Donohue: Yes. The department participated with Global Affairs and the Minister of Agriculture led Canada's presence at the China International Import Expo in Shanghai two weeks ago, where he witnessed over \$1.5 billion worth of sales by Canadian companies. There were also two other main events to the minister's trip. One was the China Fisheries and Seafood Expo in Qingdao, where we have a Canada pavilion. We had 60 seafood companies from across the country present there.

Last, we were back in Shanghai for the Food and Hotel China exhibit. This is one of the largest food shows in the world where we had 82 companies present, again under a Canada Brand banner, Canadian pavilion.

Senator Oh: I saw a lot of pictures sent to me by different exhibitors who joined the program. Is the Canada Pavilion set up by your department?

Ms. Donohue: They are managed by my office, yes.

Senator Oh: You've done a great job. Wonderful.

Ms. Donohue: I appreciate your comments. Thank you.

Senator C. Deacon: This is my first question as a member of this committee, so I'm excited to be here. I appreciated your presentation.

Mme Donohue : Oui. C'est l'un des éléments importants.

Le sénateur D. Black : Merci beaucoup.

Le sénateur Oh : Bon retour. Ma question s'inscrit dans la foulée de celle du sénateur Mercer. Vous avez dit que le premier programme a coûté plus de 30 millions de dollars. A-t-il pris fin maintenant?

Mme Donohue : Oui, nous avons reçu 32 millions de dollars sur une période de quatre ans.

Le sénateur Oh : Quand a-t-il pris fin? L'an dernier? Cette année?

Mme Donohue : Il a pris fin en 2014.

Le sénateur Oh : Madame Renaud, qu'en est-il de votre programme? Vous avez parlé d'un autre programme de 121 millions de dollars sur cinq ans. Quel est l'échéancier?

Mme Renaud : C'est en 2023. Nous en sommes à notre première année de cinq.

Le sénateur Oh : Vous pourriez nous parler de la dernière exposition. Qu'est-il ressorti de celle de Shanghai? C'est l'une des plus grandes expositions import/export à ce jour en Chine.

Mme Donohue : Oui. Le ministère y a participé en compagnie d'Affaires mondiales. Le ministre de l'Agriculture était à la tête de la délégation canadienne au China International Import Expo à Shanghai il y a deux semaines, où le ministre a pu voir les entreprises canadiennes conclure des ventes de plus de 1,5 milliard de dollars. Le ministre a également participé à deux autres événements importants lors de son voyage, l'un étant le China Fisheries and Seafood Expo à Qingdao, où le Canada a un pavillon. Soixante entreprises de fruits de mer de partout au Canada y ont pris part.

Nous sommes ensuite revenus à Shanghai pour le Food and Hotel China. Il s'agit de l'une des foires alimentaires les plus importantes de la planète, et nous avons 82 entreprises qui étaient présentes, encore une fois, sous la marque du Canada, dans le pavillon canadien.

Le sénateur Oh : J'ai vu beaucoup de photos que m'ont envoyées des exposants qui ont participé au programme. Est-ce votre ministère qui s'occupe du pavillon du Canada?

Mme Donohue : C'est mon bureau qui le gère, oui.

Le sénateur Oh : Vous avez fait un excellent travail. Félicitations.

Mme Donohue : Je vous remercie de vos paroles. Merci.

Le sénateur C. Deacon : Je pose ma première question en tant que membre du comité, et je suis emballé d'être ici. J'ai bien aimé votre exposé.

As someone who has done quite a bit of exporting to different countries in the technology industry, one of the things I recognize is that free trade may be country to country, but sales occur company to company, and it's really products versus a country that gets a deal done.

I'm wondering about how you are working within the industry itself to enable, empower and cooperate with proprietary brands within the Canada Brand, because often that's what consumers identify with and enable those brands to be more successful. A good example in Canada would be that we see products which are U.S. dairy products but don't necessarily say "Product of the United States" on them. People identify with product brands. I'm wondering what you do to support our high-value-added producers in building their own product brands.

Ms. Donohue: Part of your question, Senator Deacon — though maybe I have misinterpreted it — is probably around labelling of products and the origin of products, with is outside the scope of my mandate and would be something in the Canadian Food Inspection Agency, for example.

Senator C. Deacon: But when we're selling to other countries, we need to help our companies build their own product brands. How do you enable them? How do you cooperate with them to do that?

Ms. Donohue: In that regard, companies can apply to use this tag line and the marketing, the image bank, and so forth. They have to apply to use this, and we go through a process to ensure that the product is either grown, raised, harvested or processed in Canada, and they have to be produced in accordance with the regulatory landscape in Canada. We go through a vetting process with those companies to do so before they're allowed to use this image mark and have access to the photo bank.

On the brand website, which they have access to, we also have tips and tools in terms of how to position their product in the market.

Lastly, we produce market research reports for key markets. For example, if you go onto the site, you will probably see something with regards to the seafood market in China and it will provide an outline of trends that we're seeing that would help inform Canadian companies on how to best position their product in that specific market.

Senator C. Deacon: Within the \$52 billion that you are hoping to grow to \$75 billion in the next seven years in overall sales, I assume you're segmenting out the value-added components of the market and monitoring those. That is where we will get the most value coming into Canada, where we're not operating necessarily in the commodity business. How are you tracking that benchmarking against global competitors in that

J'ai travaillé dans l'industrie de la technologie et j'ai une expérience considérable de l'exportation dans divers pays, alors je suis conscient notamment du fait que le libre-échange se fait entre pays, mais que les ventes se font entre entreprises, et que ce sont vraiment les produits, par opposition au pays, qui permettent de conclure des marchés.

Je me demande ce que vous faites au sein même de l'industrie pour renforcer la position des marques de fabrique qui font partie de la marque du Canada, car ce sont souvent à elles que s'identifient les consommateurs, afin d'accroître leur succès. Nous en avons un bon exemple au Canada, où on trouve des produits laitiers des États-Unis sur lesquels il n'est pas nécessairement indiqué « Produit des États-Unis ». Les gens s'identifient à des marques de produit. J'aimerais savoir ce que vous faites pour aider nos producteurs à haute valeur ajoutée pour accroître la notoriété de leurs marques.

Mme Donohue : Sénateur Deacon, votre question concerne sans doute en partie — mais il se peut que j'aie mal compris — l'étiquetage des produits et l'origine des produits, des éléments qui ne relèvent pas de mon mandat, mais de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, par exemple.

Le sénateur C. Deacon : Quand nous vendons nos produits dans d'autres pays, nous devons aider nos entreprises à accroître la notoriété de leurs marques. Que faites-vous en ce sens? De quelle manière collaborez-vous avec elles pour y arriver?

Mme Donohue : Les entreprises peuvent demander à utiliser le slogan, les outils marketing, la banque d'images, et cetera. Elles doivent faire une demande, et nous avons une procédure à suivre pour nous assurer que le produit est soit cultivé, élevé, récolté ou transformé au Canada, et que le mode de production est conforme à la réglementation canadienne. Nous soumettons ces entreprises à un processus de vérification avant de les autoriser à utiliser la marque et à avoir accès à la banque de photos.

Sur le site web de la marque, auquel elles ont accès, nous publions également une liste de conseils et d'outils pour savoir comment positionner leurs produits sur le marché.

Enfin, nous publions également des rapports de recherche sur les principaux marchés. Si vous allez sur le site, par exemple, vous trouvez sans doute de l'information sur le marché des fruits de mer en Chine, où on résumera les tendances qui aideront les entreprises canadiennes à positionner leurs produits de la meilleure façon possible sur ce marché.

Le sénateur C. Deacon : Je présume que les ventes totales de 52 milliards de dollars que vous espérez voir croître à 75 milliards au cours des sept prochaines années sont segmentées et que vous avez des volets séparés pour les produits à valeur ajoutée et que vous en suivez l'évolution. C'est là où se trouve la plus grande valeur pour le Canada, où on n'opère pas nécessairement dans le secteur primaire. Quel genre de suivi

segment? To me, that data will be crucial in knowing how to respond and support.

Ms. Donohue: The bulk of our exports are commodity-driven, oilseeds being the top, and value-added products is where we're trying to move up the value chain and trying to provide support, and improve and expand on our export capacity. I don't know, Lynn, if you wanted to add more.

Ms. Renaud: We do collaborate with Global Affairs for market experts and the data. Under the AgriMarketing Program, every company or organization that goes under the program has to provide a report of their experience in those markets, as well as if they have anticipated sales. We take those reports from the industries and that's how we track.

Senator C. Deacon: Are we tracking how we're doing against major global competitors in each market segment specifically in the value-added areas of the agri-food industry that we're intending to grow? Are we tracking that data?

Ms. Donohue: We do look at where our competitors sit vis-à-vis Canada, and we do a certain level of breakdown in terms of market segments. That would be for our key markets.

Senator C. Deacon: It says we want to keep up with competitors, one of your key statements, and in order to know if we're keeping up or not, we need to track the data very carefully and respond to it and put in place priorities. Perhaps you can share with us some reporting in that regard, as to how we have been doing in the value-added segments of the market in particular.

Ms. Donohue: Okay.

Senator C. Deacon: Thank you.

Senator R. Black: This follows up on the two initial questions about the fact that the Canada Brand has been scaling back and I acknowledge it was a matter of resources. Given the fact that we have a number of new agreements in the coming months and years and the \$75 billion target, do you anticipate additional funds being directed towards the Canada Brand and programming? Can we expect to see that? Has a request been made? Should that be one of our recommendations in order to meet that \$75 billion? Should we make specific request in our series of recommendations? Do you anticipate additional funding, or has it been shut down and scaled back as to where it is to be?

effectuez-vous pour que les entreprises puissent se comparer à leurs concurrents mondiaux dans ce segment? À mon avis, l'information est cruciale pour savoir comment réagir et les soutenir.

Mme Donohue : Les produits de base constituent la part du lion de nos exportations, les oléagineux arrivant en tête, et les produits à valeur ajoutée sont ceux pour lesquels nous nous efforçons de remonter dans la chaîne de valeur pour aider les entreprises et accroître notre capacité d'exportation. Lynn, je ne sais pas si vous aimeriez ajouter quelque chose.

Mme Renaud : Nous collaborons avec Affaires mondiales qui recueille des données et qui a des spécialistes en marketing. Les entreprises ou organismes qui participent au programme Agri-Marketing doivent rédiger un rapport sur leur expérience dans ces marchés, de même que leurs ventes prévues. Nous obtenons ces rapports de l'industrie, et c'est ainsi que nous effectuons du suivi.

Le sénateur C. Deacon : Effectuons-nous un suivi de nos résultats par rapport à ceux de nos principaux concurrents dans chaque segment de marché, en particulier dans les segments à valeur ajoutée de l'industrie agroalimentaire que nous voulons faire croître? Recueillons-nous des données à ce sujet?

Mme Donohue : Nous examinons la position de nos concurrents par rapport à celle du Canada, et nous effectuons une certaine fragmentation du marché, dans le cas de nos principaux marchés.

Le sénateur C. Deacon : Dans un de vos énoncés, vous dites que nous voulons suivre le rythme de nos concurrents, et pour savoir si nous y réussissons, il faut suivre attentivement les données, réagir et établir nos priorités. Pourriez-vous nous faire parvenir des rapports à ce sujet, à savoir comment nous nous débrouillons, en particulier dans les segments à valeur ajoutée?

Mme Donohue : D'accord.

Le sénateur C. Deacon : Merci.

Le sénateur R. Black : Ma question fait suite à deux autres qui ont été posées au sujet du fait que la marque du Canada a été ramenée à un cadre de base, et je suis conscient que c'était une question de ressources. Compte tenu des nouveaux accords qui entreront en vigueur au cours des prochains mois et des prochaines années et de votre objectif de 75 milliards de dollars, prévoyez-vous que du financement supplémentaire sera accordé à la marque du Canada et aux programmes concernés? Peut-on s'attendre à ce que cela se produise? Une demande a-t-elle été faite en ce sens? Devrions-nous en faire une recommandation pour atteindre les 75 milliards de dollars? Devrions-nous inclure cette demande précise dans nos recommandations? Prévoyez-

Ms. Donohue: As I've mentioned, we continue to utilize the work that we built a few years back and that is well received and continues to be used by the sector.

Yesterday we did, as I understand, receive funding to support the implementation of an export diversification strategy. I understand the department has received \$12 million over the next five years. We have to do some follow-up with the Department of Finance but we understand this money is to be used to better support our engagement with what we call international standard-setting bodies, and that gets back to the access point.

I don't believe that branding was mentioned in yesterday's statement, but this is something we'll be following up on with the Department of Finance.

Senator R. Black: Thank you.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you to our witnesses. Ms. Donohue, I want to come back to the 2017 budget and the \$75-billion target over five years. Yesterday, the government made its fall economic statement. Political messaging around budgets is one thing. But I don't think it can be said that significant progress has been made. You seem more optimistic today. What did not work as planned in terms of your targets, and how are you going to rectify things?

[English]

Ms. Donohue: Thank you for your question.

As I've mentioned, we use a number of tools to promote Canada and Canadian agriculture and agri-food products. I do think yesterday's announcement to increase funding will help us engage better with international standard-setting bodies such as the OIE, in the animal health area, or Codex, in the food safety area. These engagements will help us to promote a science-based and risk-based approach to these international standards and to work with our partners on the international stage to move in that direction.

Given the rise of non-tariff barriers, I think that this, in fact, is an element that will be well received.

[Translation]

Senator Dagenais: Clearly, trade has ups and downs. In which market would you say we've slipped or lost ground? Our competitors may have taken more risks or been smarter than us.

vous qu'il y aura du financement supplémentaire, où est-ce que la marque du Canada a été ramenée à un cadre de base et que cela restera ainsi?

Mme Donohue : Comme je l'ai mentionné, nous continuons à nous servir du matériel que nous avons préparé il y a quelques années, et que le secteur aime et continue d'utiliser.

Si j'ai bien compris, nous avons reçu hier du financement pour appuyer la mise en œuvre d'une stratégie de diversification des exportations. Je crois savoir que le ministère a reçu 12 millions de dollars sur cinq ans. Nous devons faire du suivi auprès du ministère des Finances, mais nous croyons que le financement doit servir à renforcer notre participation au sein de ce qu'on appelle les organismes d'établissement de normes internationales, et cela nous ramène à la question de l'accès.

Je ne pense pas qu'il ait été question de la marque dans l'annonce d'hier, mais nous allons effectuer du suivi auprès du ministère des Finances à ce sujet.

Le sénateur R. Black : Merci.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos invités. Madame Donohue, je veux revenir sur le budget de 2017 qui fixait un objectif sur cinq ans de 75 milliards de dollars. Hier, c'était la mise à jour du budget. Les messages politiques à propos des budgets sont une chose. Selon moi, on ne peut pas dire que ça a été très avancé. Vous semblez plus optimiste aujourd'hui. Selon vous, qu'est-ce qui n'a pas fonctionné comme prévu dans vos objectifs et qu'allez-vous faire pour corriger la situation?

[Traduction]

Mme Donohue : Je vous remercie de votre question.

Comme je l'ai mentionné, nous utilisons divers outils pour faire la promotion du Canada, ainsi que de l'agriculture et des produits agroalimentaires canadiens. Je pense, en effet, que l'augmentation du financement annoncée hier nous aidera à jouer un rôle plus actif auprès des organismes d'établissement de normes internationales comme l'OIE, dans le domaine de la santé animale, ou le Codex, dans celui de la sécurité alimentaire. Cela nous aidera à promouvoir une approche basée sur la science et sur les risques dans les normes internationales et à travailler avec nos partenaires sur la scène internationale pour aller dans cette direction.

Comme les barrières non tarifaires sont en hausse, je pense que c'est quelque chose qui sera bien reçu.

[Français]

Le sénateur Dagenais : De toute évidence, le commerce connaît des hauts et des bas. Selon vous, dans quel secteur a-t-on perdu du terrain ou subi des échecs? Peut-être que nos

What has the impact been on the sectors where we've fallen behind?

[English]

Ms. Donohue: I think there are a couple of things. We are seeing over the years an increase in our exports.

[Translation]

There's definitely growth.

[English]

We also have, I think, set the landscape or the table in terms of some of these new trade agreements, like CETA and CPTPP. However, non-tariff barriers continue to be an issue.

In terms of areas where you might see slippage, I suppose if I were to look at the landscape and challenges, India might be a market where we're definitely having some challenges over the last couple of years, without a doubt.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you very much, ladies.

Senator Miville-Dechêne: Good morning. I have two short questions about issues we haven't discussed yet. They interest me given the trend towards organic products and natural eating. Further to the Canada brand, are you planning to create a sub-brand, one that focuses on organic products? I see messages like "quality is in our nature." That's great, but have you given any thought to creating a brand around today's new eating habits, which we see not just in Canada, but also in a number of countries?

Ms. Donohue: Thank you very much for your question. It's an excellent one.

[English]

We've just been in China. We worked very closely with Global Affairs Canada to work on a sub-brand, if you will, which was "Canada, part of your healthy lifestyle." This was the branding that was used for the Canada pavilion at the China International Import Expo, or CIIE. I'm not a China expert, per se. My language skills in Chinese are pretty much non-existent, but I'm told that "Canada, part of your healthy lifestyle" is also a play on the word Canada in Chinese, where I guess one of the syllables refers to health issues or attributes.

compétiteurs ont été plus hasardeux ou plus fins que nous, mais quelles en sont les conséquences sur les secteurs où on a perdu du terrain?

[Traduction]

Mme Donohue : Je pense qu'il y a quelques éléments qui entrent en jeu. On constate une hausse des exportations au fil des ans.

[Français]

Il y a définitivement une croissance.

[Traduction]

Nous avons aussi, je pense, mis la table, si on veut, dans certains des nouveaux accords commerciaux, comme l'AECG et le PTPGP. Toutefois, les barrières non tarifaires demeurent un problème.

Pour ce qui est des secteurs où l'on pourrait voir un recul, je dirais que, si on regarde la situation et les défis à relever, l'Inde est assurément un pays où nous avons des défis à relever depuis quelques années.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup, mesdames.

La sénatrice Miville-Dechêne : Bonjour, j'ai deux petites questions que vous n'avez pas abordées, mais qui m'intéressent dans la mesure où il y a tout de même des tendances vers le bio et vers le nature dans le domaine de l'alimentation. Pour ce qui est de la marque du Canada, est-ce que vous réfléchissez à l'idée de faire une marque secondaire plus bio? Parce que je vois la mention « la qualité est dans notre nature ». C'est super, mais pensez-vous créer une marque qui serait davantage liée aux nouvelles tendances alimentaires, qu'on ne retrouve pas seulement au Canada, mais aussi dans plusieurs pays?

Mme Donohue : Merci beaucoup de votre question. En effet, c'est une excellente question.

[Traduction]

Nous revenons tout juste de Chine. Nous avons travaillé en très étroite collaboration avec Affaires mondiales Canada sur une sous-marque, si on veut, soit « Le Canada, au cœur d'un mode de vie sain ». C'est la marque que nous avons utilisée au pavillon du Canada au China International Import Expo, ou CIIE. Je ne suis pas un spécialiste de la Chine, à proprement parler. Mes compétences linguistiques en chinois sont à peu près inexistantes, mais on m'a dit qu'il y avait un jeu de mots sur le mot Canada en chinois. Je pense qu'une des syllabes renvoie aux attributs de la santé.

In China, there's a big concern about the health, safety and quality of food, given incidents that have occurred in the last 10 years. I would say this resonated very positively with people who came by the exhibit space but also with the media. It was a common refrain — “Canada, part of your healthy lifestyle” — and we backed that up with the products.

I think it works well in the food space, but it's been a year of Canada-China tourism, so as part of your healthy lifestyle, come to Canada and enjoy the open, clean spaces and nature. It plays on a number of sectors we're trying to promote increased trade with China.

[Translation]

Senator Miville-Dechêne: My next question has to do with the findings regarding glyphosate, the active ingredient in Roundup, the herbicide sold by Monsanto, and its somewhat scientific research, shall we say. We just returned from a trip to Manitoba, where we visited the wheat institute. We discussed the fact that Italy won't accept exports of Canadian wheat because it contains glyphosate. How do you see the impact of the herbicide, or any other chemical for that matter, on our exports? Until the findings were published, this export barrier was seen as completely unacceptable, but the concerns are not without cause. I'd like to know Agriculture and Agri-Food Canada's view. I know the issue is a bit controversial.

[English]

Ms. Donohue: There are a number of parts to your question. I'll try to keep it succinct, because I know the chair is trying to cover as many questions as possible.

With regards to glyphosate, there are international standards set by Codex and IPPC, or planned health, which set maximum residue limits, MRLs. Our products, without a doubt, meet and in some cases exceed those standards. In the case of Italy, you have a situation where certain stakeholder groups have been very savvy in trying to advise or try to place doubt in the minds of Italian consumers about the health, safety and quality of our wheat, which we have been exporting now for over 80 years.

It's important to separate the science part from the “campaign,” let's say, that some in Italy have put forth.

Senator Miville-Dechêne: Absolutely. However, I'm referring to the new revelations on glyphosate in the States that are different. What about those?

Ms. Donohue: There was a case in August.

Senator Miville-Dechêne: More recently.

En Chine, les gens s'inquiètent beaucoup des questions liées à la santé, à la sécurité et à la qualité de la nourriture, en raison des problèmes survenus au cours des 10 dernières années. Je dirais que cela résonnait très bien auprès des gens qui sont venus à l'expo et aussi dans les médias. On entendait souvent répéter — « Le Canada, au cœur d'un mode de vie sain » —, et nous avons des produits pour appuyer cela.

Je pense que cela fonctionne bien dans l'environnement alimentaire, mais le tourisme Canada-Chine a aussi été bon cette année, donc dans le cadre d'un mode de vie sain, venez visiter le Canada et profitez de la nature et des grands espaces. Cela permet de promouvoir le commerce avec la Chine dans divers secteurs.

[Français]

La sénatrice Miville-Dechêne : J'ai une autre question concernant les révélations sur le glyphosate, l'ingrédient actif dans l'herbicide Roundup commercialisé par Monsanto, et donc sur ses études plus ou moins scientifiques, disons-le. On revient d'une tournée au Manitoba à l'institut du blé où il a été question des barrières à l'exportation de notre blé en Italie à cause de la présence de ce glyphosate. Comment voyez-vous l'impact d'un tel l'herbicide ou de tout autre produit chimique sur nos exportations? Jusqu'à ce que ces révélations soient publiées, ces barrières étaient perçues comme étant complètement inacceptables, et nos craintes par rapport à cela ne sont pas complètement non fondées. Je veux savoir ce qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada en pense. Je sais que c'est un peu controversé.

[Traduction]

Mme Donohue : Il y a plusieurs volets à votre question. Je vais m'efforcer d'être brève, car je sais que le président essaie de faire en sorte qu'on pose le plus de questions possible.

Au sujet du glyphosate, le Codex et l'IPPC ont établi des normes internationales, ou en santé planifiée, pour fixer les limites maximales de résidus, ou LMR. Nos produits, à n'en pas douter, satisfont aux normes et même les dépassent dans certains cas. Pour ce qui est de l'Italie, certains groupes d'intérêt ont été très astucieux à jeter le doute dans l'esprit des consommateurs italiens sur la qualité et la salubrité de notre blé, que nous exportons depuis plus de 80 ans.

Il est important de séparer les données scientifiques de la « campagne », si on veut, que certains ont menée en Italie.

La sénatrice Miville-Dechêne : Tout à fait, mais je fais référence aux nouvelles révélations sur le glyphosate aux États-Unis, qui sont différentes. Qu'en est-il de ces révélations?

Mme Donohue : Il y a eu un cas en août.

La sénatrice Miville-Dechêne : Plus récent encore.

Ms. Donohue: These are issues more pertaining to Health Canada and the CFIA, but again, we are definitely well within the international standards of such products such as glyphosate. It's something we are very focused on.

The other issue, in my mind, from a branding perspective, is how one deals with a campaign from certain stakeholder groups.

Senator Miville-Dechêne: Thank you.

Senator D. Black: Are you able to give us an update on how the agriculture supercluster in Saskatchewan is advancing?

Ms. Donohue: Unfortunately, I am not. My apologies. It's out of my scope of responsibilities.

Senator D. Black: Thank you very much.

Senator C. Deacon: I want to go on the obstacles that Senator Black helped you identify and bring to our attention. Thank you. Second was to raise the profile of Canada and the third was helping small- and medium-sized enterprises. I just want to keep going at the need for us to segment and benchmark the overall export data to see how we're doing and to make that focus a key priority. If we're not seeing how each individual sector is doing, I have to believe we could be missing some of our greatest job and wealth creators. Yes, we're seeing overall growth maybe at the commodity end of the market, but where we're really wanting to see an advancement, we're not.

Please just make sure we get an opportunity to see how you're tracking your success within that really huge growth you're hoping to achieve over seven years — a 50 per cent growth in the market with, at this point, no resources to fund that growth. If we can at least see where the challenges are, it would be very helpful for us in making recommendations. At this point, I can't see how it's possible. I certainly see that there's a need for investment. That data can be very helpful in making recommendations.

Ms. Donohue: Thank you very much for your question, Senator Deacon. The department does produce the Canadian Agricultural Outlook report, which I'll endeavour to ensure this table has. I've taken note of your questions in terms of looking to see if we can pull out and extract some specific —

Senator C. Deacon: Elements with your work, your program and how you're helping this grow. Help us find the key points within those overall reports that we could be looking at to substantiate requests. Thank you.

Ms. Donohue: I appreciate that.

Mme Donohue : Ce sont des enjeux qui relèvent plutôt de Santé Canada et de l'ACIA, mais encore une fois, nous respectons largement les normes internationales pour des produits comme le glyphosate. Nous suivons cela de très près.

L'autre enjeu, selon moi, du point de vue de la marque, est de savoir comment faire face aux campagnes de certains groupes d'intérêt.

La sénatrice Miville-Dechêne : Merci.

Le sénateur D. Black : Pouvez-vous nous parler des progrès réalisés par la supergrappe de l'agriculture en Saskatchewan?

Mme Donohue : Non, malheureusement, et je m'en excuse. Cela ne relève pas de mes responsabilités.

Le sénateur D. Black : Merci beaucoup.

Le sénateur C. Deacon : Je veux parler des obstacles que le sénateur Black vous a aidé à recenser et a portés à notre attention. Merci. Le deuxième était d'accroître la visibilité du Canada, et le troisième, d'aider les petites et moyennes entreprises. Je veux simplement insister sur la nécessité de segmenter et de comparer les données sur l'exportation pour savoir où nous nous situons, et il faut que ce soit une priorité. Si on ne sait pas où se situe chaque secteur, je me dis qu'on pourrait passer à côté de certains de nos plus importants créateurs d'emplois et de richesse. Oui, nous constatons une croissance générale, sans doute dans le marché des produits de base, mais là où nous voudrions voir des progrès, nous n'en voyons pas.

Assurez-vous que nous puissions voir la façon dont vous effectuez un suivi de votre succès pendant la forte croissance que vous attendez au cours des sept prochaines années — une croissance de 50 p. 100, sans qu'il y ait, à l'heure actuelle, de ressources pour la financer. Si nous pouvons à tout le moins savoir où se trouvent les défis à relever, cela nous aiderait beaucoup à formuler des recommandations. Pour l'heure, je ne vois pas comment cela est possible. Je vois qu'il est certainement nécessaire d'investir, mais les données pourraient nous être très utiles pour formuler des recommandations.

Mme Donohue : Je vous remercie de la question, sénateur Deacon. Le ministère publie le rapport intitulé Perspectives agricoles canadiennes, et je vais m'assurer de vous le faire parvenir. J'ai pris note de vos questions pour voir si nous pouvons extraire des données précises...

Le sénateur C. Deacon : Des éléments de votre travail, de votre programme, et la façon dont vous les aidez à croître. Aidez-nous à trouver les principaux points de ces rapports globaux que nous pourrions examiner pour appuyer les demandes. Merci.

Mme Donohue : Je vous en sais gré.

[Translation]

The Deputy Chair: Just for your information, the committee did a study on pesticides three or four years ago after Monsanto was kicked out of a number of U.S. states. It was very productive in the southern U.S., Germany and other European nations. Despite changing its name to protect itself, Monsanto is unwelcome in nearly three-quarters of the hemisphere. It remains the worst contaminant on the planet.

This is a huge barrier for Canada, which still uses the pesticide in certain regions. It's giving Canada a bad name. All you have to do is attend an international trade show or talk to grain importers to hear that. If you ever address the Monsanto issue in any of your reports, be generous in the cuts you make and state clearly that Monsanto isn't helping Canadian exports, but actually hurting them.

Thank you for your input. It was very informative. We hope you'll have the staff you need to carry out your plans.

[English]

Senator R. Black: I just want to make it known that those are your comments and not the decision of the committee.

[Translation]

The Deputy Chair: Absolutely, because the committee studied the issue four or five years ago. Thank you.

We now welcome Stephen Laskowski, President of the Canadian Trucking Alliance. Welcome, Mr. Laskowski. I would ask that you keep your remarks as brief as possible so that senators have enough time to ask you questions. Make yourself comfortable. It's just like being at home. Please go ahead, Mr. Laskowski.

[English]

Stephen Laskowski, President, Canadian Trucking Alliance: Thank you very much, senators. I appreciate the opportunity and will keep it brief so you can ask questions. By way of background, the Canadian Trucking Alliance is a federation of provincial trucking associations with over 4,500 member carriers from across Canada. We are a broad-based section of the industry, all sizes, regions and commodity-based, including food products.

Canada's economic prosperity is in large part dependent upon the ability of our industry to compete for market share in the North American supply chain and do so efficiently. Our economy is multifaceted, ranging from farming and natural

[Français]

Le vice-président : À titre d'information, le comité s'est déjà penché sur les pesticides il y a trois ou quatre ans à la suite de l'expulsion de Monsanto dans plusieurs États américains. Cela a été très productif dans le sud des États-Unis, en Allemagne et dans d'autres communautés européennes. Monsanto a été déclaré persona non grata dans presque trois quarts de l'hémisphère, même si elle a changé de nom pour se protéger. Cela reste le pire contaminant sur la planète.

C'est un obstacle très important pour le Canada, où certains endroits se servent encore de ces pesticides. Ils donnent un mauvais nom au Canada. Il faut aller dans les expositions internationales et aussi rencontrer les importateurs de grain pour se le faire dire. Si vous devez vous prononcer dans un de vos rapports sur Monsanto, soyez généreux sur les coupures en disant que Monsanto n'est pas une aide pour le Canada, mais plutôt le contraire.

Merci pour vos exposés, c'était très intéressant. On espère que vous aurez le personnel nécessaire pour compléter votre dossier.

[Traduction]

Le sénateur R. Black : Je tiens simplement à laisser savoir qu'il s'agit de vos commentaires et non de la décision du comité.

[Français]

Le vice-président : Tout à fait, parce que le comité a fait une étude là-dessus il y a quatre ou cinq ans. Merci.

Nous recevons maintenant M. Stephen Laskowski, président de l'Alliance canadienne du camionnage. Bienvenue, monsieur Laskowski. Je vais vous demander d'être le plus bref possible dans votre présentation afin de permettre aux sénateurs de vous poser des questions. Soyez bien à l'aise; vous êtes ici chez vous. À vous la parole, monsieur Laskowski.

[Traduction]

Stephen Laskowski, président, Alliance canadienne du camionnage : Merci beaucoup, sénateurs. Je vous sais gré de me donner la possibilité de m'adresser à vous, alors je serai bref pour vous donner le temps de poser des questions. Pour vous mettre en contexte, l'Alliance canadienne du camionnage est une fédération d'associations provinciales de camionnage qui compte plus de 4 500 transporteurs de partout au Canada. Nous représentons un vaste échantillon de l'industrie, des entreprises de toutes les tailles, de toutes les régions et transportant tous les produits de base, y compris des denrées alimentaires.

La prospérité économique du Canada dépend en grande partie de la capacité de notre industrie de s'approprier efficacement une part du marché dans la chaîne d'approvisionnement nord-américaine. Notre économie a de multiples facettes, allant de

resource-based manufacturing and knowledge-based industries, all of which depend upon trucking.

The simple reason trucking is a dominant mode of freight in this country is that it's flexible. It does what the customer needs and does it on time. That would certainly include the agricultural sector, which more and more is moving to high-value goods and time sensitive deliveries.

As the preferred mode as business, we rely upon a flexible economy and a workable economy. Simply put, without trucks, the economy stops. In turn, what we do need is an infrastructure system and investment plan that allows goods to get to market efficiently, both domestically and internationally.

I'll focus on some of those key infrastructure priorities that will help the agri-products industry and frankly, the entire economy. Before highlighting a few of them, you will notice in your handouts a larger document that notes the infrastructure priorities of CTA. This document is put together by the trucking industry from across Canada. As I mentioned earlier in my notes, we are an alliance, so we ask each of the various provincial trucking associations to meet with their boards and membership to identify key pieces of infrastructure within their province that would require investment by the provincial or federal governments that would improve the efficiency of the trucking industry and, by extension, the economy. So we look at these as pure economic investments that benefit the economy.

I'll highlight two that I'll bring to your attention just because they seem to be hot points right now. There is one in the west and one in the east.

First is Highway 40 twinning in the Grand Prairie area. For those who are unfamiliar with that area, it's one bridge that is causing quite the backlog in that area. It quite frankly needs to be twinned. The collision rate in that area is about 206 collisions per 100 million vehicle kilometres travelled. Currently, highway volume on that bridge is 9,000 vehicles per day with commercial traffic making up about 50 per cent of that total.

What we're seeing is backlogs going for miles. There are a lot of forest products and oil and gas in there. It's also a key connection between British Columbia and northern Alberta to service those communities for food products.

The other is in New Brunswick at the Quebec border. This involves the twinning of Highway 185.

l'agriculture et du secteur manufacturier lié aux ressources naturelles aux industries fondées sur les connaissances, qui dépendent toutes du camionnage.

La simple raison pour laquelle le camionnage est le principal moyen de transport des marchandises au Canada est qu'il est flexible. Il répond aux besoins des clients et le fait dans les délais. Il est clair que c'est le cas du secteur agricole, qui se dirige de plus en plus vers des marchandises de valeur élevée et des livraisons urgentes.

En tant que meilleur moyen de transport pour faire des affaires, nous avons besoin d'une économie qui soit flexible et exploitable. Bref, sans les camions, l'économie s'arrête. En revanche, nos activités requièrent une infrastructure et un plan d'investissement qui permettent le transport des marchandises au marché de façon efficace, tant à l'échelle nationale qu'internationale.

Je vais m'attacher à une partie des priorités clés en matière d'infrastructure qui aideront l'industrie des produits agricoles et, franchement, l'économie en entier. Avant d'en souligner quelques-unes, je vous ferai remarquer que vous avez reçu un document plus grand que les autres dans lequel sont énoncées les priorités de l'ACC en matière d'infrastructure. Ce document a été rédigé par l'industrie du camionnage à la grandeur du Canada. Comme je l'ai mentionné plus tôt dans mes notes, nous sommes une alliance, si bien que nous demandons à chacune des diverses associations de camionnage provinciales de rencontrer leurs conseils d'administration et leurs membres pour cerner les principaux éléments de l'infrastructure provinciale dans lesquels les gouvernements provinciaux ou fédéral devraient investir pour rehausser l'efficacité de l'industrie du camionnage et, par le fait même, l'économie. Nous les voyons donc comme de purs investissements économiques qui profitent à l'économie.

Je vais en souligner deux que je porterai à votre attention simplement parce qu'ils semblent être des points d'actualité en ce moment. Il y en a un dans l'Ouest et un dans l'Est.

Premièrement, il y a l'élargissement de l'autoroute 40 dans la région de Grande Prairie. Pour ceux qui ne connaissent pas la région, un pont est à l'origine de bien des bouchons dans ce secteur. L'autoroute a honnêtement besoin d'être élargie. Le taux de collisions là-bas est d'environ 206 par 100 millions de véhicules-kilomètres parcourus. À l'heure actuelle, environ 9 000 véhicules empruntent ce pont chaque jour, dont environ la moitié sont des véhicules commerciaux.

Nous observons des bouchons sur des kilomètres. Beaucoup de camions transportent des produits forestiers, gaziers et pétroliers dans le lot. C'est aussi une connexion clé entre la Colombie-Britannique et le Nord de l'Alberta où on livre des denrées alimentaires aux collectivités.

L'autre est au Nouveau-Brunswick, à la frontière du Québec, où on projette l'élargissement de l'autoroute 185.

The trucking industry operates in both Western and Eastern Canada on special configurations called Long Combination Vehicles, LCVs, double 53-foot trailers. These trucks can only move on certain highways that require twinning.

The major issue and the major plug in the supply chain in Eastern Canada for these products to be moving more efficiently — including food product, especially from the Maritimes, from the fisheries — is the inability of twinning of Highway 185. It's a small investment but those products could move by double 53s, improving the supply chain efficiency tremendously from Halifax to Windsor.

Investments in our border: The electronic systems Canada Border Services Agency uses to process trade information requires upgrades to meet the demands of today's cross-border system. The issue can be resolved by investing capital in CBSA's IT systems. The lack of resources available to food products has had a negative impact on a carriers' ability to meet delivery requirements and imposes extra costs on all members of the supply chain.

The hours of operation at many inspection facilities are often restrictive, forcing drivers to wait multiple hours for inspections to be completed. Drivers are forced to arrive at the border between specific time frames, causing major logistical issues and complications with hours of service requirements.

Having customs officers cross-trained to conduct multiple types of inspections can help alleviate this issue. Other solutions, such as expanding hours of operation and increasing staffing, would facilitate the timely movement of cross-border food shipments.

Other recent issues that have emerged from CFIA, where customs brokers being used by our members are seeing increasing delays in CFIA's ability to process trade data. This increase in processing time has a trickle-down impact on all members of the supply chain, including the carrier community where drivers are forced to wait extended periods of time before their food shipments can be cleared.

It is our recommendation that CFIA review their service level requirements and IT infrastructure to ensure their ability to process trade data and meet the needs of today's fast paced supply chain movement.

L'industrie du camionnage utilise des configurations spéciales appelées des ensembles routiers longs, des ERL, soit des remorques doubles de 53 pieds, tant dans l'Ouest que dans l'Est canadien. Ces camions ne peuvent se déplacer que sur certaines autoroutes qui ont besoin d'être élargies.

Le principal problème et obstacle dans la chaîne d'approvisionnement de l'Est canadien pour permettre la circulation efficace de ces produits — y compris les denrées alimentaires, surtout en provenance du secteur des pêches dans les Maritimes — est l'incapacité d'élargir l'autoroute 185. C'est un petit investissement, mais ces produits pourraient être transportés par remorques doubles de 53 pieds, ce qui rehausserait considérablement l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement d'Halifax à Windsor.

Les investissements dans notre frontière : les systèmes électroniques que l'Agence des services frontaliers du Canada utilise pour traiter les données commerciales doivent être mis à niveau pour répondre aux exigences du système transfrontalier actuel. Le problème peut être réglé en investissant des capitaux dans les systèmes des TI de l'ASFC. Le manque de ressources disponibles pour les denrées alimentaires a eu une incidence négative sur la capacité des transporteurs de respecter les exigences en matière de livraison et impose des coûts supplémentaires à tous les membres de la chaîne d'approvisionnement.

Les heures d'ouverture de bien des installations d'inspection sont souvent restreintes, ce qui oblige les conducteurs à attendre de longues heures pour passer des inspections. Ils sont forcés d'arriver à la frontière à des heures précises, ce qui occasionne des problèmes de logistique et des complications majeurs sur le plan des heures de service.

Une façon de contribuer à atténuer ce problème serait de former les agents des douanes à mener différents types d'inspection. D'autres solutions, comme celle de prolonger les heures d'ouverture et d'accroître les effectifs, faciliteraient le mouvement transfrontalier rapide des cargaisons de denrées alimentaires.

D'autres questions récentes sont ressorties de l'ACIA, où les courtiers en douane auxquels nos membres font appel voient une hausse des retards dans le traitement des données commerciales à l'ACIA. Cette hausse des temps de traitement a des répercussions sur tous les membres de la chaîne d'approvisionnement, y compris la communauté des transporteurs dans laquelle les conducteurs sont contraints d'attendre pendant de longues périodes avant que leurs cargaisons de denrées alimentaires aient été inspectées.

Nous recommandons que l'ACIA revoie ses exigences en matière de niveaux de service et son infrastructure des TI pour s'assurer de pouvoir traiter les données commerciales et répondre aux besoins des activités rapides de la chaîne d'approvisionnement.

The last issue I would like to raise with the committee relates to federal excise tax refunds on diesel fuel used for anti-idling devices and other GHG-reducing technology along with devices used for temperature-controlled trailers. For the food industry, this is a significant one.

The federal government removed provisions in the 2016 budget that took away the tax exempt status for the fuel used to generate and cool those devices, a decision CTA has been urging Ottawa to reverse since. According to Natural Resources Canada, these devices save trucks idling 3 per cent a year, and as it relates to food, it keeps food safe. It keeps it either cool or at the proper temperature.

Removing the federal excise tax exemption from fuel used to operate these devices will not help incentivize green fleets, and it also deals with other issues related to taxation.

With that, I'll end my presentation and open it up to the floor.

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

The Chair: Terrific. Thank you. We have a number of senators prepared to ask you some questions.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you, Mr. Laskowski, for your presentation. You did a good job of explaining how important infrastructure is to the trucking industry. I am from the Montreal area, where the situation is anything but fun for truckers. The region is like a parking lot for them. The vehicles just sit there. They say that what makes a country and its economy strong are its roads and infrastructure. That's clear in the U.S., which has five-lane highways with two lanes exclusively for buses and trucks. It might be time to upgrade our infrastructure.

I have two issues I'd like to discuss. First, as we all know, the federal government will be introducing a carbon tax countrywide, despite the opposition of certain provinces. The tax will no doubt affect your members as far as the cost of diesel is concerned. Could you describe for us how the carbon tax will impact your industry? If it costs you more to operate your vehicles, consumers will be the ones footing the bill. It could undermine your ability to compete with our neighbours to the south.

[*English*]

Mr. Laskowski: With regard to the carbon tax, you're correct. The trucking industry has a system in place with regard to its customers. Trucking freight is priced two ways: There is a price to move the freight, and then there is a second component

La dernière question que j'aimerais soulever auprès du comité se rapporte aux remboursements de taxe d'accise fédérale sur le carburant diésel utilisé dans les dispositifs anti-ralenti et autres technologies de réduction des GES de concert avec les dispositifs utilisés dans les remorques à température contrôlée. Pour l'industrie alimentaire, c'est une question primordiale.

Dans le budget de 2016, le gouvernement fédéral a retranché les dispositions qui éliminaient l'exonération fiscale pour le carburant qui sert à activer et à refroidir ces dispositifs, décision que l'ACC recommande vivement à Ottawa d'annuler depuis. Selon Ressources naturelles Canada, ces dispositifs font en sorte que ces camions tournent inutilement 3 p. 100 de moins par année et qu'ils conservent la nourriture, soit en la réfrigérant ou en la maintenant à la bonne température.

Le fait d'exonérer de la taxe d'accise fédérale le carburant utilisé pour faire fonctionner ces dispositifs n'encouragera pas l'utilisation de véhicules écologiques, et elle se rapporte aussi à d'autres questions relatives à l'imposition.

Sur ce, je vais mettre fin à mon exposé et répondre à vos questions.

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

La présidente : Super. Merci. Un certain nombre de sénateurs sont prêts à vous poser des questions.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci, monsieur Laskowski, de votre présentation dans laquelle vous avez bien expliqué l'importance des infrastructures dans l'industrie du camionnage. Je viens de la région de Montréal, et ce n'est pas drôle pour les camionneurs. La région de Montréal est un stationnement. Les véhicules ne peuvent pas bouger. On dit que ce qui fait la force d'un pays et de son économie, ce sont ses routes et ses infrastructures. On le constate aux États-Unis où il y a des routes à cinq voies, dont deux voies sont dédiées aux autobus et aux camions. Il faudrait peut-être apporter des améliorations à nos infrastructures.

J'aimerais soulever deux points. Tout d'abord, on sait que la taxe sur le carbone sera imposée partout au Canada, même si certaines provinces ne sont pas favorables à cette mesure. Cette taxe doit avoir un impact pour vos membres en ce qui a trait au coût du diesel. Pouvez-vous nous parler de l'impact de la taxe sur le carbone dans votre industrie? Si ça vous coûte plus cher pour utiliser vos véhicules, ce seront les consommateurs qui paieront la note. Vous serez peut-être moins compétitifs par rapport à nos voisins du Sud.

[*Traduction*]

M. Laskowski : Pour ce qui concerne la taxe sur le carbone, vous avez raison. L'industrie du camionnage est dotée d'un système pour ses clients. Il y a deux prix pour le transport par camion : un pour transporter les marchandises et un autre qu'on

called the fuel surcharge. As the price of fuel moves up, that surcharge increases. That cost is negotiated with the customer, based on a percentage.

So indeed, when a carbon tax comes in federally, that will have an impact on the fuel surcharge and between the carrier and their customer. Ultimately, it will be passed on to the consumer.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Now I'd like to discuss the workforce. Unless I'm mistaken, your industry is facing a labour shortage. What are the problems you're dealing with and how should they be addressed?

[*English*]

Mr. Laskowski: That is a major issue in our industry with regards to access to labour.

There are multiple issues here. One, the industry itself has to improve our outreach to young people to come into our sector. Part of our strategy is to improve the professionalism of trucking by calling for mandatory entry-level training across Canada. Currently, many provinces have no standards that are required to be met prior to challenging the test to drive a tractor trailer. We believe that needs to change, and that you need mandatory entry-level training across Canada to qualify to run for a truck; hence raising the professional status of the industry.

We believe all our drivers are professional. That is our firm position. But to make a change in the eyes of the public is a needed step. It's also a needed step, as many people are retiring from our industry, to raise the bar to make sure we remain a safe industry.

The other issue relates to immigration. Currently, trucking is not deemed professional or skilled from a federal standpoint. That severely limits our ability to bring in people who want to come to Canada to drive trucks for Canadian fleets. We as a nation need to change how we look at that and how we determine who comes over to Canada and works at that. We want to work and continue to work with the federal government on how to bring hardworking people, who would make great Canadians and great contributors to our industry, to Canada.

Senator Doyle: You touched upon what I was thinking about: the nationwide shortage of truckers and what's happening in that area. When I was on the Transport Committee a couple of years

appelle le supplément carburant, qui augmente en fonction de la hausse du prix du carburant. Ce coût est négocié avec le client, en fonction d'un pourcentage.

Alors lorsqu'une taxe sur le carbone sera instaurée par le fédéral, elle aura une incidence sur le supplément carburant et entre le transporteur et son client. Au bout du compte, le client en fera les frais.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Maintenant, j'aimerais vous parler de la main-d'œuvre. Corrigez-moi si je me trompe, mais il semble y avoir une pénurie de main-d'œuvre dans votre secteur. Quels sont les problèmes auxquels vous devez faire face et quelles seraient les solutions à envisager?

[*Traduction*]

M. Laskowski : L'accès à la main-d'œuvre est une question importante dans notre industrie.

Ce sujet soulève de multiples questions. Premièrement, l'industrie en tant que telle doit mieux rejoindre les jeunes pour qu'ils viennent travailler dans notre secteur. Une partie de notre stratégie consiste à améliorer le professionnalisme du camionnage en demandant qu'on impose une formation de base obligatoire à la grandeur du Canada. À l'heure actuelle, nombre de provinces n'ont aucune norme à respecter avant de passer le test de conduite d'un camion semi-remorque. Nous croyons que cela doit changer, et qu'il faut une formation de base obligatoire à la grandeur du Canada pour être admissible à conduire un camion, d'où le rehaussement du statut professionnel de l'industrie.

Nous croyons fermement que tous nos conducteurs sont professionnels. Cependant, il est nécessaire de changer la perception du public. Comme bien des personnes de notre industrie prennent leur retraite, il faut aussi rehausser la barre et s'assurer de rester une industrie sécuritaire.

L'autre question se rapporte à l'immigration. À l'heure actuelle, le camionnage n'est pas jugé être une profession ou une compétence du point de vue fédéral. Cela limite grandement notre capacité de faire appel à des personnes qui veulent venir au Canada pour conduire des camions pour les parcs de véhicules canadiens. Nous devons changer notre façon de voir les choses et de déterminer qui peut venir au Canada pour travailler dans ce domaine. Nous voulons travailler et continuer de travailler avec le gouvernement fédéral pour trouver des moyens de faire venir chez nous des travailleurs acharnés qui feraient d'excellents citoyens canadiens et d'excellentes contributions à notre industrie.

Le sénateur Doyle : Vous avez mentionné un point auquel je pensais : la pénurie de camionneurs à la grandeur du pays et ce qui se passe dans ce secteur. Lorsque je siégeais au comité des

ago, we heard of autonomous, driverless trucks both for short- and long-term hauling.

I don't know if that's turned out to be a fantasy or is something that's going to be pursued, but I was wondering if the fear of autonomous trucking could be part of the reason for the nationwide shortage of truckers. Young people are looking and saying, "We could be taken out of the market any time because of automation," and it's not a good future for a young person to get into. What do you think of that?

Mr. Laskowski: Senator, you hit the nail on the head. First of all, the research going into autonomous vehicles is fantastic, but what it's doing in the short-, medium- and long-term, quite frankly, is making truck drivers safer. It's making the vehicles safer. But always remember that it's driver assist. Advanced braking systems, advanced warning systems — all of which is going into autonomous vehicle research — are now making their way into the modern truck, which is making the modern truck and the modern truck driver safer.

The Canadian Trucking Alliance is strongly advising that when anyone speaks to the media about autonomous vehicles, they be very cautious around saying that truck drivers will be displaced. It is having a chilling effect on the labour market.

Senator Doyle: Is it really?

Mr. Laskowski: People are saying your exact same words: "I hear you're going to have autonomous vehicles. Why would I want to come to your industry?" That's not correct. In fact, the way we see this new technology is a way to attract young people. Trucks have a lot of technology in them. They're becoming more and more like the cockpit of a plane. The driver is going to have even more skills down the road.

Again, it's always the word "driver" and "driver assist." Just to add to that, senator, there is more to being a truck driver than driving a truck. The driver does a lot of added value to the supply chain, especially in the food industry. That driver is an extension, not just of their trucking company but of the supplier they're working for to ensure all customers and products are handled properly, delivered properly and marketed properly, in some cases.

Senator, I'd bottle up your statement and play it aloud because it's very important. It's a wonderful thing the Government of Canada is doing with regard to researching autonomous vehicles and pushing it forward. There is so much good coming from this, from a public safety and efficiency standpoint. We just need to

transport il y a quelques années, nous avons entendu parler de camions autonomes sans conducteur pour le transport de courte et de longue distance.

Je ne sais pas si cela a fini par être une fantaisie ou un projet auquel on donnera suite, mais je me demandais si la peur du camionnage autonome pourrait expliquer en partie la pénurie de camionneurs à l'échelle nationale. Les jeunes envisagent le domaine et se disent qu'ils pourraient perdre leur emploi n'importe quand, à cause de l'automatisation et que les perspectives d'avenir ne sont pas bonnes pour eux. Qu'en pensez-vous?

M. Laskowski : Sénateur Dagenais, vous avez tapé en plein dans le mille. Premièrement, la recherche investie dans les véhicules autonomes est fantastique, mais ce qu'elle fait à court, à moyen et à long terme, honnêtement, c'est qu'elle rehausse la sécurité des conducteurs. Elle rehausse la sécurité des véhicules. Toutefois, n'oubliez jamais qu'elle offre une fonction d'aide au conducteur. Les systèmes de freinage avancés, les systèmes d'avertissement avancés — qui sont tous investis dans la recherche sur les véhicules autonomes — se retrouvent maintenant dans les camions modernes, ce qui contribue à leur sécurité et à celle du conducteur.

L'Alliance canadienne du camionnage recommande fortement que lorsque quelqu'un s'adresse aux médias pour parler des véhicules autonomes, il prenne bien garde de dire que les camionneurs seront délogés. Cela a l'effet d'une douche froide sur le marché du travail.

Le sénateur Doyle : Vraiment?

M. Laskowski : Les gens disent la même chose que vous : « Il paraît que vous allez avoir des véhicules autonomes. Pourquoi voudrais-je venir travailler dans votre industrie? » Ce n'est pas correct. En fait, pour nous, cette technologie est une façon d'attirer des jeunes. Les camions sont très technologiques. Ils ressemblent de plus en plus au cockpit d'un avion. Le conducteur aura encore plus de compétences au fil du temps.

Encore une fois, il est toujours question du terme « conducteur » ou « aide au conducteur ». J'ajouterais, sénateur Doyle, que les tâches d'un camionneur ne se limitent pas à conduire un camion. Il ajoute beaucoup de valeur à la chaîne d'approvisionnement, surtout dans l'industrie alimentaire. Il est responsable, non seulement auprès de son entreprise de camionnage, mais aussi du fournisseur pour lequel il travaille, d'assurer que tous les clients soient traités adéquatement et que tous les produits soient livrés adéquatement et, dans certains cas, commercialisés adéquatement.

Sénateur Doyle, j'enregistrerais votre déclaration et je la diffuserais parce qu'elle est très importante. Le gouvernement du Canada fait quelque chose de merveilleux pour ce qui est d'encourager la recherche sur les véhicules autonomes. Cela a des répercussions tellement positives, du point de vue de la

be very cautious in explaining exactly what it is we want as the outcomes of this in various areas.

Senator Doyle: As a result of all that government would be truly involved in the autonomous end of it. I don't see government at the moment developing any kind of special recruitment and training programs for truckers. Maybe I'm wrong. Maybe they are, but I see no evidence of it so far.

Mr. Laskowski: I think Minister Garneau, who has been a wonderful transport minister, has a vision here about training and national. It's a difficult position for Transport Canada when it comes to trucking, because although Transport Canada has federal oversight over our industry for federally regulated carriers, it does so in partnership with the provinces.

I think sometimes you can take the lead, but you need others to work with you. With regard to the training aspect of it, that comes down to licensing standards which has been a provincial authority. With the results of Humboldt and what came out of that, it became very clear, and I think Minister Garneau, Transport Canada and the provinces are working together. Perhaps early in the new year we may hear something.

Senator Doyle: Okay. Thank you.

[*Translation*]

Senator Maltais: Mr. Laskowski, I am a senator with the upmost respect for the trucking industry. I am from northern Quebec, which relies entirely on the trucking industry from a supply standpoint. We have mining and forestry there.

Over the years, we've seen numerous improvements to truck safety and security. Trucks are safer and drivers are much better trained. Not just anyone can drive a truck these days. Drivers have to take essential training. Truckers are often blamed for ruining the roads, which is partly true given the number of wheels on their trucks and the cargo they carry. Trucking is an indispensable mode of transportation. Truckers deserve the respect of all road users.

Increasingly, cities are building ring roads so that truckers who don't need to unload cargo can bypass the area. That's the case of Highway 30 in Montreal. In certain places out east, truckers are at a disadvantage, especially in Prince Edward Island, where they have to pay fees that increase transport costs and lower profits. Does your alliance plan to seek some fairness for truckers and transporters who travel to Prince Edward Island,

sécurité publique et de l'efficacité. Nous devons simplement nous assurer d'expliquer exactement les résultats que nous souhaitons avoir dans ces divers secteurs.

Le sénateur Doyle : Grâce à tout cela, le gouvernement serait vraiment engagé dans l'aspect autonome du camionnage. Je ne vois pas le gouvernement élaborer un quelconque type de programme de formation et de recrutement des camionneurs à l'heure actuelle. Peut-être qu'il le fait, mais je n'ai encore vu aucune preuve à cet égard.

M. Laskowski : Je pense que le ministre Garneau, qui est un merveilleux ministre des Transports, a une vision de la formation à l'échelle nationale. Transports Canada se trouve dans une position difficile dans le dossier du camionnage, car même s'il assure la surveillance de notre industrie en ce qui concerne les transporteurs sous réglementation fédérale, il le fait en partenariat avec les provinces.

Je pense que vous pouvez parfois prendre les devants, mais que vous avez besoin de la collaboration des autres. Côté formation, c'est une question de normes de délivrance des licences qui relèvent des provinces. Avec les résultats de la tragédie de Humboldt et ce qui en est ressorti, c'est devenu très clair, et je pense que le ministre Garneau, Transports Canada et les provinces travaillent ensemble. Peut-être que nous aurons des nouvelles en début d'année.

Le sénateur Doyle : D'accord, merci.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Monsieur Laskowski, je suis un sénateur qui a énormément de respect pour l'industrie du camionnage. Je viens du Nord du Québec, où tout l'approvisionnement est fait par camion. C'est une partie du Québec où il y a de l'exploitation minière et de la foresterie.

Au fil des années, on a vu des changements fort intéressants en ce qui concerne la sécurité des camions. Ils sont plus sécuritaires, et la formation des camionneurs s'est nettement améliorée. Aujourd'hui, ce n'est pas n'importe qui qui peut devenir camionneur. Il faut suivre une formation qui est indispensable. On accuse souvent les camionneurs d'être ceux qui brisent les routes, ce qui est en partie vrai en raison du nombre de pneus que comptent les camions et de la cargaison qu'ils transportent. C'est un transport ultra-nécessaire. Les conducteurs de camions sont en droit d'avoir le respect de tous les autres utilisateurs de la route.

De plus en plus, les villes aménagent des voies de contournement pour que les camionneurs qui n'ont pas besoin de décharger leur cargaison puissent passer à côté. C'est le cas de l'autoroute 30, à Montréal. À certains endroits dans l'Est du Canada, les camionneurs sont désavantagés, notamment à l'Île-du-Prince-Édouard, où ils doivent payer des frais qui augmentent le coût du transport et qui diminuent leurs profits. Votre

because they are at a disadvantage in relation to the rest of the provinces?

[English]

Mr. Laskowski: As I mentioned earlier, we are a federation of associations, so I have not heard from the Atlantic Provinces Trucking Association about this specific issue. I will go back to the Atlantic Provinces Trucking Association and ask them what their position is on this matter, and I'll report back to this committee.

[Translation]

Senator Maltais: Do truckers receive standardized training across British Columbia, Alberta, Ontario, Quebec, New Brunswick and Nova Scotia, or does each province do things its own way?

[English]

Mr. Laskowski: I'll answer it this way: From a provincial standpoint, there is only one province — actually, last night I believe Alberta released their document and I don't know if it takes effect today — where a standardized, mandatory entry-level training floor has been set. It's only in the province of Ontario. I believe late last night Alberta released theirs, and I believe it may be in effect as of January 1 or maybe even immediately.

When I mentioned Minister Garneau, Transport Canada and the provinces, I believe they are working on some oversight and the ability to set a national floor with regard to standardized training. That would be great for public safety and our industry.

I want to assure, senators, that that's just the floor. All the good carriers — and the vast majority are good, safe carriers — will take those drivers and put them through their own advanced training systems. The problem, senators, is there is a small percentage in our industry who do not take compliance, or their obligation to the public regarding road safety, seriously. It is the goal of the Canadian Trucking Alliance to work with Transport Canada and the provinces to develop enforcement regimes that focus on those carriers to either have them change their ways or remove them from the industry.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you very much.

association réclamera-t-elle une certaine justice pour les camionneurs et les transporteurs qui se rendent à l'Île-du-Prince-Édouard, puisqu'ils sont désavantagés par rapport aux autres provinces canadiennes?

[Traduction]

M. Laskowski : Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, nous sommes une fédération d'associations, alors je n'ai pas entendu le point de vue de l'Atlantic Provinces Trucking Association au sujet de cette question en particulier. Je vais leur demander ce qu'ils en pensent et vous revenir là-dessus.

[Français]

Le sénateur Maltais : La formation des camionneurs est-elle uniforme en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario, au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse ou est-ce que chaque province a ses particularités?

[Traduction]

M. Laskowski : Je vais vous répondre ainsi : d'un point de vue provincial, il n'y a qu'une seule province où un seuil de formation de base obligatoire normalisé a été établi. C'est en Ontario. Je crois que tard hier soir, l'Alberta a publié le sien et qu'il pourrait entrer en vigueur le 1^{er} janvier ou même immédiatement.

J'ai mentionné le ministre Garneau, Transports Canada et les provinces. Je crois qu'ils collaborent à assurer la surveillance et la capacité de fixer un seuil national pour standardiser la formation. Ce serait excellent pour la sécurité publique et notre industrie.

Je veux vous assurer, mesdames et messieurs les sénateurs, que ce n'est que le seuil. Tous les bons transporteurs — et la vaste majorité d'entre eux sont bons et sécuritaires — prendront ces conducteurs et leur feront suivre leurs propres systèmes de formation avancée. L'ennui, c'est qu'un faible pourcentage de personnes de notre industrie ne prennent pas au sérieux la conformité ou leur obligation à l'égard du public en ce qui concerne la sécurité routière. Le but de l'Alliance canadienne du camionnage est de travailler avec Transports Canada et les provinces à élaborer des régimes d'application qui se concentrent sur ces transporteurs pour leur faire changer leurs façons de faire ou les chasser de l'industrie.

[Français]

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup.

[English]

Senator C. Deacon: Thank you, Mr. Laskowski, for your excellent presentation. When I'm driving on a highway, I view trucking as a skilled labour, and I think the point you've made is a very important in terms of getting the message to the Minister of Immigration, so thank you for that.

I'm splitting trucking into deliveries for consumption and export, in my own head. I gather in deliveries for consumption we're three days away from empty shelves in most grocery stores, so it's pretty crucial to feeding Canadians.

I really want to focus on exports to market. You identified increasing delays for the CFIA and their ability to process trade data. Would that be for imports into Canada, and does that also affect exports from Canada?

Mr. Laskowski: Overall, I'll answer it this way and give you a long-winded answer.

The CTA tips its hat to the Government of Canada. Without the Government of Canada, the Gordie Howe Bridge does not happen. Yesterday, we heard in the Fall Economic Statement significant investment in Regina to the North Dakota border to make sure that they're twinning it. That would be a significant improvement for the market and that's a lot of agriculture going that way.

The Government of Canada is making significant progress and steps to improving the physical infrastructure of the north-south border, which is great news. But then there are what I will call the nuts and bolts of the border: the technology, the hardware and software. Increasingly you have to understand that you can make all the physical changes, but if you're not modernizing the border as we move to less paper for both the security and process standpoints, then you have problems.

We have some concerns and issues about the need to modernize our border from that standpoint. It's not just the CFIA. It's the CBSA; it's our systems. We need to look at reinvesting in our border systems, hardware and software, to improve the efficiency of border movements.

Senator C. Deacon: This is the digital backbone to enable the very efficient management of border crossings for every single truck. I have to say, I'm most concerned about trucks leaving the country with high-value goods on them. That's where I'm focused if we slow down. Your point is well taken.

[Traduction]

Le sénateur C. Deacon : Merci, monsieur Laskowski, pour votre excellente présentation. Lorsque je conduis sur l'autoroute, je vois le camionnage comme le travail d'une main-d'œuvre qualifiée, et je pense que l'argument que vous avez présenté en ce qui concerne le message à transmettre au ministre de l'Immigration est très important, alors je vous en remercie.

Dans ma tête, je divise le camionnage entre la livraison de produits de consommation et les exportations. Je suppose que sans les livraisons de produits de consommation, nous sommes à trois jours d'avoir des tablettes vides dans la plupart des épiceries, alors le camionnage est assez crucial pour nourrir les Canadiens.

Je tiens vraiment à parler des exportations. Vous avez parlé de retards croissants en ce qui concerne la capacité de l'ACIA de traiter les données commerciales. Est-ce que ce serait pour les importations au Canada et est-ce que cela influe aussi sur nos exportations?

M. Laskowski : En gros, je vais vous donner une réponse longue.

L'ACC lève son chapeau au gouvernement du Canada. Sans lui, il n'y aurait pas de projet de pont Gordie-Howe. Hier, nous avons entendu dire dans l'Énoncé économique de l'automne qu'à Regina, on ferait des investissements considérables à la frontière du Dakota du Nord pour s'assurer d'élargir les voies. Cela représenterait une amélioration importante pour le marché. Beaucoup de produits agricoles sont transportés sur cette route.

Le gouvernement du Canada réalise des progrès considérables et prend d'importantes mesures pour améliorer l'infrastructure physique de la frontière nord-sud, ce qui est une excellente nouvelle. Il reste ensuite ce que j'appellerais les points essentiels de la frontière : la technologie, les connexions matérielles et logicielles. Il faut de plus en plus comprendre qu'on peut apporter tous les changements physiques que l'on veut, mais qu'on aura des problèmes si on ne modernise pas la frontière alors qu'on réduit le papier tant du point de vue de la sécurité que du traitement des données.

Le besoin de moderniser notre frontière de ce point de vue nous préoccupe et soulève des questions. Ce n'est pas uniquement l'ACIA, mais aussi l'ASFC; nos systèmes. Nous devons envisager de réinvestir dans nos systèmes frontaliers, matériels et logiciels, pour rehausser l'efficacité de nos mouvements transfrontaliers.

Le sénateur C. Deacon : C'est la base numérique qui permettra la gestion très efficace des postes frontaliers pour chaque camion. Je dois dire que je me préoccupe surtout des camions qui quittent le pays chargés de marchandises de grande valeur. C'est ce qui m'intéresse si on ralentit. Je prends bonne note de votre argument.

How is this impacting our exports of high-value goods out of Canada in the agri-food industry right now?

Mr. Laskowski: The Americans have the same challenges we have. People always say it's U.S. CBP or CBSA at the border. It's not just those two agencies. There's Agriculture, USDA, and some of the food agencies are splintered into splinters. This is both in the United States and Canada. They're not 24-7 some of these agencies; the supply chain is.

What happens, especially on the weekends, is that, as a truck, if you don't arrive on Friday before the five o'clock closing time — the border is always open and everybody is fine — but those individuals leave. If those individuals leave before your truck gets there, you're sitting until Sunday night or Monday morning. That's a problem. As an investor, whoever is looking at that, that's an issue.

For all the billions and trillions both of our countries are spending, for those types of issues, I used as an example, it's kind of silly.

Senator C. Deacon: Absolutely. I'm grateful for the candid response.

Mr. Laskowski: What we ask for is cross-training. Couldn't an officer who's doing the primary or secondary inspection be trained to have access to this? If it is such a specialized factor — in food it may be — maybe the cost associated with having someone there and the value, maybe people in the supply chain and government need to sit down and figure out a way to do it.

Senator C. Deacon: Thank you. I appreciate that.

Senator Oh: I just want to follow up on the question the senator asked. Is there no automated clearance system: a green light, trusted driver, trusted company?

Mr. Laskowski: There is. Both the Government of Canada and the United States are working hard at doing that, but for the security of the supply chain, both for products and overall what I'll call security, there are always going to be random inspections, always. Even if you are in what we call our CT patent fast, which are our preferred secure customers, you will always have random inspections.

Comment cela influe-t-il sur nos exportations de marchandises de grande valeur dans l'industrie agroalimentaire en ce moment?

M. Laskowski : Les États-Uniens font face aux mêmes enjeux que nous. Les gens disent toujours qu'ils ont affaire au CPB des États-Unis ou à l'ASFC à la frontière. Ce n'est pas qu'avec ces deux agences. Ils font aussi affaire avec Agriculture Canada, l'USDA et certains organismes agroalimentaires qui sont divisés en divisions. C'est le cas, tant aux États-Unis qu'au Canada. Certains de ces organismes n'ont pas d'activités 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, contrairement à la chaîne d'approvisionnement.

Ce qui se produit, surtout les week-ends, c'est que si un camion n'arrive pas le vendredi avant 17 heures, heure de fermeture — la frontière est toujours ouverte et tout se passe bien — les employés de ces organismes partent. S'ils quittent le travail avant que votre camion arrive à la frontière, vous êtes immobilisé jusqu'au dimanche soir ou au lundi matin. C'est problématique. Tout investisseur qui se penche sur la question voit cela comme un problème.

Pour tous les milliards et les billions de dollars que nos deux pays dépensent, pour ces types de questions dont j'ai donné un exemple, c'est un peu ridicule.

Le sénateur C. Deacon : Absolument. Je vous sais gré de votre réponse sincère.

M. Laskowski : Nous voulons qu'on offre de la formation polyvalente. Un agent qui procède à l'inspection primaire ou secondaire ne pourrait-il pas être formé pour y avoir accès? S'il s'agit d'un facteur aussi spécialisé — sur le plan alimentaire, ce pourrait l'être — si on tient compte des coûts et de la valeur associés à la présence d'un employé là-bas, peut-être que les intervenants de la chaîne d'approvisionnement et le gouvernement devraient se consulter et trouver une façon de le faire.

Le sénateur C. Deacon : Absolument. Je comprends.

Le sénateur Oh : Je veux simplement enchaîner sur la question que le sénateur Deacon a posée. N'y a-t-il aucun système de vérification automatique : un feu vert pour un conducteur et une entreprise de confiance?

M. Laskowski : Il y a les deux. Le gouvernement du Canada et les États-Unis travaillent fort pour le faire, mais pour la sécurité de la chaîne d'approvisionnement, tant pour celle des produits que la sécurité dans son ensemble, il y aura toujours des inspections aléatoires, cela ne changera jamais. Même si vous êtes dans ce que nous appelons la voie rapide du suivi des expéditions, qui s'applique à nos clients sûrs, vous serez toujours soumis à des inspections aléatoires.

In the food industry, especially with all the health alerts, depending on what it is, it's beyond just security checks. It may require random inspections of the food products. There may be recalls they need to check to make sure. That requires certain agencies and individuals with other expertise.

Our goal and hope is that not only do we increase the software and hardware, but we have people who, when those alerts or those inspections are triggered, there's actually someone there to do the job.

Senator Oh: You talked earlier about how safe the trucks are today with our modern technology, but safety on the road is still the person behind the wheel.

Mr. Laskowski: Yes, it is.

Senator Oh: With marijuana legalization, how do you control drivers and make sure the road is as safe as it was before?

Mr. Laskowski: With regard to marijuana?

Senator Oh: Yes.

Mr. Laskowski: First of all, the Canadian Trucking Alliance's position is that marijuana use for commercial drivers should be zero tolerance, meaning any presence found in any driver beyond — they don't have this test so I'll explain it this way: Zero tolerance, from a legal standpoint, for alcohol from a commercial driver standpoint is a reading of .02. That allows a driver to take cough syrup, because cough syrup has alcohol in it, so it wouldn't produce a false positive.

When I say zero tolerance for marijuana, whatever that reads, .02 is what we're standing for. The problem is we don't have a reading for that yet. We're still struggling in that area. So that is our position.

We also support mandatory drug and alcohol testing for all commercial drivers or people in safety-sensitive positions, which I think we can all agree that a commercial truck driver is a safety-sensitive position.

Any truck driver who operates into the United States is in a mandatory drug and alcohol testing program because that is the law in the United States.

Dans l'industrie alimentaire, surtout avec tous les avis d'alerte médicale, on va au-delà des vérifications de sécurité au cas par cas. Il peut être nécessaire de procéder à des inspections aléatoires des denrées alimentaires. On pourrait devoir rappeler des produits pour vérifier. Cela nécessite la participation de certains organismes et particuliers dotés d'autres compétences.

Notre but et notre espoir sont non seulement d'accroître nos ressources logicielles et matérielles, mais aussi d'avoir des ressources humaines qui, lorsque ces alertes ou inspections sont déclenchées, soient sur place pour faire le travail.

Le sénateur Oh : Vous avez parlé plus tôt de la sûreté des camions d'aujourd'hui grâce à notre technologie moderne, mais c'est toujours la personne au volant qui assure la sûreté routière.

M. Laskowski : Tout à fait.

Le sénateur Oh : Avec la légalisation de la marijuana, comment contrôlez-vous les conducteurs pour vous assurer que les routes soient aussi sécuritaires qu'elles l'étaient auparavant?

M. Laskowski : En ce qui concerne la marijuana?

Le sénateur Oh : Oui.

M. Laskowski : Premièrement, la position de l'Alliance canadienne du camionnage est que la consommation de marijuana chez les conducteurs commerciaux ne devrait nullement être tolérée, si bien que la présence de cette substance dans l'organisme d'un conducteur au-delà d'un certain point... comme ils ne sont pas soumis à ce test, je vais vous l'expliquer ainsi : d'un point de vue juridique, la tolérance zéro de l'alcool chez un conducteur commercial équivaut à 0,02. Ce taux permet donc à un conducteur de prendre du sirop contre la toux, car ce médicament contient de l'alcool, si bien qu'il ne donnera pas de faux positif dans un test.

Lorsque je parle de tolérance zéro pour la marijuana, quel que soit le résultat, nous nous en tenons à un taux de 0,02. L'ennui, c'est que nous n'avons pas encore de mesure. Nous avons toujours de la difficulté dans ce domaine. Alors voilà notre position.

Nous appuyons aussi les tests obligatoires de dépistage des drogues et de l'alcool chez tous les conducteurs commerciaux ou les personnes occupant des postes critiques pour la sécurité. Je crois que nous sommes tous d'accord pour dire qu'un camionneur professionnel occupe un poste critique pour la sécurité.

Tout camionneur qui conduit aux États-Unis participe à un programme obligatoire de dépistage des drogues et de l'alcool, car la loi l'exige dans ce pays.

In Canada, we are asking the Government of Canada to introduce the same requirement, so mandatory drug and alcohol testing on a random basis for commercial truck drivers.

Senator Oh: That hasn't taken place yet?

Mr. Laskowski: It has not. We are still discussing it.

Senator Doyle: Discussing what?

Senator R. Black: Mandatory random testing.

Mr. Laskowski: Transport Canada is reviewing it.

Senator Oh: Thank you.

The Chair: Thank you. I have a couple of comments or questions. I really appreciated how direct your presentation was. You've got some very specific recommendations. That's helpful to us.

It's interesting that you've picked a couple of highways that need to be upgraded. I'm very familiar with the one running to the east, of course. I do agree with you. It is a dangerous highway, 185, especially under winter conditions.

The problem we have here is that over the years, some provinces have lost their railways. Newfoundland and Labrador no longer have a railway, nor does Prince Edward Island. We're absolutely dependent on trucking and, of course, shipping by water, but the only means of land-based transportation is trucking.

Another senator has been heavily promoting the problem we have in Prince Edward Island with the Confederation Bridge and the high cost of crossing that bridge. Senator Maltais has already alluded to that.

One of the problems here in our country is we're so far flung that out at the edges, sometimes it's a very expensive business to be getting products. Still, Canada is a country, and I don't know how we'd get by without the trucking industry, to tell you the truth. We wouldn't get by.

One concern I had was regarding training. I'm glad you are very much in favour of a mandatory minimum, especially for new entrants coming in. I think it's probably a good idea for retraining for people who have been in the industry for a while. You made a very good point about how the technology is changing in vehicles. Senator Doyle referenced a study done by another committee moving more toward automated vehicles and self-driving. There are a lot of changes afoot.

Au Canada, nous demandons au gouvernement fédéral d'instaurer les mêmes exigences, donc des tests obligatoires de dépistage des drogues et de l'alcool de manière aléatoire pour tous les conducteurs commerciaux.

Le sénateur Oh : Cela ne s'est pas encore produit?

M. Laskowski : Pas encore. Nous en discutons toujours.

Le sénateur Doyle : De quoi discutez-vous?

Le sénateur R. Black : Des tests de dépistage aléatoires.

M. Laskowski : Les fonctionnaires de Transports Canada se penchent sur la question.

Le sénateur Oh : Merci.

La présidente : Merci. J'ai quelques commentaires ou questions. Je vous sais gré de la franchise dont vous avez fait preuve dans votre exposé. Vous avez formulé des recommandations très précises. Cela nous aide.

C'est intéressant que vous ayez choisi deux autoroutes qui ont besoin d'être mises à niveau. Je connais bien celle qui se trouve dans l'Est canadien, évidemment. Je suis d'accord avec vous. L'autoroute 185 est dangereuse, surtout en hiver.

Le problème que nous avons est que, au fil des ans, certaines provinces ont perdu leurs chemins de fer. Terre-Neuve-et-Labrador n'en a plus; même chose pour l'Île-du-Prince-Édouard. Nous dépendons complètement du camionnage et, bien entendu, de l'expédition par bateau, mais la seule façon d'expédier des marchandises par voie terrestre est par camion.

Un autre sénateur a beaucoup parlé du problème que nous occasionne le pont de la Confédération à l'Île-du-Prince-Édouard et le coût élevé pour le traverser. Le sénateur Maltais y a déjà fait allusion.

Un des problèmes que nous avons au Canada est que nous sommes si éloignés les uns des autres qu'il coûte parfois très cher d'expédier des produits aux extrémités du pays. Quoi qu'il en soit, le Canada est un pays, et j'ignore comment nous nous en sortirions sans l'industrie du camionnage, honnêtement. Nous n'y arriverions pas.

Je me préoccupais notamment de la formation. Je suis ravie que vous soyez très favorable à un minimum obligatoire, surtout pour les nouveaux camionneurs. Je pense que c'est probablement une bonne idée de recyclage pour les personnes qui sont dans l'industrie depuis un certain temps. Vous avez soulevé un très bon argument concernant la façon dont la technologie change dans les véhicules. Le sénateur Doyle a fait allusion à une étude menée par un autre comité en ce qui concerne une plus grande utilisation des véhicules automatisés et autonomes. De nombreux changements se préparent.

One drum I beat every so often is I'm very concerned about the literacy level in our country. It will be even tougher in the future to find drivers who will be adaptable to all the new technology.

I'm not asking a question. I'm just restating some of the things that other people have brought up that I think is important. Thank you for your pointed recommendations.

[*Translation*]

Senator Dagenais: I want to revisit the border crossing issue. My question is very straightforward. Do the delays you told us about happen when you enter or leave the country, in terms of our neighbour? Are the delays the same on both ends?

[*English*]

Mr. Laskowski: Senator, they're about the same. Delays are experienced on both sides of the border.

Again, I think both federal governments have — there was recently an announcement at the Lewiston-Queenston Bridge this week, I believe, expansion of money. More and more, both sides of the government have recognized how important the local ports are and how it's important to make sure there are enough cues and all the rest of it.

There needs to be recognition that as we build more physical infrastructure we need to make sure we have the right labour, staffing and IT resources to support this modern infrastructure.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Food security is a key issue in the agricultural sector. What are the main challenges your companies face when it comes to food security and trucking?

[*English*]

Mr. Laskowski: Senator, with regard to food safety, many are in HACCP-type programs, which are best practices for how to handle, store and transport specific commodities and/or they are involved with their customers directly. When I went back to my point about a truck driver not just being a person who drives a truck but who understands the product and the commodity and what's done to it.

Truck drivers are true professionals in the sense that they just aren't individuals who operate a big piece of machinery on a public highway safely; they're also key to the supply chain — in this case food — product getting to market and consumed by

Un argument que je soulève très souvent est que je me préoccupe vivement du niveau d'alphabétisation chez nous. Il sera encore plus difficile à l'avenir de trouver des conducteurs qui pourront s'adapter à toutes les nouvelles technologies.

Je ne pose pas de question. Je ne fais que réaffirmer certains points que d'autres personnes ont soulevés et qui, selon moi, sont importants. Merci pour vos recommandations ciblées.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Je veux revenir sur le sujet des frontières. Ma question est fort simple : les retards que vous nous mentionnez sont-ils liés à l'entrée au pays, chez nos voisins, ou à la sortie? Ou bien sont-ils les mêmes?

[*Traduction*]

M. Laskowski : Sénateur Dagenais, ce sont à peu près les mêmes. On accuse des retards des deux côtés de la frontière.

Encore une fois, je pense que le gouvernement fédéral a... On a fait une annonce au pont Lewiston-Queenston cette semaine, je crois, concernant une hausse du financement. Je crois que le gouvernement et l'opposition reconnaissent de plus en plus l'importance des ports régionaux et celle de s'assurer d'avoir les ressources nécessaires et tout le reste.

Il faut reconnaître que nous devons faire en sorte d'avoir la main-d'œuvre, la dotation et les ressources des TI adéquates pour appuyer cette infrastructure moderne au fur et à mesure que nous construisons de nouvelles infrastructures physiques.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : La sécurité alimentaire est un élément clé du secteur agricole. Quels sont les principaux enjeux auxquels vos entreprises sont confrontées en matière de sécurité alimentaire et de transport par camion?

[*Traduction*]

M. Laskowski : Sénateur Dagenais, en ce qui concerne la sécurité alimentaire, nombre d'entreprises participent à des programmes comme ceux du protocole HACCP, qui offrent des pratiques exemplaires sur la meilleure façon de manipuler, d'entreposer et de transporter des marchandises précises ou de faire affaire directement avec les consommateurs. J'en reviens à mon argument selon lequel un conducteur de camion n'est pas seulement une personne qui conduit un camion, mais bien quelqu'un qui comprend le produit et la marchandise et leur manutention.

Les conducteurs de camion sont de vrais professionnels en ce sens que ce ne sont pas que des personnes qui exploitent une grosse machine de façon sécuritaire sur une autoroute; ils sont aussi essentiels pour faire en sorte que les produits dans la chaîne

people or used by companies in a safe and responsible manner. They play a key part. That comes through education and training.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you very much.

[English]

The Chair: I recently had a meeting with some people from the livestock industry. They're shipping cattle, and made the point that drivers who are driving livestock, or livestock is riding in their trucks, are a special breed of driver. They're dealing with live animals, and there's the issue of humane treatment of animals.

But they're looking at the concept of trade-offs. Drivers have to rest after a certain period of driving, but if they're resting, then the livestock are sitting on the truck. Drivers resting an undue length of time could be seen as an animal health issue or as cruelty to animals.

Could you give me your perspective on this issue? Is there any appetite for asking for a regulation change that would allow drivers who are driving livestock, if they're close to their destination, of being able to drive a little longer? I know now with electronics, keeping track of how long a driver is driving, they don't have the flexibility they might once have had in this regard.

Mr. Laskowski: You're very well-informed, senator. Livestock carriers are some of my most fun carriers to deal with. I love those guys. You're 100 per cent correct. That is one of the most challenging sectors to find drivers because those drivers are highly skilled as it relates to handling animals, whether it's hogs, cattle, sheep, chickens or lamb. You're not hauling a TV set. The animals react differently; so you have to handle the truck differently. It's highly skilled.

As it relates specifically to your question, I'll give you the short answer. There's no good reason that livestock carriers can't abide by the current hours of service using electronic logs and still hauling livestock. I've met with dozens of livestock carriers on this point. You have your hours of service rules, and you have your animal welfare rules, and I've asked them to show me where the conflicts arise because I needed to be educated. Senator, no one could show me a conflict.

d'approvisionnement — dans ce cas, les denrées alimentaires — se retrouvent sur le marché et soient consommés par les gens ou utilisés par des entreprises de façon sécuritaire et responsable. Ils jouent un rôle primordial. C'est grâce à l'éducation et à la formation.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup.

[Traduction]

La présidente : J'ai récemment rencontré des personnes du secteur de l'élevage. Ils expédient du bétail et ont précisé que les camionneurs qui transportent du bétail dans leurs camions sont des types particuliers de conducteurs. Ils ont affaire à des animaux vivants, ce qui soulève la question du traitement sans cruauté de ces bêtes.

Cependant, ils doivent faire des compromis. Les conducteurs ont besoin de se reposer après avoir conduit pendant un certain temps, mais s'ils se reposent, le bétail reste dans le camion. Les périodes de repos trop longues des conducteurs pourraient être perçues comme des questions de santé animale ou de cruauté envers les animaux.

Pourriez-vous me donner votre point de vue à cet égard? A-t-on envie de demander qu'on modifie la réglementation pour permettre aux conducteurs qui transportent du bétail de pouvoir conduire un peu plus longtemps s'ils sont presque arrivés à destination? Je sais maintenant qu'avec les dispositifs électroniques pour faire le suivi du temps qu'un conducteur passe au volant, il n'a pas la latitude qu'il a déjà eue à cet égard.

M. Laskowski : Vous êtes très bien informée, madame la sénatrice. Les transporteurs de bétail font partie des transporteurs avec lesquels j'aime le plus faire affaire. Je les adore. Vous avez tout à fait raison. C'est un des secteurs dans lequel il est le plus difficile de recruter des conducteurs, car ces camionneurs sont très qualifiés dans la manutention des animaux, qu'il s'agisse de porcs, de bétail, de moutons, de poulets ou d'agneaux. Ce ne sont pas des téléviseurs qu'ils transportent. Les animaux réagissent différemment, si bien qu'il faut gérer le camion différemment. Cela demande des compétences très élevées.

Je vais répondre brièvement à votre question. Il n'y a pas de raison valable pour laquelle les transporteurs de bétail ne peuvent pas respecter les heures de service actuelles en se servant de journaux de bord électroniques tout en transportant des animaux vivants. J'ai discuté de ce point avec des dizaines de transporteurs de bétail. Je leur ai demandé de me montrer où les règles concernant les heures de service et les règles concernant le bien-être des animaux entrent en conflit, car j'ai besoin de savoir. Madame la sénatrice, personne n'a pu me montrer de conflit.

Where the conflict lies, to be very honest with you, is not with the carriers, drivers or animals, but certain customer demands. Certain customer demands need to come to the reality that livestock needs to be moved within the animal welfare rules and the trucking hours of service rules.

Senator R. Black: When you say “customers,” is that me as a primary producer who is asking you to take my animals somewhere, or is that the processor — Better Beef, Cargill or both?

Mr. Laskowski: It could be one or both.

Senator R. Black: Thank you.

The Chair: I’m interested in your answer in that there isn’t an incongruity between the two sets of rules. Because this is a big country, and it’s awfully hard sometimes to get animals transported without unloading them and giving them a rest period too. If an animal is going to get injured on a trip, it usually happens with the loading or unloading as opposed to when they’re actually on the vehicle.

Mr. Laskowski: Senator, believe it or not, I really did spend a lot of time on this one. I’m glad you asked the question.

I’ve met with many livestock carriers, east and west, who are running electronic logs and who run various patterns. They’re law-abiding, and they say there are no issues.

Taking a step back — and this isn’t toward the livestock carriers or any in the industry, just general — the supply chain, before the advent of electronic logs, looked at the hours of service rules seriously, but there was a “but,” and I’ll leave it at that. Electronic logging devices have taken away the “but,” and I think it’s a good thing. Now product, whether it’s livestock or television sets, needs to be moved legally and properly because, at the end of the day, for the safety of whether it’s animals, the drivers or the public, that driver behind that wheel needs his proper rest. This may require some adjustments in the supply chain distribution system, but if we are all committed to public safety then those adjustments need to be made.

Senator, I would welcome, and I’ve asked suppliers and carriers to show me incongruence with the hours of service rules and animal welfare rules, and I have yet to get one.

The Chair: I’m glad you’ve been asking.

Pour être bien honnête, le conflit ne se produit pas au niveau des transporteurs, des conducteurs ou des animaux, mais bien de certaines exigences des clients. Certains clients doivent comprendre que le bétail a besoin d’être transporté dans le respect des règles concernant le bien-être des animaux et les heures de service des camionneurs.

Le sénateur R. Black : Lorsque vous dites « clients », est-ce qu’il s’agit de moi en tant que principal producteur qui vous demande de transporter mes animaux quelque part ou le transformateur — Better Beef, Cargill ou les deux?

M. Laskowski : Ce pourrait être l’un ou l’autre.

Le sénateur R. Black : Merci.

La présidente : Votre réponse m’intéresse parce que les deux séries de règles ne sont pas incohérentes. Étant donné que le Canada est grand, il est parfois très difficile de transporter les animaux sans les décharger et les laisser se reposer eux aussi. Si un animal se blesse pendant un voyage, c’est habituellement pendant le chargement ou le déchargement plutôt que durant le transport en tant que tel.

M. Laskowski : Madame la sénatrice, croyez-le ou non, j’ai vraiment accordé beaucoup de temps à cette question. Je suis ravi que vous l’ayez posée.

J’ai rencontré bien des transporteurs de bétail, dans l’Est et dans l’Ouest canadiens, qui tiennent des journaux de bord électroniques et qui ont différentes façons de faire. Ils sont respectueux des lois et disent qu’il n’y a aucun problème.

Avec du recul — et il n’est pas ici question des transporteurs de bétail ou de quiconque dans l’industrie, juste un commentaire général — avant l’avènement des journaux de bord électroniques, la chaîne d’approvisionnement prenait les heures de service au sérieux, mais avec une certaine réserve. Je vais en rester là. Les dispositifs de consignation électroniques ont éliminé cette réserve, et je pense que c’est une bonne chose. Maintenant, un produit — qu’il s’agisse de bétail ou de téléviseurs — doit être déplacé légalement et adéquatement parce que, au bout du compte, pour la sécurité des animaux, des conducteurs ou du public, la personne au volant doit se reposer suffisamment. Il faut peut-être apporter des modifications au système de distribution de la chaîne d’approvisionnement, mais si nous sommes tous résolus à assurer la sécurité publique, ces modifications sont nécessaires.

Madame la sénatrice, j’ai demandé aux fournisseurs et aux transporteurs de me montrer des incohérences entre les règles sur les heures de service et les règles en matière de bien-être animal, et je n’en ai encore jamais trouvée.

La présidente : Je suis ravie que vous ayez posé la question.

Mr. Laskowski: I've been asking. I will say this: I've heard people tell me, no, we can't do it. So I've asked people to explain it to me, and I've yet to receive anything.

The Chair: Thank you.

Senator Doyle: This is a little off topic, but is the lack of available pipeline capacity today driving up the amount of crude oil being shipped by truck?

Mr. Laskowski: That's an interesting question. I have heard different reports of that, but most of that was to the benefit of the railway sector.

Senator Doyle: What about the lower —

Mr. Laskowski: I can find out.

Senator Doyle: Lower oil prices, has that increased the competitiveness of trucking over other modes of transport?

Mr. Laskowski: I'll say this. We hired the Conference Board of Canada to examine trucking rates and revenues. Over 90 per cent of our gains in efficiency were given back to the supply chain. It is such a hyper-competitive business that as fuel prices lower, the benefit is typically more to the supply chain members than the trucking industry. That doesn't mean carriers aren't happy when the price of fuel is lower — obviously we are — but the fact that is that the overall supply chain benefits more than trucking companies. I think our members would enjoy, quite frankly, keeping more of their profits.

The Chair: That's interesting. I'd like to thank the witness. It was expert testimony that's very much appreciated by our committee.

We're going to take a two-minute break and then go in camera. Thank you.

(The committee continued in camera.)

M. Laskowski : J'ai posé la question. Je vais vous dire une chose : des gens m'ont dit qu'ils ne pouvaient pas le faire. Je leur ai demandé de m'expliquer pourquoi, et je n'ai toujours pas reçu de réponse.

La présidente : Merci.

Le sénateur Doyle : C'est un peu hors sujet, mais le manque de capacités dont on dispose au niveau des oléoducs aujourd'hui fait-il augmenter la quantité de pétrole brut expédiée par camion?

M. Laskowski : C'est une question intéressante. J'ai entendu différents rapports à ce sujet, mais la plupart étaient à l'avantage du secteur ferroviaire.

Le sénateur Doyle : Qu'en est-il de la baisse...

M. Laskowski : Je peux me renseigner.

Le sénateur Doyle : La baisse du prix du pétrole a-t-elle haussé la compétitivité des camions par rapport à d'autres moyens de transport?

M. Laskowski : Voici ce que j'ai à dire : nous avons embauché le Conference Board du Canada pour examiner les taux et les revenus du camionnage. Plus de 90 p. 100 de nos gains d'efficacité sont revenus à la chaîne d'approvisionnement. C'est un secteur si hyper concurrentiel que c'est généralement plus aux membres de la chaîne d'approvisionnement qu'à l'industrie du camionnage que profite cette baisse. Cela ne veut pas dire que les transporteurs ne sont pas heureux quand le prix de l'essence baisse — nous le sommes, évidemment —, mais le fait est que la chaîne d'approvisionnement dans son ensemble en bénéficie plus que les entreprises de camionnage. Je pense honnêtement que nos membres préféreraient garder une plus grande partie de leurs profits.

La présidente : C'est intéressant. Je tiens à remercier le témoin. Notre comité a beaucoup apprécié son témoignage d'expert.

Nous allons faire une pause de deux minutes avant de passer à huis clos. Merci.

(La séance se poursuit à huis clos.)

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, November 27, 2018

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:44 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: I am Senator Diane Griffin from Prince Edward Island and chair of the committee.

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 three witnesses, I would like to start by asking the senators to introduce themselves, and we'll start with the deputy chair.

[*Translation*]

Senator Maltais: Senator Ghislain Maltais from Quebec.

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

Senator Gagné: Raymonde Gagné from Manitoba.

Senator R. Black: Senator Robert Black from Ontario.

[*English*]

Senator C. Deacon: Colin Deacon, Nova Scotia.

The Chair: On our panel tonight, we have with us in the room, from the Canadian Seed Trade Association, Mr. Todd Hyra and Mr. Dave Carey. On the screen, we have, from the Intellectual Property Institute of Canada, Patrick Smith, the president of the institute.

Mr. Smith, we're going to start with you.

Patrick Smith, President, Intellectual Property Institute of Canada: Thank you, Madam Chair. My name is Patrick Smith, and I am the President of the Intellectual Property Institute of Canada. I want to thank you for the invitation for IPIC to present our recommendations for IP policies that can help the value-added food sector be more competitive in global markets.

As you may know, IPIC is the Canadian professional association of patent agents, trademark agents and lawyers practising in intellectual property, sometimes referred to as IP.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 27 novembre 2018

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 44, pour étudier la manière dont le secteur des aliments à valeur ajoutée peut être plus concurrentiel sur les marchés mondiaux.

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

[*Traduction*]

La présidente : Je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard. Je suis également présidente du comité.

Aujourd'hui, notre comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur des aliments à valeur ajoutée peut être plus concurrentiel sur les marchés mondiaux.

Avant d'entendre nos trois témoins, j'aimerais demander aux sénateurs de se présenter. Nous commencerons par le vice-président.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Sénateur Ghislain Maltais, du Québec.

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

La sénatrice Gagné : Raymonde Gagné, du Manitoba.

Le sénateur R. Black : Sénateur Robert Black, de l'Ontario.

[*Traduction*]

Le sénateur C. Deacon : Colin Deacon, de la Nouvelle-Écosse.

La présidente : Dans notre groupe de témoins, nous accueillons, en personne, M. Todd Hyra et M. Dave Carey, de l'Association canadienne du commerce des semences. À l'écran, nous avons Patrick Smith, président de l'Institut de la propriété intellectuelle du Canada.

Monsieur Smith, vous avez la parole.

Patrick Smith, président, Institut de la propriété intellectuelle du Canada : Merci, madame la présidente. Je m'appelle Patrick Smith, et je suis président de l'Institut de la propriété intellectuelle du Canada. J'aimerais vous remercier d'avoir invité l'IPIC à présenter ses recommandations en matière de politiques sur la propriété intellectuelle en vue d'aider le secteur des aliments à valeur ajoutée à être plus concurrentiel sur les marchés mondiaux.

Comme vous le savez peut-être, l'IPIC est l'association professionnelle canadienne des agents de brevet, des agents de marques de commerce et des avocats dont la pratique est axée

IPIC is pleased that this committee recognizes that intellectual property is a key component to ensuring that the Canadian value-added foods industry is competitive in global markets.

IPIC often speaks to government in various forums about recognizing the importance of IP at every stage in the life cycle of a business's growth and therefore its importance to driving Canada's economic growth. Many of our major trading partners also recognize the importance of IP to business, and they are acting on that through the creation of policy incentives that reward the creation, protection and leveraging of intellectual property.

Before setting out IPIC's recommendations on policy initiatives, it may be useful to outline how various IP rights are used at various levels in the value-added food chain. IP rights are generally thought to encompass patents, trademarks and copyrights, and are used by various food industries to protect technological innovations, branding and design. Patents can be used to protect innovative, genetically modified or traditionally cross-bred plants with beneficial properties. Patents can also be used to protect innovative chemical compositions of foods or for improved methods or equipment used in food processing. Patent protection helps in recovering investment in research and development, as well as in generating income opportunities in Canada and abroad. Labelling and packaging are important marketing tools, and trademarks and copyrights can be used to protect these brands and designs. IPIC's members work with a variety of businesses on all of these issues.

With that construct set out, I'm going to turn to IPIC's recommendations, which are two-fold. First is a first patent program and the second is an IP box program.

These are not new proposals. In last year's Standing Committee on Finance report in preparation for Budget 2018, the FINA committee recommended that the Government of Canada create an investment for businesses to protect their IP by creating a first patent program. The FINA committee also recommended the government establish incentives for IP development and commercialization through a commercialization coupon for researchers receiving federal grants and an innovation box tax incentive for business revenue derived from commercialization of their IP. Unfortunately, these recommendations were ultimately not adopted in Budget 2018. However, IPIC still

sur propriété intellectuelle, souvent appelée la PI. Les membres de l'IPIC sont heureux que votre comité reconnaisse que la propriété intellectuelle est un élément essentiel pour aider l'industrie canadienne des aliments à valeur ajoutée à être concurrentielle sur les marchés mondiaux.

Les représentants de l'IPIC rappellent souvent au gouvernement, dans le cadre de divers forums, qu'il faut reconnaître l'importance de la propriété intellectuelle à toutes les étapes du cycle de vie de la croissance d'une entreprise et son importance dans la croissance de l'économie canadienne. Un grand nombre de nos principaux partenaires commerciaux reconnaissent aussi l'importance de la PI pour le commerce, et cela se reflète dans la création de mesures incitatives qui récompensent la création, la protection et l'utilisation de la propriété intellectuelle.

Avant d'énumérer les recommandations de l'IPIC sur les initiatives stratégiques, il pourrait être utile de décrire la façon dont plusieurs droits en matière de PI sont utilisés à différents échelons de la chaîne de production d'aliments à valeur ajoutée. On pense souvent que les droits en matière de PI englobent les brevets, les marques de commerce et le droit d'auteur et qu'ils sont utilisés par diverses industries de l'alimentation pour protéger des innovations technologiques, ainsi que la marque et les dessins. Les brevets peuvent être utilisés pour protéger des plantes novatrices qui sont génétiquement modifiées ou traditionnellement hybrides et qui présentent des caractéristiques avantageuses. Les brevets peuvent également être utilisés pour protéger des compositions chimiques novatrices d'aliments ou pour protéger des méthodes améliorées ou l'équipement utilisé dans la transformation alimentaire. La protection des brevets aide à récupérer les investissements en recherche et en développement, ainsi qu'à générer des possibilités de revenus au Canada et à l'étranger. L'étiquetage et l'emballage sont des outils de commercialisation importants, et les marques de commerce et les droits d'auteur peuvent être utilisés pour protéger ces marques et ces dessins. Les membres de l'IPIC travaillent sur tous ces enjeux avec diverses entreprises.

Maintenant que le contexte est établi, je vais aborder les recommandations de l'IPIC, qui sont divisées en deux volets. Tout d'abord, il y a le programme de premier brevet et ensuite, il y a le programme de la case de la PI.

Ce ne sont pas de nouvelles propositions. L'an dernier, dans son rapport en préparation du budget de 2018, le Comité permanent des finances a recommandé que le gouvernement du Canada crée un investissement pour les entreprises, afin de protéger leur propriété intellectuelle en créant un programme de premier brevet. Le Comité permanent des finances a également recommandé au gouvernement de créer des mesures incitatives pour l'élaboration et la commercialisation de propriété intellectuelle par l'entremise d'un coupon de commercialisation pour les chercheurs qui reçoivent des subventions fédérales et une mesure incitative liée à la case fiscale et à l'innovation pour

believes that the need exists for all Canadian industries, and the value-added food sector is no exception.

IPIC encourages this committee to call upon the government in your report on this study to create financial incentives for Canadian businesses in the value-added food sector to generate and protect their IP. Many countries around the world are starting to see success from introducing an IP box tax incentive, and Canada's major trading partners are starting to notice.

Here are the two recommendations from IPIC. The first is to have the IP box and the second is a first patent program.

Starting with the IP box, the expression IP box, or innovation box, comes from a check box on tax forms to identify revenues derived from leveraging intellectual property, and it applies a reduced tax rate for those revenues. This incentive would lower the tax burden on IP revenues, which could apply to the value-added food sector and would allow these businesses to compete more effectively in global markets. An IP tax box incentive will help spark innovation and R&D in the value-added food sector through lower corporate taxes on qualifying income.

Similar programs are already offered for all industries in Quebec and Saskatchewan, as well as abroad in the U.K. and the Netherlands. Early indications are that it will also be offered in the U.S.

We also suggest the incentive not only apply to revenue derived from patents but also for other forms of intellectual property, many of which are currently being deployed by the value-added food sectors. These include trademarks, trade dress, trade secrets, copyright and industrial designs.

Second, IPIC also continues to recommend that Canada introduce a rebate for start-ups and small businesses that take the important first step of seeking protection for their intellectual property. This can be done through a first patent program. A first patent program has existed in Quebec since 2015. The demand for this program has been so high that funds were quickly exhausted in less than a year.

les revenus générés par les entreprises grâce à la commercialisation de leur propriété intellectuelle. Malheureusement, ces recommandations n'ont pas été adoptées dans le budget de 2018. Toutefois, les intervenants de l'IPIC croient toujours que ce besoin existe chez toutes les industries canadiennes et que le secteur des aliments à valeur ajoutée ne fait pas exception.

L'IPIC encourage les membres de votre comité à demander au gouvernement, dans le cadre de leur rapport sur cette étude, de créer des incitatifs financiers pour les entreprises canadiennes du secteur des aliments à valeur ajoutée, afin de créer et de protéger leur propriété intellectuelle. De nombreux pays commencent à profiter de leur mesure incitative liée à la case fiscale de la PI et les partenaires commerciaux principaux du Canada commencent à le remarquer.

Ce sont donc les deux recommandations formulées par l'IPIC. La première consiste à créer une case fiscale de la PI et la deuxième concerne la création d'un programme de premier brevet.

En ce qui concerne la case de la PI — ou la case d'innovation —, cette expression provient de la case qu'il faut cocher dans les formulaires d'impôt pour identifier des revenus découlant de l'utilisation de la propriété intellectuelle, ce qui réduit le taux d'imposition sur ces revenus. Cet incitatif permet de réduire le fardeau fiscal imposé aux revenus générés par la PI; si on l'appliquait au secteur des aliments à valeur ajoutée, cela permettrait à ces entreprises d'être plus concurrentielles sur les marchés mondiaux. Une mesure incitative liée à la case fiscale de la PI contribuera à stimuler l'innovation et la recherche et le développement dans le secteur des aliments à valeur ajoutée par l'entremise de la réduction de l'impôt des sociétés sur le revenu admissible.

Des programmes semblables sont déjà offerts à toutes les industries au Québec et en Saskatchewan, ainsi qu'à l'étranger, c'est-à-dire au Royaume-Uni et aux Pays-Bas. Des indications préliminaires laissent croire qu'un tel programme sera également offert aux États-Unis.

Nous suggérons également d'appliquer la mesure incitative non seulement aux revenus découlant des brevets, mais également à d'autres types de propriété intellectuelle, dont un grand nombre sont actuellement déployés par le secteur des aliments à valeur ajoutée. Cela comprend les marques de commerce, la présentation, les secrets industriels, le droit d'auteur et les dessins industriels.

Deuxièmement, l'IPIC continue également de recommander que le Canada offre une remise aux entreprises en démarrage et aux petites entreprises qui prennent l'initiative importante de tenter de protéger leur propriété intellectuelle. Cela peut être accompli par l'entremise d'un programme de premier brevet. Un tel programme existe au Québec depuis 2015. Le nombre de demandes présentées dans le cadre de ce programme est

A similar program at the federal level will assist Canadian inventors, start-ups and SMEs that are at a critical point of having developed an invention, are able to seek a patent protection but may not have the resources to do so. A first patent program that is available to the value-added food industry will ensure start-ups and small- and medium-sized enterprises work with IP professionals to protect their initial IP and give them the confidence to build an IP strategy into their core business plan.

Canada has the potential to be a leading innovator in today's advancing marketplace. We believe IP agents are at the forefront of helping us succeed in that vision. We continue to support the government's goals of pushing Canada forward to be leading innovators in today's competitive world economy.

The Chair: Thank you, Mr. Smith.

Todd Hyra, President, Canadian Seed Trade Association: On behalf of our members, we appreciate the opportunity to be here today. My name is Todd Hyra, and I serve as president of the board of directors of the Canadian Seed Trade Association, or the CSTA

In my day job, when I have time, I'm the western business manager for SeCan. SeCan is a consortium of over 600 independent Canadian seed businesses engaged in seed production, processing and marketing. As Canada's seed partner, SeCan actively seeks partnerships that promote success in Canadian agriculture. SeCan is the largest supplier of certified seed to Canadian farmers, with more than 480 varieties in 27 crop types developed by both public and private plant breeders. Collectively, SeCan members are major supporters of seed variety research and development, returning more than \$104 million in royalties and research since inception in 1976.

I will be sharing my time today with Dave Carey, CSTA's executive director.

Founded in 1923, CSTA is a not-for-profit trade association that brings together more than 130 company members engaged in all aspects of seed, from research and development to

tellement élevé que ses fonds étaient épuisés avant la fin de l'année.

Un programme semblable à l'échelon fédéral aidera les entreprises en démarrage, les petites et moyennes entreprises et les inventeurs canadiens qui sont à l'étape importante où ils ont mis une invention au point et qu'ils sont prêts à tenter d'obtenir la protection d'un brevet, mais ils n'ont peut-être pas les ressources nécessaires pour le faire. Un programme de premier brevet offert à l'industrie des aliments à valeur ajoutée permettra de veiller à ce que les entreprises en démarrage et les petites et moyennes entreprises travaillent avec des professionnels de la propriété intellectuelle, afin de protéger leur propriété intellectuelle initiale et de les convaincre d'élaborer une stratégie en matière de PI dans leur plan d'affaires principal.

Le Canada a le potentiel d'être un chef de file en matière d'innovation dans les marchés en croissance d'aujourd'hui. Nous croyons que les agents de PI sont les mieux placés pour nous aider à concrétiser cette vision. Nous continuons de soutenir les objectifs du gouvernement visant à faire du Canada un chef de file en matière d'innovation dans l'économie mondiale concurrentielle d'aujourd'hui.

La présidente : Merci, monsieur Smith.

Todd Hyra, président, Association canadienne du commerce des semences : Au nom de nos membres, nous vous remercions de nous donner l'occasion de comparaître aujourd'hui. Je m'appelle Todd Hyra, et je suis président du conseil d'administration de l'Association canadienne du commerce des semences, ou ACCS.

Dans le cadre de mon emploi principal, lorsque j'ai le temps, je suis gestionnaire des affaires de la région de l'Ouest pour SeCan. SeCan est un consortium qui regroupe plus de 600 entreprises de semences canadiennes indépendantes dont les activités sont liées à la production, à la transformation et à la commercialisation de semences. À titre de partenaire du Canada dans le secteur des semences, SeCan tente activement d'établir des partenariats qui favorisent les réussites dans le secteur agricole du Canada. SeCan est le plus grand fournisseur de semences certifiées aux agriculteurs canadiens, car l'organisme offre plus de 480 variétés de 27 types de cultures mises au point par des phytogénéticiens du secteur public et du secteur privé. Ensemble, les membres de SeCan forment un groupe de soutien important pour la recherche et le développement de variétés de semences, en générant plus de 104 millions de dollars en redevances et recherche depuis la création de l'organisme, en 1976.

Aujourd'hui, je partagerai mon temps avec Dave Carey, directeur général de l'ACCS.

Fondée en 1923, l'Association canadienne du commerce de semences est une association professionnelle à but non lucratif qui regroupe plus de 130 entreprises membres oeuvrant dans tous

production and marketing, processing, and domestic and international sales. CSTA's members serve the needs of their farmer customers by developing seed, utilizing all available production methods, ranging from small family-owned and -operated companies to large multinational firms. Our members work with over 50 different crop kinds, ranging from field crops like canola, corn, soybeans and wheat to forages and grasses, garden seed and vegetables. Our members produce high-quality seed that is planted by farmers across the country.

Our members are united in their support of CSTA's mission statement: to foster seed innovation and trade. Canadian farmers are innovators and early adopters of the newest and best technology. Beginning in 2017, with the federal budget, there has been a bigger spotlight placed on the agricultural industry as a key driver in Canada's 21st century economy. Canada is fortunate to produce far more food than we can consume. As such, we are able to export our goods to markets around the world.

Ambitious but achievable targets have been set, but to reach the \$75 billion goal in ag exports by 2025, we need to innovate. We need to produce more on the same land. We need to strengthen and open up new markets. We need to see increased investment in diversity of all crop kinds. We will meet our export targets by maximizing the yield on each and every acre, not by cultivating more land.

This is why seed is so important. Seed is the start of it all, the link in the agri-food value chain. Seed is where the innovation is delivered. It is the microchip that powers the \$108 billion annual agriculture industry.

However, innovation requires investment. To secure investment in research and development in Canada, we need to be seen as an attractive place to do business. We need a whole-of-government approach to analyzing, reviewing and modernizing our domestic regulatory system. Ill-suited regulations can curb or discourage investment in innovation.

The seed industry alone contributes \$6 billion to the economy, employs more than 60,000 Canadians and exported more than \$600 million in 2016-17.

les volets de la production de semences, de la recherche et développement à la production, en passant par la commercialisation, la transformation et les ventes à l'échelle nationale et internationale. Les membres de l'ACCS répondent aux besoins de leurs clients agriculteurs en mettant au point des semences et en utilisant toutes les méthodes de production existantes, qui vont des microentreprises familiales aux grandes entreprises multinationales. Nos membres travaillent avec plus de 50 types de cultures différents, des grandes cultures comme le canola, le maïs, le soja et le blé aux fourrages et aux graminées, en passant par les semences horticoles et les légumes. Nos membres produisent des semences de qualité qui sont plantées par les agriculteurs d'un bout à l'autre du pays.

Nos membres sont unis dans le soutien qu'ils apportent à l'énoncé de mission de l'ACCS : favoriser l'innovation et le commerce au sein de l'industrie des semences. Les agriculteurs canadiens font preuve d'innovation et sont parmi les premiers à adopter les nouvelles et les meilleures technologies. Depuis 2017, dans le cadre du budget fédéral, on accorde une plus grande place à l'industrie agricole à titre de moteur principal de l'économie canadienne du XXI^e siècle. Le Canada a la chance de produire beaucoup plus de nourriture que ses habitants peuvent en consommer. C'est pourquoi nous sommes en mesure d'exporter nos produits sur les marchés mondiaux.

Des objectifs ambitieux, mais réalisables, ont été fixés, mais, pour atteindre l'objectif de 75 milliards de dollars en exportations agricoles d'ici 2025, nous devons faire preuve d'innovation. Nous devons produire une plus grande quantité sur la même surface, renforcer les marchés et ouvrir de nouveaux marchés. Nous devons également investir davantage dans la diversité de tous les types de cultures. Nous atteindrons nos objectifs en matière d'exportation en maximisant la production sur chaque acre, et non en cultivant plus de terres.

C'est la raison pour laquelle les semences sont si importantes. En effet, les semences représentent le premier maillon de la chaîne de valeur agroalimentaire. L'innovation se manifeste dans les semences. C'est la technologie qui alimente notre industrie agricole de 108 milliards de dollars par année.

Toutefois, l'innovation exige des investissements. Pour obtenir des investissements dans la recherche et le développement au Canada, nous devons être considérés comme étant un endroit attirant pour les affaires. Il nous faut une approche pangouvernementale pour procéder à l'analyse, à la révision et à la modernisation de nos règlements nationaux. En effet, des règlements mal adaptés peuvent limiter ou décourager l'investissement dans l'innovation.

À elle seule, l'industrie des semences fournit 6 milliards de dollars à l'économie, emploie plus de 60 000 Canadiens et a représenté des exportations de plus de 600 millions de dollars en 2016-2017.

We applaud the committee for undertaking this important study. It is critical to recognize and understand the role that innovation and advancements in agriculture play in feeding Canadians and driving the economy through exports.

I'll now turn to Dave Carey for the remainder of our time.

Dave Carey, Executive Director, Canadian Seed Trade Association: Thank you, Todd and honourable senators. We're happy to be here to share our perspective.

As Todd said, seeds are the first link in the value chain. Where you're looking for value-add, a lot of that comes through better genetics for better yield, better protein profiles, et cetera. Seed is really the start of the ag value chain, so we're happy to be here to share our perspective.

Canada has made strides in recent years toward fostering an environment that will encourage investment in other crop kinds, most notably the adoption of robust intellectual property protection for plant breeders through the passage of the Plant Breeders' Rights Act.

But our members and their farmer customers need access to all the tools in the innovation toolbox. In particular, plant breeders need access to critical crop protection products and the ability to use the newest plant breeding methods, such as CRISPR-Cas9 and other gene-editing systems.

In October, this committee heard from our partner organization, CropLife Canada, on what is needed to attract the kind of investment needed for real innovation. We echo CropLife's comments. We need a regulatory system that has a clear path to market and allows small- and medium-sized companies to innovate and compete. Currently, the regulatory system for plant breeding innovation lacks clarity, service standards and is prohibitively expensive for small- and medium-sized companies.

There is no silver bullet to increasing Canada's ag food exports and value-added, but there are some critical pieces to the puzzle that are necessary to unleash Canada's agriculture potential. Recently, Agriculture and Agri-Food Canada and the Canadian Food Inspection Agency launched consultations to update the Plant Breeders' Rights Regulations to implement a value creation system in cereals breeding to encourage private-

Nous félicitons le comité d'entreprendre cette étude importante. Il est essentiel de reconnaître et de comprendre le rôle que l'innovation et les progrès agricoles jouent pour nourrir les Canadiens et stimuler l'économie grâce aux exportations.

J'aimerais donner le temps de parole qu'il me reste à Dave Carey.

Dave Carey, directeur général, Association canadienne du commerce des semences : Merci, Todd et merci, honorables sénateurs. Nous sommes heureux d'être ici pour faire valoir notre point de vue.

Comme Todd l'a dit, les semences représentent le premier chaînon de la chaîne de valeur. Lorsqu'on cherche à produire une valeur ajoutée, cela repose en grande partie sur l'amélioration des caractéristiques génétiques qui produisent une meilleure récolte, de meilleurs profils protéiques, et cetera. Les semences représentent véritablement le début de la chaîne de valeur agricole, et nous sommes donc heureux d'être ici pour vous donner notre point de vue sur ce sujet.

Ces dernières années, le Canada a fait des progrès importants en favorisant la mise en place d'un environnement qui encouragera l'investissement dans d'autres types de cultures, notamment en offrant de meilleures protections de la propriété intellectuelle des sélectionneurs de végétaux à la suite de l'adoption de la Loi sur la protection des obtentions végétales.

Toutefois, nos membres et leurs clients agriculteurs doivent avoir accès à tous les outils qui se trouvent dans la boîte à outils d'innovation. Plus précisément, les sélectionneurs de végétaux doivent avoir accès aux principaux produits phytosanitaires et avoir la capacité d'utiliser les méthodes les plus récentes de sélection des végétaux, par exemple CRISPR-Cas9 et d'autres systèmes de manipulation génétique.

En octobre dernier, les représentants de notre organisme partenaire, CropLife Canada, ont comparu devant votre comité pour vous parler des éléments nécessaires pour attirer le type d'investissements dont on a besoin pour l'innovation véritable. Nous nous faisons l'écho des commentaires formulés par les représentants de CropLife. En effet, il nous faut un système de réglementation clairement axé sur le marché qui permet aux petites et moyennes entreprises d'innover et d'être concurrentielles. Le système de réglementation actuel visant l'innovation en matière de sélection des végétaux manque de précision et de normes de service et il est beaucoup trop coûteux pour les petites et moyennes entreprises.

Il n'y a pas de solution universelle pour accroître les exportations agroalimentaires et le secteur à valeur ajoutée du Canada, mais certains éléments sont essentiels pour libérer le potentiel agricole du Canada. Récemment, Agriculture et Agroalimentaire Canada et l'Agence canadienne d'inspection des aliments ont lancé des consultations pour mettre à jour le Règlement sur la protection des obtentions végétales, afin de

sector investment in plant breeding. There's a consultation here in Ottawa on Friday. As this committee heard from the University of Manitoba, plant breeding is done by the public and private sector. Traditionally, just three crop kinds have dominated investment: corn, canola and soybeans.

CSTA and our partner organizations applaud the government of Canada for undertaking these critical intellectual property consultations that will benefit both public and private breeders, whether that's Agriculture and Agri-Food Canada or the University of Saskatchewan. The government is consulting on two possible models to foster motivation. CSTA has endorsed the trailing contract model that we're calling the seed variety use agreement. The seed variety use agreement addresses a serious need for increased investment in plant breeding to support Canada's cereal, pulse and specialty crop producers. Variety development research for these crops is significantly under-resourced when we consider the long-term view of increased competition and the rapid pace of new technology and innovation. In cereals, for example, we are missing out on the potential to generate \$170 million in annual benefits for producers and \$340 million for the economy, based on third party research, by implementing a value creation model such as a seed variety use agreement.

We encourage the Government of Canada to continue to seek new trade deals, as well. Trade deals help alleviate tariffs. More importantly, in the seed industry, they help alleviate non-tariff trade barriers. Seed generally trades with low or no bound or applied tariffs. While it's an advantage for our members, we do experience issues around non-tariff trade barriers such as phytosanitary measures and asynchronous approvals for biotech products. Canada is in the envious position of being a net exporter. To enhance our global presence, we need modern, comprehensive trade agreements. We also need to look aggressively at pursuing new deals, with China being the most critical agriculture export for most of our members.

Given Canada's reputation for ag innovation and our history of success in exporting products of biotechnology, we should be standing at the forefront, championing and encouraging the

mettre en place un système de création de valeur dans la sélection des céréales et d'encourager les investissements du secteur privé dans la sélection des végétaux. Des consultations seront menées ici, à Ottawa, vendredi prochain. Comme les représentants de l'Université du Manitoba l'ont dit aux membres de votre comité, la sélection des végétaux est effectuée par le secteur public et le secteur privé. Traditionnellement, seulement trois types de cultures ont dominé les investissements, à savoir le maïs, le canola et le soja.

L'ACCS et ses organismes partenaires félicitent le gouvernement du Canada d'avoir entrepris ces consultations essentielles sur la propriété intellectuelle, car elles profiteront autant aux phytogénéticiens du secteur public qu'à ceux du secteur privé, que ce soit à Agriculture et Agroalimentaire Canada ou à l'Université de la Saskatchewan. Le gouvernement mène des consultations sur deux possibilités de modèles pour favoriser la motivation. L'ACCS a adopté le modèle de redevances sous forme de contrat que nous appelons l'entente sur l'utilisation des variétés de semences. Cette entente répond à un grand besoin d'investissements accrus dans la sélection des végétaux, afin d'appuyer les producteurs canadiens de céréales, de légumineuses et de produits spécialisés. En effet, la recherche en développement de variétés pour ces cultures manque cruellement de ressources lorsqu'on tient compte de la vision à long terme, qui est d'accroître la compétitivité, et du rythme rapide auquel avancent la technologie et l'innovation. Par exemple, dans le secteur des céréales, nous ne profitons pas du potentiel de générer 170 millions de dollars par année en avantages annuels pour les producteurs et 340 millions de dollars pour l'économie, selon des recherches menées par une tierce partie, que permettrait de réaliser la mise en œuvre d'un modèle de création de valeur telle l'entente sur l'utilisation des variétés de semences.

Nous encourageons le gouvernement du Canada à continuer de tenter de signer de nouveaux accords commerciaux. En effet, les accords commerciaux contribuent à réduire les tarifs. Toutefois, il est encore plus important de souligner que dans l'industrie des semences, ces accords aident à réduire les obstacles commerciaux non tarifaires. Le commerce des semences s'accompagne généralement de tarifs peu élevés ou non consolidés ou appliqués. Même si c'est un avantage pour nos membres, nous avons des problèmes avec les obstacles commerciaux non tarifaires comme les mesures phytosanitaires et les approbations asynchrones pour les produits biotechnologiques. Le Canada a l'avantage d'être un exportateur net. Afin d'accroître notre présence à l'échelle mondiale, il nous faut des accords commerciaux modernes et complets. Nous devons également envisager énergiquement de conclure de nouveaux accords, et la Chine est le marché d'exportation agricole le plus important pour la plupart de nos membres.

Étant donné la réputation du Canada en matière d'innovation agroalimentaire et nos réussites liées aux exportations de produits biotechnologiques, nous devrions être un chef de file et

adoption of the newest tools that will drive innovation in seed and grain — tools like gene editing to bring new varieties to the market faster, with lower costs than ever before. These varieties can be higher yielding, healthier for consumers and the environment and improve food security while continuing to maintain Canada's high safety standards. Canadians should be poised to reap the economic and social benefits of plant breeding innovations.

However, members of the Agriculture and Agri-Food Canada Seed and Grains Round Table, including CSTA, are concerned about Canada's readiness to adopt the newest cutting-edge innovations. We see Canada at risk of losing our global share of investment and new technologies. We were very pleased to see the Honourable Lawrence MacAulay, Minister of Agriculture and Agri-Food, agree with the two round tables. He has now tasked an industry-government technical working group, which we take part in, to discuss how Canada's biotech regulations, plants with novel traits, are delivered.

Again, we applaud the committee for undertaking this important study. It's critical to recognize and understand the role that innovation and advancements in agriculture play in feeding Canadians and driving the economy. Todd and I have several examples we would be happy to share with you as far as making Canada a more attractive place for investment, which leads to greater exports and value-added food. Thank you.

The Chair: Thank you to all three presenters. We have a number of senators who want to ask questions.

[*Translation*]

Senator Maltais: I have two questions, one for Mr. Smith and one for Mr. Hyra.

Our mandate is to find value added in agri-food products for export. Canada has signed a significant number of free-trade agreements with many countries. We're doing more and more business with China.

The committee went to China and met with exporters. However, there's an issue with the intellectual property files under your responsibility. China claims that it has laws that protect the intellectual property of other countries. In reality, it seems that this isn't quite the case. China tends to acquire intellectual property from other companies, including Canadian companies, relatively easily. Since agricultural exports are

encourager l'adoption des outils les plus récents qui favoriseront l'innovation dans le secteur des semences et des céréales — des outils comme les manipulations génétiques, qui permettent d'envoyer de nouvelles variétés plus rapidement sur les marchés à des coûts moins élevés. Ces variétés peuvent produire des cultures à rendement plus élevé, elles peuvent être plus saines pour les consommateurs et l'environnement et améliorer la sécurité alimentaire tout en continuant de respecter les normes élevées du Canada en matière de sécurité. Les Canadiens devraient être prêts à profiter des avantages économiques et sociaux découlant des innovations en matière de sélection des végétaux.

Toutefois, les membres de la Table ronde sur les semences et les céréales d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, y compris l'ACCS, sont préoccupés par la question de savoir si le Canada est prêt à adopter les innovations de pointe. Nous croyons que le Canada risque de perdre sa part mondiale d'investissements et de nouvelles technologies. Nous avons été très heureux de constater que l'honorable Lawrence MacAulay, ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, est d'accord avec les conclusions des deux tables rondes. Il a maintenant chargé un groupe de travail technique composé de membres de l'industrie et du gouvernement — auquel nous participons — de discuter de la façon dont les règlements en matière de biotechnologie, c'est-à-dire ceux qui visent les plantes qui présentent de nouvelles caractéristiques, sont appliqués au Canada.

Encore une fois, nous félicitons les membres du comité d'avoir entrepris cette importante étude. Il est essentiel de reconnaître et de comprendre le rôle que l'innovation et les progrès agricoles jouent pour nourrir les Canadiens et stimuler l'économie. Todd et moi serons heureux de vous fournir plusieurs exemples sur la façon de rendre le Canada plus attirant pour les investissements, ce qui permettra d'accroître les exportations et la production d'aliments à valeur ajoutée. Merci.

La présidente : J'aimerais remercier les trois témoins. Plusieurs sénateurs souhaitent vous poser des questions.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : J'ai deux questions, dont une s'adresse à M. Smith, et l'autre à M. Hyra.

Notre mandat consiste à trouver des valeurs ajoutées dans les produits agroalimentaires pour l'exportation. Le Canada a signé un grand nombre d'ententes de libre-échange avec de nombreux pays. On fait de plus en plus affaire avec la Chine.

Le comité s'est rendu en Chine, où il a rencontré des exportateurs. Or, un problème se pose dans les dossiers dont vous êtes chargés concernant la propriété intellectuelle. La Chine affirme qu'elle a des lois qui protègent la propriété intellectuelle des autres pays. En réalité, il semblerait que ce ne soit pas tout à fait le cas. La Chine a tendance à s'approprier assez facilement la propriété intellectuelle d'autres entreprises, notamment des

expected to increase, how can we better protect our processors, farmers and wheat exporters' associations when it comes to value added?

[English]

Mr. Smith: That's a fairly complicated question, so let's break that apart a bit. Let's assume that there's an export of some type of product, an agricultural or a food-processing product, to China. The question from a Canadian's perspective is about what would happen in China and whether there would be an infringement of some Canadian's IP rights in China. That's one aspect of the issue.

The bottom line is that if there is commercial activity that takes place in China, that will be governed by Chinese intellectual property laws. That's the first thing. Patents or IPs are generally considered to be nationalistic in nature. To the extent that activities are taking place in Canada, they would be governed by Canadian IP laws. To the extent that activities are taking place in China, they would be governed by Chinese laws.

With respect to Chinese companies or entities taking Canadian IP rights, there are a couple of answers to that. First, there are treaties and international agreements between countries — Canada is a member of that treaty, and so too is China — and those treaties impose obligations of countries to impose certain rights for the obtaining of intellectual property rights in those countries. For patents, for example — and likely your question is mostly directed to patents — no country will issue a patent unless the subject matter is new, useful and unobvious. To the extent that there is a public disclosure in Canada of some intellectual property right, including through the filing of a patent application by a company, that would preclude protection in China. That would preclude a company from basically taking those rights in China.

Oftentimes we hear that Chinese IP laws are behind the times. When I started my career in the mid-1990s, that was absolutely the truth. Foreign companies seeking to protect IP in China would have difficulty obtaining remedies in courts or even getting their court hearings heard. That is no longer the case. Chinese intellectual property proceedings are the most numerous IP proceedings in the entire world. It outstrips the number of patent applications or patent cases that take place in the United States. The Chinese government recognizes the importance that IP plays in their economy, and I think they have taken strides to make sure that their IP system, as a general rule, is responsive to those concerns.

I hope that's a helpful answer.

entreprises canadiennes. Comme l'exportation agricole est appelée à prendre de l'ampleur, comment peut-on mieux protéger nos transformateurs, nos agriculteurs et nos associations d'exportateurs de blé en ce qui a trait à la valeur ajoutée?

[Traduction]

M. Smith : C'est une question assez complexe, et j'aimerais donc la diviser en plusieurs parties. Présumons qu'on exporte un certain type de produit, c'est-à-dire un produit agricole ou un produit alimentaire transformé, en Chine. Le Canada doit se demander ce qui se produira en Chine et si certains de ces droits en matière de propriété intellectuelle canadienne seront enfreints en Chine. C'est l'un des éléments de ce problème.

Au bout du compte, si une activité commerciale se déroule en Chine, elle sera régie par les lois chinoises sur la propriété intellectuelle. C'est le premier point. En effet, en général, on considère que les brevets ou la propriété intellectuelle sont de nature nationale. Dans la mesure où ces activités se déroulent au Canada, elles seront régies par les lois canadiennes sur la propriété intellectuelle. Cependant, lorsque ces activités se déroulent en Chine, elles seront régies par les lois chinoises.

Sur les entreprises ou les entités chinoises qui usurpent la propriété intellectuelle de sociétés canadiennes, on peut notamment répondre que, d'abord, des traités et des accords internationaux — signés par le Canada et la Chine — obligent leurs signataires à imposer des droits pour l'obtention de droits de propriété intellectuelle dans ces pays. Les brevets, par exemple — qui semblent l'objet de votre question — ne sont délivrés par un pays que si l'invention est nouvelle et utile et que son objet n'est pas évident. La publication, au Canada, d'un droit de propriété intellectuelle, notamment après une demande de brevet par une compagnie, exclut la nécessité de le protéger en Chine. En effet, ce brevet y empêche essentiellement l'appropriation de ce droit par une autre compagnie.

On entend souvent que les lois chinoises sur la propriété intellectuelle sont en retard. C'était absolument vrai au milieu des années 1990, au début de ma carrière. Les compagnies étrangères qui cherchaient des recours judiciaires pour protéger leur propriété intellectuelle en Chine avaient de la difficulté à en obtenir ou même à être entendues par les tribunaux. Ce n'est plus vrai. C'est dans ce pays que les procédures sur la propriété intellectuelle sont les plus nombreuses. Elles le sont plus que les demandes ou les affaires de brevet aux États-Unis. Le gouvernement chinois reconnaît l'importance de la propriété intellectuelle pour l'économie nationale. Il a pris, en général, les mesures requises.

J'espère que cela vous est utile.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you, Mr. Smith. That's an excellent explanation.

Mr. Hyra, our committee has been travelling around Western Canada for a number of years. Today, we're seeing that you've made exceptional progress, in particular with regard to the quality of your grain. The grain is of export quality and is safe. You said in your brief that your association has about 600 producers. Do any of those producers still work with Monsanto, even though the company has a new name?

[English]

Mr. Hyra: With regard to the 600 organizations that belong to my company, the majority of them are family-owned operations. They are large and small. The company that now owns Monsanto is Bayer Crop Science. We source genetics from them, but they are not considered one of our members at this point in time. We source genetics from plant breeding institutions large and small, public and private. Bayer Crop Science would be one of our genetics providers, as would Agriculture Canada and the University of Guelph and the University of Saskatchewan. Our members are farmer seed growers and retailers.

[Translation]

Senator Maltais: Do any of your members grow GMOs? I'm talking about grasses, such as wheat, barley or soybeans, which contain GMOs.

[English]

Mr. Hyra: Within SeCan's membership, our members grow all types of crops. Wheat, barley, oats and flax would not be genetically modified. We do sell a bit of canola, which would be genetically modified. Most of the soybeans from Western Canada are genetically modified.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you, Mr. Hyra.

[English]

Senator Gagné: My first question is to Mr. Smith. In your presentation, you suggest that the IP box incentive apply not only to revenue derived from patents but also to other forms of intellectual property. You mention, for example, trademarks and copyright. How does providing a reduced tax rate on revenue from trademarks and copyright promote innovation and research and development? I understand the patent, but with trademarks and copyright like Tony the Tiger, I'm just trying to see how that would promote innovation.

[Français]

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup, monsieur Smith. C'est une excellente explication.

Monsieur Hyra, depuis plusieurs années, le comité se déplace dans l'Ouest canadien. Aujourd'hui, nous constatons que vous avez fait des progrès tout à fait exceptionnels, en particulier en ce qui a trait à la qualité de vos grains. Ils sont de qualité propre à l'exportation et ils sont sécuritaires. Vous avez mentionné dans votre mémoire que votre association compte environ 600 producteurs. Parmi ces producteurs, y en a-t-il qui travaillent toujours avec Monsanto, même si l'entreprise a changé de nom?

[Traduction]

M. Hyra : La majorité des 600 membres de mon association sont des entreprises familiales. Il y en a de grandes et de petites. Le propriétaire actuel de Monsanto est Bayer Crop Science. Il nous fournit en matériels génétiques, mais nous ne le considérons pas comme l'un de nos membres pour le moment. Nous obtenons des matériels génétiques d'établissements, grands et petits, publics et privés, de sélection végétale. Bayer Crop Science est l'un de nos fournisseurs, tout comme Agriculture Canada l'Université de Guelph et l'Université de la Saskatchewan. Nos membres sont des agriculteurs producteurs de semences et des détaillants.

[Français]

Le sénateur Maltais : Parmi vos membres, y en a-t-il qui cultivent des OGM? Je parle des graminées, que ce soit le blé, l'orge ou le soja, qui contiennent des OGM.

[Traduction]

M. Hyra : Parmi les membres de SeCan, nos membres produisent toutes sortes de cultures : le blé, l'orge, l'avoine et le lin, non génétiquement modifiées; un peu de canola, qui est génétiquement modifié; le soja, qui, dans l'Ouest, est en majorité génétiquement modifié.

[Français]

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup, monsieur Hyra.

[Traduction]

La sénatrice Gagné : Monsieur Smith, dans votre exposé, vous proposez que l'incitation fiscale pour la propriété intellectuelle ne s'applique pas seulement aux revenus obtenus grâce à des brevets, mais, également, à toutes les autres formes de propriété intellectuelle, par exemple, les marques déposées et les droits d'auteur. Comment cette carotte fiscale sur les revenus obtenus de marques déposées et de droits d'auteur peut-elle favoriser l'innovation, la recherche et le développement? Je comprends dans le cas du brevet, mais je ne vois pas, en ce qui

Mr. Smith: It's a great question. Here's the way I think about IP rights and how they differ from other property rights. The answer to this, I think, and the perspective that I've got will inform you about why it's so important that Canadian companies and the government in general encourage IP rights.

Here's the distinction: With normal property, let's say you've got your car. If you're using your car, I can't use it. The nature of property, in and of itself, is an exclusive right. Only one person can use that property at the same time. With an IP right, it's completely different in that the owner of the right can licence other people to use it, and so you've got a leveraged right in and of itself. The creation of that IP in the first place allows you to leverage it and to let other people not only in Canada but elsewhere around the world use that property at the same time. The hugely important aspect of this is if we can encourage Canadians to create these assets, then Canada can benefit from that leverage.

Now, why would trademarks be grouped in the same category as patents? The answer is because the nature of the rights are the same thing. If we have a Canadian company that can develop a brand that would have a utility not only in Canada but in other places around the world, that provides the same leveraging potential that patents do. Those are exclusive rights. It's something that's highly in demand if you can create a fantastic brand on something, so what we're trying to do is encourage the creation of these rights that can leverage themselves. That's the value-added that every country in this world is seeking to encourage.

Senator Gagné: Could you give me an example of a good trademark that could have been leveraged?

Mr. Smith: Yes. In terms of Canadian trademarks, canola. Canola is probably more like a category of things, but the derivation of that seed is rapeseed oil that has been modified through traditional plant breeding methodologies to get rid of properties that prevented it from being used as a feedstock. There's a researcher at Agriculture Canada and a professor at the University of Manitoba who were responsible for developing canola in the first place. That is something that has value around the world in terms of what canola now means to people in various countries around the world, including in Canada.

Senator Gagné: In your written submission, you mentioned that the U.S. is not included in the list of countries currently providing IP incentives as they have yet to introduce the first patent program or IP box tax incentive. You conclude that pundits may say this is because recognition of the importance of IP to business growth is already embedded in the U.S. business culture. How did that come about, and could you discuss

concerne les marques déposées et les droits d'auteur, comme Tony le tigre.

M. Smith : C'est une excellente question. Voici comment je considère les droits de propriété intellectuelle et comment ils diffèrent des autres droits de propriété. Ma réponse et mon point de vue vous expliqueront pourquoi il est si important que les entreprises canadiennes et le gouvernement en général favorisent les droits de propriété intellectuelle.

Voici la distinction : vous possédez un bien, disons une auto, que vous utilisez mais que moi, je ne peux pas utiliser. Vous possédez, par la nature du bien, un droit exclusif. Une seule personne à la fois peut se servir de ce bien. Pour la propriété intellectuelle, c'est le contraire : le propriétaire peut accorder par licence le droit à des tiers de l'utiliser, ce qui en fait un droit intrinsèquement démultiplié. La création de ce droit permet d'abord de le démultiplier, puis d'autoriser des tiers, au Canada et ailleurs, à s'en servir en même temps que vous. Si on peut inciter les Canadiens à créer de tels actifs et à les démultiplier, c'est à l'avantage du Canada. C'est extrêmement important.

Maintenant, pourquoi rangerait-on les marques déposées dans la même catégorie que les brevets? C'est que, par leur nature, ce sont les mêmes droits. Si, au Canada, une compagnie peut créer une marque qui serait utile non seulement ici, mais ailleurs dans le monde, ça lui donne les mêmes possibilités de démultiplication que les brevets. Ces droits sont exclusifs. La demande explose si on peut associer une marque à quelque chose, une marque dotée d'un fort pouvoir d'attraction. Voilà pourquoi nous essayons d'encourager la création de ces droits qui peuvent se démultiplier. C'est la valeur ajoutée que chaque pays cherche à encourager.

La sénatrice Gagné : Pourriez-vous me donner un exemple de bonne marque déposée qui pourrait avoir profité de cette démultiplication?

M. Smith : Oui. Parmi les marques déposées canadiennes, il y a le canola. C'est peut-être davantage une catégorie, mais on tire de cette semence l'huile de colza, qui a été bonifiée par des méthodes traditionnelles de sélection végétale pour la rendre propre à l'alimentation du bétail. Ses inventeurs étaient un chercheur d'Agriculture Canada et un professeur de l'Université du Manitoba. Le canola possède maintenant une valeur mondiale, par la signification qu'il a acquise dans divers pays, y compris le Canada.

La sénatrice Gagné : Dans votre mémoire, on peut lire que les États-Unis ne font pas partie des pays qui, actuellement, favorisent la propriété intellectuelle, faute de programme Premier brevet ou d'incitation fiscale pour la propriété intellectuelle. Vous concluez que les experts risquent de rétorquer que l'importance de la propriété intellectuelle pour la croissance des entreprises est déjà reconnue dans la culture

nonfiscal approaches that would help us promote this culture that they have in the U.S.?

Mr. Smith: That's a very interesting question. I'm trying to think of how to begin the answer on this.

How did the U.S. culture of innovation start? It started right at the beginning. If you look at the organization of the United States, I think we're into the Continental Congress in the 1780s. The first patent statute in the United States was 1793, and it's attributed to Thomas Jefferson. When the Americans broke away from England, that's how critical they thought the patent rights were. When you look at the origins of an inventor businessman and you think of Thomas Edison in terms of how he formed a group of researchers to commercialize IP initiatives, that's probably indicative of the American sense of innovation and how important those thoughts are to the American populace.

What's different in Canada? Canada had patent statutes before Canada was Canada. Upper Canada and Lower Canada had patent statutes, and so did the Province of Canada before there was a Dominion of Canada in 1867. Canada has thought that patent rights are very important within that. What's different? I suppose the one thing is that there's an element of scale to Canada. If you look at Canadian researchers, their most important market is not going to be Canada, typically; it's going to be the United States. Canada, sometimes, for various reasons, may lose its researchers to other countries, and the obvious landing spot for some of those researchers is going to be the United States.

What can Canada do to foster this and make sure we keep research and development in Canada on a nonfiscal basis? Here's the one thing that has happened: the obvious thought would be whether we can keep it in universities and have better ties from the universities to industry to make sure that there's a closer relationship between those universities and businesses that can derive benefit from the research that is being conducted in universities. The IP policies of the universities are largely determined on an institution-by-institution basis based on who owns the IP and what route it has to take for those IP developments to be commercialized.

How can Canada ensure better incentivization of research and development without a fiscal stimulus? That's a very difficult question. Without a fiscal stimulus, I think that activity would have already taken place. Without a bump or push to do something differently, I think it's legitimate to think that you would have the same results that you've had in the past. I think the message we're sending you is if you want to do something differently, you had better do something differently.

Senator Gagné: Thank you, and thank you very much for your presentation.

d'entreprise aux États-Unis. Comment est-ce que c'est arrivé, et pourriez-vous discuter de méthodes non fiscales qui favoriseraient ici cette culture?

M. Smith : C'est une question très intéressante. Par quoi commencer?

Comment la culture de l'innovation aux États-Unis a-t-elle commencé? Dès le début de son histoire. C'est pendant les travaux d'organisation des États-Unis, par le Congrès continental, dans les années 1780. On attribue la première loi sur les brevets, qui date de 1793, à Thomas Jefferson. Ça montre l'importance capitale des droits de brevet pour les Américains, dès leur séparation de l'Angleterre. Les origines d'un homme d'affaires et inventeur comme Thomas Edison et du groupe de chercheurs qu'il a créé pour commercialiser des inventions permettent peut-être de mesurer le sens de l'innovation des Américains et l'importance de ces idées dans la population.

Au Canada, qu'est-ce qui est différent? Le Canada s'est donné des lois sur les brevets avant d'être le Canada. Le Haut-Canada et le Bas-Canada en avaient aussi, tout comme la province du Canada avant d'être le dominion du Canada en 1867. Le Canada a pensé que les droits de brevet étaient très importants. Qu'est-ce qui est différent? Je suppose que c'est une question d'échelle. Le marché le plus important, pour les chercheurs canadiens, n'est pas le Canada, en général, mais les États-Unis. Le Canada, parfois, pour diverses raisons, peut voir partir ses chercheurs, et, la plupart du temps, c'est vers les États-Unis.

Que peut faire le Canada pour encourager la recherche-développement et la conserver sur place par des moyens non fiscaux? Il a trouvé le moyen évident que voici : la maintenir dans les universités et renforcer les liens entre les universités et l'industrie pour faire profiter les industries de cette recherche. Les politiques de propriété intellectuelle des universités sont en grande partie déterminées dans chaque établissement, d'après le propriétaire de la propriété intellectuelle et d'après les moyens à mettre en œuvre pour commercialiser les développements de la propriété intellectuelle.

Comment le Canada peut-il mieux encourager la recherche-développement par des moyens non fiscaux? Il est très difficile d'y répondre. Si c'était possible, ça se serait déjà produit. Sans intervention particulière pour obtenir quelque chose de différent, je pense qu'il est légitime de croire qu'on aurait obtenu les mêmes résultats que par le passé. Vous devez donc comprendre que pour un résultat différent, mieux vaut s'y prendre autrement.

La sénatrice Gagné : Merci de votre réponse, et merci de votre exposé.

Senator R. Black: We've heard about the Barton report and the \$75 billion, and I heard a speaker this morning say that's too low, that we're currently at around \$64 billion and \$75 billion is not ambitious enough. He was proposing \$85 billion. What are your thoughts on that, given that you've said we need to strengthen and open up new markets, see increased investment and maximize yields in each and every acre?

Mr. Hyra: I heard the \$85 billion as well. I think it's bold. I think if we're going to go, go big, so I would be supportive of that number as well.

Mr. Carey: The \$85 billion was as a result of taking that Barton report to action. It was a report that sat on the shelf through the economic strategy tables. There was one specifically on agri-food. The chair of that, Murad Al-Katib, thought \$75 billion is great but \$85 or \$90 billion is where we should be. We're fully supportive of that and think we can get there, but it requires, as our colleague on the video said, an intellectual property environment that fosters innovation and allows for return on investment regulations that make Canada attractive.

In our industry, we also see that about 30 per cent of plant breeders have taken research to the U.S. or other jurisdictions because it was a more attractive environment to invest in. We see that in our industry as well.

Senator R. Black: But you're confident we can make it?

Mr. Carey: Yes.

Senator C. Deacon: Mr. Smith, I think I saw your twin brother last week in the Banking Committee. He did an excellent job, as you are doing today. It was one and the same, to be clear. I think he's claiming attribution to all the great ideas you brought forward.

I had to step out briefly during your presentation, but one of the things I was reminded about when you were talking about the history in the U.S. patent office was the quote in 1899 from the U.S. Commissioner of Patents who said that everything that can be invented has now been invented. We're never done in this business. It's amazing.

When looking at your box incentive and your first patent program, I'm wondering about one of the areas where Canada has significant challenges. That's not necessarily in the creation and protection of IP, but it's in the exploitation of it. We have some phenomenal universities that are doing world-leading research, and we have some great companies that have actually

Le sénateur R. Black : Nous avons entendu parler du rapport Barton et de l'objectif de 75 milliards de dollars, et, ce matin, j'ai entendu quelqu'un dire que ce n'était pas assez, que, actuellement, il était d'environ 64 milliards de dollars et que 75 milliards de dollars, ce n'était pas assez ambitieux. Il proposait 85 milliards de dollars. Qu'en pensez-vous, vu que vous avez affirmé que nous avons besoin de renforcer nos marchés et d'en ouvrir de nouveaux, d'accroître l'investissement et de maximiser le rendement sur chaque unité de superficie?

M. Hyra : J'ai aussi entendu parler de cet objectif de 85 milliards de dollars. Je pense que c'est audacieux. Je pense que si nous décidons d'agir, il faut y aller à fond. Je serais donc aussi d'accord avec cet objectif.

M. Carey : L'objectif de 85 milliards de dollars découle de la volonté d'appliquer les conclusions du rapport Barton. Ce rapport a dormi sur les tablettes pendant les tables rondes sectorielles de stratégies économiques. Murad Al-Katib, le président de l'une d'elles, sur l'agroalimentaire, estimait que, si 75 milliards de dollars, c'était bien, 85 ou 90 milliards de dollars seraient encore mieux. Nous sommes entièrement d'accord et nous le croyons possible, mais moyennant, comme l'a dit notre collègue dans la vidéo, un climat de propriété intellectuelle favorable à l'innovation et qui permet de promulguer des règlements sur les retours sur investissement qui rendront le Canada attrayant.

Notre industrie a aussi constaté qu'environ 30 p. 100 des obtenteurs ont délocalisé leur recherche aux États-Unis et ailleurs, parce que le climat des investissements y était plus attrayant. Nous le voyons aussi dans notre industrie.

Le sénateur R. Black : Vous êtes persuadé que nous pouvons réussir?

M. Carey : Oui.

Le sénateur C. Deacon : Monsieur Smith, je crois avoir vu votre jumeau, la semaine dernière, au Comité des banques. Il a fait de l'excellent travail, tout comme vous aujourd'hui. Pour être clair, c'était exactement la même chose. Je pense qu'il s'attribue toutes les bonnes idées que vous avez proposées.

J'ai dû m'absenter brièvement pendant votre exposé, mais vous m'avez notamment rappelé, pendant l'historique sur le bureau des brevets des États-Unis, la citation, en 1899, de son commissaire, selon qui il ne restait plus rien à inventer. Notre domaine, lui, est un chantier perpétuel. N'est-ce pas incroyable?

Votre proposition d'incitation fiscale pour la propriété intellectuelle et votre programme Premier brevet me font me demander quel est l'un des domaines où le Canada éprouve des difficultés notables. Ce n'est pas nécessairement la création de la propriété intellectuelle et sa protection, mais son exploitation. Nos universités phénoménales font de la recherche à l'avant-

created some phenomenal IP that was sold in Nortel. All of Nortel's IP was sold to BlackBerry and others, and it still hasn't been unlocked entirely. We're not as good at unlocking IP.

I want you to help me in how you see the proposals you're putting on the table really changing that element of the process, from creating intellectual property to protecting it to then exploiting it and creating value from it, because that's the only point at which value is created. It's consumed during the discovery and protection process. It's only created once you find a way to apply that IP. How will the two programs that you're proposing help specifically in that biggest challenge that Canada has really struggled with?

Mr. Smith: That's a good question. I don't think these proposals are specifically directed to that. They're directed to two things. These two programs or the incentives that we're offering are complementary and they're necessary, but they're directed to different activities.

The first one is the first patent program. That's small- and medium-sized enterprises. In the statement you made about companies are good at recognizing IP and protecting it, I don't think that's the experience that our members have had with respect to small companies. We do know, looking at the research, that small companies that actually do protect their IP tend to be more successful than others that do not.

Senator C. Deacon: Without a doubt.

Mr. Smith: One of the things we're looking at is trying to encourage these companies to basically consult with IP professionals and to establish some type of a program that will recognize IP, how it should be protected and how it should be exploited. That's the first thing, and that's directed to small- and medium-sized enterprises.

The second incentive that we're looking at isn't really directed to trying to help companies exploit IP, although a side effect will have that. What the second program in terms of the IP box is really looking at how we can encourage Canadian companies, or companies basically, to house their research and development in Canada. This is going to have beneficial results for Canadians in a few ways. First, if the IP is created in Canada, the revenues associated with the exploitation of that IP, if there will be any, will largely remain in Canada. It's a transfer pricing type of scenario. I don't know if senators need me to go into that.

Senator C. Deacon: I get that process.

garde mondiale et nos entreprises géniales ont créé une propriété intellectuelle hors de l'ordinaire, qui a été vendue à Nortel. Toute la propriété intellectuelle de Nortel a été vendue à BlackBerry et à d'autres, et elle n'est pas encore complètement débloquée. Nous n'excellons pas tellement dans l'exploitation de la propriété intellectuelle.

Expliquez-moi comment vous croyez que vos propositions changeront vraiment cet élément du processus, de la création de la propriété intellectuelle à sa protection, puis à son exploitation et à la valorisation de cette propriété intellectuelle, parce que c'est le seul point où la valeur est créée. Elle est consommée pendant la découverte et la protection. Elle ne se crée que lorsqu'on trouve une façon d'appliquer cette propriété intellectuelle. Comment les deux programmes que vous proposez aideront-ils précisément à surmonter la plus grande difficulté qu'a dû vraiment combattre le Canada?

M. Smith : C'est une excellente question. Je ne crois pas que ces propositions visent précisément ces résultats. Elles ont deux objectifs. Les deux programmes ou les incitations que nous offrons sont complémentaires et nécessaires, mais elles s'adressent à différentes activités.

Le premier est le programme Premier brevet. C'est pour les PME. Dans votre déclaration sur les entreprises qui excellent dans la reconnaissance et la protection de la propriété intellectuelle, je ne crois pas que c'est l'expérience que nos membres ont eue avec les petites entreprises. Nous savons que, dans la recherche, les petites entreprises qui protègent leur propriété intellectuelle ont tendance à mieux réussir que les autres.

Le sénateur C. Deacon : Absolument.

M. Smith : Nous essayons notamment d'encourager ces compagnies à essentiellement consulter des professionnels de la propriété intellectuelle pour établir un programme qui reconnaîtra la propriété intellectuelle et la façon de la protéger et de l'exploiter. C'est le premier objectif, qui vise les PME.

La deuxième incitation envisagée ne vise pas vraiment à aider les entreprises à exploiter la propriété intellectuelle, bien que, accessoirement, ça puisse en être un résultat. Le deuxième programme d'incitation fiscale pour la propriété intellectuelle, vise à encourager les entreprises canadiennes, les entreprises essentiellement à localiser leur R-D au Canada. Il sera bénéfique pour les Canadiens. D'abord, les revenus de l'éventuelle exploitation de la propriété intellectuelle au Canada y resteront en grande partie. C'est un scénario qui fixe un prix au transfert de technologie. J'ignore si les membres du comité ont besoin de plus d'explications.

Le sénateur C. Deacon : J'ai compris.

Mr. Smith: Helping companies exploit their IP is really a different issue that our incentives are not specifically focused on.

Senator C. Deacon: I just have a bias that the exploitation side is where we've got some real limitations, more than discovery. It's just a personal bias, and I really like your explanation.

How do you see your proposed programs interacting with, for example, the SR&ED tax credit program? This would be then protecting IP that has been documented and recognized through the SR&ED program. It would be a great way to authenticate the value. The government would see that this is valuable IP or this has been well documented in its development. There must be some way to link the two together.

Mr. Smith: There may be. I'm probably the wrong person to ask about that. The other thing is that whether something is good IP or bad IP is often measured in retrospect.

Senator C. Deacon: I'm just saying "justifiable".

I really enjoyed the statement you made about the seed as a microchip that powers the agriculture industry. I think that's a wonderful statement.

My understanding is that the genetics of many of our crops grown on the Prairies now have been so improved over the last 20 years that what would normally be an absolutely devastating drought year is now nominally disadvantageous to our farmers. It's an unbelievable ROI when you consider what that has generated. Can you give us some examples, very specific stories? I'm thinking about work you might have done with Genome Canada, where there's a real link of researchers working with partners to mobilize IP. Just give some examples of IP that has been developed and mobilized and what that investment cycle looks like, one or two examples from within your industry.

Mr. Hyra: I'll start and see if I'm on the mark. Specifically to your example of the Western Canadian experience in 2017 and 2018, both extremely dry years, on our family farm, growing a newer variety developed by Agriculture Canada researchers — we fund programs there, and my company represents this variety — record yield in 2017 on very little rainfall, and in 2018, less rainfall and an even higher yield.

M. Smith : Aider les entreprises à exploiter leur propriété intellectuelle, c'est une tout autre histoire, sur laquelle nos incitations ne se sont pas précisément orientées.

Le sénateur C. Deacon : J'ai seulement un préjugé qui me fait croire que l'exploitation est l'étape qui nous a vraiment limités, plus que la découverte. C'est seulement personnel. J'aime vraiment votre explication.

Quelles interactions prévoyez-vous entre les programmes que vous proposez et, par exemple, le programme de crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental? On protégerait ainsi la propriété intellectuelle sur laquelle on se serait renseigné et qu'on aurait reconnue grâce à ce programme. Ce serait une excellente façon d'en authentifier la valeur. Le gouvernement verrait que c'est de la propriété intellectuelle précieuse ou dont le développement aurait été bien documenté. Il doit y avoir une façon de relier les deux.

M. Smith : Peut-être. Je ne suis peut-être pas la meilleure personne à qui on peut poser cette question. Il ne faut pas oublier non plus que la qualité de la propriété intellectuelle se mesure souvent après coup.

Le sénateur C. Deacon : Je dis seulement « justifiable ».

J'ai vraiment apprécié votre image de la semence qui agit comme une micropuce énergisant le secteur agricole. C'était génial.

Si j'ai bien compris, l'amélioration génétique de beaucoup de nos cultures des Prairies, ces 20 dernières années, permet de ramener les effets absolument catastrophiques d'une année de sécheresse au rang, théoriquement, de désavantage pour nos agriculteurs. Quel retour incroyable sur l'investissement, quand on s'arrête aux résultats. Pouvez-vous en donner des exemples, des descriptions très particulières? Je pense au travail que vous auriez pu réaliser avec Genome Canada, où il existe un véritable lien de collaboration entre les chercheurs et leurs partenaires pour mobiliser la propriété intellectuelle. Donnez seulement quelques exemples de propriété intellectuelle qui a été développée et mobilisée, et de ce à quoi ressemble un cycle d'investissement, un ou deux exemples pris dans votre secteur.

M. Hyra : Je vais commencer et essayer de bien répondre. Vous avez donné en exemple les années 2017 et 2018, qui ont été extrêmement sèches dans l'Ouest canadien. Dans notre ferme familiale, nous avons cultivé une nouvelle variété élaborée par des chercheurs d'Agriculture Canada — nous finançons des programmes de ce ministère et mon entreprise fait la promotion de cette variété — et je peux vous dire que, en 2017, les rendements ont été exceptionnels, malgré très peu de pluie, et, en 2018, les rendements ont été encore meilleurs même s'il y a eu encore moins de pluie.

It goes back to a breeding program that was started — the initial process in that variety would have been 15 years ago. It was the researchers' eye for trying to ensure that the variety had the attributes that farmers wanted to grow — short, strong straw, proper disease package and the right grain quality — but also had the below-ground root structure to be able to withstand a drought. It was the foresight that that breeder had to incorporate all of these characteristics that were kind of bucking the trend at the time and had resulted in this stellar variety that was released in 2012, I believe. The variety's name is ADC brand, developed by an Agriculture Canada researcher.

Even though the variety is great today, the environment is constantly changing. The races of disease that we battle are constantly evolving, and the researchers need to stay ahead of disease and maintain quality and consider the ever-changing environment. Even though we've got some good products in the marketplace, the challenge is trying to stay ahead of the pests and pathogens.

Mr. Carey: As far as the ROI, a recent study done by the University of Saskatchewan's Crop Development Centre estimated that for every \$1 you put into a breeding program, you get \$7 return. There's really not a lot of better ways to drive the economy than investing in plant breeding, whether public or private.

Senator C. Deacon: Is that a study you can share with the clerk?

Mr. Carey: Absolutely, I'd be happy to.

[Translation]

Senator Dagenais: My first question is for Mr. Smith. We know that research is still progressing and that many discoveries are being made. What's the average lifespan of a patented discovery concerning seeds?

[English]

Mr. Smith: Senator, that would be measured from the time you file an application for a patent. It would be 20 years from that date. Basically, once you've made your invention, you'll likely prepare a patent application and file it with — it could be the Canadian Intellectual Property Office, and your clock would start running at that point in time.

Tout cela découle d'un programme de phylogénétique. Le processus initial en ce qui concerne cette variété a commencé il y a 15 ans. Le chercheur voulait essayer de créer une variété qui aurait les caractéristiques souhaitées par les agriculteurs, c'est-à-dire de la paille courte et solide, une résistance aux maladies et un grain de bonne qualité. Ils voulaient aussi une racine qui soit en mesure de résister à une sécheresse. C'est parce que le phylogénéticien a eu la prévoyance d'inclure toutes ces caractéristiques, ce qui allait à l'encontre de la tendance à l'époque, que cette excellente variété a pu être commercialisée en 2012, si je ne m'abuse. Le nom de cette variété est ADC, et elle a été élaborée par un chercheur d'Agriculture Canada.

Même si cette variété est excellente encore aujourd'hui, l'environnement est en constante évolution. Les maladies contre lesquelles nous devons lutter sont aussi en constante évolution, et les chercheurs doivent garder une longueur d'avance, maintenir la qualité et tenir compte de cet environnement qui évolue continuellement. Même s'il y a de bons produits sur le marché, le défi est d'essayer de conserver une longueur d'avance en ce qui concerne les parasites et les pathogènes.

M. Carey : En ce qui a trait au rendement sur l'investissement, une étude menée récemment par le Crop Development Centre de l'Université de la Saskatchewan indique qu'on estime que pour chaque dollar investi dans un programme de phylogénétique, on obtient un rendement de 7 \$. Il n'existe pas beaucoup de meilleures façons de faire tourner l'économie que d'investir dans la phylogénétique, que ce soit dans le secteur public ou dans le secteur privé.

Le sénateur C. Deacon : Est-ce que vous pourriez transmettre cette étude au greffier?

M. Carey : Tout à fait, je serai heureux de le faire.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Ma première question s'adresse à M. Smith. On sait que la recherche progresse toujours et que les découvertes sont très nombreuses. En moyenne, quelle est la durée de vie d'une découverte brevetée pour ce qui est des semences?

[Traduction]

M. Smith : Monsieur le sénateur, elle serait calculée à partir du moment où on présente une demande de brevet. La période est de 20 ans à partir de cette date. Essentiellement, une fois que vous avez votre invention, vous allez préparer et présenter une demande de brevet, peut-être à l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, et la période commencerait à s'écouler à partir de ce moment-là.

[Translation]

Senator Dagenais: In your presentation, you mentioned examples of innovation. We can lose innovations to other countries. Can you provide examples of innovations that have been lost, including to the United States?

[English]

Mr. Smith: Yes, there are all kinds. I went to the University of Waterloo's engineering school before I was a lawyer, and I remember that many of my colleagues went to work at Nortel, and I know we didn't lose that to the United States. Nortel ceased to exist, but all those researchers found homes in other jurisdictions, so that's one thing. If you look at the history of Canada, you can go back into the 1960s with *A.V. Roe*. Some of those skilled researchers went to work at NASA in the United States. If you look at university researchers in Canada, sometimes we'll attract some researchers, but oftentimes they'll go to other places.

I think everybody is talking the same message: We want to create an environment in Canada that welcomes our researchers, because these are the highest-educated people we have in this country. We want them to have an environment in Canada where it makes sense that they can perform the research here. It's not just having favourable IP laws. It's also having regulatory business laws that are favourable and flexible for those researchers. It's about having a favourable tax climate. Unless everything is in place, these highly qualified researchers have the most options of anyone in our country as to where they can live and perform their research. If they're that good, they'll have choices. What we want to do is make sure that the business and research climate that we can offer is the best that we can possibly have. I think all members of this panel are speaking from the same songbook on that message.

[Translation]

Senator Dagenais: With regard to the funding issue, we know that often major companies or industries want to take ownership of discoveries in order to exploit them, and they obviously need the necessary funding to do so. Are other smaller industries interested in innovation?

If you had money to invest in innovation, would Canada be an attractive country in this regard?

[English]

Mr. Smith: It's probably like all things in terms of an investment. It's probably not done generally on a macro level. It's probably done more on a micro level. If someone is investing

[Français]

Le sénateur Dagenais : Dans votre présentation, vous avez parlé d'exemples d'innovation. On peut perdre des innovations au profit d'autres pays. Pouvez-vous nous donner des exemples d'innovations qu'on aurait perdues, notamment au profit des États-Unis?

[Traduction]

M. Smith : Oui, il y en a de toutes les sortes. J'ai fait des études en génie à l'Université de Waterloo avant de devenir avocat, et je me souviens qu'un grand nombre de mes collègues sont allés travailler chez Nortel et je sais que cette entreprise n'a pas perdu de brevet au profit des États-Unis. Nortel a cessé ses activités, mais tous ces chercheurs se sont trouvé du travail dans d'autres pays. Si on remonte dans l'histoire du Canada, on peut remonter aux années 1960 et à *A.c. Roe*. Certains des chercheurs compétents qui travaillaient pour cette entreprise sont allés travailler à la NASA aux États-Unis. En ce qui concerne les chercheurs universitaires au Canada, je sais que, parfois, nous attirons des chercheurs, mais souvent, ils vont aller travailler ailleurs.

Je crois que tout le monde véhicule le même message : il faut créer un environnement au Canada qui est accueillant pour les chercheurs, car ce sont les gens les plus éduqués au pays. Nous voulons qu'ils aient ici un environnement où il est logique pour eux d'effectuer leurs recherches. Il ne s'agit pas seulement d'avoir de bonnes lois en matière de propriété intellectuelle. Il faut aussi de bonnes lois qui réglementent les entreprises et qui offrent de la souplesse aux chercheurs. Il faut également avoir un climat fiscal propice. Il faut que tout cela soit en place, car ces chercheurs hautement qualifiés ont l'embarras du choix quant aux pays où ils peuvent vivre et mener leurs recherches. S'ils sont excellents, ils auront le choix. Nous devons veiller à ce que le climat soit le plus propice possible aux affaires et à la recherche. Je crois que tous les témoins ici parlent d'une même voix à cet égard.

[Français]

Le sénateur Dagenais : En ce qui concerne la question du financement, on sait que, souvent, les entreprises ou les industries majeures veulent s'approprier des découvertes pour les exploiter, et elles ont évidemment le financement nécessaire pour le faire. Y a-t-il d'autres industries, moins importantes, qui s'intéressent à l'innovation?

Si vous aviez de l'argent à investir dans l'innovation, est-ce que le Canada serait un pays intéressant à cet égard?

[Traduction]

M. Smith : C'est probablement comme les investissements dans d'autres domaines. En général, ce n'est probablement pas à grande échelle, mais probablement à petite échelle. Si quelqu'un

in technology that has been developed, it's probably going to be technology specific.

Here is what I can tell you: The seed industry is one example where Canadians have been leading researchers in this area. The example I gave about the development of canola is really a story about innovation and development that changed the economy of Western Canada. I'm pretty sure the gentlemen can offer better statistics, but I think it was something like nine million acres that were planted with feedstocks after the Second World War when the demand for rapeseed oil as an industrial lubricant dried up. Canadian researchers basically turned around the economy of Western Canada with that innovation.

Those research activities still take place in Canada, but some of the seed companies have their research facilities in Argentina or the United States, for example. One question is: If these companies are involved in these industries, can we make sure that Canada is an attractive place for those important research activities to take place here?

[*Translation*]

Senator Dagenais: Mr. Hyra, can family farms be innovative? If so, can they benefit from their innovations?

[*English*]

Mr. Hyra: Yes, in many ways. I have an example of a colleague who initiated his own plant breeding program about ten years ago. He and his wife and children, after leaving another company, decided that they were going to be a plant breeding company. He is one of a kind in Western Canada, working out of his own research facility on the edge of Saskatoon. After ten years, he will be commercializing his first two varieties in 2019 through my company. It's a great deal of pride that I take in fostering that relationship with him, because he's a one-man show and has invested a tonne of his resources. It's the plant breeders' rights laws we have in Canada that will enable it, and we are hoping that a value-creation system will generate more revenue to attract more like him to be innovators in industry.

[*Translation*]

Senator Dagenais: We're talking about administration and money. As you said, there may be administrative issues. Can you provide some examples of administrative issues with the government or Health Canada, for instance, that could slow down the development of new seeds?

investit dans une technologie qui a été mise au point, il investira dans cette technologie en particulier.

Ce que je peux vous dire, c'est que l'industrie des semences est un exemple d'un secteur où le Canada est un chef de file sur le plan de la recherche. L'exemple que j'ai donné à propos du canola en est un qui est lié à l'innovation et au développement et qui a changé l'économie de l'Ouest canadien. Je suis certain que ces messieurs peuvent vous fournir de meilleures statistiques, mais je crois qu'on a cultivé 9 millions d'acres après la Seconde Guerre mondiale, lorsqu'il n'y avait plus de demande pour l'huile de colza, qui servait de lubrifiant industriel. Ce sont des chercheurs canadiens qui ont essentiellement changé l'économie dans l'Ouest canadien avec cette innovation.

Ce genre d'activités de recherche a encore lieu au Canada, mais certaines entreprises de semences ont leurs installations de recherche en Argentine ou aux États-Unis, par exemple. Il faut se poser la question suivante : étant donné cette situation, pouvons-nous faire en sorte que le Canada soit un endroit propice pour mener ces importantes activités de recherche?

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Monsieur Hyra, est-ce que les fermes familiales peuvent être innovatrices? Dans l'affirmative, peuvent-elles tirer profit de leurs innovations?

[*Traduction*]

M. Hyra : Oui, de bien des façons. Je peux vous donner l'exemple d'un collègue qui a entrepris son propre programme de phytogénétique, il y a environ 10 ans. Avec l'aide de son épouse et de ses enfants, après avoir quitté une entreprise, il a décidé de démarrer une entreprise de phytogénétique. Son entreprise est unique en son genre dans l'Ouest canadien. Il travaille dans ses propres installations de recherche aux abords de la ville de Saskatoon. Après 10 ans, il va commercialiser ses deux premières variétés en 2019 par l'entremise de mon entreprise. Je suis très fier de cette relation d'affaires que nous avons, car il s'est débrouillé seul et il a investi énormément de ressources. Ce sont les lois canadiennes sur les droits des phytogénéticiens qui permettront cela, et nous espérons qu'un système de création de valeur engendrera des revenus qui inciteront d'autres personnes à devenir des innovateurs comme lui.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : On parle d'administration et d'argent. Comme vous l'avez mentionné, il peut y avoir des problèmes administratifs. Pouvez-vous donner quelques exemples de ces problèmes administratifs, que ce soit avec le gouvernement ou Santé Canada, par exemple, qui pourraient ralentir le développement de nouvelles semences?

[English]

Mr. Hyra: It is not a straightforward process to bring a new product through regulatory approval in Canada. There are many points of entry for a new breeder or entrant to the marketplace, so it's not exactly straightforward.

Those are some of the pieces we're working on as an industry, to make some recommendations to make it more streamlined for a plant breeder like my colleague Jim, who is the oat breeder, or a plant breeder from another part of the world who wants to bring their innovation to Canada. It can be a straightforward, streamlined process that protects Canadians, ensures that the product is safe and does its job, but at the same time ensures there is no regulatory burden that is above what they would have in other parts of the world. There's room for improvement, yes.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you, gentlemen.

[English]

The Chair: I have a few questions. Foodvalley in the Netherlands, are any of you familiar with that? Mr. Carey, go ahead. How do you think Canada would do if we had an example like that?

Mr. Carey: What the Netherlands has done is very impressive, for a country of that size to be the second-largest or largest agriculture exporter. In the Netherlands, for example, on the seed side, there used to be multiple organizations. They've organized themselves into one. There's one group called Plantum that very much speaks on behalf of the industry. They have one voice to government, so when there are issues, they're able to address it. From the fact that the Netherlands has been as successful as they are, we are learning a lot with that. The head of Plantum is a colleague and someone I see three times a year. We try to learn as much as we can. We look at countries geographically, the Netherlands, France, and the U.K., that are bringing out new seed varieties faster than we are. The Netherlands is one that we're looking to emulate.

The Chair: Thank you.

Mr. Smith, you gave us two recommendations in your brief. I'm wondering if you have any other recommendations, or did you feel constrained by the time?

Mr. Smith: This is what we've got on the table now, but in light of the question we got about the exploitation of IP, I'm going to take that back to IPIC. It may not be today, but we'll come back with another recommendation at a future point.

[Traduction]

M. Hyra : Le processus qui vise à obtenir l'approbation réglementaire au Canada pour un nouveau produit n'est pas simple. Il y a de nombreuses façons d'entrer sur le marché, alors ce n'est pas tout à fait simple.

C'est l'un des éléments sur lesquels nous travaillons en tant qu'industrie. Nous faisons des recommandations visant à simplifier le processus pour les phytogénéticiens comme mon collègue, Jim, qui a travaillé sur l'avoine, ou un phytogénéticien ailleurs dans le monde qui souhaite amener son innovation au Canada. Il peut s'agir d'un processus simple qui protège les Canadiens et qui assure l'innocuité du produit, mais qui, en même temps, n'impose pas un fardeau réglementaire plus lourd que ce qui existe dans d'autres pays du monde. Il y a assurément place à l'amélioration.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci, messieurs.

[Traduction]

La présidente : J'ai quelques questions à poser. Est-ce que l'un d'entre vous connaît Foodvalley aux Pays-Bas? Monsieur Carey, allez-y. Si le Canada imitait les Pays-Bas, quel serait le résultat?

M. Carey : Ce que les Pays-Bas ont fait est très impressionnant pour un pays de cette taille. Ils ont réussi à se hisser au deuxième ou au premier rang des plus importants pays exportateurs de produits agricoles. Aux Pays-Bas, par exemple, dans le domaine des semences, il y avait plusieurs organisations. Maintenant, il n'y en a plus qu'une seule. Il y a dorénavant un groupe qui s'appelle Plantum, qui est pour ainsi dire le porte-parole de l'industrie. C'est ce groupe qui intervient auprès du gouvernement, alors, lorsqu'il y a des enjeux, c'est lui qui s'en occupe. Nous apprenons beaucoup de cette réussite aux Pays-Bas. Le dirigeant de Plantum est un collègue que je rencontre trois fois par année. Nous essayons d'en apprendre le plus possible. Nous examinons des pays d'un point de vue géographique comme les Pays-Bas, la France et le Royaume-Uni, qui commercialisent de nouvelles variétés de semences plus rapidement que nous. Nous cherchons notamment à imiter les Pays-Bas.

La présidente : Je vous remercie.

Monsieur Smith, vous avez formulé deux recommandations dans votre mémoire. Est-ce qu'il y a d'autres recommandations que vous n'avez pas formulées par crainte de manquer de temps?

M. Smith : Pour l'instant, ce sont les recommandations que nous avons, mais je vais transmettre à l'IPIC la question qui a été posée à propos de l'exploitation de la propriété intellectuelle, et nous formulerons plus tard une autre recommandation, mais pas aujourd'hui.

The Chair: We'd appreciate that. Just send it to the clerk, and he'll make sure we all get it.

Mr. Carey, I had another question for you. In your brief, you talked about a whole-of-government approach, including regulatory comments and ag regulations can actually be a detriment. You also mentioned that Canada should seek other trade deals. Of our current trade deals, or those that are in the process but not already signed, what are the greatest attributes that have helped your industry do the most value-added?

Mr. Carey: A great question. After CETA and during the negotiation of the TPP or CPTPP, the way that the government was involved in negotiations changed in a very positive way. What we've seen with both the CPTPP and the updated USMCA is an increased focus on a couple of things that really impact our industry.

One is science-based equivalency that recognizes that if we're doing a trade negotiation with a country that has a recognized regulatory system, that there should be some science-based equivalency and a sharing of science. On the biotech approval processes for genetically modified traits, which are a big part of Canadian agricultural exports, you don't have to have a biotech approval process, but if you do, it has to be transparent. There is also a mechanism on the IP front with the CPTPP that every member country within a certain time of ratification has to update their plant breeders' rights, their intellectual property rights for plant breeders, to be compliant with the international standard of what is called UPOV 91, which is the International Union for the Protection of New Varieties of Plants.

So it does give some of the questions around China and things about IP and concerns for all the CPTPP — once in force, all those countries will have to bring up their own domestic intellectual property rights to be compliant with international standard, which Canada only ratified in 2015, but we've seen a huge increase in investment. Cereals breeding program started in Canada because of that investment.

The other one is a big one, which is low-level presence. Low-level presence is if a genetically modified trait is approved in one market and not another, that there is a way of dealing with that if there is a small amount found in a shipment. That is progressive, and that language carried over to the USMCA even more so than the CPTPP. We had the Canada chief agricultural negotiator with us in our meetings today in Ottawa, and he mentioned that will be the standard going forward, which is huge for our industry.

La présidente : Nous vous serions reconnaissants de transmettre cette recommandation au greffier, qui veillera à nous en faire part.

Monsieur Carey, j'ai une autre question pour vous. Dans votre mémoire, vous avez parlé d'une approche pangouvernementale et vous mentionnez que la réglementation peut en fait être nuisible. Vous avez aussi mentionné que le Canada devrait chercher à conclure d'autres accords commerciaux. Dans les accords en vigueur et dans ceux qui ont été conclus, mais pas encore ratifiés, quels sont les meilleurs éléments qui ont aidé votre industrie en ce qui a trait à la valeur ajoutée?

M. Carey : C'est une excellente question. À la suite de l'AECEG et durant les négociations du PTP ou du PTPGP, le gouvernement a modifié d'une manière très positive la façon dont il participe aux négociations. Lorsqu'on a négocié le PTPGP et le nouvel AEUMC, on a mis davantage l'accent sur deux éléments qui ont une grande incidence sur notre industrie.

Il y a, d'une part, l'équivalence fondée sur des données scientifiques, qui signifie que, si nous menons des négociations commerciales avec un pays qui a un régime réglementaire reconnu, il devrait y avoir une équivalence fondée sur des données scientifiques et un échange de ces données. Dans le domaine de la biotechnologie, le processus d'approbation des caractéristiques génétiquement modifiées, qui constituent une grande part des exportations canadiennes dans le secteur de l'agriculture, n'est pas obligatoire, mais s'il y en a un, il doit être transparent. Il y a également un mécanisme dans le domaine de la propriété intellectuelle prévu dans le PTPGP, qui fait en sorte que chaque pays membre dispose d'un certain temps après la ratification pour actualiser les droits des phytogénéticiens en matière de propriété intellectuelle pour se conformer à la norme internationale, qui est la convention de 1991 de l'UPOV, qui signifie Union internationale pour la protection des obtentions végétales.

Alors il y a des questions à propos de la Chine et de la propriété intellectuelle ainsi que des préoccupations en ce qui concerne le PTPGP. Lorsqu'il sera en vigueur, tous ces pays devront actualiser leurs propres droits en matière de propriété intellectuelle, en conformité avec la norme internationale, que le Canada a ratifié seulement en 2015, mais nous avons observé depuis une énorme augmentation des investissements. Le programme d'amélioration génétique des céréales a vu le jour au Canada en raison de ces investissements.

L'autre élément est important. Il s'agit de la présence d'une faible concentration. Si une caractéristique génétiquement modifiée est approuvée dans un marché, mais qu'elle ne l'est pas dans un autre et qu'une faible concentration est détectée dans une cargaison, un mécanisme pour gérer cette situation a été prévu. On a également prévu cela encore mieux dans l'AEUMC. Le négociateur en chef pour le Canada en matière d'agriculture a assisté à nos rencontres hier à Ottawa. Il a mentionné que ce sera

The Chair: Terrific. That sounds very positive.

[*Translation*]

Senator Maltais: Mr. Hyra, in your brief you talked a great deal about soil degradation. We've heard about this issue from farmers in all the provinces. I believe that I saw in your brief that there hasn't been a convincing report since former Senator Sparrow tabled a report in 1984. Is there any way to update this? Is there any research being conducted with the provinces and federal government? Is the federal government working with the stakeholders and investing the necessary money?

This is a major issue. In Ontario, 3 per cent of the soil has disappeared, in the West and in Quebec as well, and I would even say everywhere in Canada. What's your recommendation to the committee? We're talking about value added, but if we don't produce, it doesn't work. Do you have any specific recommendation to make to the committee concerning the modernization of our Canadian soil?

[*English*]

Mr. Hyra: I can't speak to specific data, but I can speak from my life example of growing up on a farm where the farming practice when I was a teenager was summerfallow and having seen that practice disappear over the last 25 or 30 years to incorporate new modern farming techniques, so not only using new genetics and new varieties, such as herbicide-tolerant canola, which allows better weed control without tillage but also was an enabler for zero tillage, so more stubble holding the soil and greatly improved soil health. When I was a kid, I remember soil drifting and blowing. You don't see that anymore in Western Canada the way you did. Even with the dry conditions that we saw this past year, it's remarkable how the agronomy and the equipment have meshed together to improve the management and productivity on the same amount of land. So I believe that soil health is improving.

[*Translation*]

Senator Maltais: I also want to hear from Mr. Carey, since this is very important for the future.

[*English*]

Mr. Carey: Sorry, I missed that. Is that on the soil question? I know this one is near and dear to Senator Black's heart. I have an email on this topic. One of our partner organizations, the Canadian Seed Growers' Association, has just entered into a

dorénavant la norme, ce qui est très important pour notre industrie.

La présidente : C'est très bien. C'est très positif.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Monsieur Hyra, vous parlez beaucoup dans votre mémoire de la détérioration des sols. C'est un problème dont nous ont fait part les agriculteurs de toutes les provinces. Je crois voir dans votre mémoire qu'il n'y a pas eu de rapport convaincant depuis que l'ancien sénateur Sparrow en a déposé un en 1984. Y a-t-il moyen de mettre cela à jour? Y a-t-il des recherches qui se font avec les provinces et le gouvernement fédéral? Le gouvernement fédéral collabore-t-il avec les parties intéressées et investit-il l'argent nécessaire?

C'est un problème majeur. En Ontario, 3 p. 100 des sols se sont volatilisés, dans l'Ouest aussi et au Québec également, et je dirais même partout au Canada. Quelle est votre recommandation au comité? On parle de valeur ajoutée, mais si on ne produit pas, ça ne fonctionne pas. Si vous aviez une recommandation précise à faire au comité concernant la mise à jour de nos sols canadiens, quelle serait-elle?

[*Traduction*]

M. Hyra : Je ne peux pas citer des données précises, mais je peux parler de ma propre expérience, car j'ai grandi dans une ferme où, lorsque j'étais adolescent, on faisait des jachères d'été. Cette pratique a disparu au cours des 25 à 30 dernières années pour faire place à des techniques modernes d'agriculture qui impliquent l'utilisation de nouvelles espèces et de nouvelles variétés, notamment du canola résistant aux herbicides, et qui permet un meilleur contrôle des mauvaises herbes sans travail du sol, ce qui a mené à la culture sans labour, qui laisse davantage de chôme sur le sol et améliore grandement la santé des sols. Je me souviens du sol qui volait au vent lorsque j'étais enfant. On ne voit plus cela dans l'Ouest canadien. La sécheresse que nous avons connue l'an dernier nous a permis de constater dans quelle mesure l'agronomie et l'équipement agricole dont nous disposons ont permis ensemble d'améliorer la gestion et la productivité de ces mêmes sols. Je crois donc que la santé des sols s'améliore.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : J'aimerais entendre M. Carey également, puisque c'est vraiment important pour l'avenir.

[*Traduction*]

M. Carey : Je suis désolé, je n'ai pas entendu. Vous parliez des sols? Je sais que c'est un sujet qui tient à cœur au sénateur Black également. J'ai reçu un courriel à ce sujet. L'un de nos organismes partenaires, l'Association canadienne des

partnership for soil improvement, so that's on the to-do list to get to that unread email.

But as Todd said, soil health is really geographic, and it's by regions and soil kind. You've got areas where soil erosion is a big issue and other areas where soil compaction is a big issue. When Todd was referring to zero till, that's essentially the old farming practices where before you planted, you took your tractor and you plowed that field. You disturbed all that soil and released that carbon, but you had to do that because we didn't have the genetics or crop protection products or pesticides to allow. Nowadays, when you go to most modern farms and they've harvested and they're ready to plant, you see stubble on the field because they plant a seed that's treated with a small amount of insecticide, it's protected and that soil is not disturbed. So we have seen a huge increase, but it is something that we have to pay a lot of attention to. What's critical in that is a proper crop rotation.

[Translation]

Senator Maltais: By wanting to preserve the ozone layer, aren't we destroying our soil for the future?

[English]

Mr. Carey: Todd can speak to this too, but not having to till the soil is a good thing for the soil's health as well. Not having to drive a tractor that's burning diesel and having to disturb all this soil is a good thing. The more undisturbed the soil is, typically the better, and also making sure you don't plant corn on corn on corn, that you rotate corn to soybeans to wheat, which is a typical Ontario rotation. But not tilling the soil is good for the soil.

Mr. Hyra: Not tilling reduces water erosion and wind erosion and allows the biomaterial to be re-incorporated. It's a valuable part of a system that I believe is improving our soil health. It is critical for farms to have long-term, viable soil that's going to be there for generations. My family farm is a third-generation farm, and I believe that the soil is in better health than it's ever been because of these modern techniques.

Senator Gagné: I know it was mentioned in your presentation that Canada has invested quite a bit in R&D but, if we want to reach the \$75 billion or \$85 billion goal in ag food exports by 2025, do you think that Canada's R&D investments are adequate?

producteurs de semences, vient tout juste de conclure un partenariat pour l'amélioration des sols. Je vais devoir lire ce courriel.

Comme Todd l'a dit, la santé des sols varie selon la région et le type de sol. Dans certaines régions, l'érosion des sols est un grave problème, tandis que dans d'autres régions, c'est le compactage des sols qui pose un grand problème. Todd a parlé de la culture sans labour. Auparavant, on semait puis on labourait avec le tracteur. On se trouvait alors à remuer le sol et à libérer le carbone, mais il fallait le faire parce que nous n'avions pas à l'époque les produits ou les pesticides que nous avons maintenant pour protéger les cultures. Aujourd'hui, dans la plupart des fermes modernes, lorsque les récoltes ont eu lieu et que c'est le temps de semer, on voit le chôme dans les champs parce qu'on sème des semences qui ont été traitées avec une petite quantité d'insecticides, ce qui les protège et élimine la nécessité de remuer le sol. Nous avons observé une très grosse augmentation, mais c'est une chose à laquelle nous devons porter beaucoup d'attention. Le plus important, c'est une rotation adéquate des cultures.

[Français]

Le sénateur Maltais : En voulant préserver la couche d'ozone, ne sommes-nous pas en train de détruire nos sols pour l'avenir?

[Traduction]

M. Carey : Todd peut vous en parler également, mais je peux vous dire que le fait de ne pas avoir à labourer le sol est une bonne chose pour la santé des sols. Ne pas avoir à conduire un tracteur au diesel pour remuer toute la terre est une bonne chose. Il vaut mieux remuer le sol le moins possible et s'assurer de ne pas semer sans cesse du maïs. Il faut plutôt alterner entre le maïs, le soja et le blé, ce qu'on fait habituellement en Ontario. Il est bon de ne pas remuer le sol.

M. Hyra : Lorsqu'on ne laboure pas, on diminue l'érosion hydrique et l'érosion éolienne et on permet aux biomatériaux d'être réincorporés dans la terre. C'est un élément important qui, selon moi, améliore la santé des sols. Il est essentiel pour les exploitations agricoles d'avoir des sols viables à long terme durant des générations. La ferme familiale où j'ai grandi est une ferme de troisième génération, et j'estime que le sol est en meilleure santé qu'il ne l'a jamais été grâce aux techniques modernes.

La sénatrice Gagné : Vous avez mentionné durant votre exposé que le Canada a investi considérablement dans la R-D, mais, si nous voulons atteindre l'objectif de 75 ou de 85 milliards de dollars en exportations de produits agricoles d'ici 2025, estimez-vous que les investissements du Canada dans la R-D sont suffisants?

Mr. Hyra: One of the challenges is 2025 is only seven years away. A lot of the R&D that we start now will impact us in 2030 and beyond. More R&D is better, but it's really maximizing the opportunity on the products that are in the marketplace now so that they generate revenue to encourage greater investment almost beyond 2025. It's a cycle that takes 10 to 15 years to put into place. Showing the signals encourages investment and keeps that investment moving forward.

Senator Gagné: So we're on the right track? That's what I'm hearing?

Mr. Hyra: We're making moves for the right track.

Senator Gagné: Okay.

Mr. Hyra: There are some pieces with this value creation discussion that we're having now, and that's an important part to encourage investment long-term.

Mr. Carey: As far as encouraging investment, every five years we do a private sector survey of our members and it's the most comprehensive one. When this was last done in 2012, we did not have plant breeders' rights. I won't read it but I'll send it to the clerk. With the indication of now having plant breeders' rights and also moving towards value creation, in 2012 our members invested \$101 million in private sector R&D. In 2017, our members invested \$171 million. That's just CSTA's members. It's a 56 per cent investment growth. It's projected that if we continue down this path, we'll be at \$180 million a year by 2022.

All of that is under assumptions, because our members are forecasting that we get a value creation and that we update our plant breeders. There are a lot of assumptions built into that. Just the mention of an increase in intellectual property, because it's recorded in the responses, is enough to stimulate and say, "Okay, Canada, let's drive." Anything we can do to make it attractive, that has a huge ripple effect.

Again, if you look at \$170 million invested in private sector plant breeding and you multiply that by the 7:1 return factor that we mentioned, that's a huge piece of the puzzle.

Senator Gagné: Thank you very much.

M. Hyra : Le problème notamment, c'est qu'il reste seulement sept ans avant 2025. Un grand nombre des activités de R-D que nous commençons maintenant auront des répercussions à partir de 2030. Il vaut mieux accroître la R-D, mais, pour favoriser davantage d'investissements après 2025, il faut maximiser les possibilités qu'offrent les produits qui sont déjà sur le marché, de façon à générer des revenus. C'est un cycle qui prend 10 à 15 ans à mettre en place. Envoyer des signaux encourage les investissements et fait en sorte qu'ils se poursuivent à long terme.

La sénatrice Gagné : Alors, nous sommes sur la bonne voie? C'est ce que je comprends.

M. Hyra : Nous faisons en sorte d'être sur la bonne voie.

La sénatrice Gagné : D'accord.

M. Hyra : C'est ce que nous faisons avec cette discussion sur la création de valeur que nous avons actuellement, et cela contribue de façon importante à encourager l'investissement à long terme.

M. Carey : Pour ce qui est de favoriser l'investissement, je peux vous dire que, tous les cinq ans, nous menons une enquête auprès de nos membres du secteur privé. C'est l'enquête la plus complète que nous effectuons. Lorsque nous avons mené notre enquête en 2012, les droits des phytogénéticiens n'avaient pas encore été établis. Je ne vais pas vous lire tous les résultats, mais je vais les transmettre au greffier. En 2012, nos membres ont investi 101 millions de dollars dans la R-D dans le secteur privé. Maintenant, les droits des phytogénéticiens ont été établis et il est question de créer de la valeur. En 2017, nos membres ont investi 171 millions de dollars. Il s'agit seulement des membres de notre association. Il s'agit-là d'une augmentation de 56 p. 100. Si nous continuons ainsi, nous prévoyons que les investissements atteindront 180 millions de dollars par année d'ici 2022.

C'est ce qu'on présume, car nos membres s'attendent à ce qu'on crée de la valeur et à ce qu'on actualise les droits des phytogénéticiens. Les prévisions reposent sur beaucoup de suppositions. Le seul fait de mentionner une augmentation de la propriété intellectuelle, parce que cela figure dans les réponses, suffit à stimuler les investissements. Tout ce que nous pouvons faire pour rendre l'investissement attrayant a un important effet d'entraînement.

Si on multiplie ces 170 millions de dollars qui ont été investis dans la phytogénétique dans le secteur privé par le facteur de rendement de sept pour un que nous avons mentionné, on constate que c'est énorme.

La sénatrice Gagné : Merci beaucoup.

Senator C. Deacon: Mr. Smith, I just want to be really clear that I'm not against the protection of IP in any way, shape or form. I just want to be really clear on that one. I just know how tough it is to get any tax incentives through finance. There's a job to be done to show that this is going to definitely cause a net increase in companies to make money. They've got to see an ROI and they have got to make sure that they're not just subsidizing legal fees that might otherwise be paid, that you're creating net new value. It's going to be a challenge with that. Do you have data or have you done some analysis on that regard?

Mr. Smith: We're early stage on this. We recognize how important it is to develop data. The U.K. is probably ahead of the rest of the pack in terms of providing these tax incentives, and the data is coming out of there. Some of it is in the paper that we presented. That's the first thing. The second thing is we recognize how important it is going to be to provide economic analysis of that, and we're in the process of starting to gather that for government.

Senator C. Deacon: Great. That is super. Thanks.

Mr. Hyra and Mr. Carey, go big or go home, for sure. I couldn't agree more with that, but I want to get a sense from your members. Have you assessed from your members what they need over the next number of years, recognizing the long-term R&D cycle, from the discoveries they've already proven and where there's demonstrated value? What are the elements they need that the federal government could be helpful in putting in place to unlock as much possible value from what's already in inventory, as such? We're not going to go big or go home without some very specific strategies and some very specific ways in which we can deliver differentiated value on a global basis. Do you have that information you can share with us, that your members are saying we need these sorts of programs, or we need these sorts of areas of focus?

Mr. Carey: I'll just say, yes, absolutely. I think one thing that is critical is there are no silver bullets. We can talk about a whole-of-government approach. We can talk about three buckets, and there are associated regulations and legislation under each one.

We talked a lot about intellectual property, so updating Canada's Plant Breeders' Regulations. If everything goes as planned, it is under consultation and it would hit *Canada Gazette* in early 2020. That's key. We need a way to get a return on your investment. That's the first pillar.

Le sénateur C. Deacon : Monsieur Smith, je tiens à préciser très clairement que je ne m'oppose pas du tout à la protection de la propriété intellectuelle. Je tiens à ce que ce soit très clair. Je sais à quel point il est difficile d'obtenir des incitatifs fiscaux. Il y a beaucoup de travail à faire pour démontrer qu'il y aura définitivement une nette augmentation de la capacité des entreprises de gagner de l'argent. Il faut prouver qu'il y aura un rendement sur l'investissement, que ce n'est pas tout simplement un financement de frais juridiques et qu'on crée une nouvelle valeur nette. Ce ne sera pas facile. Avez-vous des données ou avez-vous effectué une analyse à cet égard?

M. Smith : Nous en sommes aux premières étapes. Nous reconnaissons l'importance de recueillir des données. Le Royaume-Uni a probablement une longueur d'avance sur les autres pays pour ce qui est d'offrir ce genre d'incitatifs fiscaux, et c'est de là que proviennent les données, dont certaines figurent dans le document que nous vous avons remis. Voilà le premier point. Deuxièmement, nous reconnaissons à quel point il sera important d'effectuer une analyse économique de ces mesures, et nous sommes sur le point de recueillir des données à cet égard pour le gouvernement.

Le sénateur C. Deacon : Très bien. C'est formidable. Merci.

Messieurs Hyra et Carey, il faut tenter le tout pour le tout, bien sûr. Je suis tout à fait d'accord là-dessus, mais j'aimerais savoir ce qu'en pensent les membres de votre association. Avez-vous évalué leurs besoins pour les prochaines années, compte tenu du cycle à long terme des activités de recherche et de développement, à l'aune des découvertes qu'ils ont déjà prouvées et dont la valeur a été démontrée? Quels sont les éléments dont ils ont besoin et que le gouvernement fédéral pourrait aider à mettre en place pour leur permettre de tirer profit le plus possible de la valeur existante de l'inventaire proprement dit? Nous n'allons pas tenter le tout pour le tout sans avoir prévu des stratégies très précises et des moyens très concrets pour assurer une valeur qui se démarque à l'échelle mondiale. Pouvez-vous nous dire, s'il y a lieu, ce que vos membres proposent quant aux types de programmes ou de domaines d'intervention dont ils ont besoin?

M. Carey : Oui, absolument. À mon avis, il est essentiel de se rappeler qu'il n'y a pas de solution miracle. On peut parler d'une approche pangouvernementale. Il existe, pour ainsi dire, trois volets dont chacun comporte des règlements et des lois connexes.

Nous avons beaucoup parlé de la propriété intellectuelle et, à ce titre, il faut mettre à jour le Règlement sur la protection des obtentions végétales du Canada. Une consultation est en cours et, si tout se passe comme prévu, le règlement sera publié dans *La Gazette du Canada* au début de 2020. C'est primordial. Il nous faut trouver un moyen d'obtenir un rendement du capital investi. Voilà le premier pilier.

The second pillar is making it easier to get your products to market through CFIA and Health Canada's joint approval process. It is about updating the plants with novel traits, the overarching legislation that CFIA and Health Canada use to approve plants. That sorely needs updating, and the Minister of Agriculture has agreed.

The third pillar is continued access to crop protection products. By that, I mean the Government of Canada or Health Canada and PMRA, the Pest Management Regulatory Agency, are consulting on phasing out the use of an active ingredient called neonicotinoids. Our concern is if that product doesn't pass muster, nothing else is going to.

When we talk about a whole-of-government approach, the government can set great export targets up here, but if there's no trickle down to the agencies that regulate us, which we often find takes longer, those are three of the key pillars. You need a return on investment, you need to be able to protect your product and you need get your product to market. There are regulations and legislation associated under each of those buckets, and the government has, for the most part, recognized that. The PMRA is doing a review, and the Seeds Regulations and Plant Breeders' Rights Regulations are going to be modernized. The minister has created an industry/government working group on the plants with novel traits. We're making progress.

Mr. Hyra: I think you covered all three, Dave, so I'm good. Thank you, chair.

The Chair: I'd like to thank all three panellists. It was a great discussion. I'm really pleased you were able to be here this evening. Once again, I apologize for our late start, but when we're in session in the Senate, we're in session. Thank you very much.

(The committee adjourned.)

Le deuxième pilier consiste à faciliter la mise en marché des produits par l'entremise du processus conjoint d'approbation de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et de Santé Canada. Il s'agit de mettre à jour le cadre législatif général sur les végétaux à caractères nouveaux; c'est ce qu'utilisent l'Agence canadienne d'inspection des aliments et Santé Canada pour approuver des végétaux. Ce cadre législatif a grandement besoin d'une mise à jour, et le ministre de l'Agriculture est d'accord.

Le troisième pilier est l'accès continu aux produits de protection des cultures. J'entends par là que le gouvernement du Canada ou Santé Canada et l'ARLA, l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, mènent une consultation sur l'élimination graduelle de l'utilisation d'une matière active appelée néonicotinoïde. Ce qui nous inquiète, c'est que si ce produit n'est pas jugé acceptable, rien d'autre ne pourra le remplacer.

Quand on parle d'une approche pangouvernementale, le gouvernement a beau établir de merveilleux objectifs en matière d'exportations, mais encore faut-il qu'il y ait un effet d'entraînement du côté des organismes qui nous réglementent, et nous trouvons que cela prend souvent plus de temps. Bref, ce sont trois des principaux piliers : le rendement du capital investi, la capacité de protéger son produit et la possibilité de le mettre en marché. Des règlements et des lois s'appliquent à chacun de ces volets, ce que le gouvernement a reconnu dans une large mesure. L'ARLA effectue actuellement un examen, et les règlements sur les semences et la protection des obtentions végétales seront modernisés. De plus, le ministère a créé un groupe de travail formé de représentants de l'industrie et du gouvernement pour s'occuper de la question des végétaux à caractères nouveaux. Nous faisons donc des progrès.

M. Hyra : Je crois, Dave, que vous avez fait le tour de la question, alors je n'ai rien à ajouter. Merci, madame la présidente.

La présidente : Je tiens à remercier nos trois témoins. C'était une excellente discussion. Je suis très contente que vous ayez pu être des nôtres ce soir. Encore une fois, je vous prie de nous excuser d'avoir commencé la réunion en retard, mais ce sont des choses qui arrivent quand nous siégeons au Sénat. Merci beaucoup.

(La séance est levée.)

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, November 29, 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.

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

[*English*]

The Chair: Good morning. I am Senator Diane Griffin from Prince Edward Island, chair of the committee.

We have some guests with us here today as witnesses, but before we hear from them, I would like senators to introduce themselves.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ghislain Maltais from Quebec.

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[*English*]

Senator Oh: Senator Oh, Ontario.

Senator Busson: Senator Busson, British Columbia.

[*Translation*]

Senator Gagné: Senator Raymonde Gagné from Manitoba.

[*English*]

Senator Mercer: Terry Mercer, Nova Scotia.

Senator C. Deacon: Colin Deacon, Nova Scotia

The Chair: For our first witnesses, we have two gentlemen: Luis Garcia, Chair, Craig Richardson Institute of Food Processing Technology, and Lyndon Ashton, Manager, Canadian Food and Wine Institute Innovation Centre.

I thank both of you for accepting our invitation to appear.

Mr. Ashton, the floor is yours.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 29 novembre 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 : Bonjour. Je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard. Je suis présidente du comité.

Nous accueillons aujourd'hui des témoins, mais, avant de les entendre, j'aimerais que les sénateurs se présentent.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

Le sénateur Dagenais : Jean-Guy Dagenais, du Québec

[*Traduction*]

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

La sénatrice Busson : La sénatrice Busson, de la Colombie-Britannique.

[*Français*]

La sénatrice Gagné : Sénatrice Raymonde Gagné, du Manitoba.

[*Traduction*]

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

Le sénateur C. Deacon : Colin Deacon, de la Nouvelle-Écosse.

La présidente : Nous accueillons dans un premier temps deux témoins. Luis Garcia, président du Craig Richardson Institute of Food Processing Technology, et Lyndon Ashton, gestionnaire du Canadian Food and Wine Institute Innovation Centre.

Je vous remercie tous les deux d'avoir accepté notre invitation à comparaître.

Monsieur Ashton, la parole est à vous.

[Translation]

Lyndon Ashton, Manager, Canadian Food and Wine Institute Innovation Centre, Niagara College Canada: Sorry, I don't speak French.

[English]

Therefore I will continue in English.

It is an honour to be here presenting to you today. We certainly appreciate your interest in how Niagara College is supporting competitiveness in the Canadian food and beverage sector. I would like to take the next five to seven minutes to paint a picture for you of how we are helping to achieve this goal.

The clients we serve are predominantly small- and medium-sized businesses, usually at the point where they are looking to scale up existing offerings or need help developing and bringing new products them to market.

Some of the challenge they face is finding adequately skilled labour, training challenges, accessing funds to bridge the gaps between seed funding and commercializing new products, technical knowledge of how to scale up, and ways of getting small batches of pilot products into the market to adequately test them in a real-life environment.

Through generous support from government programs we have been able to help food and beverage companies go from concept to development, creating new prototypes and ensuring the right types of food safety measures are covered and that our clients retain the intellectual property that we assist them in creating.

Programs such as the Post-Secondary Institutions Strategic Investment Fund, the Canada Foundation for Innovation, and the Natural Sciences and Engineering Research Council have allowed Niagara College to build infrastructure, purchase equipment and offset the costs for food and beverage companies while training talent, transferring critical knowledge to industry, and filling some of the gaps that prevent them from innovating.

Instead of talking about generalities, I would like to provide you with a few examples that make it a little easier to understand how we help these companies commercialize and be more competitive in a national and global marketplace.

[Français]

Lyndon Ashton, gestionnaire, Canadian Food and Wine Institute Innovation Centre, Collège Niagara Canada : Je suis désolé, je ne parle pas français.

[Traduction]

Je vais donc poursuivre dans ma langue.

C'est un honneur pour moi de comparaître devant vous aujourd'hui. Nous sommes évidemment reconnaissants de l'intérêt que vous portez à la façon dont le Collège Niagara soutient la compétitivité du secteur canadien des aliments et des boissons. J'aimerais prendre les cinq à sept prochaines minutes pour vous brosser un tableau de la façon dont nous aidons à atteindre cet objectif.

Nos clients sont surtout des petites et moyennes entreprises, habituellement des entreprises qui cherchent à élargir les offres existantes ou ont besoin d'aide pour mettre au point et commercialiser de nouveaux produits.

Parmi les défis auxquels elles font face, mentionnons la difficulté de trouver une main-d'œuvre qualifiée, les difficultés liées à la formation, l'accès aux fonds pour combler les écarts entre le financement de démarrage et la commercialisation de nouveaux produits, les connaissances techniques sur la façon d'élargir leurs activités et les façons de mettre sur le marché de petits lots de produits pilotes pour les évaluer de façon adéquate dans un environnement réel.

Grâce au généreux soutien offert dans le cadre de programmes gouvernementaux, nous avons pu aider les entreprises de produits alimentaires et de boissons à passer du concept au développement, à créer de nouveaux prototypes et à s'assurer de respecter les bons types de mesures liées à la salubrité des aliments et à conserver la propriété intellectuelle que nous les aidons à créer.

Des programmes comme le Fonds d'investissement stratégique pour les établissements postsecondaires, la Fondation canadienne pour l'innovation et le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada ont permis au Collège Niagara de bâtir l'infrastructure nécessaire, d'acheter de l'équipement et de compenser les coûts des entreprises d'aliments et de boissons tout en formant des talents, en permettant le transfert de connaissances essentielles à l'industrie et en comblant certaines des lacunes qui empêchent l'innovation.

Plutôt que de parler de généralités, j'aimerais vous fournir quelques exemples pour que vous puissiez mieux comprendre de quelle façon nous aidons ces entreprises à commercialiser des produits et à être plus concurrentiels dans les marchés nationaux et internationaux.

One client we worked with is Reinhart, a small to medium size company out of Stayner, Ontario. You would likely know them best for the apple cider vinegar products they have on the market. They have been in almost every major grocery chain for as long as I can remember. They have the Allen's apple juice brand, pie fillings, baking supplies and products like that.

They approached us. They were interested in entering into the light alcohol beverage market. Given our institution has a training winery, cidery, brewery and distillery, we were able to work with our research and innovation folks on the food science side and couple up with the winery to produce a product for them.

Ultimately, this resulted in Reinhart's red apple cider being launched in May 2017 in about 270 LCBOs across Ontario. It has been so successful that it doesn't stay on the shelves.

Not only is this a real success story in the fact that this is helping a medium size company doing value-added processing in Canada. They also have a strong focus on supporting the local economy. Their company grew up around tapping into apple orchards. We helped them to develop a product that sourced 100 per cent local Ontario apples and that utilized seconds and things like them to put to use product that otherwise may not have been used.

Another example is a small company that we worked with out of Toronto named Broya that is focused on sharing the benefits of eating nourished food inspired by holistic living. When they originally approached us, they had initially put a bone broth product on the market.

Given our capabilities in food science, culinary and commercializing new products, we were able to help them at the Canadian Food and Wine Institute Innovation Centre to refine their bone broth products and actually develop new types of meat bites that they commercialized and are available in stores like Sobeys and online retail shelves across Ontario.

Another example is Miname, a company that approached us. This is an interesting situation because they were an importer of ethnic malt beverages. They were having difficulty realizing they were unsatisfied with the products they were getting. They weren't stable or consistent in the manner they were looking for.

Reinhart est un client avec lequel nous avons travaillé. Il s'agit d'une entreprise de petite taille ou de taille moyenne de Stayner, en Ontario. Vous la connaissez probablement surtout en raison des produits de vinaigre de cidre de pomme qu'elle commercialise. Ces produits sont accessibles dans l'ensemble des principales chaînes d'épicerie depuis aussi longtemps que je me souviens. Elle possède la marque de jus de pomme Allen et offre aussi des produits comme des garnitures à tarte, des produits de boulangerie et d'autres produits connexes.

Les représentants de l'entreprise sont venus nous voir. Ils voulaient pénétrer le marché des boissons alcoolisées légères. Étant donné que notre établissement possède une vinerie, une cidrerie, une brasserie et une distillerie de formation, nous avons pu travailler en collaboration avec nos responsables de la recherche et de l'innovation dans le domaine des sciences alimentaires et conclure un partenariat avec la vinerie pour leur créer un produit.

En fin de compte, le cidre de pomme rouge de Reinhart a été lancé en mars 2017 dans environ 270 succursales de la LCBO en Ontario. Le succès est tellement retentissant que les succursales n'arrivent pas à en garder sur leurs tablettes.

Non seulement il s'agit d'une grande réussite en raison du fait qu'on a aidé une entreprise de taille moyenne à faire de la transformation à valeur ajoutée au Canada, mais l'entreprise a aussi beaucoup à cœur le soutien de l'économie locale. L'entreprise a grandi en exploitant des vergers de pommiers. Nous l'avons aidée à mettre au point un produit confectionné à 100 p. 100 à partir de pommes de l'Ontario. En outre, l'entreprise utilise des pommes de deuxième qualité et des produits similaires, qui, sinon, n'auraient pas été utilisés.

Un autre exemple est celui d'une petite entreprise avec laquelle nous avons travaillé. L'entreprise de Toronto s'appelle Broya, et elle tente de communiquer les avantages liés au fait de manger des aliments enrichis inspirés par un mode de vie holistique. Lorsqu'elle nous a contactés, elle avait initialement mis sur le marché un produit de bouillon d'os.

Étant nos capacités dans les domaines des sciences alimentaires, de la cuisine et de la commercialisation, nous avons pu l'aider au Canadian Food and Wine Institute Innovation Centre à raffiner ses produits de bouillon d'os et même à mettre au point de nouveaux types de bouchées de viande qu'elle a commercialisées et qui sont vendues dans des magasins comme Sobeys et des détaillants en ligne à l'échelle de l'Ontario.

Un autre exemple est Miname, une entreprise qui est venue nous voir. C'est une situation intéressante, parce qu'elle importait des boissons de malt ethniques. Elle avait de la difficulté en raison du fait qu'elle n'était pas satisfaite des produits qu'elle obtenait. Ces produits n'étaient ni stables ni uniformes, alors que c'est ce qu'elle voulait.

We ended up putting our team together again and helping them produce new Canadian intellectual property. We helped them overcome challenges associated with co-packing, food safety and product development. They are now looking at exporting these products, not only to the United States and selling them within Canada, but to other places around the world.

These are some examples of how our facilities help different kinds of companies to develop intellectual property and to de-risk their investment decisions. By using different types of equipment and developing different processes, they get a better handle on how they can increase their competitiveness and thereby create jobs and support workforce and economic development.

I would be remiss if I didn't mention something to do with workforce development, considering that we are a college. Colleges across Canada are dedicated to supporting applied research, training and workforce development. We take this seriously. We provide co-op and internship programs, as do many colleagues, through two Technology Access Centres, which is an NSERC program. Many of our other college colleagues have a number of these programs. There are actually 30 across Canada. Hopefully they will expand by another 16 in the coming year.

We are able to hire students as research assistants from our culinary innovation food technology program and from our brewery and winery programs. They actually work with us under the tutelage and guidance of our food scientists, chefs and product developers.

This is a great experience for the industry partner because they are working shoulder to shoulder with these talented young people. Often they end up getting hired as soon as the product is delivered or the project is finished.

If I could leave you with three things today, it would be the importance of multi-year funding programs that play an important role and are targeted toward commercializing through hands-on tangible results like the NSERC Technology Access Centres programs, finding ways to build on and encourage models that simultaneously develop talent and support new product and intellectual property development in the food and beverage sector, and strengthening the position of Canadian colleges to continue to expand on applied research supports to our small- and medium-sized companies. We see at the ground level that this is really making a difference.

Nous avons fini par réunir notre équipe et, encore une fois, à aider cette entreprise à produire une nouvelle propriété intellectuelle canadienne. Nous l'avons aidée à surmonter les défis associés au conditionnement à forfait, à la salubrité alimentaire et à la mise au point de produits. Elle envisage maintenant d'exporter ces produits — tout en les vendant au Canada —, non seulement aux États-Unis, mais aussi ailleurs dans le monde.

Ce sont là quelques exemples de la façon dont nos installations aident différents types d'entreprises à créer de la propriété intellectuelle et à réduire les risques associés à leur décision d'investissement. En utilisant différents types d'équipements et en mettant au point différents processus, ces entreprises peuvent avoir une meilleure idée de la façon dont elles peuvent accroître leur compétitivité et, par conséquent, créer des emplois et soutenir le perfectionnement de l'effectif et le développement économique.

Je m'en voudrais de ne pas mentionner quelque chose au sujet du perfectionnement de la main-d'œuvre, puisque nous sommes un collège. Les collèges de partout au Canada se consacrent à la recherche appliquée, la formation et le perfectionnement de la main-d'œuvre. C'est quelque chose que nous prenons au sérieux. Nous fournissons des programmes d'alternance travail-études et de stages, comme beaucoup de collèges, par l'intermédiaire de deux centres d'accès à la technologie, un programme du CRSNG. Bon nombre des autres collèges offrent un certain nombre de ces programmes. Il y en a en fait 30 à l'échelle canadienne. On espère qu'il y en aura 16 de plus durant l'année qui s'en vient.

Nous pouvons embaucher des étudiants comme adjoints de recherche dans le cadre de notre programme d'innovation culinaire et de technologie de l'alimentation et de nos programmes brassicole et vinicole. En fait, ils travaillent avec nous sous la tutelle et l'encadrement de nos scientifiques des produits alimentaires, nos chefs et nos concepteurs de produits.

C'est une expérience formidable pour le partenaire de l'industrie, parce qu'il travaille côte à côte avec ces jeunes talentueux. Souvent, ils finissent par être embauchés dès que le produit est livré ou que le projet est terminé.

Si je pouvais vous communiquer trois choses, ce serait l'importance des programmes de financement pluriannuel qui jouent un rôle important et qui ciblent la commercialisation au moyen de résultats tangibles et concrets comme les programmes des centres d'accès à la technologie du CRSNG, le besoin de trouver des façons de créer et d'encourager des modèles permettant à la fois de perfectionner des talents et de soutenir la mise au point de nouveaux produits et la création de propriété intellectuelle dans le secteur des aliments et des boissons et l'importance de renforcer la position des collèges canadiens de façon à pouvoir continuer à élargir les soutiens à la recherche

Please keep in mind that this is a five-minute to seven-minute snapshot of what we have going on. We know that Senator Mercer was able to visit us in 2014. We are grateful for that opportunity. I certainly extend a welcome to all of you if and when you have the time to come and visit us.

We have put in place a new 49,500 square foot agri-food and athletics building. Hopefully, by the middle of next year, we will be able to bring online new infrastructure to continue to support our food and beverage companies through a beverage pilot processing facility that will help fill the gap with respect to small-batch, short-run activities.

We do concept development prototyping. Now we are looking at bridging another gap that exists in the marketplace where people have difficulty getting their products to market because they need to do short runs and not just the 40,000 or 50,000 litres that a co-packer would require them to do. We would be happy to provide tours or speak in more detail about the types of things we do.

Luis Garcia, Chair, Craig Richardson Institute of Food Processing Technology, Conestoga College: I represent the Craig Richardson Institute of Food Processing Technology at Conestoga College. This institute was created in 2010 as a result of a partnership between the then Alliance of Ontario Food Processors and the Conestoga College to address the needs of the food manufacturing industry in terms of a skilled workforce.

Since then we have created a number of different training programs and have engaged in the last couple of years in applied research projects much like the ones that Mr. Ashton just mentioned.

I would like to address what I think are the big challenges the industry is facing in terms of a lack of competitiveness in comparison to other jurisdictions. The industry is facing three key challenges: access to technology, skills and knowledge, and talent attraction.

You would have the context but I want to reinforce that the food and beverage manufacturing industry is the largest manufacturing sector in Canada with between 6,000 and 7,000 food and beverage processors across the country. A key factor is that more than 95 per cent of them are small- and medium-sized companies.

appliquée destinés à nos petites et moyennes entreprises. Nous constatons sur le terrain que ces choses changent vraiment la donne.

N'oubliez pas qu'il s'agit d'un aperçu de cinq à sept minutes de ce qui se passe. Nous savons que le sénateur Mercer a pu nous rendre visite en 2014. Nous sommes heureux d'avoir pu l'accueillir, et je vous invite bien sûr tous à venir nous voir lorsque vous aurez le temps.

Nous avons créé un nouveau bâtiment de 49 500 pieds carrés pour l'agroalimentaire et l'athlétisme. Nous espérons que, d'ici le milieu de l'année prochaine, nous pourrions mettre en place une nouvelle infrastructure pour continuer à soutenir nos entreprises de produits alimentaires et de boissons grâce à une installation d'essai de production de boissons qui aidera à combler l'écart en ce qui concerne les activités à court terme et en petits lots.

Nous nous adonnons à des activités de prototypage dans le cadre de processus de développement de concept. Nous voulons maintenant combler une autre lacune dans le marché, soit le fait que les gens ont de la difficulté à commercialiser leurs produits parce qu'ils ont besoin de produire des petits lots et pas nécessairement les 40 000 ou 50 000 litres que les entreprises de conditionnement à forfait exigent. Nous serions heureux d'organiser des visites ou de vous parler plus en détail des types de choses que nous faisons.

Luis Garcia, président, Craig Richardson Institute of Food Processing Technology, Collège Conestoga : Je représente le Craig Richardson Institute of Food Processing Technology du Collège Conestoga . Il s'agit d'un institut qui a été créé en 2010 au terme d'un partenariat entre l'Alliance of Ontario Food Processors, comme on l'appelaient alors, et le Collège Conestoga pour répondre aux besoins de l'industrie de la fabrication de produits alimentaires en matière de main-d'œuvre qualifiée.

Depuis, nous avons créé un certain nombre de programmes de formation différents et, depuis deux ou trois ans, nous participons à des projets de recherche appliquée, un peu comme ceux dont M. Ashton vient de parler.

J'aimerais vous parler de ce que je considère comme les grands défis auxquels l'industrie est confrontée en ce qui concerne le manque de compétitivité comparativement à d'autres administrations. L'industrie fait face à trois défis clés. L'accès aux technologies, les compétences et les connaissances et l'attraction des talents.

Vous connaissez le contexte, mais je veux insister sur le fait que l'industrie de la fabrication des aliments et des boissons est le plus grand secteur manufacturier au Canada. En effet, il y a entre de 6 000 à 7 000 transformateurs d'aliments et de boissons à l'échelle du pays. Un facteur clé est que plus de 95 p. 100 d'entre eux sont des petites et moyennes entreprises.

An interesting but important factor is that the vast majority of agriculture products grown in Ontario are purchased by this industry. Not only are they the largest manufacturing sector in the country, but they are also the largest customer of farmers. They play a very important role in the economy.

The first challenge I mentioned was access to technology. There are two important factors in this regard. One is high costs especially for small- and medium-sized companies. Employment is readily available in many cases. It is mostly built in Europe but for large-scale enterprises. Not only is it expensive, but it is difficult for small- and medium-sized companies to find smaller-scale equipment.

The second point is skills and knowledge. The industry has repeatedly mentioned this repeatedly the huge lack of trained and skilled employees, due to the shortage of skilled people in Canada and partly due to a large turnover culture in the industry. Many smaller companies don't want to spend their time and resources on training their employees. As soon as they train them, they think they will leave and go elsewhere. It is a vicious circle. There isn't a culture of training employees. At the same time they keep hiring people without training, which has an impact on their productivity.

Another part of it is wages. They are not the best paying industry. They have gone beyond the minimum wage now, but they are still not competitive compared to other sectors like the auto industry.

Education is also important. I strongly believe that many small- and medium-sized companies do not have the proper business management knowledge and skills. Many of them are scared away when they hear about an investment in equipment. They tend to look at the amount of money, but they don't see what the return on investment will be.

It is difficult for them to make a decision. They are so busy running their business that they don't take the time to look into the numbers, or maybe they don't have the right people to help them look into the numbers.

I believe business management is lacking. It is the same with regard to automation and robotics. Not all of them have the skilled people on staff to help them determine the correct equipment they need to improve their productivity.

Un facteur intéressant, mais important concerne le fait que la vaste majorité des produits agricoles cultivés en Ontario sont achetés par cette industrie. Non seulement il s'agit du plus important secteur manufacturier du pays, mais c'est aussi le plus gros client des agriculteurs. Le secteur joue un rôle très important au sein de l'économie.

Le premier défi que j'ai mentionné, c'est l'accès aux technologies. Il y a deux facteurs importants à cet égard : premièrement, les coûts élevés, surtout pour les petites et moyennes entreprises. L'emploi est facilement accessible dans bien des cas. Tout ça est principalement construit en Europe, mais pour des entreprises de grande taille. Non seulement l'équipement est cher, mais en plus, il est difficile pour les petites et moyennes entreprises à trouver de l'équipement de plus petite envergure.

Le deuxième point concerne les compétences et les connaissances. L'industrie a mentionné de façon répétée le manque criant d'employés qualifiés et compétents en raison de la pénurie de main-d'œuvre qualifiée au Canada et, aussi, en partie, à cause de l'important taux de roulement au sein de l'industrie. Bon nombre de petites entreprises ne veulent pas consacrer du temps et des ressources à la formation de leurs employés. Elles craignent que, dès que la formation sera donnée, ces employés iront travailler ailleurs. C'est un cercle vicieux. On n'a pas de culture de formation des employés. En même temps, les entreprises continuent d'embaucher des gens sans formation, ce qui a une incidence sur la productivité.

L'autre aspect de la question concerne les salaires. Ce n'est pas l'industrie la mieux rémunérée. Les entreprises offrent maintenant un salaire supérieur au salaire minimum, mais les salaires ne sont toujours pas concurrentiels comparativement à d'autres secteurs, comme l'industrie automobile.

L'éducation est aussi importante. Je crois vraiment que bon nombre de petites et moyennes entreprises ne comptent pas sur des connaissances et des compétences appropriées en matière de gestion d'entreprise. Plusieurs ont peur lorsqu'elles entendent parler d'un investissement pour de l'équipement. Elles ont tendance à regarder le montant d'argent, mais à ne pas voir quel sera le rendement du capital investi.

Il est difficile pour les responsables de prendre des décisions. Ils sont tellement occupés à exploiter leur entreprise qu'ils n'ont pas le temps d'examiner les chiffres ou ils n'ont peut-être pas accès aux bonnes personnes pouvant les aider à le faire.

Je crois que les capacités de gestion des affaires sont déficientes. Il en va de même pour l'automatisation et la robotique. Ce ne sont pas toutes les entreprises qui comptent sur des gens qualifiés pour les aider à déterminer le bon équipement dont ils ont besoin pour améliorer leur productivité.

My last item is talent attraction. There is a big misconception of the industry in the general public. Therefore there is little interest in becoming part of the industry. It is difficult to attract students to our programs and to attract people to work in the industry. This is something that needs to be worked on.

I have a couple of recommendations with respect to each of the three items. Access to technology definitely needs support in terms of funding for small- and medium-sized companies to purchase equipment on a smaller scale and for R&D. We could build a strong equipment manufacturing industry in Canada.

Very little equipment is made in Canada for this industry. Most of it comes from Europe and some from the United States. We have the know-how, technology and resources. We make airplanes. We make robots that can go to Mars. Why can't we make equipment for the food industry? This is something we should be supporting.

In terms of business management, I recommend funding for small- and medium-sized companies to hire, not a consultant to help them with business management but someone who is full time on staff, vested in the business and can help them to grow their operation.

In terms of talent attraction, funding is needed to increase awareness of the great opportunities the industry has to offer in terms of jobs and careers. Several organizations across the country could use this support. Thank you.

The Chair: Both of those were both good presentations. We will start with Senator Maltais.

[*Translation*]

Senator Maltais: Mr. Ashton and Mr. Garcia, thank you very much for being here this morning. This is very informative, especially since you concentrate on small- and medium-sized businesses. They are the foundation on which our society is built and represent Canada's largest employer.

Mr. Ashton, as you know, our committee's mandate is to study the value-added food sector. You mentioned juice production. I was glad to hear that you're able to use the apples that aren't fit for store shelves for juice and jams. Do interprovincial tariff barriers hold your companies back?

Le dernier élément que je voulais soulever, c'est l'attraction des talents. Il y a une importante idée fautive à l'égard de l'industrie au sein du grand public. Par conséquent, peu de personnes veulent faire partie du secteur. Il est difficile d'attirer des étudiants vers nos programmes et d'attirer des travailleurs dans l'industrie. C'est une situation sur laquelle il faut travailler.

J'ai deux ou trois recommandations relativement à chacun des trois éléments susmentionnés. Il faut, à coup sûr, fournir du soutien en matière d'accès aux technologies sous la forme de financement pour les petites et moyennes entreprises, de façon à ce qu'elles puissent acheter des pièces d'équipement à plus petite échelle et réaliser des activités de recherche et de développement. Nous pourrions bâtir une solide industrie de fabrication d'équipement au Canada.

Très peu d'équipement est fabriqué au Canada pour cette industrie. La plupart des pièces d'équipement viennent de l'Europe et, parfois, des États-Unis. Nous avons le savoir-faire, les technologies et les ressources. Nous fabriquons des avions. Nous fabriquons des robots pouvant aller sur Mars. Pourquoi ne pouvons-nous pas fabriquer de l'équipement pour l'industrie alimentaire? C'est quelque chose que nous devrions soutenir.

Pour ce qui est de la gestion des affaires, je recommande du financement pour les petites et moyennes entreprises, du financement leur permettant d'embaucher non pas un consultant qui les aidera à gérer leur entreprise, mais quelqu'un qui travaillerait pour eux à temps plein, qui s'occuperait de l'entreprise et qui l'aiderait à prendre de l'expansion.

Pour ce qui est de l'attraction des talents, un financement est nécessaire pour accroître la sensibilisation aux excellentes occasions que l'industrie peut offrir sur le plan de l'emploi et de la carrière. Plusieurs organisations au pays pourraient bénéficier d'un tel soutien. Merci.

La présidente : Vous nous avez présenté deux excellents exposés. Nous allons commencer par le sénateur Maltais.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Monsieur Ashton, monsieur Garcia, merci beaucoup d'être ici ce matin. C'est très intéressant, surtout que votre champ d'action est dirigé vers les PME, qui sont la base de notre société et qui constituent l'employeur le plus important au Canada.

Monsieur Ashton, vous connaissez le mandat de notre comité, qui est d'étudier le secteur alimentaire à valeur ajoutée. Vous avez parlé de fabrication de jus. Je suis heureux de voir que vous récupérez les pommes qui ne se classeront pas pour la vente dans les épiceries pour en faire des jus ou des confitures. Est-ce que les barrières tarifaires entre les provinces sont un handicap pour vos entreprises?

[English]

Mr. Ashton: For the clients we work with I haven't seen at this point that there may be barriers with respect to that. However, that is not something I have specifically investigated with that company, in particular, so it wouldn't be prudent for me to provide specific comment on that.

We are setting up our facility right now in order to support short runs of products. It is important for us that we have it approved by the CFIA. That is a step in the direction of ensuring the products we help them bring to market in the short term are saleable across Canada because they meet the various types of regulatory and food safety requirements.

Specifically to the interprovincial tariffs, they are not something I have spoken to them about.

[Translation]

Senator Maltais: The reason I ask is that our committee travelled to Kelowna, British Columbia, in the Okanagan Valley, a few weeks ago, and many producers told us that domestic tariff barriers were an impediment for them. Obviously, fruit juice manufacturing is a highly competitive sector. The competition in Ontario is huge. Products approved by Health Canada and Agriculture and Agri-Food Canada can be sold on the U.S. market. You are near the American border; do you have any sales in the U.S.?

[English]

Mr. Ashton: We do not sell products ourselves. We develop them for the clients, and they in turn sell them. At this point in time we develop the concept and the prototype with them. It is then up to them to manufacture that product themselves, where we help integrate the process, if necessary, into their manufacturing process, or we connect them with co-packers to produce their products.

To overcome some of the risk associated with that, we will often have some of our team food scientists, product developers or whomever it may be, go to the actual co-packer sites and support them on the initial co-packer trial runs.

When it gets to the actual manufacturing of the product, we are not selling that product. Our role is to fit into that node in the innovation ecosystem.

[Traduction]

M. Ashton : Pour ce qui est des clients avec lesquels nous travaillons, je n'ai pas vu pour l'instant d'obstacle à cet égard. Cependant, ce n'est pas une question sur laquelle je me suis vraiment penché avec cette entreprise précise, alors il ne serait pas prudent de ma part de formuler des commentaires précis à ce sujet.

Nous sommes en train de mettre sur pied nos installations afin de soutenir la production de produits en petites quantités. Il est important pour nous d'obtenir l'approbation de l'ACIA. C'est un pas en vue de s'assurer que les produits que nous aidons à commercialiser à court terme peuvent être vendus au Canada, parce qu'ils respectent les divers types d'exigences réglementaires et liées à la salubrité des aliments.

Pour parler plus précisément des tarifs interprovinciaux, ce n'est pas quelque chose dont je leur ai parlé.

[Français]

Le sénateur Maltais : Si je vous pose cette question, c'est parce que les membres de notre comité se sont rendus à Kelowna, dans la vallée de l'Okanagan, en Colombie-Britannique, il y a quelques semaines et que beaucoup de producteurs ont dit que les barrières tarifaires au Canada étaient un handicap. Évidemment, il y a une très grande compétition dans le secteur de la production de jus de fruits. En Ontario, il y a énormément de compétition. Lorsqu'une entreprise offre des produits qui sont approuvés par Santé Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada, ces produits peuvent être offerts sur le marché américain. Vous êtes situé près de la frontière; faites-vous des ventes aux États-Unis?

[Traduction]

M. Ashton : Nous ne vendons pas les produits nous-mêmes. Nous les mettons au point pour les clients, et ce sont eux qui les vendent. À l'heure actuelle, nous créons le concept et le prototype avec nos clients. C'est ensuite à eux de les fabriquer. Nous pouvons les aider à intégrer le processus, au besoin, dans leur procédure manufacturière ou nous pouvons les aiguiller vers des entreprises de conditionnement à forfait pouvant produire leurs produits.

Pour surmonter certains des risques associés à tout ça, nous demandons souvent à certains de nos chercheurs en alimentation, à nos développeurs de produits ou à qui que ce soit d'autre de se rendre dans les sites de l'entreprise de conditionnement à forfait et de la soutenir dans le cadre de la production des lots initiaux.

Lorsqu'on arrive à la fabrication du produit en tant que telle, nous ne vendons pas les produits. Notre rôle est d'occuper ce créneau dans l'écosystème d'innovation.

There is a serious shortage of the types of co-packers that exist to support small batch short runs. This is one of the reasons we were able to successfully secure the different types of funding for the infrastructure and the equipment to put in place our beverage R&D pilot processing facility.

All other challenges aside, we wanted to be able to help clients validate new products they are prototyping in the market before they go down the road of investing in, say, 40,000 litres or 500,000 units that may sit on a shelf or in a warehouse and turn to waste because there is no genuine market uptake for them.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you.

Mr. Garcia, you talked about technology and the shortage of workers. As everyone knows, workers in the industry don't make \$25 or \$35 an hour. The equipment is manufactured outside the country and is more expensive once it arrives here. Accessing skilled workers is a challenge because the pay is lower than in other industries. Does that hinder the growth of small- and medium-sized businesses? If so, what solutions would you recommend to the committee?

[English]

Mr. Garcia: When I referred to low wages I was speaking about entry levels in general labour positions which are still close to the minimum wage. That is definitely a hindrance in attracting people to the industry.

The more skilled positions like a machine operator will be above \$20 an hour, so they will make a better wage.

The big challenge is that people don't understand the level of technology that exists in the industry or that could exist in the industry. Many companies have leading edge technology and high tech. The operators of those machines need to be skilled but few people know this. They tend to link the food industry mostly with food service, which is the restaurant or kitchen type of operation. This is not the industry we are talking about.

There is a big misunderstanding that goes beyond the workforce to parents and guidance counsellors that don't think of the food processing industry as a career option. One of my recommendations was to help industry organizations by funding

Il y a une importante pénurie d'entreprises de conditionnement à forfait pouvant soutenir la production de petits lots. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons réussi à obtenir différents types de financement relativement à l'infrastructure et à l'équipement à mettre en place dans notre installation de transformation pilote et de recherche et de développement liés aux boissons.

Mis à part tous les autres défis, nous voulions être en mesure d'aider nos clients à valider dans le marché les nouveaux produits issus de leurs activités de prototypage avant qu'ils n'investissent dans, disons, la production de 40 000 litres ou de 500 000 unités de produits, qui pourraient très bien rester sur une étagère ou poireauter dans un entrepôt avant d'être jetés parce qu'il n'y a pas vraiment d'intérêt sur le marché pour de tels produits.

[Français]

Le sénateur Maltais : Merci.

Monsieur Garcia, vous avez parlé des technologies et de la pénurie de main-d'œuvre. On sait que, dans cette industrie, les salaires ne sont pas à 25 \$ ou à 35 \$ l'heure. Les équipements sont fabriqués à l'étranger et ils coûtent plus cher une fois arrivés ici. Il est difficile de compter sur une main-d'œuvre qualifiée, puisque le salaire est plus bas que dans d'autres industries. Est-ce que cela met un frein au développement des PME? Si oui, que suggérez-vous aux membres du comité pour remédier à cette situation?

[Traduction]

M. Garcia : Lorsque j'ai parlé des bas salaires, je parlais des niveaux d'entrée dans les postes d'ouvriers non qualifiés, où les salaires restent assez près du salaire minimum. C'est certainement un obstacle pour attirer des gens au sein de l'industrie.

Dans le cas des postes plus spécialisés, comme celui d'opérateur de machine, on parle de plus de 20 \$ l'heure, alors ces personnes gagnent un meilleur salaire.

Le grand défi, c'est que les gens ne comprennent pas le niveau de technologie qui existe au sein de l'industrie ou qui pourrait exister dans le secteur. Beaucoup d'entreprises misent sur des technologies de pointe, la haute technologie. Les opérateurs de ces machines doivent être qualifiés, mais peu de gens le savent. Les gens ont tendance à associer l'industrie alimentaire à la restauration, et on parle ici des restaurants et des genres d'activités en cuisine. Ce n'est pas l'industrie dont nous parlons.

Il y a un gros malentendu qui va au-delà de la main-d'œuvre et qui concerne les parents et les conseillers en orientation qui ne voient pas l'industrie de la transformation des aliments comme une option de carrière. Une de mes recommandations, c'était

them to develop and deliver a campaign that changes this misconception of the industry.

The food industry is very clean. People tend to think it is not. Most people think about a slaughterhouse, which is not that clean, but that is much more to the food industry than that. There are slaughterhouses, and I think there will always be, but that is not it.

There is a hindrance in terms of wages. More than that, there is a hindrance in terms of the lack of awareness of the opportunities available in the industry.

[*Translation*]

Senator Maltais: Thank you very much, Mr. Garcia and Mr. Ashton.

[*English*]

Senator Oh: Thank you, panel, for the good information. I think both of you are the best marriage of witnesses.

What you are doing is very important. It reflects into international tourism trade and raises the name of Canada's food industry.

How do you encourage young people to get involved? I talk to people who are open for business. No matter the type of food business, help is most important. They can't get anyone from inside to manage their restaurant, the food industry or anything. They can't find anyone in Canada.

Mr. Garcia: It is a difficult challenge to overcome. For example, Food and Beverage Ontario launched a talent attraction campaign a couple of years ago. I wasn't very optimistic about it because they had limited funding available to them.

However, a month ago I saw the results of the surveys conducted with younger adults and parents. The comparison between the 2015 and the 2018 surveys is amazing. The interest and the understanding of the industry in a positive way went up from about 8 per cent to about 30 per cent in those three years.

Programs like that one would go a long way to help. They are longer term, but this type of initiative needs the support of government because it will drive the industry to where we want it to be. It will also strengthen the workforce and the opportunities for our younger population.

Mr. Ashton: I certainly agree with my colleague. I have a few examples of things that we have been doing and have been able to tap into.

d'aider les organisations de l'industrie en les finançant de façon à leur permettre de mettre au point et de réaliser une campagne pour changer cette perception erronée de l'industrie.

L'industrie alimentaire est très propre. Les gens ont tendance à penser le contraire. La plupart des gens pensent à un abattoir, qui n'est pas si propre que ça, mais il y a beaucoup plus que ça au sein de l'industrie alimentaire. Il y a des abattoirs, et je pense qu'il y en aura toujours, mais ce n'est pas ce dont on parle ici.

Il y a un obstacle sur le plan des salaires. Qui plus est, il y a un obstacle découlant du manque de sensibilisation à l'égard des possibilités offertes par l'industrie.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup, messieurs Garcia et Ashton.

[*Traduction*]

Le sénateur Oh : Merci aux témoins des bons renseignements qu'ils nous fournissent. Nous n'aurions pas pu tomber sur un meilleur duo que vous deux.

Ce que vous faites est très important. Votre travail se reflète dans le commerce international du tourisme et rehausse la réputation de l'industrie alimentaire canadienne.

De quelle façon encouragez-vous les jeunes à se mettre de la partie? Je parle à des gens qui sont prêts à faire des affaires. Peu importe le type d'entreprises du secteur alimentaire, l'aide est d'une importance cruciale. Ils ne trouvent personne d'ici pour gérer leur restaurant, l'industrie alimentaire ou peu importe. Ils n'arrivent à trouver personne au Canada.

M. Garcia : C'est un défi difficile à surmonter. Par exemple, Food and Beverage Ontario a lancé une campagne d'attraction des talents il y a deux ou trois ans. Je n'étais pas très optimiste à ce sujet parce que le financement était limité.

Cependant, il y a un mois, j'ai vu les résultats des sondages réalisés auprès des jeunes adultes et des parents. La comparaison entre les sondages de 2015 et de 2018 est surprenante. L'intérêt à l'égard de l'industrie et la compréhension positive de l'industrie a augmenté, passant d'environ 8 p. 100 à environ 30 p. 100 durant ces trois années.

Des programmes comme celui-là seraient très utiles. Ce sont des initiatives à plus long terme, mais c'est le type d'initiatives où le soutien du gouvernement est nécessaire parce qu'elles permettront à l'industrie d'atteindre ses objectifs. C'est aussi une façon de renforcer la main-d'œuvre et d'offrir des possibilités aux segments plus jeunes de la population.

M. Ashton : Je suis tout à fait d'accord avec mon collègue. J'ai deux ou trois exemples de choses que nous avons faites et sur lesquelles nous avons pu miser.

Food and Beverage Ontario is an excellent example. That was a good initiative. Another one through our Tech-Access Canada networks involved the Technology Access Centres themselves. It provides a platform of different opportunities. We have an executive director or someone as an umbrella organization that lobbies different levels of governments and associations to find opportunities to tackle certain challenges.

One of them was related to this challenge. It led to them bringing an opportunity to do video spots called “5 Minutes of Science.” Our food scientist, Dr. Ana Cristina Vega Lugo, was able to do a five-minute science video.

It was almost like a TV Ontario-type video. She took people through the process of what we do in the labs and how it is exciting and fun because it is taking art and science and bringing them together to create something really neat and of interest to all different ages of people.

Another one was the Canada Foundation for Innovation that has engaged us again. Last year, there was an opportunity to have some different folks featured at Parliament to highlight all the different types of skills development, growth and talent opportunities for young people that were outcomes of infrastructure funding received by different colleges across Canada.

One of our students was featured and was able to do a five-minute video spot that was broadcast widely. They went to his house and showed him cooking there. He told his story about where he went to university. He started in one avenue and then went to Holland College because he realized he loved food. From Holland College he went to Niagara College to take advantage of the food science and culinary programs.

Those are the types of initiatives that help to combat the type of sociocultural challenges that exist that Luis was speaking about.

Many of our colleagues across Canada do a number of different things. At the college level they are finding ways to engage with the secondary school system to provide opportunities to highlight and showcase what we are doing in the different fields and where these fields lead to real careers in different areas that may have not been looked at so positively. For example, people think that manufacturing is just metal banging or food production is working in hospitality as a server or a line cook.

Food and Beverage Ontario est un excellent exemple. C'était une bonne initiative. Une autre initiative réalisée par l'intermédiaire du réseau Tech-Access Canada fait intervenir les centres d'accès à la technologie eux-mêmes et fournit une plateforme pour différentes occasions. Nous avons un directeur exécutif ou un intervenant qui assume une fonction-cadre et qui fait du lobbying auprès des différents ordres de gouvernement et des associations pour trouver des occasions de relever certains défis.

L'une des initiatives était liée à ce défi. Cela les a amenés à produire de courts vidéos intitulés *5 Minutes of Science*. Notre scientifique des produits alimentaires, Ana Cristina Vega Lugo, a pu faire une de ces vidéos scientifiques de cinq minutes.

C'était quasiment comme des vidéos de TV Ontario. Elle a décrit aux gens ce que nous faisons dans les laboratoires et en quoi c'est intéressant et amusant, parce qu'on réunit l'art et la science pour créer quelque chose de vraiment bien et quelque chose qui va intéresser des gens de tous les âges.

Une autre initiative à laquelle nous avons participé venait encore une fois de la Fondation canadienne pour l'innovation. L'année dernière, on a eu l'occasion de présenter différentes personnes au Parlement pour illustrer l'ensemble des différents types d'occasions de perfectionnement des compétences, de croissance et de perfectionnement des talents pour les jeunes, des occasions qui découlaient du financement de l'infrastructure que différents collèges avaient reçu à l'échelle canadienne.

L'un de nos étudiants était en vedette et a pu produire une vidéo de cinq minutes qui a été largement diffusée. Les responsables sont allés chez lui, et la vidéo le montrait en train de cuisiner. Il a raconté qu'il est allé à l'université. Il a commencé dans un domaine, puis est allé au Collège Holland parce qu'il s'est rendu compte qu'il adorait la nourriture. Du Collège Holland, il est ensuite allé au Collège Niagara pour tirer parti des programmes offerts là-bas dans le domaine des sciences culinaires et des arts culinaires.

Ce sont les types d'initiatives qui aident à lutter contre les défis socioculturels qui existent et dont Luis a parlé.

Beaucoup de collègues à l'échelle canadienne font un certain nombre de choses différentes. Au niveau collégial, ils trouvent des façons d'interagir avec le système d'éducation secondaire pour offrir des occasions de mettre en valeur et de présenter ce que nous faisons dans différents domaines et la façon dont ces domaines peuvent mener à des carrières réelles dans différents secteurs qui n'ont peut-être pas été très bien vus. Par exemple, les gens pensent que la fabrication se limite à frapper sur des morceaux de métal ou que la production alimentaire se limite à travailler dans la restauration comme serveur ou cuisinier à la chaîne.

Those different types of things can work toward making a cultural shift. Anything all different levels can do to support that would behoove them.

Senator Oh: Coming from a diversity background, I would suggest you might want to look into multiculturalism and the diversity in Ontario and Canada.

There is a huge market of young people, especially second generation, that are trying to get into this business but don't know how to do so.

Mr. Ashton: Absolutely.

Mr. Garcia: Perhaps I can comment on what my colleague mentioned. There is a fine line between what we want to do and what some organizations are doing.

As I mentioned, there is a misconception. Many people link the food manufacturing industry with food service and cooking. When I first started with Conestoga College, I couldn't get anybody to come to my booth to talk about food manufacturing.

We had beautiful big table-top banner made that talked about food technology. As soon as people saw it, they would stop, turn, come to us and say, "Oh, cooking." It was very disappointing that cooking and kitchen activities were top of mind.

We need to be careful how we promote the manufacturing industry because there is also a lack of employees in the food service industry. The food manufacturing industry requires a lot more support because it has a bigger impact on the economy.

Senator Bernard: We are thinking on the same wavelength this morning.

I have a supplementary question for Mr. Ashton who mentioned career days and going into high schools.

What are the uptakes and responses from schools? Are you getting opportunities to get into schools? What has the response been like across the country?

Mr. Ashton: We have a large team that focuses on retention and recruitment. From what I understand, there is a very positive relationship between the college and the different school boards that we work with.

We do the usual career fairs and career days twice a year. A lot of effort is placed on getting into the schools, making presentations and bringing groups of students to tour our facility

Ces différentes choses peuvent contribuer à un changement culturel. Tout ce que les différents ordres de gouvernement peuvent faire à l'appui du domaine serait bénéfique.

Le sénateur Oh : Comme je suis issu de la diversité, je vous suggère de réfléchir au multiculturalisme et à la diversité en Ontario et au Canada.

Il y a un très grand nombre de jeunes personnes, surtout des Canadiens de deuxième génération, qui veulent se lancer dans le secteur, mais ne savent pas comment le faire.

M. Ashton : Absolument.

M. Garcia : J'aimerais formuler un commentaire lié à ce que mon collègue a dit. La ligne est mince entre ce que nous voulons faire et ce que certaines organisations font.

Comme je l'ai mentionné, il y a un malentendu. Beaucoup de personnes associent l'industrie de la transformation alimentaire au secteur de la restauration et de la cuisine. Lorsque j'ai commencé à travailler au Collège Conestoga, je n'arrivais pas à attirer qui que ce soit à mon kiosque pour parler de la fabrication de produits alimentaires.

Nous avons une très belle et grande bannière sur la table qui parlait des technologies alimentaires. Dès que les gens la voyaient, ils s'arrêtaient, se retournaient, venaient nous voir et disaient : « Oh, de la cuisine. » C'était très décevant que ce qui leur venait à l'esprit, c'était des activités liées à la cuisson et à la cuisine.

Il faut faire attention à la façon dont on fait la promotion de l'industrie, parce qu'il manque aussi de travailleurs dans l'industrie de la restauration. L'industrie de la fabrication de produits alimentaires a besoin de beaucoup plus de soutien en raison de son incidence beaucoup plus grande sur l'économie.

La sénatrice Bernard : Nous sommes sur la même longueur d'onde ce matin.

J'ai une question complémentaire liée à la question posée à M. Ashton, qui a parlé de journées d'orientation et du fait d'aller dans les écoles secondaires.

Quelles sont les réactions des écoles? Avez-vous des occasions d'aller les visiter? Quelle a été la réaction à l'échelle du pays?

M. Ashton : Nous avons une grande équipe qui s'occupe de maintien en poste et de recrutement. D'après ce que j'ai compris, il existe une relation très positive entre le Collège et les différentes commissions scolaires avec lesquelles nous travaillons.

Nous participons aux salons de l'emploi et aux journées d'orientation habituelles deux fois par année. On déploie beaucoup d'efforts pour aller dans les écoles, présenter des

space. You can speak to a group of people as much as you want, but it really makes a big difference if you can bring them in to see what they are doing.

I certainly agree with Mr. Garcia and what he is saying about the importance of changing perception relating to manufacturing and food manufacturing in particular. We are very focused on food manufacturing as well as having a focus on the culinary service side. That's why we have a culinary innovation food technology program.

Many different school boards and individual schools participate when we bring students in. We stop and take them through the program areas where they are learning about what they can do to be a chef. Equal parallel is given to our food technology programming. People learn that it is not just about becoming a chef. When you learn to cook, you can become a product developer or a quality assurance or quality control person, and so on.

They see exciting things. As I mentioned, we have a lot of tangible products on shelves that we can show. The students that we hire are very energized about what they do. They actively participate in all of the ongoing events and activities.

Then they have peers or someone a bit older who is succeeding on a certain pathway, excited and talking to someone younger who is recognizing there might be a good opportunity.

In answer to your question, there is good uptake. There can always be better uptake, I am sure. Part of that is probably related to time, resources and being able to make things happen.

Our focus is very much on youth and encouraging them to understand how there are great benefits in what people can do through post-secondary educational institutions with industry careers.

Senator Bernard: My other question is related to employment and follows on Senator Oh's question as well.

Picking up on the comment around multiculturalism, I would take it a step further and ask: Are any proactive measures being taken in your industry around employment equity?

exposés et faire venir des groupes d'étudiants afin qu'ils visitent nos installations. On peut parler aussi longtemps qu'on veut à un groupe de personnes, mais ce qui change vraiment la donne, c'est si on peut les faire venir pour voir ce qui se fait.

Je suis tout à fait d'accord avec M. Garcia et ce qu'il a dit au sujet de l'importance de changer la perception liée à la fabrication et la fabrication de produits alimentaires en particulier. Nous mettons beaucoup l'accent sur la fabrication de produits alimentaires et sur la composante des services culinaires. C'est la raison pour laquelle nous offrons un programme d'innovation culinaire et de technologie alimentaire.

Beaucoup de commissions scolaires et d'écoles participent lorsque nous faisons venir des étudiants. Nous prenons le temps de leur montrer les différentes zones de programme, où ils peuvent apprendre des choses sur ce qu'ils doivent faire pour devenir des chefs. On fait aussi la même chose dans le cadre des programmes liés aux technologies alimentaires. Les gens apprennent qu'il ne s'agit pas seulement de devenir un chef. Lorsqu'on apprend à cuisiner, on peut devenir un développeur de produits ou encore s'occuper d'assurance de la qualité ou de contrôle de la qualité, entre autres.

Ils voient des choses existantes. Comme je l'ai mentionné, nous avons beaucoup de produits tangibles sur les tablettes à leur montrer. Les étudiants que nous embauchons sont très enthousiasmés par ce qu'ils font. Ils participent activement à tous les événements et toutes les activités.

Puis, un de leurs pairs ou quelqu'un d'un peu plus âgé qui a réussi dans un certain cheminement et qui fait preuve d'enthousiasme interagit avec une personne plus jeune, qui peut ainsi comprendre en quoi ce pourrait être une bonne occasion.

Pour répondre à votre question, la participation est bonne. Elle pourrait toujours être meilleure, j'en suis sûr. C'est probablement lié en partie au temps, aux ressources et au fait de pouvoir faire bouger les choses.

Nous mettons beaucoup l'accent sur les jeunes et nous les encourageons à comprendre qu'il y a de grands avantages qui attendent ceux qui poursuivent des études dans des établissements d'enseignement postsecondaire et optent pour des carrières au sein de l'industrie.

La sénatrice Bernard : Mon autre question concerne l'emploi et fait également suite à la question posée par le sénateur Oh.

Pour revenir au commentaire sur le multiculturalisme, j'irai un peu plus loin et je vous poserai la question suivante : est-ce que votre industrie prend des mesures proactives liées à l'équité en matière d'emploi?

I am thinking about the large numbers of people from racialized groups, new Canadians and so on, who are unemployed and finding it difficult to get into any career. Are there steps taken to proactively look at how you might use employment equity legislation in your industry?

Either of you can speak to that.

Mr. Ashton: We certainly take that very seriously. Our innovation centre has probably about a 90 per cent female to male ratio. Our senior food scientist came from Mexico and went to Guelph University. She has very successfully integrated herself in her career and her life in this area.

We are a medium size college. Our student body is up to about 11,000 now and keeps growing. We have gone from 36 per cent to 38 per cent international student representation. Our very large international department focuses on diversity, inclusion, ensuring effective integration and supports for people within the school system.

Within the educational components a lot of different training is done throughout staff for faculty to ensure we are looking at the approach and encouraging a more diverse and inclusive environment.

On my own side, we actively look for opportunities to engage the international body. It's not that international students go into their own separate classes. They are international students. They are just like domestic students and everybody else. We actively look for ways we can encourage greater participation.

We hire students from our culinary innovation food technology program. As one of the people who is hiring them and part of the committee that hires them, we are actively looking at ensuring that there are enough opportunities and that awareness of these opportunities is getting out to different people among the student body who are international students of different ethnic backgrounds.

There is a large focus on ensuring that we can engage the Indigenous student body as well. It is looking at things from a very balanced and equal perspective and approach, ensuring that we are not going overboard to a point where people feel alienated but that we are taking all these considerations into effect when hiring, teaching and supporting people. That extends into our career services and includes a lot of training in this area and actively looking to support it. It's part of our overall strategy for the college.

Je pense ici au grand nombre de personnes de groupes racialisés, aux nouveaux Canadiens et ainsi de suite, des gens au chômage et qui ont de la difficulté à se lancer dans une carrière. Prenez-vous des mesures pour trouver des façons proactives d'utiliser la législation sur l'équité en matière d'emploi dans votre industrie?

L'un ou l'autre d'entre vous peut répondre.

M. Ashton : C'est assurément quelque chose que nous prenons très au sérieux. Notre centre d'innovation compte probablement 90 p. 100 de femmes pour 10 p. 100 d'hommes. Notre scientifique principale des produits alimentaires est arrivée du Mexique et a fréquenté l'Université de Guelph. Elle démontre une excellente intégration dans sa carrière et sa vie dans la région.

Nous sommes un collège de taille moyenne. Notre corps étudiant compte environ 11 000 personnes maintenant et il augmente. Nous sommes passés d'une représentation des étudiants internationaux de 36 p. 100 à 38 p. 100. Notre très important service des études internationales mise sur la diversité, l'inclusion, l'intégration efficace et des mesures de soutien à l'intention des personnes au sein du système scolaire.

Dans le cadre des volets éducatifs, on offre beaucoup de formation à l'intention du corps professoral pour veiller à ce que nous ayons cette approche en tête et que nous encourageons un environnement plus diversifié et inclusif.

De mon côté, nous cherchons activement des occasions de faire participer les étudiants internationaux. Ce n'est pas que les étudiants internationaux suivent des cours distincts. Ce sont tout simplement des étudiants internationaux qu'on traite comme les étudiants nationaux et comme tout le monde. Nous cherchons activement des façons d'accroître la participation.

Nous embauchons des étudiants de notre programme d'innovation culinaire et de technologie alimentaire. En tant qu'intervenants qui les embauchent et qui font partie du comité chargé de l'embauche, nous nous assurons activement qu'il y a assez d'occasions et que les étudiants internationaux d'antécédents ethniques différents y sont sensibilisés.

Nous mettons beaucoup l'accent également sur la participation des étudiants autochtones. Il s'agit de regarder les choses d'un point de vue très équilibré et égalitaire et d'adopter une approche qui l'est tout autant, en s'assurant de ne pas exagérer au point où les gens se sentent aliénés, mais tout en tenant compte de toutes ces choses au moment d'embaucher les gens, de leur enseigner et de les soutenir. Cela s'étend à nos services de carrière et inclut beaucoup de formation dans le domaine en plus d'efforts actifs pour offrir un soutien connexe. C'est quelque chose qui fait partie de la stratégie générale du collège.

Mr. Garcia: Going back to your previous question, colleges go out into their community high schools to promote their programs. There is only so much colleges can do.

We have very limited resources for this type of activity. We go to Immigration Services offices. We work very closely with Employment Ontario offices as well. We are trying to capture the younger students coming out of high school and to attract new immigrants, second generation and second career people.

In terms of your second question, it's clear that colleges are attracting a large number of international students from many different countries. China and India are probably the ones that are sending us the most students.

We have a large number of international students in our food programs at Conestoga. I would say 90 per cent of our students are international students. Those who are eligible to work after graduation find employment quite readily.

In terms of the industry and any need for policies in this regard, we are beyond that point. There are many companies whose workforce is all international, all new immigrants from different parts of the world. They are Portuguese, Hispanic, Eastern European, Indian and Chinese. There are companies that have more than 20 languages spoken on their plant floor.

I guess this has happened because of the need for a workforce. They are hiring people regardless of their ethnic background or gender. I don't think that is a problem anymore.

Senator Mercer: Mr. Ashton mentioned the fact that I have visited Niagara College. I would encourage colleagues to go if they have the chance. I found it to be a unique place where one could see good training going into an industry many of us take for granted.

Both of you referred to wages being close to the minimum wage, but I think you need to talk about the future. If I go in at that level, where will I be in five or 10 years if I stay in a sector? That's where the opportunities are.

It's not what I will be making for the next 18 to 24 months but what I will be making after that and what are the management opportunities. There are many places and everybody needs good managers.

I wanted to ask about another issue. We have all talked about the importance of international students. I assume the reason international students are of great value to colleges and

M. Garcia : Pour revenir à la question précédente, les collèges font la promotion de leur programme dans les écoles secondaires de leur collectivité. Il y a une limite à ce que les collèges peuvent faire.

Nous avons des ressources très limitées pour ce genre d'activité. Nous nous rendons dans les bureaux des services d'immigration. Nous travaillons également en étroite collaboration avec les bureaux d'Emploi Ontario. Nous essayons de joindre les jeunes qui sortent de l'école secondaire et d'attirer les nouveaux immigrants ainsi que les Canadiens de deuxième génération et ceux qui en sont à une deuxième carrière.

Pour ce qui est de votre deuxième question, il est clair que les collèges attirent un grand nombre d'étudiants internationaux de nombreux pays différents. La Chine et l'Inde sont probablement les pays qui nous envoient le plus d'étudiants.

Nous avons un grand nombre d'étudiants internationaux dans nos programmes alimentaires au Collège Conestoga. Je dirais que 90 p. 100 de nos étudiants sont des étudiants internationaux. Ceux qui ont le droit de travailler après l'obtention de leur diplôme trouvent un emploi très vite.

Pour ce qui est de l'industrie et les politiques qui seraient nécessaires à cet égard, nous avons dépassé ce stade-là. Il y a beaucoup d'entreprises dont l'effectif est totalement composé de nouveaux immigrants de différentes régions du globe. Ce sont des Portugais, des personnes d'origine hispanique, d'Europe de l'Est, d'Inde et de Chine. Il y a des entreprises où l'on peut entendre plus de 20 langues lorsqu'on se promène sur le plancher de l'usine.

J'imagine qu'on en est là en raison du besoin de main-d'œuvre. Les entreprises embauchent les gens, peu importe leurs origines ethniques ou leur sexe. Je ne crois pas qu'il s'agisse encore d'un problème.

Le sénateur Mercer : M. Ashton a mentionné le fait que j'ai visité le Collège Niagara. J'encourage mes collègues à y aller s'ils ont l'occasion. J'ai trouvé qu'il s'agissait là d'un endroit unique qui offre une bonne formation donnant accès à une industrie que bon nombre d'entre nous tiennent pour acquis.

Vous avez tous les deux parlé des salaires qui sont près du salaire minimum, mais je crois que vous devez nous parler de l'avenir. Si je commence à ce niveau-là, où en serais-je dans 5 ou 10 ans si je reste dans le secteur? C'est là où il y a des occasions.

Il ne faut pas penser à ce que je ferai au cours des 18 à 24 prochains mois, mais ce que je ferai après ça et quelles seront mes occasions au niveau de la direction. Il y a de nombreux endroits, et tout le monde a besoin de bons gestionnaires.

Je veux poser une question sur un autre enjeu. Nous avons tous parlé de l'importance des étudiants internationaux. J'imagine que la raison pour laquelle les étudiants internationaux

universities is because students pay the full fare. There are no subsidies from provincial governments or from other government programs. They are paying the actual cost of running the program, which gives the school more capital to reinvest in the programs.

Perhaps you could comment on that.

Mr. Garcia: You are absolutely right that they are paying the full fare. However, I don't think that is the only reason why the growth in international students has happened.

There is also the fact that demographics in Canada don't help us. The number of younger people is going down. It has been going down for the last few years and will continue to do that for the next couple of years. There are fewer people graduating from high school that we can attract to our colleges and universities.

We need to fill that gap with international students as well. Those are the two factors there.

Mr. Ashton: I would certainly agree with that. Not only is it looking at the demographic and immigration trends, but it's looking at the environment and the opportunity provided through the different colleges, recognizing that when students coming into what is already a very multicultural environment can find areas they feel comfortable within and the types of education suitable for them.

Part of it is outreach that happens through the college system. Different colleges like ours have programs and different things in the UAE where folk recognize, even in their own countries, that there are valuable educational opportunities they can come to.

I would like to speak briefly to your first comment about looking five years ahead. I agree with you completely. This is where having innovation centres is a great advantage.

We have two Technology Access Centres. We have three innovation centres as a whole. The platform that provides for students to work as employees and get hands-on training in industry-replicated environments. That makes a big difference in terms of their wages.

A young lady worked with us before the summer who was going into graduation. She had worked with us successfully for a few semesters and was able to secure a number of different co-ops with companies like McCain.

sont très utiles pour les collèges et les universités, c'est parce qu'ils paient le plein tarif. Il n'y a pas de subvention des gouvernements provinciaux ou d'autres programmes gouvernementaux. Ces personnes paient le vrai coût de la prestation du programme, ce qui donne à l'école plus de capitaux à réinvestir dans les programmes.

Pouvez-vous formuler des commentaires à ce sujet?

M. Garcia : Vous avez tout à fait raison. Ils paient les pleins droits. Cependant, je ne crois pas que c'est la seule raison pour laquelle on note une croissance en ce qui concerne les étudiants internationaux.

Il y a aussi le fait que la situation démographique au Canada ne nous aide pas. Il y a de moins en moins de jeunes. C'est une tendance à la baisse qui dure depuis quelques années et qui continuera pendant encore deux ou trois ans. Il y a moins de personnes qui obtiennent un diplôme d'études secondaires que nous pouvons attirer dans nos collèges et nos universités.

Nous devons combler ce manque à gagner en nous tournant vers des étudiants internationaux aussi. Ce sont deux facteurs en cause.

M. Ashton : Je suis bien sûr d'accord avec cela. Non seulement il faut voir les tendances démographiques et liées à l'immigration, mais aussi l'environnement et les occasions offertes par les différents collèges. En outre, il ne faut pas oublier que, lorsque des étudiants arrivent dans un environnement qui est déjà très multiculturel, ils peuvent trouver là des endroits où ils sont à l'aise et des types de programmes d'éducation qui leur conviennent.

C'est en partie grâce aux activités de sensibilisation réalisées par l'intermédiaire du système collégial. Différents collèges comme les nôtres ont des programmes et différentes mesures dans les Émirats Arabes unis où les gens reconnaissent — même dans leur pays — qu'il y a de précieuses possibilités d'éducation offertes ici.

J'aimerais parler rapidement de votre premier commentaire sur le fait de penser à dans cinq ans. Je suis tout à fait d'accord avec vous. C'est là où le fait de compter sur des centres d'innovation est très avantageux.

Nous avons deux centres d'accès à la technologie. Nous avons en tout trois centres d'innovation, qui permettent aux étudiants de travailler comme employé et d'obtenir une formation pragmatique dans des environnements qui reproduisent ceux rencontrés au sein de l'industrie. Cela fait une très grande différence en ce qui concerne les salaires.

Une jeune femme qui allait obtenir son diplôme a travaillé avec nous avant l'été. Elle avait travaillé pour nous avec succès pendant quelques semestres, et elle a pu trouver un certain nombre de stages différents avec des entreprises comme McCain.

She then worked on a specific project where we delivered an alternative dairy beverage product. She was hired right at the table. The client was thrilled because they had worked shoulder to shoulder. They had done the prescreening process.

She said, “This is great. Thank you. I’ll think about it,” because another employer in Toronto was looking for her. When they found out that she may go to that other location, they offered her \$10,000 more in starting salary.

Needless to say, she took that. Making these shifts at the ground level and doing these things incrementally help to change the barometer of the types of wages people can secure. They will start to have an influence on industry with respect to how it has to look at the starting salary it needs to provide to attract talent.

Mind you, that was in the culinary innovation and food technology program, with the emphasis being on manufacturing and product development of food, not simply on cooking or culinary alone.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you to the witnesses. My first question is for Mr. Ashton. Does the availability of public funding affect what you’re able to do? Would more public funding be helpful in expanding your efforts?

[English]

Mr. Ashton: Yes, I would say that is certainly of benefit. More to the point of the funding is looking for multi-year funding opportunities.

We are grateful for the support we get from NSERC or NRC in one-year or two-year envelopes. However, as a person responsible for staffing a centre with highly qualified personnel and for keeping these things going, I can say that programs which provide longer term supports certainly allow us to retain talent and then engage in that knowledge transfer to our companies and our students.

That is not to say we’re not grateful for it. Again, I come back to the Technology Access Centres program and its five-year renewable funding. It’s an excellent program. I know it’s being spread across the country. Those types of things make a big difference, including finding more accessible pockets of funding for clients to be able to purchase the equipment they need to make their dreams a reality.

Elle a ensuite travaillé dans le cadre d’un projet précis où nous avons produit une boisson de rechange aux produits laitiers. Elle a été embauchée sur-le-champ. Le client était ravi parce qu’ils avaient travaillé côte à côte. Le processus de présélection avait déjà été fait.

Elle a dit : « C’est parfait. Merci. Je vais y penser. » En effet, un autre employeur à Toronto voulait ses services. Lorsqu’ils ont vu qu’elle allait peut-être choisir l’autre employeur, ils lui ont offert 10 000 \$ de plus en salaire de départ.

Il va sans dire qu’elle a accepté. Le fait d’apporter ces changements sur le terrain et de faire ce genre de choses progressivement aide à changer les types de salaires que les gens peuvent obtenir. Tout cela commencera à avoir une incidence sur l’industrie en ce qui concerne les salaires de départ qu’il faut offrir pour attirer des talents.

Remarquez que l’exemple concernait le programme d’innovation culinaire et de technologie alimentaire, l’accent étant sur la fabrication et la mise au point de produits alimentaires, pas simplement la cuisine et les arts culinaires.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos invités. Ma première question s’adresse à M. Ashton. Est-ce que le financement public ralentit parfois vos interventions? Auriez-vous besoin de plus de financement public pour vous donner un coup de pouce et pour faire avancer vos interventions?

[Traduction]

M. Ashton : Oui. Je dirais que c’est assurément bénéfique. Pour parler plus précisément du financement, il faut trouver des occasions de financement pluriannuel.

Nous reconnaissons du soutien que nous recevons du CRSNG ou du CNRC dans le cadre d’enveloppes de financement d’un an ou deux. Cependant, en tant que personne responsable de la dotation d’un centre comptant sur du personnel hautement qualifié et de veiller à ce que la machine continue de tourner, je peux vous dire que des programmes qui fournissent un soutien à plus long terme nous permettraient assurément de maintenir en poste des gens talentueux pour ensuite procéder à ce transfert de connaissances vers nos entreprises et nos étudiants.

Je ne dis pas que nous ne sommes pas reconnaissants. Encore une fois, je repense au programme des centres d’accès à la technologie et son financement renouvelable sur cinq ans. C’est un excellent programme. Je sais qu’on répartit le financement à l’échelle du pays. Ces types de choses changent vraiment la donne, y compris en permettant d’avoir accès à des fonds plus accessibles de façon à ce que les clients puissent acheter l’équipement dont ils ont besoin pour réaliser leur rêve.

[Translation]

Senator Dagenais: Mr. Garcia, when it comes to the beverage industry, who are the competitors in Canada? You mentioned the fear around investing and the labour challenges the industry faces. In the short term, though, where in Canada is the competition in the beverage industry, and how much potential is there to grow the market further?

[English]

Mr. Garcia: The majority of the beverage manufacturers are multinational companies, such as Nestlé Water, Coke, Pepsi and the juice manufacturers, from other countries. They have large operations in Canada, but they are not Canadian owned. The Lassonde juice company of Quebec is about the extent of the large manufacturers.

A number of small- and medium-sized beverage manufacturers face the challenge of access to technology to fit their scale, but there are companies doing a very good job at producing beverages of different types.

There is a large apple cider industry in Ontario and Quebec. As well, apple juice is being manufactured in different jurisdictions, but the competitors are mostly from outside Canada.

Senator C. Deacon: The witnesses may not have time to answer this question, given the constraints we now have on our schedule. Perhaps you could just give brief comments but think about following up with the clerk with deeper thoughts, if you could.

Given your great experience working with two college programs, I am wondering about the companies that have been most successful in identifying a need and then pursuing it to develop and commercialize a product, and those companies that have been least successful in that process.

I am certain you have identified some characteristics for success, and I think it would be very useful for us to understand what those are in companies that have really understood.

Please offer some comments now but, in the interest of making sure my colleagues get time to ask their questions, reflect on that and get back to us. We could follow up with additional information because I think it could be quite valuable.

Mr. Ashton: I hearken back to what Mr. Garcia said about business management that I think is key. Most of the people that we deal with who do not succeed are falling down on the

[Français]

Le sénateur Dagenais : Monsieur Garcia, dans le domaine des boissons, où vos concurrents se trouvent-ils au Canada? Vous avez mentionné qu'il y avait un frein à l'investissement dans votre domaine et que ce n'était pas facile pour la main-d'œuvre; mais, à court terme, où se trouvent les concurrents au Canada dans le domaine des boissons, et quel serait votre potentiel pour faire évoluer davantage votre marché?

[Traduction]

M. Garcia : La majorité des fabricants des boissons sont des multinationales, comme Nestlé Water, Coke, Pepsi et les fabricants de jus d'autres pays. Ces entreprises ont de grandes exploitations au Canada, mais elles n'appartiennent pas à des Canadiens. L'entreprise de jus Lassonde, au Québec, représente à peu près le plus gros fabricant qu'on rencontre ici.

Un certain nombre de fabricants de boissons de petite taille ou de taille moyenne sont confrontés au défi de l'accès aux technologies adaptées à leur échelle, mais il y a des entreprises qui font du très bon travail pour produire différents types de boissons.

Il y a une importante industrie du cidre de pomme en Ontario et au Québec. De plus, le jus de pomme est fabriqué dans différentes administrations, mais les compétiteurs viennent principalement de l'extérieur du Canada.

Le sénateur C. Deacon : Les témoins n'auront peut-être pas le temps de répondre à la question, vu nos contraintes temporelles. Vous pourriez peut-être vous en tenir à de brefs commentaires ici, mais je vous demanderais de faire un suivi auprès du greffier si vous avez des réflexions approfondies dont vous voulez bien nous faire part par la suite.

Étant donné votre grande expérience de travail auprès de deux programmes collégiaux, je me questionne sur les entreprises qui ont le mieux réussi à cerner un besoin, puis à mettre au point un produit et le commercialiser et sur les entreprises qui ont eu le moins de succès en la matière.

Je suis sûr que vous avez cerné certaines caractéristiques propices à la réussite, et, selon moi, ce serait très utile pour nous de comprendre en quoi consistent ces caractéristiques des entreprises qui ont vraiment compris.

Veillez formuler quelques commentaires maintenant, mais, puisque je veux m'assurer que mes collègues puissent aussi poser des questions, vous pourriez y réfléchir et nous revenir là-dessus. Vous pourriez faire un suivi et nous fournir des renseignements supplémentaires, parce que je crois que ce serait très utile.

M. Ashton : J'en reviens à ce que M. Garcia a dit sur la gestion des affaires qui est un enjeu clé. La plupart des gens avec lesquels nous interagissons et qui ne réussissent pas échouent

business side of things, be it market research, market testing or feasibility. These areas certainly present challenges for folks.

Senator C. Deacon: What about sales and marketing?

Mr. Ashton: Yes, but it is more identifying the market need and then running with it as opposed to producing something that will not have uptake.

Mr. Garcia: I think there are two key factors. One is the ability to develop a sound business plan and all that encompasses. That's a big one. If you want to be successful, you need to have a strong, well-prepared business plan. You also need to have some understanding of the technology you require to run your business. You can't really be successful without one of those. The majority of companies I have seen are not successful because they are lacking business plan abilities.

Senator C. Deacon: It would be very helpful if you could provide us with whatever evidence you have to support those positions. Give us your gut feelings but back them up with evidence wherever you can.

The Chair: You would send it to Kevin Pittman, the clerk of our committee.

Senator Gagné: Congratulations to Niagara College on receiving the 2018 Gold Award of Excellence in Applied Research and Innovation from the World Federation of Colleges and Polytechnics.

My quick question is about knowledge transfer which is important to R&D, to foster innovation, and to exchange ideas and techniques. It's good for the professors, the companies and the students.

Are any producers or business-led groups enrolled in specific programs that your colleges offer?

Mr. Ashton: I agree with you that knowledge transfer is paramount over everything that we look at doing. This is why different types of technology are available to us.

Also hearkening back to what Mr. Garcia said, helping to overcome the challenge that different producers have by de-risking the process allows them access to equipment and training by individuals who provide that for them.

dans le volet des affaires, qu'on parle d'étude de marché, d'essai de marché ou de faisabilité. Ce sont assurément les domaines qui présentent des défis pour les gens.

Le sénateur C. Deacon : Et qu'en est-il des ventes et du marketing?

M. Ashton : Oui, mais il est davantage question de cerner un besoin sur le marché, puis de profiter de l'occasion plutôt que de produire quelque chose qui n'intéressera pas les gens.

M. Garcia : Je crois qu'il y a deux facteurs clés. Dans un premier temps, il y a la capacité de mettre au point un solide plan d'affaires et tout ce que cela inclut. C'est un élément majeur. Si on veut réussir, il faut un solide plan d'affaires qui est bien préparé. Il faut aussi avoir une certaine compréhension des technologies requises pour gérer l'entreprise. On ne peut pas vraiment avoir du succès sans ces choses. La majeure partie des entreprises que j'ai vu échouer n'ont pas réussi parce qu'elles ne possédaient pas les capacités nécessaires pour produire un plan d'affaires.

Le sénateur C. Deacon : Il serait très utile que vous nous fournissiez toutes les données probantes que vous avez pour soutenir ces positions. Communiquez-nous ce que vous dit votre instinct, mais accompagnez tout ça de données probantes lorsque c'est possible.

La présidente : Vous pourriez envoyer tout ça à Kevin Pittman, le greffier du comité.

La sénatrice Gagné : Félicitations au Collège Niagara, qui a reçu la distinction Or dans le domaine de la recherche appliquée et de l'innovation de la Fédération mondiale des collèges et des écoles polytechniques.

Ma question rapide concerne le transfert des connaissances qui est important pour la recherche et le développement, pour favoriser l'innovation et pour permettre l'échange d'idées et de techniques. C'est bon pour les professeurs, les entreprises et les étudiants.

Y a-t-il des producteurs ou des groupes de gens d'affaires qui participent à des programmes précis offerts par vos collèges?

M. Ashton : Je suis d'accord avec vous pour dire que le transfert des connaissances a préséance sur tout ce que nous envisageons de faire. C'est la raison pour laquelle différents types de technologies nous sont accessibles.

Pour revenir, moi aussi, sur ce qu'a dit M. Garcia, le fait d'aider les différents producteurs à surmonter leurs défis en atténuant les risques associés au processus leur permet d'avoir accès à de l'équipement et à de la formation fournie par ceux qui leur donnent accès à l'équipement.

We work very closely with Food and Beverage Ontario. We have an industry advisory committee for our Technology Access Centres which has a number of different associations on it. We put together events and engagements where different industry partners can learn from us.

We have a new beverage pilot process facility coming on board. Hopefully it will be operational by about mid-2019. The idea is to help increase the amount of knowledge and understanding of different producers of multiple types of equipment to help them make more effective investment decisions.

Senator Gagné: What about continuing education?

Mr. Ashton: We have very strong continuing education programs, to the point where we have now turned them into a permanent facet called Expert Edge. We run all different types of training based on our successful programs.

We have converted them into academies. Now, for instance, we have the brew academy where people access and learn on the equipment for a short duration.

Mr. Garcia: We work very closely with companies, so the transfer of technology developed is almost immediate. We see no innovation at the end of the project if this doesn't happen. Everything we do has to be transferred to the company we are working with.

We have a number of different projects and centres at Conestoga College. We work in collaboration with the Centre for Smart Manufacturing to support the food industry toward smart manufacturing and the advancement of manufacturing, including automation robotics. We also work very closely with Food and Beverage Ontario and independent meat processors, the largest industry sector in Ontario.

Senator Busson: Going back to your comments around international students very quickly, I had a visit from a number of pre-secondary and post-secondary grad students the other day. They were talking about their struggles around getting involved in co-op and internship programs vis-à-vis their struggles to obtain permission to work in Canada and to take part in these programs.

Nous travaillons en très étroite collaboration avec Food and Beverage Ontario. Nous misons sur un comité consultatif de l'industrie pour nos centres d'accès à la technologie. Ce comité compte des représentants d'un certain nombre d'associations. Nous organisons des événements et des activités d'engagement dans le cadre desquels différents partenaires de l'industrie peuvent apprendre de nous.

Nous allons bientôt ouvrir les portes d'une nouvelle installation de traitement d'essai de boisson. Nous espérons que tout sera prêt vers le milieu de 2019. L'idée, ici, c'est d'aider à accroître la quantité de connaissances et le niveau de compréhension des différents producteurs de multiples types d'équipement pour les aider à prendre des décisions d'investissement plus efficaces.

La sénatrice Gagné : Et qu'en est-il de l'éducation permanente?

M. Ashton : Nous offrons des programmes de formation continue très solides, au point où nous en avons maintenant fait une facette permanente de notre travail que nous appelons Expert Edge. Nous offrons l'ensemble de nos différents types de formations à la lumière de nos programmes couronnés de succès.

Nous en avons fait des académies. Maintenant, par exemple, nous avons une académie brassicole, où les gens peuvent avoir accès à l'équipement pour une courte durée et apprendre par le fait même.

M. Garcia : Nous travaillons en très étroite collaboration avec les entreprises, alors le transfert des technologies mises au point est quasiment immédiat. Il n'y a pas d'innovation à la fin d'un projet si ça ne se produit pas. Tout ce que nous faisons doit être transféré à l'entreprise avec laquelle nous travaillons.

Nous avons un certain nombre de projets et de centres différents au Collège Conestoga. Nous travaillons en collaboration avec le Centre for Smart Manufacturing pour soutenir l'industrie alimentaire afin qu'elle adopte des méthodes de fabrication intelligente ainsi que des nouveautés en matière de fabrication, y compris la robotique automatisée. Nous travaillons aussi en étroite collaboration avec Food and Beverage Ontario et l'association des transformateurs de viande indépendants, le plus important secteur industriel en Ontario.

La sénatrice Busson : Pour revenir rapidement sur vos commentaires concernant les outils internationaux, j'ai reçu récemment la visite d'un certain nombre d'étudiants de niveau présecondaire et postsecondaire. Ils disaient que, au moment de trouver des programmes d'enseignement coopératif et de stages, ils rencontraient des difficultés au moment d'obtenir la permission de travailler au Canada et de participer à de tels programmes.

Have you run into those barriers when dealing with your international students as far as being able to facilitate them taking full part in your co-op programs?

Mr. Garcia: No, we haven't faced that at all. International students on a student visa come with a work permit that allows them to work a certain number of hours during the week while they are in school.

Senator Gagné: It is 20 hours.

Mr. Garcia: Yes. When they are not in school and are out on a co-op placement, they are allowed to work a full 44-hour shift.

I think the federal government has done a very good job of creating an opportunity for international students to obtain a work permit post-graduation. If they complete two years of in-school training in Canada, they are eligible for a three-year work permit.

That is very attractive to industry because they know they are investing in somebody who will stay with them for at least three years. Once they have been here for two years in school and three years in industry, they are eligible to apply for permanent residency.

I believe that is a great opportunity for international students. About 99 per cent of them come to Canada because they want to stay here.

The Chair: I thank our two panellists. There were lots of questions today, so you know there is lots of interest in this topic.

For our next panel we have Rex Newkirk, Associate Professor and Scientific Lead, Canadian Feed Research Centre at the University of Saskatchewan; and from Red River College, we have Heather Hill, Research Manager, Culinary Research & Innovation, Paterson GlobalFoods Institute.

Thank you for accepting our invitation to appear. Ms. Hill, you are on.

Heather Hill, Research Manager, Culinary Research and Innovation, Paterson GlobalFoods Institute, Red River College: Thank you for the opportunity to speak with you today as a representative of the Red River College Culinary Research & Innovation program on how the value-added food sector in Canada can be more competitive in global markets.

Avez-vous rencontré ces obstacles lorsque vous interagissez avec des étudiants étrangers au moment de leur permettre de participer pleinement à vos programmes d'enseignement coopératif?

M. Garcia : Non, ce n'est pas un problème que nous avons rencontré. Les étudiants étrangers qui ont des visas d'étudiant arrivent avec un permis de travail leur permettant de travailler pendant un certain nombre d'heures par semaine pendant leurs études.

La sénatrice Gagné : C'est 20 heures.

M. Garcia : Oui. Lorsqu'ils ne sont pas à l'école et qu'ils participent à un stage coopératif, ils peuvent travailler une semaine complète de 44 heures.

Je crois que le gouvernement fédéral a fait du très bon travail au moment de créer des occasions pour que les étudiants étrangers obtiennent un permis de travail après l'obtention de leur diplôme. Si ces gens effectuent deux ans de formation scolaire au Canada, ils sont admissibles à un permis de travail de trois ans.

C'est aussi très intéressant pour l'industrie, parce que les intervenants savent qu'ils investissent dans quelqu'un qui restera auprès d'eux pendant au moins trois ans. Une fois que les gens ont étudié ici pendant deux ans, puis travaillé trois ans au sein de l'industrie, ils peuvent présenter une demande de résidence permanente.

Je crois que c'est une excellente occasion pour les étudiants étrangers. Environ 99 p. 100 d'entre eux viennent au Canada parce qu'ils veulent rester ici.

La présidente : Je remercie nos deux témoins. Il y avait beaucoup de questions aujourd'hui, alors vous savez qu'on s'intéresse beaucoup à ce sujet.

Pour ce qui est de notre prochain groupe de témoins, nous accueillons Rex Newkirk, professeur agrégé et responsable scientifique du Canadian Feed Research Centre de l'Université de la Saskatchewan, et Heather Hill, directrice de la recherche, Recherche culinaire et innovation au Paterson GlobalFoods Institute, du Collège Red River.

Merci d'avoir accepté notre invitation à comparaître. Madame Hill, la parole est à vous.

Heather Hill, directrice de la recherche, Recherche culinaire et innovation, Paterson GlobalFoods Institute, Collège Red River : Merci de me donner l'occasion de m'adresser à vous aujourd'hui en tant que représentante du programme de recherche culinaire et d'innovation du Collège Red River sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés mondiaux.

First, I will provide some background information on the Red River College research partnerships and innovation department, including Culinary Research & Innovation, which is co-located at the Paterson GlobalFoods Institute with our school of hospitality and culinary arts. I will then go on to address the subtopics of the study in relation to the work that we are completing in Culinary Research & Innovation.

Red River College is Manitoba's most comprehensive institute of applied learning and a leader in applied research and commercialization, led by research and innovation partnerships. Applied research and innovation at the college is now in its fifteenth year of formal operation.

Over the past five years, the college's 550 partnerships with Canadian or international organizations have resulted in new or improved products, processes and services. Applied research is concentrated on four major focus areas and supports many sectors, including aerospace, heavy vehicles, manufacturing, transportation, construction, business, health and community services, information and communications technology, and value-added agriculture.

Our mission is to seek out and evaluate new opportunities to collaborate with industry on applied research projects focused on solving today's industry problems, capturing tomorrow's industry opportunities and training tomorrow's industry leaders.

Research, partnerships and innovation is the engine that drives this capacity for innovation by matching industry problems and needs with college expertise, resources, capabilities and facilities. This coordinated effort delivers practical solutions and innovation to industry while enriching the experiences of the faculty, staff and our 21,000 students, including international students from over 60 countries, annually.

Culinary Research & Innovation was established in 2012. It is focused on applied research activities in the agri-food sector to support small and medium enterprises located in Manitoba and is extending into different areas of Western Canada. This is accomplished through a team of chefs and research food scientists that apply their skill sets to address industry needs. The local industry confirmed that the culinary capabilities offered through Culinary Research & Innovation complement the scientific and business resources currently offered in Manitoba.

Culinary Research & Innovation has found an important niche in supporting small companies that require affordable prototyping and food safety modifications to improve their

Pour commencer, je vous fournirai certains renseignements contextuels au sujet du département des partenariats de recherche et de l'innovation du Collège Red River, y compris le programme de recherche culinaire et d'innovation, qui est situé dans le Paterson GlobalFoods Institute, tout comme notre école d'hôtellerie et d'art culinaire. Je vais ensuite aborder les sous-thèmes de l'étude liée au travail que nous faisons en matière de recherche culinaire et d'innovation.

Le Collège Red River est l'institut d'apprentissage appliqué offrant les services les plus complets au Manitoba et un chef de file en recherche appliquée et en commercialisation, mené par les partenariats de recherche et d'innovation. Le programme de recherche appliquée et d'innovation du collège est maintenant en place officiellement depuis 15 ans.

Au cours des cinq dernières années, les 550 partenariats du collège avec des organisations canadiennes et internationales ont donné lieu à des produits, des processus et des services nouveaux ou améliorés. Les activités de recherche appliquée se concentrent sur quatre principaux domaines et soutiennent de nombreux secteurs, y compris l'aérospatiale, les véhicules lourds, la fabrication, le transport, la construction, les affaires, la santé et les services communautaires, les technologies de l'information et des télécommunications et l'agriculture à valeur ajoutée.

Notre mission consiste à cerner et à évaluer de nouvelles occasions de travailler en collaboration avec l'industrie dans le cadre de projets de recherche appliquée visant à régler les problèmes actuels au sein de l'industrie, à profiter des occasions de demain au sein de l'industrie et à former les chefs de file de l'industrie de demain.

La recherche, les partenariats et l'innovation sont le moteur de la capacité en assurant la coordination entre les problèmes et les besoins de l'industrie et l'expertise, les ressources, les capacités et les installations des collèges. Cet effort coordonné permet de trouver des solutions pratiques et novatrices pour l'industrie tout en enrichissant l'expérience du corps enseignant, du personnel et de nos 21 000 étudiants, y compris des étudiants étrangers de plus de 60 pays, chaque année.

Le programme de recherche culinaire et d'innovation a été créé en 2012. Il met l'accent sur des activités de recherche appliquée dans le secteur agroalimentaire pour soutenir les petites et moyennes entreprises du Manitoba, et il s'étend dans différentes régions de l'Ouest canadien. On y arrive grâce à une équipe de chefs et de scientifiques des produits alimentaires qui utilisent leurs ensembles de connaissances pour répondre aux besoins de l'industrie. L'industrie locale a confirmé que les capacités culinaires offertes grâce au programme de recherche culinaire et d'innovation viennent compléter les ressources scientifiques et commerciales actuellement offertes au Manitoba.

Le programme de recherche culinaire et d'innovation s'est trouvé un créneau important en soutenant les petites entreprises qui ont besoin de réaliser des activités de prototypage et

products and processes. We also engage in multi-partner collaborative research projects.

I will now address the first subtopic within the Senate study: What is the comparative advantage of the Canadian value-added food sector?

Canada has a strong education and training system in place from universities, colleges and polytechnics, resulting in a skilled workforce capable of meeting the challenges to improve our value-added food sector. The role of an applied research college or education institute is to prepare for the jobs of the future and anticipate what large multinational companies locating in Manitoba require of their available workforce.

One example of this is the Roquette pea fractionation plant that will be moving into Manitoba. We are addressing this in relation to the value-added food sector by establishing a culinary research program within Manitoba to meet the needs of a sector that is continually growing and innovating.

Red River College is also training Indigenous students in culinary arts, potentially leading to new uniquely Canadian food product development opportunities and incorporation of traditional foods into food service menus and food product development opportunities.

Second, Canada has strong research and applied research programs. Supporting research and innovation helps to transition commodities to value-added food products. Research completed on the production, functionality and utilization of plant proteins has been strongly supported in Canada. Due to this forethought, the industry is now capable of addressing the growing demand for plant proteins and establish Canada as a global preferred supplier of plant proteins, such as pulses that are grown widely on the Canadian Prairies.

Third, resources are widely available to support the industry in the value-added development of agri-food products, including funding programs and access to technical expertise and infrastructure. The role of Culinary Research & Innovation is to export early stage prototyping and development and prepare small and medium companies for the next stages of scale-up.

Next is the second subtopic within the Senate study: What is the food sector's capacity to generate value-added products in

d'apporter des modifications liées à la salubrité alimentaire pour améliorer leurs produits et leur processus. Nous participons aussi à des projets de recherche axés sur la collaboration faisant intervenir plusieurs partenaires.

Je vais maintenant aborder le premier sous-thème de l'étude du Sénat : quel est l'avantage comparatif du secteur canadien des aliments à valeur ajoutée?

Le Canada mise sur un solide système d'éducation et de formation incluant les universités, les collèges et les écoles polytechniques, générant ainsi une main-d'œuvre qualifiée capable de relever les défis associés à l'amélioration de notre secteur alimentaire à valeur ajoutée. Le rôle d'un collège qui mise sur la recherche appliquée ou d'un institut d'éducation consiste à préparer les étudiants aux emplois de demain et à prévoir ce que les grandes sociétés multinationales situées au Manitoba attendront de leur main-d'œuvre à l'avenir.

On peut donner l'exemple de l'usine de fractionnement des pois qui déménagera au Manitoba. Nous abordons cette situation liée au secteur alimentaire à valeur ajoutée en créant un programme de recherche culinaire au Manitoba pour répondre aux besoins d'un secteur qui croît et innove continuellement.

Le Collège Red River forme aussi des étudiants autochtones en arts culinaires, ce qui pourrait mener à des occasions de mise au point de produits alimentaires canadiens uniques, à l'intégration des aliments traditionnels dans les menus des restaurants et à des occasions de mise au point de produits alimentaires.

Deuxièmement, le Canada mise sur de solides programmes de recherche et de recherche appliquée. Le fait de soutenir la recherche et l'innovation aide à transformer les produits de base en produits alimentaires à valeur ajoutée. Les recherches réalisées sur la production, la fonction et l'utilisation des protéines végétales ont bénéficié d'un solide soutien au Canada. En raison de cette prévoyance, l'industrie est maintenant capable de répondre à la demande croissante en protéines végétales et a fait du Canada un fournisseur de choix à l'échelle internationale en protéines végétales, comme les légumineuses, qui sont cultivées à grande échelle dans les Prairies canadiennes.

Troisièmement, beaucoup de ressources sont disponibles pour aider l'industrie à créer des produits agroalimentaires à valeur ajoutée, y compris des programmes de financement et l'accès à de l'expertise technique et des infrastructures. Le rôle du programme de recherche culinaire et d'innovation est d'exporter le fruit du travail de prototypage et de développement précoce, et de préparer les petites et moyennes entreprises aux prochaines étapes de leur expansion.

Le deuxième sous-thème de l'étude du Sénat est le suivant : quelle est la capacité du secteur alimentaire de produire des

order to meet global consumer demand while remaining competitive in the Canadian market?

There is strong export within Canada at the innovation and product development phase. Culinary Research & Innovation is but one piece of the food innovation landscape in the Prairies.

Increased collaboration among these groups helps to strengthen the quality of the value-added product and helps to inform companies of requirements needed in the export of food products as companies expand and look for new market opportunities for their products. Building culinary research capacity in Western Canada increases the ability to generate value-added products to meet global consumer demand by addressing the gap in support for food innovation ideas and reaching the pilot plant and commercial production scale of products.

Providing training to culinary students so that they can pursue new opportunities with food research and development teams in multinational corporations located in Canada to target export opportunities.

The final topic asks: What support should be given to industry stakeholders in terms of technology, marketing and other areas? When discussing this challenge with our clients that approach Culinary Research & Innovation for applied research, the largest barriers we hear from them include the costs for conducting research including access to research funding, the costs of commercialization, the speed by which the process happens to get products to the marketplace, the scale-up challenges going from kitchen to commercial scale, and the technical challenges regarding ingredients, equipment and regulations.

There is a lot of support at the college level for applied research and industry-led projects through provincial and federal funding programs, allowing small companies to access expertise that is not normally available to them. However, some gaps exist. For instance, support for completion of clinical trial testing is difficult to obtain.

We have also found gaps in the ability of our clients to scale up and compete in the market. It is a huge leap between product development to commercial scale-up, packaging, meeting regulation labelling issues and production for export markets.

produits à valeur ajoutée afin de répondre à la demande mondiale des consommateurs tout en demeurant concurrentiel dans le marché canadien?

Il y a de fortes exportations au Canada à l'étape de l'innovation et de la mise au point de produits. Le programme de recherche culinaire et d'innovation n'est qu'une des composantes du domaine de l'innovation alimentaire dans les Prairies.

La collaboration accrue entre ces différents groupes aide à renforcer la qualité des produits à valeur ajoutée et à informer les entreprises des exigences requises pour exporter des produits alimentaires, tandis que les entreprises prennent de l'expansion et cherchent de nouveaux débouchés pour leurs produits. Le fait de renforcer la capacité de recherche culinaire dans l'Ouest canadien accroît la capacité de générer des produits à valeur ajoutée qui répondent aux demandes des consommateurs à l'échelle internationale en comblant le manque de soutien à l'égard des idées novatrices en matière d'aliments, en donnant aux intervenants l'accès à des usines d'essai et en leur permettant, au bout du compte, d'aboutir à la production commerciale de leurs produits.

Mentionnons aussi la prestation d'une formation aux étudiants en arts culinaires afin qu'ils puissent profiter de nouveaux débouchés au sein d'équipes de recherche et de développement alimentaire dans des sociétés multinationales situées au Canada afin de cibler les occasions d'exportation.

La dernière question était la suivante : quel soutien devrait-on fournir aux intervenants de l'industrie du point de vue des technologies, de la commercialisation et d'autres domaines? Lorsqu'on discute de ce défi avec nos clients qui se tournent vers le programme de recherche culinaire et d'innovation pour y réaliser des recherches appliquées, les principaux obstacles dont on entend parler incluent les coûts pour réaliser des recherches, y compris l'accès à du financement de recherche, les coûts de la commercialisation, la rapidité avec laquelle les produits peuvent déboucher sur le marché, les défis associés au fait de passer de la cuisine aux opérations commerciales et les défis techniques concernant les ingrédients, l'équipement et la réglementation.

Il y a beaucoup de soutien au niveau collégial en ce qui concerne les projets de recherche appliquée et les projets menés par l'industrie par l'intermédiaire de programmes de financement provinciaux et fédéraux, ce qui permet aux petites entreprises d'avoir accès à une expertise qui n'est pas normalement à leur disposition. Cependant, il y a certaines lacunes. Par exemple, il est difficile d'obtenir du soutien pour réaliser des essais cliniques.

Nous avons aussi constaté des lacunes quant à la capacité de nos clients d'élargir leurs activités et d'être concurrentiels sur le marché. Il y a un gouffre énorme entre la mise au point de produits et la commercialisation, l'emballage, le respect de la réglementation en matière d'étiquetage et la production destinée aux marchés d'exportation.

Often companies use contract manufacturers and contract packers to help with the jump from product development and small-scale processing to larger processing to accommodate their new markets or export. Increasing opportunities for contract manufacturing and contract packing can help to support the value-added food sector in Canada and promote the export of finished products rather than commodity export of raw ingredients and materials. Specialty facilities are also required for gluten-free, allergen-free products to accommodate the growing demand for these products in our food system.

Small and medium companies are looking for investment in infrastructure with regard to equipment and facilities. Ultimately, the food business is risky, with low barriers to entry and many margins taken throughout the distribution chain with large volumes in production requiring very high initial costs. The Canadian government is addressing many of these challenges through the Canadian Agricultural Partnership funding opportunities.

In looking ahead to future challenges facing the value-added food sector and export, the development of further technology to improve sustainability in food processing and packaging will be required to feed the world beyond 2050. Development of new technologies by researchers in academia and government, collaborating with applied research institutes, will ensure Canada's value-added food system will remain viable for generations.

I look forward to addressing the many questions you may have on the role of Red River College Culinary Research & Innovation in the development of our value-added food sector for global markets.

Rex Newkirk, Associate Professor and Scientific Lead, Canadian Feed Research Centre, University of Saskatchewan: Thank you for the opportunity to talk about this important topic.

The College of Agriculture and Bioresources has a long history of assisting the value-added sector by developing new products and reducing processing costs. This success is largely due to a tightly linked cluster of organizations that work together toward a common goal. This would include the Saskatchewan Food Industry Development Centre, POS Bio-Sciences, Innovation Place, and many commodity development boards, commissions and centres located within the university, such as the Canadian Feed Research Centre, Crop Development Centre,

Les entreprises font souvent appel à des fabricants et à des conditionneurs à contrat pour passer de la mise au point des produits et de la transformation à petite échelle à une transformation plus importante afin de répondre à la demande de leurs nouveaux marchés ou de leurs exportations. Les possibilités accrues de fabrication et de conditionnement en sous-traitance peuvent aider à soutenir le secteur alimentaire à valeur ajoutée au Canada et à promouvoir l'exportation de produits finis plutôt que l'exportation de produits de base qui consistent en des ingrédients crus et des matières premières. En outre, des installations d'aliments spéciaux sont également requises pour des produits sans gluten et sans allergènes afin que l'on puisse répondre à la demande croissante de ces produits dans notre système alimentaire.

Les petites et moyennes entreprises recherchent des investissements dans des infrastructures en ce qui concerne l'équipement et les installations. Au bout du compte, le secteur alimentaire est risqué, avec des obstacles faibles à l'entrée et de nombreuses marges prises tout au long de la chaîne de distribution avec des volumes de production importants exigeant des coûts initiaux très élevés. Le gouvernement canadien s'attaque à bon nombre de ces problèmes grâce aux possibilités de financement dans le cadre du Partenariat canadien pour l'agriculture.

Dans la perspective de défis futurs auxquels sont confrontés le secteur alimentaire à valeur ajoutée et les exportations, la mise au point de nouvelles technologies destinées à améliorer la durabilité de la transformation et de l'emballage des aliments sera nécessaire pour nourrir le monde au-delà de 2050. Grâce à la mise au point de nouvelles technologies par des chercheurs universitaires et gouvernementaux, en collaboration avec des instituts de recherche appliquée, le système alimentaire canadien à valeur ajoutée demeurera viable pendant des générations.

Je suis impatiente de répondre aux nombreuses questions que vous pourriez avoir sur le rôle du programme Recherche culinaire et innovation du Collège Red River dans le développement de notre secteur alimentaire à valeur ajoutée pour les marchés mondiaux.

Rex Newkirk, professeur agrégé et responsable scientifique, Canadian Feed Research Centre, Université de la Saskatchewan : Merci de me donner l'occasion de parler de cet important sujet.

Le College of Agriculture and Bioresources aide depuis longtemps le secteur à valeur ajoutée en mettant au point de nouveaux produits et en réduisant les coûts de transformation. Ce succès est attribuable en grande partie à un groupe d'organisations étroitement liées qui travaillent ensemble dans un but commun. Ce regroupement inclut le Saskatchewan Food Industry Development Centre, POS Bio-Sciences, Innovation Place et de nombreux autres conseils, commissions et centres de développement des produits de base au sein de l'université,

Prairie Swine Centre, Canadian Light Source, and the newly opened Livestock and Forage Centre of Excellence, as well as several others.

Most, if not all of these centres, have been made possible through federal investment funds such as the Canadian Foundation for Innovation and Research, supported through various federal funding programs. It may surprise you to hear me include the livestock and feed centres in this list, but the importance of having value-added markets for all the co-products from food manufacturing cannot be overstated. A lack of markets for these products, which is often the largest volume of material produced, significantly reduces the competitiveness of the entire venture.

I am the scientific lead for the Canadian Feed Research Centre. We support developing food industries by creating value from their co-products. By maximizing the nutritional and functional values of these products, we increase the market value of these materials.

We need to remember that the animal agriculture is a value-added industry. Often low-quality co-products that might otherwise be discarded are processed to high-value animal protein, a critical contribution to global food security. It is from this context that I am speaking to you today.

There are many good examples of value-added food processing in Canada and the successful companies have marketed the full range of products they produce. Examples would include the canola processing industry, which has grown exponentially in Western Canada and retains much of the added value in the country. In this case the primary product is canola oil but it only comprises some 40 per cent of the seed.

The other approximately 60 per cent is a high-protein meal used for livestock feeds. Other value-added efforts have failed as they did not focus on achieving value from the co-products and the added costs of disposal when they did not have markets for them. This is an important point. A healthy food processing sector and livestock sector are interconnected and make each other more profitable and competitive globally.

To understand what it takes to increase our competitiveness globally, we need to recognize our relative advantages. One of these is an abundant supply of high quality ingredients produced in a clean and safe environment. This is the result of excellent

comme le Canadian Feed Research Centre, le Crop Development Centre, le Prairie Swine Centre, le Centre canadien de rayonnement synchrotron et le Livestock and Forage Centre of Excellence nouvellement ouvert, ainsi que plusieurs autres.

La plupart de ces centres, voire la totalité, ont tous été rendus possibles grâce à des fonds d'investissement fédéraux comme la Canadian Foundation for Innovation and Research, appuyée par divers programmes de financement fédéraux. Vous serez peut-être étonnés de m'entendre inclure les centres d'élevage et d'alimentation dans cette liste, mais on ne saurait trop insister sur l'importance d'avoir des marchés à valeur ajoutée pour tous les coproduits issus de la fabrication de produits alimentaires. Le manque de débouchés pour ces produits, qui représentent souvent le volume le plus important de matières produites, réduit considérablement la compétitivité de l'entreprise dans son ensemble.

Je suis responsable scientifique du Canadian Feed Research Centre. Nous soutenons l'essor des industries des aliments en créant de la valeur à partir de leurs coproduits. En maximisant les valeurs nutritionnelles et fonctionnelles de ces produits, nous augmentons la valeur marchande de ces matières.

Nous devons nous rappeler que l'agriculture animale est une industrie à valeur ajoutée. Les coproduits de qualité médiocre, qui pourraient autrement être mis au rebut sont souvent transformés en protéines animales de grande valeur, apportant une contribution essentielle à la sécurité alimentaire dans le monde. C'est dans ce contexte que je vous parle aujourd'hui.

Il existe de nombreux exemples intéressants de transformation des aliments à valeur ajoutée au Canada, et les entreprises prospères ont mis sur le marché toute la gamme de produits qu'elles fabriquent. À titre d'exemple, mentionnons l'industrie de la transformation du canola, qui a connu une croissance exponentielle dans l'Ouest canadien et qui conserve une grande partie de la valeur ajoutée au pays. Dans ce cas, le produit principal est l'huile de canola, mais elle ne compte que pour 40 p. 100 environ des grains.

L'autre proportion de 60 p. 100 approximativement est un aliment riche en protéines utilisé pour l'alimentation du bétail. D'autres initiatives axées sur la valeur ajoutée ont échoué, car elles n'étaient pas axées sur la valorisation des coproduits ni les coûts supplémentaires de leur élimination lorsqu'elles n'avaient pas de marchés pour ceux-ci. C'est là un point important. Un secteur de la transformation des aliments et un secteur de l'élevage sains sont interreliés et se rendent mutuellement plus rentables et compétitifs, mondialement.

Afin que l'on puisse comprendre ce qu'il faut pour accroître notre compétitivité à l'échelle mondiale, nous devons reconnaître nos avantages relatifs. L'un d'entre eux est une offre abondante d'ingrédients de haute qualité produits dans un environnement

plant breeding and agronomy programs. This needs to continue to be a focus.

We have reliable access to good quality water and affordable energy in the form of electricity and natural gas. There is a strong collaborative relationship between industry and academia creating opportunities for new products, increased efficiency and productivity. In addition, our universities and technical schools develop highly skilled personnel that support the growth of these industries.

Canada does have some limitations that need to be addressed. In my role as research chair in feed processing technology, I work with companies that have or are in the process of building value-added food processing businesses. I have observed a few key challenges that arise routinely.

Some issues are well known and recognized and have been the focus of government initiatives. In a country of our size which relies on export markets, reliable transportation is key. The food industry has moved to a just-in-time inventory system. It is critical that customers receive the products they need on a regular basis without disruption. Likewise, we need open and transparent borders to avoid tariff and non-tariff trade barriers. Again, our government is working diligently in these areas. It is important they continue to do so.

Perhaps the most challenging issue is the complexity and excessively slow nature of registration of feed ingredients by CFIA. At our centre we help companies get their co-products registered, as without this registration new products cannot be used in Canada. This is an extremely slow and onerous process, much more so than those of our competitor countries. Everyone agrees that CFIA plays an important role in ensuring the products we feed are safe for animals and humans. However, most would agree the current system goes well beyond that requirement and makes Canada a difficult place to do business.

Unfortunately, it typically takes two to three years for registration. Sadly, this must be completed multiple times for each ingredient. Approval of a broiler chicken doesn't mean it is allowed for laying hens, pigs, cows or all other species. Countries must do research and apply for registration for each separately. In addition, CFIA not only requires evidence of safety but determines what they consider maximum inclusion based on production parameters, making the required studies much longer and more costly to conduct.

propre et sûr. Cela est le résultat d'excellents programmes de sélection de plantes et d'agronomie. Cet aspect doit continuer d'être un objectif.

Nous avons un accès fiable à une eau de bonne qualité et à une énergie abordable sous forme d'électricité et de gaz naturel. Il existe une forte relation de collaboration entre l'industrie et le monde universitaire, qui crée des occasions pour de nouveaux produits ainsi qu'une efficacité et une productivité accrues. En outre, nos universités et nos écoles techniques forment un personnel hautement qualifié qui soutient la croissance de ces industries.

Le Canada doit tenir compte de certaines limites. En tant que titulaire de chaire de recherche sur la technologie de transformation des aliments pour animaux, je travaille avec des sociétés qui ont créé ou qui sont en train de créer des entreprises de transformation des aliments à valeur ajoutée. J'ai observé quelques problèmes principaux qui se posent régulièrement.

Certaines questions sont bien connues et reconnues et ont fait l'objet d'initiatives gouvernementales. Dans un pays de notre taille, qui dépend des marchés d'exportation, la fiabilité des transports est essentielle. L'industrie alimentaire est passée à un système de gestion des stocks « juste à temps ». Il est essentiel que les clients reçoivent régulièrement et sans interruption les produits dont ils ont besoin. De même, nous avons besoin de frontières ouvertes et transparentes pour éviter les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce. Encore une fois, notre gouvernement travaille avec diligence dans ces domaines. Il est important qu'il continue à le faire.

Le problème le plus difficile est peut-être la complexité et la lenteur excessive de l'enregistrement des ingrédients de l'aliment par l'ACIA. À notre centre, nous aidons les entreprises à faire enregistrer leurs coproduits, car sans cet enregistrement, les nouveaux produits ne pourraient pas être utilisés au Canada. Le processus est extrêmement lent et lourd, bien plus que celui de nos pays concurrents. Tout le monde convient que l'ACIA joue un rôle important dans la garantie que les produits que nous utilisons pour l'alimentation sont sans danger pour les animaux et les humains. Cependant, la plupart des gens conviendraient que le système actuel va bien au-delà de cette exigence et fait du Canada un endroit où il est difficile de faire des affaires.

Malheureusement, il faut généralement compter deux ou trois ans pour l'enregistrement. C'est regrettable, mais cela doit être fait à plusieurs reprises pour chaque ingrédient. L'approbation d'un poulet à griller ne signifie pas que l'enregistrement est autorisé pour les poules pondeuses, les porcs, les vaches ou toute autre espèce. Les pays doivent faire des recherches et demander l'enregistrement séparément pour chacun. En outre, l'ACIA non seulement exige des preuves d'innocuité, mais détermine également ce qu'elle considère comme l'inclusion maximale en fonction des paramètres de production, ce qui rend les études requises beaucoup plus longues et plus coûteuses à réaliser.

There is a long list of examples available, but permit me to give one. I have been assisting a local company that contracts the production of a new crop, camelina, that has some unique attributes. Until recently, the crop was grown in Canada but shipped to the United States for processing as the company did not have approval in Canada to sell the meal, which comprises 75 per cent of the seed.

In the U.S. it took only about six months to get the product approved and introduced into the feed industry. It took years in Canada, and it is approved only for laying hens and broiler diets so far. We've applied to include up to 25 per cent in the diet, but CFIA limited it to 10 per cent in laying hens. Commercially, companies wish to include 18 per cent to achieve Omega-3 targets, but they are not allowed and no reason was given.

CFIA typically requires three livestock production studies which must examine the long-term production data rather than just safety of the product. This can be reduced to two studies if there is significant data available from other countries where the products have been on the market for a period of time. The data is then compiled in a report and submitted for review.

Traditionally it has been taking a minimum of eight months after submission to get comments back. For our most recent application, they indicated we should hear back in 350 days with their questions. This doesn't mean it will be approved by then. Rather, CFIA will provide questions and comments. Remember, this is in addition to the many studies required to prepare the application, which can take one to two years. This must be done over and over again to allow us to use it in a broad range of diets.

I have been contacted by several companies interested in building plants in Canada and exporting value-added food ingredients. However, when I walk them through the time and money it will take to sell their co-products in Canada, more often than not they choose to build south of the border or in Europe where the process is faster and more predictable and the markets are larger.

In other cases, I have spoken to companies that started building large plants in Canada but didn't examine what was needed for the sale and registration of co-products until after the fact. This is a tragedy, as they will need to landfill large volumes of product or export it at great cost for several years until registration is achieved.

Il existe une longue liste d'exemples, mais permettez-moi de vous en donner un. J'aide une entreprise locale qui donne en sous-traitance la production d'une nouvelle culture, la caméline, qui possède des attributs uniques. Jusqu'à récemment, la culture était produite au Canada, mais expédiée aux États-Unis pour transformation, car l'entreprise n'avait pas l'autorisation au Canada de vendre l'aliment, qui compte pour 75 p. 100 de la moulée.

Aux États-Unis, il n'a fallu que six mois environ pour l'approbation du produit et son arrivée dans l'industrie de l'alimentation animale. Cela a pris des années au Canada, et il n'a été approuvé jusqu'à présent que pour les poules pondeuses et les poulets à griller. Nous avons demandé à inclure jusqu'à 25 p. 100 de ce produit dans le régime alimentaire, mais l'ACIA l'a limité à 10 p. 100 chez les poules pondeuses. Sur le plan commercial, les entreprises souhaitent inclure 18 p. 100 du produit afin d'atteindre leurs objectifs en oméga-3, mais elles ne sont pas autorisées à le faire, et aucune raison n'a été donnée.

En règle générale, l'ACIA exige trois études sur la production de bétail qui doivent examiner les données de production à long terme plutôt que la seule innocuité du produit. L'exigence peut être réduite à deux études s'il existe des données importantes provenant d'autres pays où les produits sont sur le marché depuis un certain temps. Les données sont ensuite compilées dans un rapport et soumises pour examen.

Traditionnellement, il faut au moins huit mois après la présentation pour recevoir des commentaires. Pour notre demande la plus récente, les responsables ont indiqué que nous aurions de leurs nouvelles dans 350 jours, avec leurs questions. Cela ne signifie pas que la demande sera approuvée. L'ACIA fournira plutôt des questions et des commentaires. Rappelez-vous que cela s'ajoute aux nombreuses études requises pour la préparation de la demande, ce qui peut prendre un ou deux ans. Cela doit être fait maintes et maintes fois afin que nous puissions l'utiliser dans une vaste gamme de régimes.

Plusieurs entreprises intéressées à construire des usines au Canada et à exporter des ingrédients alimentaires à valeur ajoutée ont communiqué avec moi. Cependant, lorsque je leur explique le temps et l'argent nécessaires pour vendre leurs coproduits au Canada, elles choisissent le plus souvent de construire au sud de la frontière ou en Europe, où le processus est plus rapide et plus prévisible et où les marchés sont plus grands.

Dans d'autres cas, j'ai parlé à des entreprises qui avaient commencé à construire de grandes usines au Canada, mais n'avaient pas examiné ce qu'il fallait pour la vente et l'enregistrement de coproduits au préalable. C'est une tragédie, car elles devront enfouir de grands volumes de produits ou les exporter à grands frais pendant plusieurs années jusqu'à l'obtention de l'enregistrement.

This not only affects the company's ability to compete but can cause companies to fail entirely. This is unfortunate, as otherwise Canada would have the conditions to support viable and competitive value-added ventures.

CFIA has been working hard to modernize its systems and has been consulting with the industry to make improvements. However, more progress is required as, without change, Canada's ability to be competitive will remain compromised, which will continue to discourage production in Canada.

There are many good examples of value-added food processing in Canada which have been highly successful, such as pulses, oilseeds and cereals. In many of these cases the products were grandfathered into registration and able to avoid these issues. Otherwise, they probably would not have succeeded either.

These examples demonstrate it is possible to have value-added processing in Canada that is able to compete globally. The Government of Canada has invested wisely in initiatives such as the Protein Industries Supercluster that will develop many value-added products with which Canada should be able to compete. Continued long-term, predictable investment in research is required to create opportunities in Canada. However, if we do not have the ability to sell large volumes of co-products to the livestock industry, value-added manufacturing will not develop to its potential north of the border.

Therefore it is important that we focus our research not only on the value-added food products but also on the co-products from these industries. This also supports the Canadian livestock industry as it provides it with a range of ingredients it needs to be competitive globally.

The College of Agriculture and Bioresources at the University of Saskatchewan, along with many centres within the college including the Canadian Feed Research Centre, are well equipped and pleased to condition to develop new and innovative value-added products that our industry can produce competitively. With a continued partnership and ongoing support from the Canadian government in partnership with the industry, we will be able to continue to support this important industry going forward.

Cette situation non seulement influe sur la capacité de l'entreprise à être concurrentielle, mais elle peut également entraîner la faillite d'entreprises. C'est regrettable, sinon le Canada disposerait des conditions requises pour soutenir des entreprises viables et concurrentielles à valeur ajoutée.

L'ACIA s'est efforcée de moderniser ses systèmes et de consulter le secteur en vue d'apporter des améliorations. Cependant, des progrès supplémentaires s'imposent, car, sans changement, la capacité du Canada d'être concurrentiel restera compromise, ce qui continuera de décourager la production au Canada.

Au Canada, il existe de nombreux exemples intéressants de transformation d'aliments à valeur ajoutée qui ont connu beaucoup de succès, comme des légumineuses, des oléagineux et des céréales. Dans bon nombre de ces cas, les produits ont bénéficié d'une clause de droits acquis dans l'enregistrement et ont ainsi pu éviter ces problèmes. Sinon, ils n'auraient probablement pas eu de succès non plus.

Ces exemples démontrent qu'il est possible d'avoir au Canada une transformation à valeur ajoutée capable de soutenir la concurrence mondiale. Le gouvernement du Canada a judicieusement investi dans des initiatives comme la Supergrappe des industries des protéines, qui vise à mettre au point de nombreux produits à valeur ajoutée grâce auxquels le Canada devrait être en mesure de faire concurrence. Un investissement continu et prévisible à long terme dans la recherche est nécessaire pour la création de débouchés au Canada. Toutefois, si nous ne sommes pas en mesure de vendre d'importants volumes de coproduits à l'industrie de l'élevage, la fabrication à valeur ajoutée ne connaîtra pas un essor à la hauteur de son potentiel au nord de la frontière.

Il est donc important d'axer nos recherches non seulement sur les produits alimentaires à valeur ajoutée, mais également sur les coproduits de ces industries. Cela soutient également l'industrie canadienne de l'élevage, car celle-ci fournit toute une gamme d'ingrédients dont elle a besoin pour être compétitive à l'échelle mondiale.

Le College of Agriculture and Bioresources de l'Université de la Saskatchewan, ainsi que de nombreux centres au sein du collège, dont le Canadian Feed Research Centre, sont bien équipés et heureux de pouvoir mettre au point des produits nouveaux et novateurs à valeur ajoutée que notre industrie peut produire de manière concurrentielle. Grâce à un partenariat continu et à un appui soutenu du gouvernement canadien en partenariat avec l'industrie, nous serons en mesure de continuer à soutenir cette importante industrie à l'avenir.

[Translation]

Senator Maltais: Ms. Hill and Mr. Newkirk, welcome and thank you for your excellent presentations. Ms. Hill, are all your students strictly from Manitoba?

[English]

Ms. Hill: Yes, we are located in Manitoba and the majority of our students are within Manitoba. I am not sure about where the rest of our students across Canada come from. I can get numbers on that for you. We also have a contingent of international students.

[Translation]

Senator Maltais: What sort of diploma do students who complete the program receive?

[English]

Ms. Hill: It is a college diploma program not unlike the Niagara College program. Students who graduate from Culinary Arts receive a diploma and then go on to get their Red Seal through apprenticeship programs.

[Translation]

Senator Maltais: As you know, our committee has a mandate to study the value-added sector. In the culinary world, how do you add value to a baked potato, for instance?

[English]

Ms. Hill: There is the cooking aspect within the kitchen, but not unlike Niagara College we also work on a culinary research blended team where we incorporate the skills of culinary arts with food science programs and principles.

In terms of adding value to a potato it would be a retail food product. We would work closely with a client on developing a marketable opportunity for them.

[Translation]

Senator Maltais: Do the big grocery chains in Canada reach out to you? Do they ever seek your expertise?

[Français]

Le sénateur Maltais : Madame Hill, monsieur Newkirk, bienvenue et merci beaucoup pour votre excellent mémoire. Madame Hill, vos étudiants proviennent-ils tous uniquement du Manitoba?

[Traduction]

Mme Hill : Oui, nous sommes situés au Manitoba, et la plupart de nos étudiants sont au Manitoba. Je ne suis pas sûr de la provenance du reste de nos étudiants dans l'ensemble du Canada. Je peux obtenir des chiffres à ce sujet pour vous. Nous avons également un contingent d'étudiants étrangers.

[Français]

Le sénateur Maltais : Quel type de diplôme vos étudiants reçoivent-ils à la fin de leurs études dans votre établissement?

[Traduction]

Mme Hill : Il s'agit d'un programme menant à un diplôme d'études collégiales similaire au programme du Collège Niagara. Les étudiants qui décrochent leur diplôme en arts culinaires obtiennent ensuite leur certification Sceau rouge dans le cadre de programmes d'apprentissage.

[Français]

Le sénateur Maltais : Comme vous le savez, le mandat de notre comité vise la valeur ajoutée. En cuisine, comment fait-on pour ajouter de la valeur à une pomme de terre cuite au four, à titre d'exemple?

[Traduction]

Mme Hill : Il y a le volet pratique en cuisine, mais, un peu comme le Collège Niagara, nous travaillons également au sein d'une équipe mixte de recherche culinaire où nous intégrons les compétences des arts culinaires aux programmes et principes de la science alimentaire.

Pour ce qui est de la valeur ajoutée à une pomme de terre, ce serait un produit alimentaire vendu au détail. Nous travaillerions en étroite collaboration avec le client afin d'établir une occasion de commercialisation pour lui.

[Français]

Le sénateur Maltais : Les grandes chaînes d'épicerie à travers le Canada ont-elles des contacts avec votre établissement? Est-ce qu'elles vous consultent à l'occasion?

[English]

Ms. Hill: We mostly work with small and medium enterprises entering the food system that are interested in product development and producing their own products to go into stores.

We have started working with some food service industries in looking for opportunities for innovation within food service, but for the most part we are working with small clients. We have worked with more multinational companies on development of food products at the initial prototype level. We work on formulation and developing prototypes. The company would then take the product and work on scale-up.

We normally encourage them to work with one of the several available food innovation centres within Western Canada or even Eastern Canada, depending on what skills are needed. They work with us on an initial level and then move their skill up into food innovation and eventually their own manufacturing or using contract manufacturers or packagers.

[Translation]

Senator Maltais: In your case, Mr. Newkirk, I wouldn't say government red tape does anything to add value. Instead, it seems to discourage foreign investors considering the Canadian market.

Companies need to be given a chance to enter the Canadian market and to use our products for market opportunities. Do you have a specific recommendation for the committee, in terms of how to support value-added Canadian products? If I understood your presentation correctly, foreign investors face major obstacles when it comes to registration. What solutions would you recommend in that regard?

[English]

Mr. Newkirk: I guess my recommendation would be that we have a very apparent system that is predictable for the people. It is not only foreign investment coming to Canada. It is also Canadian investors in Canada and it is for converting our products. It is for everybody.

When you enter into the system right now, it is not completely apparent as to how many studies you need to do and where the end actually is because it is a bit of a moving target.

Part of the challenge is that the role of CFIA is a bit muddy. They are not sure if it is just safety, so they take a much broader perspective.

[Traduction]

Mme Hill : Nous travaillons principalement avec des petites et moyennes entreprises qui entrent dans le système alimentaire et souhaitent participer à l'élaboration de produits et fabriquer leurs propres produits pour les envoyer dans les magasins.

Nous avons commencé à travailler avec certaines industries de service alimentaire pour rechercher des occasions d'innovation au sein du service alimentaire, mais pour l'essentiel, nous travaillons avec de petits clients. Nous avons travaillé avec des multinationales à la création de produits alimentaires au moment d'élaborer le prototype initial. Nous travaillons à la formulation et à la création de prototypes. La société prend ensuite le produit et travaille à l'améliorer.

Nous encourageons habituellement les gens à travailler avec un des plusieurs centres d'innovation alimentaire disponibles dans l'Ouest du Canada ou même dans l'Est du Canada, selon les compétences qui sont nécessaires. Elles travaillent avec nous au début, puis font avancer leurs compétences dans l'innovation alimentaire et, enfin, dans leur propre fabrication ou en utilisant des fabricants ou des emballateurs contractuels.

[Français]

Le sénateur Maltais : Monsieur Newkirk, je crois que, dans votre cas, la valeur ajoutée n'est pas la paperasse gouvernementale, qui semble plutôt être un frein aux investisseurs étrangers qui songent à investir au Canada.

Il faut donner la chance aux entreprises de s'installer au Canada et de se servir de nos produits pour les commercialiser. Auriez-vous une recommandation précise à faire au comité, toujours dans le but d'ajouter de la valeur aux produits canadiens? Si j'ai bien compris votre mémoire, les investisseurs étrangers connaissent de graves problèmes en matière de certification. Quelles recommandations nous feriez-vous à ce sujet?

[Traduction]

M. Newkirk : Je crois que ma recommandation, ce serait que nous ayons un système très apparent qui est prévisible pour les gens. Ce n'est pas seulement lié aux investissements étrangers qui arrivent au Canada. Cela concerne aussi des investisseurs canadiens au Canada, et c'est pour convertir nos produits. Cela touche tout le monde.

Lorsque vous pénétrez en ce moment dans le système, on ne sait pas tout à fait combien d'études vous devez faire et où se trouve en réalité la fin, car c'est un peu comme une cible mobile.

Une partie de la difficulté tient au fait que le rôle de l'ACIA est un peu confus. Elle ne sait pas s'il s'agit juste de sécurité et elle adopte donc une perspective beaucoup plus large.

My advice would be to make sure they are clear on their process, what it is they are doing. If safety is their primary one, focus on that to make sure we address the issues clearly and the process is well defined and predictable. Then, when people make an investment, they will know they're looking at a two-year process to get to market.

Part of that is an understaffing issue for the people that do the reviews and approvals. Every year they are approving thousands of routine registrations for feeds over and over again. It gets very onerous when every now and then we put in requests for new products to be approved. If that were narrowed, even with the existing staff, they could probably cover more ground more quickly.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you both.

[English]

Senator Gagné: Thank you both very much for your excellent presentation.

[Translation]

Ms. Hill, first, I'd like to say how much I admire Red River College for being a visionary in its strategic pursuit of opening the Paterson GlobalFoods Institute for Manitobans. You have successfully created a dynamic environment not just for training, but also for food preparation. My hats off to you.

[English]

Richardson Oilseed announced a \$30 million innovation centre in the heart of downtown Winnipeg, very close to the Paterson GlobalFoods Institute. It will have state-of-the-art technology and equipment for research and product development. We all know that food preparation is a currently growing category in world markets. Canola oil, beef, pork and chocolate are probably sweet spots for Canada actually.

Is Red River College collaborating with Richardson in developing this innovation centre? Is there a partnership between Red River and Richardson?

Ms. Hill: Thank you for your acknowledgment of the position that Red River is building in Manitoba in the food industry.

To answer your question, yes, Red River College, and particularly our culinary research and innovation program, is working closely with Richardson International on their innovation centre.

Mon conseil, ce serait qu'on s'assure qu'elle comprend bien son processus, ce qu'elle doit faire. Si la sécurité est sa priorité, qu'elle mise là-dessus pour s'assurer qu'elle tient bien compte des enjeux et que le processus est bien défini et prévisible. Puis, lorsque des gens investissent, ils sauront qu'ils doivent passer à travers un processus de deux ans avant d'arriver sur le marché.

En partie, cela tient à la pénurie de personnel pour effectuer les examens et les approbations. Chaque année, on approuve des milliers d'enregistrements courants pour des aliments. Cela devient très lourd quand, à tout moment, nous envoyons des demandes d'approbation de nouveaux produits. Si le processus était précisé, même avec les employés existants, ils pourraient probablement couvrir plus de terrain plus rapidement.

[Français]

Le sénateur Maltais : Merci à vous deux.

[Traduction]

La sénatrice Gagné : Merci à vous deux de votre excellent exposé.

[Français]

Madame Hill, j'aimerais tout d'abord vous exprimer tout le respect que j'ai à l'égard du Collège Red River, qui est visionnaire et qui a réussi, de façon stratégique, à ouvrir les portes du Paterson GlobalFoods Institute aux Manitobains. Vous avez vraiment réussi à établir un milieu très riche en ce qui concerne la formation, mais aussi la préparation des aliments. Je vous félicite.

[Traduction]

Richardson Oilseed a annoncé la création d'un centre d'innovation de 30 millions de dollars au cœur du centre-ville de Winnipeg, très près du Paterson GlobalFoods Institute. Il sera doté d'une technologie et d'équipement de recherche et de conception de produits de pointe. Nous savons tous que la préparation alimentaire est une catégorie qui prend actuellement de l'expansion sur les marchés mondiaux. L'huile de canola, le bœuf, le porc et le chocolat sont probablement des denrées prisées pour le Canada en ce moment.

Le Collège Red River collabore-t-il avec Richardson à la création de ce centre d'innovation? Y a-t-il un partenariat entre Red River et Richardson?

Mme Hill : Merci de reconnaître la position que Red River est en train de créer dans l'industrie alimentaire du Manitoba.

Pour répondre à votre question, oui, le Collège Red River, et particulièrement notre programme de recherche et d'innovation culinaires, travaille en étroite collaboration avec Richardson International sur son centre d'innovation.

We have worked with Richardson in the past on some novel value-added product application work for them. We have been in discussion about their innovation centre, their facilities, and what kind of feedback we might have on how they set up their kitchen and what would be functional in terms of a research kitchen and prototyping. We are working with them hand in hand.

They are literally across the street from us. It's a perfect partnership and an excellent way for us to grow the knowledge of the students in the program and their understanding that food doesn't necessarily end in a kitchen or a restaurant. There are many opportunities out there. Richardson is a great company that has embraced the opportunities for including culinary arts and research chefs in their program and their future product development work.

Senator Gagné: I appreciated one of your recommendations to provide training to students so that they can pursue new opportunities with food R&D teams in multinational corporations located in Canada targeting export opportunities. It is very important in the agri-food sector that this is done.

Mr. Newkirk, the University of Saskatchewan has a supercluster, which is certainly great news for Western Canada.

However, there was a recently published report about the agri-food sector and Canada's economic strategy tables. It proposes creating a network centre or hub for agri-food innovation that would connect existing agri-food innovation centres to help firms of all sizes test new products and production techniques.

Netherlands and Australia have centralized innovation hubs. Do you think Canada could benefit from a centralized hub?

Mr. Newkirk: Absolutely. It's not an organized centralized hub but we certainly know each other. I have worked with Ms. Hill and with many of the food centres across the country. We know each other. We communicate. We send clients to each other. It is sort of there but it's not organized in that fashion. There has been some move to do some of that with food centres. It would be nothing but beneficial.

I returned to the University of Saskatchewan three years ago to join academia. I am really enjoying the fact that we have a hub there. We have some very close networks of centres that have different levels of expertise. We collaborate and discuss routinely and share projects. We do the same thing with other universities.

Nous avons travaillé par le passé avec Richardson sur un certain travail d'application de nouveaux produits à valeur ajoutée pour lui. Nous avons discuté de son centre d'innovation, de ses installations et du type de rétroaction que nous pourrions recevoir quant à la façon dont il organise sa cuisine et à ce qui serait fonctionnel comme cuisine de recherche et prototype. Nous travaillons main dans la main avec lui.

Il se trouve littéralement de l'autre côté de la rue. C'est un partenariat parfait et une excellente façon pour nous de renforcer les connaissances des étudiants concernant le programme et leur compréhension du fait que la nourriture n'aboutit pas nécessairement dans une cuisine ou un restaurant. Les occasions sont nombreuses. Richardson est une excellente entreprise qui a profité de l'occasion d'inclure les arts culinaires et les chefs chercheurs dans son programme et son futur travail de conception de produits.

La sénatrice Gagné : J'ai aimé une de vos recommandations consistant à fournir de la formation aux étudiants pour qu'ils puissent poursuivre de nouvelles occasions avec des équipes de R-D alimentaires dans les multinationales situées au Canada qui ciblent des possibilités d'exportation. C'est très important que cela soit fait dans le secteur agroalimentaire.

Monsieur Newkirk, l'Université de la Saskatchewan possède une supergrappe, ce qui est certainement une bonne nouvelle pour l'Ouest du Canada.

Toutefois, un rapport a récemment été publié au sujet du secteur agroalimentaire et des tables de stratégie économique du Canada. Il propose la création d'un centre ou d'un carrefour de réseaux pour l'innovation alimentaire qui relierait les centres d'innovation agroalimentaire existants afin d'aider les sociétés de toutes tailles à mettre à l'essai de nouveaux produits et de nouvelles techniques de production.

Les Pays-Bas et l'Australie possèdent des carrefours d'innovation centralisés. Croyez-vous que le Canada pourrait profiter d'un tel carrefour?

M. Newkirk : Absolument. Ce n'est pas un carrefour centralisé organisé, mais nous nous connaissons certainement. J'ai travaillé avec Mme Hill et avec de nombreux centres alimentaires partout au pays. Nous nous connaissons. Nous communiquons. Nous nous envoyons des clients. C'est là, en quelque sorte, mais ce n'est pas organisé de cette façon-là. On a fait quelques tentatives pour organiser des centres alimentaires. Ce serait très bénéfique.

Je suis retourné à l'Université de la Saskatchewan il y a trois ans pour me joindre aux universitaires. J'aime vraiment le fait que nous avons là un carrefour. Nous avons quelques centres de réseaux très proches qui possèdent différents niveaux d'expertise. Nous collaborons et discutons constamment, en plus de mettre en commun des projets. Nous faisons la même chose avec d'autres universités.

You are right. We are very busy. I would like to work with McGill University, UBC and Guelph, with the best of intentions, in a system that pulled us together. It could be some sort of organized hub, as you mentioned. Then the work would not be duplicated but rather built on our own strengths. It would create some efficiencies and increase our ability to compete globally.

Senator Gagné: Would there be a role for the federal government to play in organizing the hub?

Mr. Newkirk: Absolutely. Where their role comes in is to support a centralized system which allows that to happen. The food development centres started going down that path. The federal government provided a couple of years of funding to get these people together and chatting.

I was on that board at that time. It worked out really well. We got together maybe once every six months. It was a chance to ask, "What are you up to? What have you added? How can we help each other?" Then the funding ended and we got back to our day-to-day business. We had to get our work done. We didn't have the funds to get together in that way.

There is a role to play there for sure. There is also a role in communicating what each organization has and what our centres are. We are all so very busy that I don't know all that happens at the University of Saskatchewan. I certainly do not know what is happening all over the country. There is a role in finding those pieces and putting them together. With value chains and roundtables, they are pulling people together. There is an opportunity in that sort of vein.

Senator Gagné: I was wondering if Ms. Hill had a comment.

Ms. Hill: I agree wholeheartedly with Mr. Newkirk. Often we are so absorbed in our work that we do not take the time to reach out. At Red River we have been working on developing a project for CAP funding. We found out some similar work had happened in one of the food centres in Leduc. We want to make sure we are building on that work and not duplicating what they have previously accomplished.

Ultimately, it would be highly beneficial if we had a chance to collaborate from the onset and take a look at the end product. What is interesting about the blended team of chefs and food scientists is that the chefs can do things with food. I am a food scientist, and they are creative in the things they do. They see a

Vous avez raison. Nous sommes très occupés. J'aimerais commencer à travailler avec l'Université McGill, l'Université de la Colombie-Britannique et celle de Guelph, avec les meilleures des intentions, dans un système qui nous rassemble. Ce pourrait être un certain type de carrefour organisé, comme vous l'avez mentionné. Puis, le travail ne serait pas dupliqué, mais il reposerait plutôt sur nos propres forces. Cela créerait certains gains d'efficacité et augmenterait notre capacité de concurrencer à l'échelle mondiale.

La sénatrice Gagné : Y aurait-il un rôle à jouer pour le gouvernement fédéral dans l'organisation du carrefour?

M. Newkirk : Absolument. Là où il intervient, c'est pour soutenir un système centralisé qui permet que cela se produise. Les centres de développement alimentaire ont commencé à emprunter cette voie. Le gouvernement fédéral a fourni quelques années de financement pour réunir ces personnes et discuter.

J'ai siégé à ce comité à l'époque. Tout cela a très bien fonctionné. Nous nous sommes réunis peut-être une fois tous les six mois. Nous avons la chance de demander : « Sur quoi travaillez-vous? Qu'avez-vous ajouté? Comment pouvons-nous nous entraider? » Puis, le financement s'est terminé, et nous sommes revenus à nos activités quotidiennes. Nous devons achever notre travail. Nous n'avions pas les fonds nécessaires pour nous réunir de cette façon-là.

Il y a assurément un rôle à jouer. Il y a aussi un rôle pour ce qui est de communiquer ce que chaque organisation possède et ce que sont nos centres. Nous sommes tous tellement occupés que nous ne savons pas tout ce qui se produit à l'Université de la Saskatchewan. Je ne sais assurément pas ce qui se produit partout au pays. Il y a un rôle pour découvrir ces éléments et les réunir. Avec des chaînes de valeur et des tables rondes, on réunit les gens. Une telle occasion s'offre.

La sénatrice Gagné : Je me demandais si Mme Hill avait un commentaire.

Mme Hill : Je suis tout à fait d'accord avec M. Newkirk. Souvent, nous sommes tellement absorbés par notre travail que nous ne prenons pas le temps de tendre la main aux autres. Au Collège Red River, nous avons travaillé à l'élaboration d'un projet pour obtenir du financement du Partenariat canadien pour l'agriculture. Nous avons découvert que du travail semblable s'était fait dans un des centres alimentaires à Leduc. Nous voulons nous assurer de faire fond sur ce travail et de ne pas reproduire ce qui a déjà été accompli.

Au final, ce serait très bénéfique si nous avions la chance de collaborer dès le départ et d'observer le produit final. Ce qui est intéressant au sujet de l'équipe mixte de chefs et de scientifiques alimentaires, c'est que les chefs peuvent faire des choses avec les aliments. Je suis scientifique alimentaire, et ils sont créatifs dans

completely different opportunity for things we consider a failure because they are not meeting product expectations.

There is a really good chance to take things we might consider as failures in the food product system, redesign them and create essentially brand new product for the market.

The Chair: Terrific. Thank you.

Senator C. Deacon: I want to start with two lines of questioning. One is around intellectual property or IP ownership and the mobilization of IP in Canadian small and medium enterprises. I am certain the NSERC Engage Program is being applied in the agri-food sector as well. What is wonderful about that from the perspective of SMEs is that they own the IP. There is no issue or debate. It is right upfront.

I want to talking about that process. When you are doing product development with small and medium enterprises, from personal experience that can really slow things down from. Concerns around management and licensing of IP in post-secondary institutions can be a really big stumbling block and cause a lot of SMEs not to engage with you.

What are you doing to streamline that process?

Mr. Newkirk: I think it's an extremely important issue. It's personal to me as well. During my graduate studies I co-founded a technology company. We developed a few patents. We started this company and brought in external investment. Then we had our own patents.

Because of the agreement I signed with the university, the first patents were owned by the university. I ended up having to license my patents even though we paid for the patents. To be honest with you the process was painful back in 2000. The universities were thinking this would be a great cash cow and it wasn't. To be honest with you, our negotiations with ourselves were painful. It made no sense. The universities are learning from that. I don't know if we have completely overcome that.

Senator C. Deacon: Let's focus on the lessons learned. What are we doing differently going forward?

Mr. Newkirk: Our innovation centres are now recognizing that we do not need to try to capture all that IP because they don't have the resources to take those to commercial market. If

les choses qu'ils font. Ils voient une occasion complètement différente pour des choses que nous considérons comme un échec, car elles ne satisfont pas aux exigences des produits.

Il y a une très bonne chance de prendre des choses que nous pourrions considérer comme des échecs dans le système des produits alimentaires, de les reconcevoir et de créer essentiellement de tout nouveaux produits pour le marché.

La présidente : Fantastique. Merci.

Le sénateur C. Deacon : Pour commencer, j'aimerais poser deux séries de questions. La première concerne la propriété intellectuelle ou la PI et la mobilisation de la PI dans les petites et moyennes entreprises. Je suis sûr que le programme d'engagement partenarial du CRSNG est appliqué également dans le secteur agroalimentaire. Ce qui est fantastique à ce propos, du point de vue des PME, c'est qu'elles possèdent la propriété intellectuelle. Il n'y a pas d'enjeu ni de débat. C'est très direct.

J'aimerais parler de ce processus. Lorsque vous concevez des produits avec des petites et moyennes entreprises, selon mon expérience personnelle, cela peut vraiment ralentir les choses. Les préoccupations au sujet de la gestion et de l'octroi de licences de propriété intellectuelle dans des établissements d'enseignement postsecondaire peuvent vraiment constituer une pierre d'achoppement et empêcher beaucoup de PME de dialoguer avec vous.

Que faites-vous pour rationaliser ce processus?

M. Newkirk : Je crois que c'est un enjeu extrêmement important. C'est aussi personnel pour moi. Durant mes études supérieures, j'ai cofondé une société de technologie. Nous avons conçu quelques brevets. Nous avons démarré cette entreprise et fait venir des investissements externes. Puis, nous avons nos propres brevets.

En raison de l'accord que j'ai signé avec l'université, les premiers brevets lui appartenaient. J'ai fini par devoir assortir mes brevets d'une licence, même si nous avions payé pour les brevets. Pour être honnête avec vous, le processus était douloureux en 2000. Les universités pensaient que ce serait une vache à lait incroyable, et ça n'a pas été le cas. Pour être honnête avec vous, nos négociations avec nous-mêmes étaient douloureuses. Et ce n'était pas logique. Les universités en tirent maintenant des leçons. Je ne sais pas si nous avons complètement surmonté cela.

Le sénateur C. Deacon : Concentrons-nous sur les leçons tirées. Que faisons-nous différemment à partir de maintenant?

M. Newkirk : Nos centres d'innovation reconnaissent maintenant que nous n'avons pas besoin de saisir toute cette propriété intellectuelle, parce qu'ils n'ont pas les ressources pour

we don't allow the companies to own that IP, then they will not make the investment to take those next steps.

Developing the idea is only 1 per cent, if that. When I developed my patents I thought I had saved the world, and these people putting in millions of dollars, what are they on?

Senator C. Deacon: And it would magically make a billion dollars

Mr. Newkirk: Yes. We did end up making some money when we sold it. Now I think there is a broader recognition that is not the case.

At my institute we do commercial research. Companies come to us, we say, "Here is our agreement; what's yours is yours. If we come up with something novel, we will discuss it with you. You will probably get it first off anyway, and we won't even worry about it."

We have a very open agreement. If we develop technology under public funding, the understanding is we would patent that but we would find a commercial partner early that can take a stake in it and take those materials further. It is better. It is not perfect yet.

With the system we are using at CFRC, we have one person who has his job.

Senator C. Deacon: Do you put timelines on yourself in terms of getting deals done? I have made deals with the university and it has taken six months to pay for it. Have you put internal timelines?

Mr. Newkirk: Within our own area for certain. I expect stuff to be turned around in a week or two. Maybe you are a lawyer and I will stomp on some feet here. Sometimes university lawyers take a long time to do what they do. We have our own agreements pre-approved so that at the end we can move are things more quickly.

Senator C. Deacon: It sounds like you have some lessons learned you could share with us in a very concise way and maybe document. That would be helpful because it is a challenge in SMEs engaging with post-secondary institutions.

Ms. Hill: For our programs we work under NSERC engage grants, so the companies retain all of the IP. We try to work on an agreement with them so that if something non-proprietary within the study comes out we might have the opportunity to use

les apporter sur le marché commercial. Si nous n'autorisons pas les entreprises à posséder cette propriété intellectuelle, elles ne feront pas l'investissement nécessaire pour franchir les prochaines étapes.

La conception de l'idée ne représente que 1 p. 100 de la tâche, et encore. Quand j'ai conçu mes brevets, je croyais que j'avais sauvé le monde, et ces gens qui investissent des millions de dollars, sur quoi travaillent-ils?

Le sénateur C. Deacon : Et cela produirait, comme par magie, des milliards de dollars.

M. Newkirk : Oui. Nous avons fini par faire un peu d'argent lorsque nous l'avons vendue. Maintenant, je crois que nous avons pris conscience du fait que ce n'est pas le cas.

À mon institut, nous faisons des recherches commerciales. Des entreprises viennent nous voir, et nous leur disons : « Voici notre entente; ce qui est à vous vous appartient. Si nous découvrons quelque chose de nouveau, nous en parlerons avec vous. Vous le trouverez probablement en premier de toute façon, et nous ne nous en faisons même pas à ce sujet. »

Nous avons une entente très ouverte. Si nous mettons au point une technologie grâce à des fonds publics, l'entente, c'est que nous accorderions un brevet à cette technologie, mais nous trouverions assez tôt un partenaire commercial qui peut prendre le risque et amener plus loin ces matériaux. C'est mieux. Ce n'est pas encore parfait.

Avec le système que nous utilisons au CFRC, une personne s'occupe de cela.

Le sénateur C. Deacon : Vous imposez-vous des délais pour ce qui est de conclure des affaires? J'ai conclu des affaires avec l'université, et il a fallu six mois pour les payer. Vous êtes-vous imposé des délais internes?

M. Newkirk : Au sein de notre propre domaine, assurément. Je m'attends à ce que les choses changent en une semaine ou deux. Vous êtes peut-être avocat, et je vais me mettre à dos quelques personnes ici. Parfois, les avocats des universités prennent beaucoup de temps pour faire ce qu'ils font. Nous faisons préapprouver nos propres ententes, pour que, au final, nous puissions faire avancer les choses plus rapidement.

Le sénateur C. Deacon : On dirait que vous avez tiré quelques leçons que vous pourriez nous communiquer de façon très concise, et peut-être documenter. Ce serait utile, parce qu'il est difficile d'établir le dialogue entre les PME et les établissements d'enseignement postsecondaire.

Mme Hill : Pour nos programmes, nous travaillons en vertu des subventions d'engagement partenarial du CRSNG, et les entreprises conservent donc toute la propriété intellectuelle. Nous essayons de conclure un accord avec elles, de sorte que, si

it as a learning tool and incorporate it into our curriculum for the students.

Senator C. Deacon: So you have access to the use of the IP in a controlled manner but they own it.

Ms. Hill: They own it.

Senator C. Deacon: That is really good news from my standpoint. I would like to move back to CFIA now. It's a big challenge to have accountability and transparency in a regulatory process and certainty so that you know what you need to do get in and you know how long it will take once you are in.

It sounds like that doesn't exist right now. Is there anything within their process that is evidence based from your standpoint?

Mr. Newkirk: It is evidence based. It is just that you don't know what evidence you need until you get past the finish line.

Senator C. Deacon: The areas where you need evidence could be changing midstream.

Mr. Newkirk: Absolutely. Typically, we will review the literature. We will call CFIA and ask, "Are the studies we are proposing enough? Are we capturing the data you need to make a decision?" It's called a pre-consultation.

They are usually fairly non-committal. They say, "Yes, we think that's probably good." After two years of research and CFIA sitting on it for a year, they come back with questions three years later and say they want an enzyme analysis of the tissue.

Senator C. Deacon: Could send examples to the clerk of countries that are getting it right and how their process differs from that being run by the CFIA?

Clearly, we want the public to be protected. I don't think there is any debate on that. There are effective regulatory processes that are also predictable where you can do the work upfront and have confidence that you can get to the other end.

I would love for you to provide us with examples of what is working to potentially help us in recommendations in a pretty key area of exploiting opportunities.

quelque chose qui n'est pas visé par la propriété intellectuelle ressort au sein de l'étude, nous pourrions avoir l'occasion de l'utiliser comme outil d'apprentissage et l'intégrer à notre programme pour les étudiants.

Le sénateur C. Deacon : Vous avez donc accès à l'utilisation de la propriété intellectuelle de façon contrôlée, mais ces entreprises la possèdent.

Mme Hill : Elles la possèdent.

Le sénateur C. Deacon : De mon point de vue, c'est une très bonne nouvelle. J'aimerais maintenant revenir à l'ACIA. C'est très difficile de prévoir une certaine responsabilisation et de la transparence dans un processus de réglementation, tout comme de la certitude, pour que vous sachiez ce que vous devez faire pour y entrer et combien de temps vous devrez attendre une fois que vous y serez.

On dirait que cela n'existe pas en ce moment. Selon votre point de vue, y a-t-il quelque chose au sein du processus qui repose sur des données probantes?

M. Newkirk : Il repose sur des données probantes. C'est juste que vous ne savez pas de quelles données probantes vous avez besoin jusqu'à ce que vous franchissiez la ligne d'arrivée.

Le sénateur C. Deacon : Les domaines pour lesquels vous avez besoin de données probantes pourraient changer à mi-parcours.

M. Newkirk : Absolument. De façon générale, nous allons examiner la littérature. Nous allons appeler l'ACIA et lui demander : « Les études que nous proposons sont-elles suffisantes? Saisissons-nous les données dont vous avez besoin pour prendre une décision? » Cela s'appelle une consultation préalable.

Habituellement, elle ne s'engage pas beaucoup. Elle dira : « Oui, nous croyons que c'est probablement bon ». Après deux années de recherches et une année de réflexion, l'ACIA reviendra poser des questions trois ans plus tard et dira qu'elle veut effectuer une analyse enzymatique du tissu.

Le sénateur C. Deacon : Pourriez-vous envoyer au greffier des exemples de pays qui font bien les choses et de la façon dont leur processus diffère de celui dirigé par l'ACIA?

De toute évidence, nous voulons que le public soit protégé. Je ne crois pas qu'il y ait le moindre débat à ce sujet. Il y a des processus réglementaires efficaces qui sont aussi prévisibles lorsque vous pouvez faire le travail en amont et avoir la certitude de pouvoir vous rendre jusqu'au bout.

J'aimerais beaucoup que vous puissiez nous fournir des exemples de ce qui fonctionne, afin de peut-être nous aider à formuler des recommandations dans un domaine assez essentiel d'exploitation de possibilités.

Mr. Newkirk: Sure, I would be happy to. Just to make one comment on that, it is interesting when I talk to people from other areas and they say, “Oh, we have it so hard; it takes us forever. It took us six months to get this approved.”

No company is ever happy with regulation, but we need it.

The Chair: That was an interesting line of questioning. I am looking forward to getting those extra materials.

Senator Oh: My question about the supercluster initiative which our government launched in February 2018.

Could you tell us whether the superclusters increased the value of Canadian canola, wheat and pulse crops on high-growth export markets to China and India? How is the sector doing?

Mr. Newkirk: The superclusters are great news for us. One of the issues we have was mentioned by previous witnesses. Sometimes our funding is very short term for one year and two years. In developing a product and bringing products to market it takes a continuum.

Superclusters allow many groups to work together strategically for a longer period of time. A supercluster was just signed for protein funding contributions. They are just starting to go down the path. I will be able to tell you better in five years.

Canada has a very good reputation from a product perspective. In China or India we are known for very high quality materials. If you look at it from the food sector, our products are seen as safe food. There have been many food scandals in many places. In Canada, we tend to have a much more robust system.

With the science clusters it allows us to develop products that we will produce here, but many of those products will be exported. Especially with where we are at in Manitoba or Saskatchewan, we don't have the population around us like you have in Ontario, Quebec or B.C. We rely on exports. It is key to us on that front.

Senator Oh: That is important for Asia and the Pacific Rim because the middle class is the fastest growing population base. They consume better quality food. You have built a brand for Canada of good quality and safe food.

M. Newkirk : Bien sûr, je serai heureux de le faire. Juste pour dire une chose à ce sujet, je trouve intéressant d'entendre des gens d'autres domaines à qui je parle dire ceci : « Oh, les choses sont si difficiles pour nous; il nous faut tellement de temps. Il nous a fallu six mois pour faire approuver ce produit. »

Aucune entreprise n'est jamais heureuse de la réglementation, mais nous en avons besoin.

La présidente : C'était une série de questions intéressantes. Je suis impatiente d'obtenir ces documents supplémentaires.

Le sénateur Oh : Ma question concerne l'initiative des supergrappes que notre gouvernement a lancée en février 2018.

Pourriez-vous nous dire si les supergrappes ont augmenté la valeur des cultures du canola, du blé et des légumineuses sur les marchés d'exportation à forte croissance vers la Chine et l'Inde? Comment se porte le secteur?

M. Newkirk : Les supergrappes sont d'excellentes nouvelles pour nous. Un de nos problèmes a été mentionné par des témoins précédents. Parfois, notre financement est à très court terme, pour un an ou deux. Quand on conçoit un produit et qu'on veut mettre des produits sur le marché, il faut un continuum.

Les supergrappes permettent à de nombreux groupes de travailler ensemble stratégiquement pendant une longue période. Une supergrappe vient d'être constituée pour des contributions financières liées aux protéines. On commence à peine à travailler en ce sens. Je serai mieux en mesure de vous en parler dans cinq ans.

Le Canada a une très bonne réputation du point de vue des produits. En Chine ou en Inde, nous sommes reconnus pour produire des matériaux de très grande qualité. Si vous regardez les choses du point de vue du secteur alimentaire, nos produits sont considérés comme sécuritaires. Il y a eu de nombreux scandales alimentaires à de nombreux endroits. Au Canada, notre système a tendance à être beaucoup plus robuste.

Les grappes scientifiques nous permettent de concevoir des produits que nous produirons ici, mais bon nombre de ces produits sont exportés. Tout particulièrement dans notre situation au Manitoba et en Saskatchewan, nous ne sommes pas entourés de la population que vous avez en Ontario, au Québec ou en Colombie-Britannique. Nous dépendons des exportations. C'est vraiment essentiel pour nous à cet égard.

Le sénateur Oh : C'est important pour les pays de la ceinture Asie-Pacifique, car la classe moyenne est la partie de la population qui croît le plus rapidement. Elle consomme des aliments de meilleure qualité. Vous avez créé pour le Canada une marque qui est synonyme d'aliments de bonne qualité et d'aliments sécuritaires.

You mentioned that you have 40 companies from Manitoba to British Columbia that produced some of the best ideas and food quality products. Could you name two or three that are doing successfully on the shelf?

Ms. Hill: I have only been at the college for about five months, so I am not as familiar with some of the products.

For the most part, we work with green-based products. We do a lot with pulses and wheat cereals. Our clientele are interested in establishing in gluten-free markets. They have established products and are now looking at doing a gluten-free version.

Some of them are underway right now so I can't speak to them more because we have confidentiality agreements with them. That is where we are with some of those products.

Senator Miville-Dechêne: I have a question on consumer trends for Mr. Newkirk. I was a bit surprised not to read something about emerging consumer trends. People want to know a lot about how their food is grown and how their animals are treated. Consumers, not everywhere, are eating less and less meat.

Those are emerging trends. I am sure you are reflective of those. Considering those two trends, what are you doing or what are you researching to meet the new consumers?

Mr. Newkirk: I don't know if they are necessarily new consumers. Consumers always wanted to know, but they just didn't have the ability.

Now that they have the ability to learn more, I met with a farmer last week at a plant. He has a company as well where he puts a little sleeve on a bottle saying that the canola oil comes from his farm. It has a little story and stuff.

We will see more of that, so that people know where the product comes from. This comes back to Senator Oh's comments. People want to know where products come from.

On the meat side you are absolutely right. People are looking for healthy alternatives. Animal products are high quality products, but we have to be cognizant of the impact of how we utilize ingredients on the environment. In the long term we recognize that we can't abandon livestock production.

Protein Industries Canada is producing protein concentrates that will go into food products. That will be maybe 10 or 15 per cent of the seed. The rest of it has to find a home. It can't

Vous avez mentionné que 40 entreprises, du Manitoba jusqu'à la Colombie-Britannique, produisaient certaines des meilleures idées et des meilleurs produits de qualité alimentaire. Pourriez-vous nommer deux ou trois de ces entreprises qui connaissent du succès en magasin?

Mme Hill : Cela ne fait qu'environ cinq mois que je suis au collège, donc je ne connais pas très bien certains des produits.

Dans la plupart des cas, nous travaillons avec des produits à base de plantes. Nous faisons beaucoup de choses avec les légumineuses et les céréales de blé. Notre clientèle souhaite percer des marchés sans gluten. Elle a établi des produits et cherche maintenant à faire une version sans gluten.

Certaines de ces versions sont en cours d'élaboration en ce moment, donc je ne peux pas en parler davantage, car nous avons des ententes de confidentialité. C'est notre situation en ce qui concerne certains de ces produits.

La sénatrice Miville-Dechêne : J'ai une question pour M. Newkirk sur les tendances des consommateurs. J'ai été un peu surprise de ne rien lire au sujet des nouvelles tendances des consommateurs. Les gens veulent beaucoup savoir comment leur nourriture est produite et comment leurs animaux sont traités. Les consommateurs, mais ce n'est pas partout, mangent de moins en moins de viande.

Ce sont les nouvelles tendances. Je suis sûre que vous en tenez compte. Compte tenu de ces deux tendances, que faites-vous ou que recherchez-vous afin de répondre aux besoins des nouveaux consommateurs?

M. Newkirk : Je ne sais pas si ce sont nécessairement de nouveaux consommateurs. Les consommateurs ont toujours voulu savoir, mais ils n'avaient juste pas les moyens.

Maintenant qu'ils ont les moyens d'en apprendre davantage... J'ai rencontré un agriculteur la semaine dernière dans une usine. Il possède aussi une entreprise, où il met sur une bouteille une petite pochette qui dit que l'huile de canola vient de son exploitation agricole. On y lit une petite histoire et d'autres choses.

Nous verrons davantage de choses du genre, pour que les gens sachent d'où vient le produit. Cela revient aux commentaires du sénateur Oh. Les gens veulent savoir d'où viennent les produits.

Par rapport à la viande, vous avez tout à fait raison. Les gens cherchent des solutions de rechange saines. Les produits animaliers sont des produits de grande qualité, mais nous devons connaître les répercussions sur l'environnement de la façon dont nous utilisons les ingrédients. À long terme, nous reconnaissons que nous ne pouvons pas abandonner la production de bétail.

La supergrappe des industries des protéines produit des concentrés de protéines qui vont entrer dans la fabrication de produits alimentaires. Cela représentera peut-être 10 ou

be landfilled. That would be very irresponsible. We could take that material and convert it into livestock production, high quality meat, eggs and so on.

We recognize there is a shift in consumer ideals, but at the same time we have to recognize how we responsibly use the ingredients to their fullest extent. There are things we can't do in our digestive system that animals can.

We are trying to look at a broader range of ingredients than we ever have in the past for livestock species. In one of my projects I am looking at how we recover when we have a disease issue with fusarium in our grain. How do we take the toxic grains out so they aren't going into the system? Then what do you do with that material? We are feeding it to worms that then detoxify it and produce a high protein and fat. I suppose some people may eat those, but we feed those to livestock. I guess you could eat the worms if you want. I don't think Ms. Hill wants to cook with them just yet. I hope that answers your question.

Ms. Hill: We are seeing a trend in the small and medium enterprises that are talking to us about culinary research and innovation. There is more of an emphasis on plant protein sources and novel protein sources.

I wouldn't necessarily say that the target of consumers is to eliminate meat from their diet. There are a few niche products we are working with that are along the vegan and vegetarianism routes.

There are really interesting opportunities in terms of synergy between animal proteins and plant proteins to draw back consumers who have shied away from a high consumption of meat. I see that at home. That is what I am doing at the grocery store too. We are probably not eating the same levels of meat as we were when I was a kid.

It seems like less of a trend and more of behavioural and cultural changes in our food. I actually think there are some interesting opportunities in terms of consumers desiring more from food. It is changing our entire culture around food and the emphasis on food.

The previous panel talked about attracting skilled work in the food industry. I think you will see it more now because people are valuing it more. In a lot of other countries like India and China they have much more of an emphasis on food. They have more relation to food and health, food and nutrition, and sources of food. We are starting to see that come back into Canada.

15 p. 100 de la semence. Tout le reste devra se trouver une destination. On ne peut pas les enfouir; ce serait très irresponsable. Nous pouvons prendre ce matériau et le convertir en production de bétail, en viande de grande qualité, en œufs et ainsi de suite.

Nous reconnaissons qu'il y a un changement dans les idéaux des consommateurs, mais, en même temps, nous devons reconnaître comment utiliser les ingrédients de façon responsable et à leur plein potentiel. Il y a certaines choses que notre système digestif ne peut pas faire, mais celui des animaux, si.

Nous essayons d'examiner un éventail d'ingrédients plus large que jamais auparavant pour les espèces de bétail. Dans un de mes projets, j'étudie comment nous nous rétablissons à la suite d'une fusariose dans nos grains. Comment retirons-nous les grains toxiques pour qu'ils n'entrent pas dans le système? Puis, que faites-vous avec ce matériau? Nous le donnons en nourriture aux vers, qui le détoxifient et produisent un produit riche en protéines et en graisse. Je suppose que certaines personnes pourraient les manger, mais nous les donnons en nourriture au bétail. J'imagine que vous pourriez manger les vers si vous le vouliez. Je ne crois pas que Mme Hill soit tout à fait prête à les cuisiner. J'espère que cela répond à votre question.

Mme Hill : Nous observons une tendance dans les petites et moyennes entreprises qui nous parlent de recherche et d'innovation culinaires. On mise davantage sur des sources de protéines végétales et sur de nouvelles sources de protéines.

Je ne dirais pas nécessairement que les consommateurs ont pour objectif d'éliminer la viande de leur régime alimentaire. Il y a quelques produits-créneaux qui suivent ces voies du végétalisme et du végétarisme et avec lesquels nous travaillons.

Il existe des possibilités vraiment intéressantes de synergie entre les protéines animales et les protéines végétales afin de retenir des consommateurs qui se sont écartés d'une consommation élevée de viande. Je le vois à la maison. C'est ce que je fais aussi à l'épicerie. Nous ne mangeons probablement pas les mêmes quantités de viande que lorsque nous étions enfants.

J'ai l'impression que c'est moins une tendance que des changements comportementaux et culturels liés à nos aliments. En fait, je crois que quelques possibilités intéressantes s'offrent aux consommateurs qui désirent obtenir davantage de la nourriture. Il s'agit de changer toute notre culture à l'égard des aliments et de mettre l'accent sur les aliments.

Le groupe de témoins précédent a parlé d'attirer des travailleurs qualifiés dans l'industrie alimentaire. Je crois que vous verrez cela davantage maintenant, parce que les gens la valorisent davantage. Dans beaucoup d'autres pays comme l'Inde et la Chine, on met beaucoup plus l'accent sur la nourriture. Ils ont plus de relations avec la nourriture et la santé,

Senator Miville-Dechêne: My quest is about Roundup. I asked a question of Agriculture Canada. I think they are trying to study things at Health Canada.

I am wondering if you heard recently about the controversy in U.S. studies of glyphosate and Roundup. You are a scientist in a university. We use Roundup for wheat. What should we do? This is not great for the reputation of our product.

Mr. Newkirk: From a reputation perspective, sure. The levels found a very low and well within safety. Within toxicology, if we think it is not safe here, we take one hundredth of that, set it and then go below that. It is a reputation issue.

As a scientist, I recognize that we have to look at the science and understand if the consumer is afraid of it. For example, the issue that will hit us in Saskatchewan is that they use Roundup to kill weeds prior to harvesting oats. It also helps dry down the crop. It is grown in a region where these are issues. That's where most of our oats come from that go to the mills. Perhaps consumers will say that they don't want any glyphosate, even though the residues are in parts per billion or parts per trillion.

Senator Miville-Dechêne: I am referring to the latest study saying that the study on the toxicity of it was not well done.

Mr. Newkirk: Right, absolutely. There is lots of misinformation but the problem is the consumer doesn't necessarily look at the second study where they say whether or not it was well done. We have a lot to do. The universities and colleges need to make sure students are well informed, that they are given unbiased information, and that they are shown the information that is out there. They should be shown both studies and have those discussions in class.

In my lectures, I try to have current issues. I haven't talked about glyphosate because I am more on the livestock side, but certainly our people in crop science and agribusiness would do that. That is a starting point so that people going out as trained professionals have some background.

Keeping consumer confidence and doing good science need to go hand in hand. It is a difficult scenario sometimes. We have to work the best that we know and use the information that we

la nourriture et l'alimentation et les sources de nourriture. Nous commençons à voir cela revenir au Canada.

La sénatrice Miville-Dechêne : Mon interrogation concerne Roundup. J'ai posé une question à Agriculture Canada. Je crois qu'on essaie d'étudier des choses chez Santé Canada.

Je me demande si vous avez entendu parler récemment de la controverse dans les études américaines sur le glyphosate et Roundup. Vous êtes scientifique dans une université. Nous utilisons la marque Roundup pour le blé. Que devrions-nous faire? Ce n'est pas une bonne chose pour la réputation de notre produit.

M. Newkirk : Du point de vue de la réputation, bien sûr. Les niveaux sont très bas et se situent bien dans les normes de sécurité. Sur le plan toxicologique, si nous croyons que ce n'est pas sécuritaire ici, nous prenons un centième des niveaux, les définissons, puis fixons les limites en dessous de cela. C'est une question de réputation.

En tant que scientifique, je reconnais que nous devons examiner la science et comprendre si le consommateur la craint. Par exemple, la question qui va nous toucher en Saskatchewan, c'est qu'on va utiliser la marque Roundup pour tuer des mauvaises herbes avant de récolter de l'avoine. Cela aide aussi à assécher la culture. Cela pousse dans une région où il y a des problèmes. C'est de là que provient la majeure partie de notre avoine qui s'en va dans les usines. Peut-être que les consommateurs diront qu'ils ne veulent pas de glyphosate, même si les résidus se trouvent en parties par milliard ou en parties par billion.

La sénatrice Miville-Dechêne : Je vous renvoie à la dernière étude selon laquelle l'étude de la toxicité de ce produit n'a pas été bien réalisée.

M. Newkirk : Exact, absolument. Il y a beaucoup de désinformation, mais le problème, c'est que le consommateur n'examine pas nécessairement la deuxième étude où on dit si ça a été bien fait ou non. Nous avons beaucoup de choses à faire. Les universités et les collèges doivent s'assurer que les étudiants sont bien renseignés, qu'ils reçoivent de l'information impartiale et qu'on leur montre les renseignements qui existent. On devrait leur montrer les deux études et tenir ces discussions en classe.

Dans mes conférences, j'essaie d'aborder des enjeux actuels. Je n'ai pas parlé du glyphosate, parce que je m'intéresse surtout au bétail, mais assurément, nos gens dans le secteur de la phytotechnie et de l'agroalimentaire le font. C'est un point de départ pour que les professionnels formés aient un certain contexte.

Préserver la confiance des consommateurs et mener de bonnes études scientifiques doivent aller de pair. C'est un scénario difficile parfois. Nous devons travailler au meilleur de nos

have, but also recognizing that the consumer is skeptical. How do we ensure they get good information?

Ms. Hill: From the culinary standpoint, we have recommended canola to small businesses looking for oils, because it is a Canadian product. People who are very passionate about food and following food trends are saying they don't want to touch canola. I don't think they know why they don't like it, but they know they don't like it. The fact that there are non-GMO products on the market, they still don't want to associate their new products with it.

It is challenging. There is definitely a disconnect in the information on the value-added food side. It depends on where you want to target those products within Canada. We are seeing small, niche companies that are looking at blends of oils and sugars. There is definitely no-goes on some oil sources. Canola is one and soya is another, and that is hard for Canada. It is very niche, but as these trends grow it will become a greater issue.

Is it something that companies like Richardson will address? It is a multi-billion dollar industries, but it may be so small that is it not on their radar as worth addressing. It is hard to say where our food systems will go and where the mentality of people will go.

[Translation]

Senator Dagenais: I'd like to thank the witnesses for being here today. I'm going to try to sum things up. Many of those appearing before the committee have cited communication as a challenge. Do both of you feel that, when people take advantage of your services, they recognize your true value?

Mr. Newkirk, teaching institutions like yours are in a position to share their knowledge with institutions in other provinces. Aside from trade secret knowledge, could any of your expertise be shared with other universities to support the overall development of the processing industry across the country?

Ms. Hill, perhaps you could answer my question about communication.

[English]

Mr. Newkirk: Absolutely. The nice thing about Canada is that we have a collaborative bunch of universities. We respect and work with each other. We are competing for some of the same research funds, so sometimes there is a tendency to try to

connaissances et utiliser les renseignements que nous possédons, mais aussi reconnaître que le consommateur est sceptique. Comment nous assurons-nous qu'il obtient de bons renseignements?

Mme Hill : Du point de vue culinaire, nous avons recommandé le canola à des petites entreprises qui cherchaient des huiles, parce que c'est un produit canadien. Des gens qui sont très passionnés par la nourriture et qui suivent les tendances alimentaires disent qu'ils ne veulent pas toucher au canola. Je crois qu'ils ne savent pas ce qu'ils n'aiment pas du canola, mais ils savent qu'ils ne l'aiment pas. Le fait qu'il y ait des produits sans OGM sur le marché... Ils ne veulent tout de même pas associer leurs nouveaux produits à ce produit.

C'est difficile. Il y a assurément un décalage dans l'information du côté des aliments à valeur ajoutée. Cela dépend de l'endroit où vous voulez cibler ces produits au sein du Canada. Nous voyons des petites entreprises de créneau qui envisagent de créer des mélanges d'huiles et de sucres. Assurément, certaines sources d'huile sont mal vues. Le canola en est une, le soya en est une autre, et c'est difficile pour le Canada. C'est très spécialisé, mais à mesure que ces tendances augmentent, cela deviendra un enjeu plus important.

Est-ce quelque chose que des entreprises comme Richardson vont examiner? Ce sont des industries de plusieurs milliards de dollars, mais c'est peut-être si petit que cela ne figure pas sur leur radar comme quelque chose qui vaut la peine d'être étudié. Il est difficile de dire où s'en vont nos systèmes alimentaires et comment évolue la mentalité des gens.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos invités de leur présence parmi nous. Je vais essayer de résumer le tout. On a souvent soulevé devant notre comité un problème de communication. Avez-vous l'impression tous les deux d'être reconnus à votre juste valeur quand on a recours à vos services?

Monsieur Newkirk, les établissements d'enseignement comme le vôtre peuvent partager leurs connaissances avec d'autres institutions dans les autres provinces. Avez-vous des connaissances qui ne sont pas des secrets industriels et qui pourraient être partagées avec d'autres universités pour favoriser le développement global au sein de l'industrie de la transformation au pays?

Madame Hill, vous pourriez peut-être me répondre au sujet de la communication?

[Traduction]

M. Newkirk : Absolument. La bonne chose au sujet du Canada, c'est que nous avons tout un tas d'universités qui collaborent. Nous nous respectons et travaillons ensemble. Nous nous faisons concurrence pour certains des mêmes fonds de

hold back. However, we recognize that for us to go forward we need to collaborate and share information.

I am working on a new process in canola. I shared that with the University of Alberta. They have done some studies on pigs, and I am studying chickens and other animals. We not only share that information, but we encourage their students to come to my university and mine to go to theirs. That is the only way we can be competitive. We need to work together. It is not the University of Saskatchewan against the University of Alberta. It is about how Canada moves forward.

We are all busy. That is the major limitation. The truth is that we get together and chat. Many of us are colleagues. Ms. Hill and I were colleagues together, so I have no problem collaborating with her. It is a small, intertwined community, and I think that helps us.

Ms. Hill: I have only been in the agriculture and agri-food industry for about 12 years now. I've amazed by the number of connections I have been able to make across the country. What makes Canada truly unique is more friendly, but I really don't know what it is.

There are a lot of opportunities, as Mr. Newkirk said. Communication and collaboration take time. We are continuing to build our R&D capabilities. The government is encouraging that collaboration. Funding programs can't be accessed unless you are collaborating with partners and industry. Those are drivers that force that. I wouldn't say that people are resistant to do it. It also takes its own level of coordination.

It is easy now to send an email or a voicemail to people. I am getting further with communication and collaboration than I may have in the past as my network is growing. It is very encouraging for what is in store for Canada with the work we are doing and building collaboration and communication into it.

Mr. Newkirk: The Canadian Feed Research Centre is considered a Canadian institution. We are the only one. Canada can't afford more than one. We strongly encourage all universities to come and work at our centre. That is part of the idea that we can all work together and use our resources more efficiently.

Senator Bernard: In the interests of time, I will not ask for a response now, but I will ask Ms. Hill to follow up by sending it to the clerk of the committee.

recherche, et on a donc parfois tendance à essayer de se contenir. Toutefois, nous reconnaissons que, pour que nous puissions aller de l'avant, nous devons collaborer et échanger des renseignements.

Je travaille sur un nouveau processus touchant le canola. J'en ai fait part à l'Université de l'Alberta. Elle a fait certaines études sur des porcs, et j'étudie les poulets et d'autres animaux. Non seulement nous communiquons ces renseignements, mais nous encourageons ses étudiants à venir à mon université, et vice versa. C'est la seule façon qui nous permet d'être compétitifs. Nous devons travailler ensemble. Ce n'est pas l'Université de la Saskatchewan contre l'Université de l'Alberta. C'est la façon dont le Canada va de l'avant.

Nous sommes tous occupés. C'est la limite principale. La vérité, c'est que nous nous réunissons et discutons. Bon nombre d'entre nous sont des collègues. Mme Hill et moi avons été des collègues, et je n'ai donc aucun problème à collaborer avec elle. C'est une petite communauté interreliée, et je crois que cela nous aide.

Mme Hill : Je ne suis dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire que depuis environ 12 ans maintenant. J'ai été fascinée par le nombre de liens que j'ai pu établir partout au pays. Ce qui rend le Canada vraiment unique, c'est qu'il est amical, mais je ne sais vraiment pas à quoi cela tient.

Il y a beaucoup de possibilités, comme M. Newkirk l'a dit. La collaboration et la communication prennent du temps. Nous continuons de renforcer nos capacités de R-D. Le gouvernement encourage cette collaboration. On ne peut accéder à des programmes de financement à moins de collaborer avec des partenaires et l'industrie. Ce sont eux qui donnent l'impulsion. Je ne dirais pas que les gens sont réticents à le faire. Il faut aussi avoir son propre niveau de coordination.

Il est maintenant facile d'envoyer à des gens un courriel ou un message vocal. Je vais plus loin dans mes communications et dans la collaboration que ce que j'ai peut-être fait par le passé, à mesure que mon réseau s'élargit. C'est très encourageant de voir ce qui attend le Canada avec le travail que nous faisons et le renforcement de la collaboration et de la communication.

M. Newkirk : Le Canadian Feed Research Centre est considéré comme un établissement canadien. Nous sommes le seul. Le Canada ne peut se permettre d'en avoir plus d'un. Nous encourageons fortement toutes les universités à venir travailler dans notre centre. Cela fait partie de l'idée que nous pouvons tous travailler ensemble et utiliser nos ressources de façon plus efficace.

La sénatrice Bernard : Faute de temps, je ne demanderai pas de réponse maintenant, mais je demanderais à Mme Hill de faire un suivi en envoyant l'information au greffier du comité.

I was intrigued by your reference to the work you are doing with Indigenous students and the research that is being done around value-added food. I would like us to hear more about that. We won't do that in one minute, so I would like you to send us something.

Also, I would like you to consider if you have a model that can be replicated in other communities with other ethnocultural groups.

Ms. Hill: Thank you.

The Chair: That is a great suggestion.

I would like to thank our panellists. As you can tell, we could have gone on a lot longer. We appreciate your input and your promise to send in additional material to the clerk.

(The committee adjourned.)

J'ai été intriguée par votre référence au travail que vous faites auprès d'étudiants autochtones et la recherche qui est effectuée au sujet des aliments à valeur ajoutée. J'aimerais que nous en apprenions davantage à ce sujet. Nous ne le ferons pas en une minute, donc, j'aimerais que vous nous envoyiez quelque chose.

De plus, j'aimerais que vous essayiez de déterminer si vous avez un modèle qui peut être reproduit dans d'autres collectivités auprès d'autres groupes ethnoculturels.

Mme Hill : Merci.

La présidente : C'est une excellente suggestion.

J'aimerais remercier nos témoins. Comme vous pouvez le voir, nous avons beaucoup dépassé le temps imparti. Nous vous remercions de vos commentaires et de votre promesse d'envoyer de la documentation supplémentaire au greffier.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Thursday, November 22, 2018

Agriculture and Agri-Food Canada:

Kathleen Donohue, Director General, Market Access Secretariat,
International Affairs Branch;

Lynn Renaud, Director General, Business Development and
Competitiveness Directorate, Programs Branch.

Canadian Trucking Alliance:

Stephen Laskowski, President.

Tuesday, November 27, 2018

Canadian Seed Trade Association:

Todd Hyra, President;

Dave Carey, Executive Director.

Intellectual Property Institute of Canada:

Patrick Smith, President (by video conference).

Thursday, November 29, 2018

Conestoga College:

Luis Garcia, Chair, Craig Richardson Institute of Food Processing
Technology.

Niagara College Canada:

Lyndon Ashton, Manager, Canadian Food and Wine Institute
Innovation Centre.

University of Saskatchewan:

Rex Newkirk, Associate Professor and Scientific Lead, Canadian
Feed Research Centre.

Red River College:

Heather Hill, Research Manager, Culinary Research and
Innovation, Paterson GlobalFoods Institute.

TÉMOINS

Le jeudi 22 novembre 2018

Agriculture et Agroalimentaire Canada :

Kathleen Donohue, directrice générale, Secrétariat à l'accès aux
marchés, Direction générale des affaires internationales;

Lynn Renaud, directrice générale, Direction du développement des
entreprises et de la compétitivité, Direction générale des
programmes.

Alliance canadienne du camionnage :

Stephen Laskowski, président.

Le mardi 27 novembre 2018

Association canadienne du commerce des semences :

Todd Hyra, président;

Dave Carey, directeur général.

Institut de la propriété intellectuelle du Canada :

Patrick Smith, président (par vidéoconférence).

Le jeudi 29 novembre 2018

Collège Conestoga :

Luis Garcia, président, Craig Richardson Institute of Food
Processing Technology.

Collège Niagara Canada :

Lyndon Ashton, gestionnaire, Canadian Food and Wine Institute
Innovation Centre.

Université de la Saskatchewan :

Rex Newkirk, Professeur agrégé et responsable scientifique,
Canadian Feed Research Centre.

Collège Red River :

Heather Hill, directrice de la recherche, Recherche culinaire et
innovation, Paterson GlobalFoods Institute.