

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, November 3, 2022

The Standing Senate Committee on Fisheries and Oceans met with videoconference this day at 9:02 a.m. [ET] to examine and report on Canada's seal populations and their effect on Canada's fisheries.

Senator Fabian Manning (Chair) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good morning. My name is Fabian Manning. I am a senator from Newfoundland and Labrador, and I have the pleasure to chair this committee.

Should any technical challenges arise, particularly in relation to interpretation, please signal this to the chair or clerk, and we will work to resolve the issue.

I would like to take a few moments and ask the members of our committee to introduce themselves.

Senator Quinn: Jim Quinn, senator from New Brunswick.

Senator Busson: Bev Busson, senator from British Columbia.

Senator Francis: Senator Brian Francis, Epekwitk/P.E.I.

Senator Ataullahjan: Senator Salma Ataullahjan, Toronto, Ontario.

Senator Ravalia: Senator Mohamed Ravalia, Newfoundland and Labrador.

Senator Kutcher: Stan Kutcher, Nova Scotia.

The Chair: Thank you, senators.

Before asking and answering any of our questions, I would like to ask members in the room to please refrain from leaning in too close to your microphones, or remove your earpiece while doing so. This will avoid any sound feedback that could negatively affect in the room.

On October 4, 2022, the Standing Senate Committee on Fisheries and Oceans was authorized to examine and report upon Canada's seal populations and their effects on Canada's fisheries.

Today, pursuant to that mandate, the committee will hear from Margaret Buist, Vice-President, Policy, Planning, Communications and Northern Projects Management Office, Canadian Northern Economic Development Agency. From the

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 3 novembre 2022

Le Comité sénatorial permanent des pêches et des océans se réunit aujourd'hui, à 9 h 2 (HE), avec vidéoconférence, afin d'examiner pour en faire rapport les populations de phoques au Canada ainsi que leurs impacts sur les pêches au Canada.

Le sénateur Fabian Manning (président) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Bonjour. Je m'appelle Fabian Manning. Je suis un sénateur de Terre-Neuve-et-Labrador et j'ai le plaisir de présider ce comité.

Si des problèmes techniques surviennent, particulièrement en ce qui a trait à l'interprétation, veuillez le signaler à la présidence ou à la greffière, et nous allons veiller à y remédier.

J'aimerais prendre un instant pour permettre aux membres du comité de se présenter.

Le sénateur Quinn : Jim Quinn, sénateur du Nouveau-Brunswick.

La sénatrice Busson : Bev Busson, sénatrice de la Colombie-Britannique.

Le sénateur Francis : Sénateur Brian Francis, Epekwitk/Île-du-Prince-Édouard.

La sénatrice Ataullahjan : Sénatrice Salma Ataullahjan, de Toronto, en Ontario.

Le sénateur Ravalia : Sénateur Mohamed Ravalia, de Terre-Neuve-et-Labrador.

Le sénateur Kutcher : Stan Kutcher, de la Nouvelle-Écosse.

Le président : Merci, sénateurs.

En prévision des questions et réponses, j'aimerais demander aux membres du comité qui sont présents dans la salle de ne pas se pencher trop près du microphone ou d'enlever leur oreillette avant de le faire. Cela évitera une réaction acoustique qui pourrait avoir des répercussions sur le personnel du comité dans la salle.

Le 4 octobre 2022, le Comité sénatorial permanent des pêches et des océans a été autorisé à examiner les populations de phoques au Canada ainsi que leurs impacts sur les pêches au Canada et à en faire rapport.

C'est dans le cadre de ce mandat que le comité entendra aujourd'hui Mme Margaret Buist, vice-présidente, Politiques, planification, communications et Bureau de gestion des projets nordiques, Agence canadienne de développement économique du

Atlantic Canada Opportunities Agency, we also welcome Karen Skinner, Vice-President, Newfoundland and Labrador Region. For full disclosure, I worked with Karen in the past on many projects in Newfoundland and Labrador. It's great to see her here this morning. With her are David Boland, Director General, Regional Operations, Newfoundland and Labrador; and Rob Mallay, Acting Director, Enterprise Development.

On behalf of the members of our committee, I thank you for being here this morning. Before we go to opening remarks, I would like to take the opportunity for our senator who was just running a little bit late this morning to introduce herself.

Senator Cordy: I was at another meeting. I'm Jane Cordy, a senator from Nova Scotia. It's great to be here.

The Chair: They always say I'm a half-an-hour late because I'm from Newfoundland, but we'll let that go.

I understand that Ms. Buist has opening remarks, to be followed by Ms. Skinner. We'll have those first and then go to senators for questions.

Margaret Buist, Vice-President, Policy, Planning, Communications and Northern Projects Management Office, Canadian Northern Economic Development Agency: Thank you, chair and senators.

[Translation]

CanNor is responsible for promoting the economic development of the territories. We work closely with companies, innovators and communities in the North to stimulate economic growth, creating more well-paid jobs for middle-class Canadians.

[English]

CanNor's investments are guided by our pan-territorial growth strategy, which highlights four interrelated priorities: resource development, economic infrastructure, a skilled workforce, and innovation and diversification.

[Translation]

This pan-territorial growth strategy is consistent with the objectives of Canada's Arctic and Northern Policy Framework, which guides federal government investments and activities until

Nord. Nous accueillons également Mme Karen Skinner, vice-présidente, Région de Terre-Neuve-et-Labrador, Agence de promotion économique du Canada atlantique. En toute transparence, je dois vous dire que j'ai collaboré avec Mme Skinner pour la réalisation de nombreux projets à Terre-Neuve-et-Labrador. Je suis donc ravi qu'elle puisse être des nôtres ce matin. Elle est accompagnée de M. David Boland, directeur général, Opérations régionales, Terre-Neuve-et-Labrador; et de M. Rob Mallay, directeur par intérim, Développement des entreprises.

Au nom des membres du comité, je tiens à vous remercier d'avoir bien voulu participer à notre séance de ce matin. Avant de vous laisser la parole pour vos observations préliminaires, je veux prendre un moment pour demander à une sénatrice qui s'est jointe à nous avec un peu de retard de bien vouloir se présenter.

La sénatrice Cordy : Je participais à une autre réunion. Je m'appelle Jane Cordy et je suis une sénatrice de la Nouvelle-Écosse. Je suis très heureuse d'être ici.

Le président : On me dit toujours que j'ai une demi-heure de retard parce que je suis de Terre-Neuve, mais on en reparlera.

Je crois que c'est Mme Buist qui va d'abord nous présenter ses observations préliminaires. Elle sera suivie de Mme Skinner, après quoi nous passerons aux questions des sénateurs.

Margaret Buist, vice-présidente, Politiques, planification, communications et Bureau de gestion des projets nordiques, Agence canadienne de développement économique du Nord : Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les sénateurs.

[Français]

CanNor est responsable de promouvoir le développement économique dans les territoires. Nous travaillons en étroite collaboration avec les entreprises, les innovateurs et les collectivités du Nord pour stimuler la croissance économique, qui crée davantage d'emplois bien rémunérés pour les Canadiens de la classe moyenne.

[Traduction]

Nos investissements sont guidés par notre Stratégie de croissance panterritoriale qui s'articule autour de quatre domaines d'action prioritaires interrelés : la mise en valeur des ressources, l'infrastructure économique, la main-d'œuvre qualifiée, et l'innovation et la diversification.

[Français]

Cette stratégie de croissance panterritoriale est alignée sur les objectifs du Cadre stratégique pour l'Arctique et le Nord du Canada, qui oriente les investissements et les activités du

2030 to create a future in which the peoples of the Arctic and the North are prosperous, strong and secure.

[*English*]

CanNor is here today to discuss the sealing economy in the Arctic, which has been interwoven with Inuit tradition and culture for many generations.

[*Translation*]

Seal products are a cornerstone of Nunavut's economy and a valuable source of food and economic potential for the Inuit.

[*English*]

CanNor supports territorial sealing economies by working with federal departments and partners, including the government of Nunavut, and Inuit organizations and businesses, to invest in research, marketing and skills training.

[*Translation*]

For example, CanNor participated in the certification and market access program for seals, which ran from 2015 to 2020. CanNor administered the "market access" component of the program, investing close to \$340,000 in Nunavut.

[*English*]

Since 2015, to complement this investment, CanNor has invested \$4.3 million to its regular programming to support Nunavut's fisheries, including sealing. For example, to help diversify the economy, CanNor is helping the Qikiqtaaluk Corporation, an Inuit economic development group, to assess the feasibility of developing an omega-3 extraction industry using harvested ringed seal blubber within Nunavut through a \$112,000 contribution. CanNor has also provided the government of Nunavut with over \$3.8 million to advance Nunavut fisheries and sealing economies, including support for research and monitoring.

[*Translation*]

CanNor also strives to support industries related to the seal hunt by funding projects related to the food security and culture sectors.

gouvernement fédéral jusqu'en 2030 pour assurer un avenir dans lequel les citoyens et les communautés du Nord et de l'Arctique seront prospères, forts et en sécurité.

[*Traduction*]

Nous sommes ici aujourd'hui pour discuter de l'économie fondée sur l'exploitation du phoque dans l'Arctique, un secteur d'activité inextricablement lié à la tradition et à la culture inuites depuis des générations

[*Français*]

Les produits du phoque sont une pierre angulaire de l'économie du Nunavut et constituent une source précieuse de nourriture et de possibilités économiques pour les Inuits.

[*Traduction*]

CanNor appuie le développement de l'industrie territoriale du phoque en collaborant avec les ministères fédéraux et d'autres partenaires, y compris le gouvernement du Nunavut, ainsi qu'avec les organisations et les entreprises inuites, pour investir dans la recherche, la mise en marché et la formation des travailleurs.

[*Français*]

Par exemple, CanNor a participé au programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque qui s'est déroulé de 2015 à 2020. CanNor a administré le volet « accès au marché » du programme, en investissant environ 340 000 \$ au Nunavut.

[*Traduction*]

Pour continuer dans la foulée de cette initiative, CanNor a investi depuis 2015 un total de 4,3 millions de dollars dans le cadre de ses programmes réguliers pour appuyer les pêcheries au Nunavut, ce qui comprend le secteur de la chasse au phoque. Ainsi, pour contribuer à la diversification de l'économie, CanNor y est allée d'une contribution de 112 000 \$ pour aider la Qikiqtaaluk Corporation, un groupe de développement économique inuit, à étudier la faisabilité du développement d'une industrie d'extraction des oméga-3 à partir du petit lard des phoques annelés chassés au Nunavut. CanNor a en outre versé 3,8 millions de dollars au gouvernement du Nunavut pour l'avancement des industries des pêches et de la chasse au phoque, en appuyant notamment les activités de recherche et de surveillance des populations.

[*Français*]

CanNor s'efforce également de soutenir des industries connexes associées au secteur de la chasse au phoque en finançant des projets liés aux secteurs de la sécurité alimentaire et de la culture.

[English]

For example, funding has supported Nunavut seal harvesters and crafters through workshops on pelt handling, fur handling and sewing.

I would be happy to answer any questions that you have.

The Chair: Thank you, Ms. Buist. I understand that Ms. Skinner has some opening remarks also. Ms. Skinner, you have the floor.

Karen Skinner, Vice-President, Newfoundland and Labrador Region, Atlantic Canada Opportunities Agency: Good morning, Mr. Chair and honourable senators. Thank you for the invitation to appear here today. I am joined by my colleagues Dave Boland, Director General, Regional Operations; and Rob Mallay, Acting Director, Enterprise Development. We are joining you today from St. John's. We respectfully acknowledge the land on which we gather as the ancestral homelands of the Beothuk, whose culture has been lost forever and can never be recovered.

We also acknowledge the island of Newfoundland as the unceded, traditional territory of the Beothuk and the Mi'kmaq, and we acknowledge Labrador as the traditional and ancestral homelands of the Innu of Nitassinan, the Inuit of Nunatsiavut and the Inuit of NunatuKavut. Although each community is distinct, we all share a desire to chart a way forward together toward reconciliation.

I'm pleased to be here today to discuss the Atlantic Canada Opportunities Agency's role in the seal industry in Atlantic Canada. For more than 35 years, ACOA has been investing in Atlantic Canadian entrepreneurs, businesses and communities. The agency works to create opportunities for growth by helping businesses become more competitive, innovative and productive; by helping communities develop and diversify their economies; and by championing the strength of Atlantic Canada. Through our programs and our partnerships with other federal departments, provincial and municipal governments, Indigenous organizations, academia and non-government organizations, ACOA is well positioned to help our region be economically diverse, innovative, competitive and resilient.

One of our greatest strengths is our region-wide presence, with employees in over 30 communities, from larger cities to smaller rural, coastal and remote towns. The agency works closely with its partners to identify priorities and opportunities to maximize the potential of our region in a strategic and sustainable manner.

[Traduction]

À titre d'exemple, le financement a permis d'organiser des ateliers sur les techniques de manipulation des peaux, et de manipulation et de couture de la fourrure pour les chasseurs de phoque et les artisans du Nunavut.

Je serai ravie de répondre à toutes vos questions.

Le président : Merci, madame Buist. Je crois que Mme Skinner a aussi des observations préliminaires à nous présenter. À vous la parole, madame Skinner.

Karen Skinner, vice-présidente, Région de Terre-Neuve-et-Labrador, Agence de promotion économique du Canada atlantique : Bonjour, monsieur le président et honorables sénateurs. Merci de nous avoir invités à comparaître devant vous aujourd'hui. Je suis accompagnée de mes collègues Dave Boland, directeur général, Opérations régionales; et Rob Mallay, directeur par intérim, Développement des entreprises. Nous vous parlons depuis St. John's. Nous reconnaissions respectueusement nous trouver sur le territoire ancestral des Béothuks, un peuple dont la culture a été perdue à jamais.

Nous reconnaissions également que l'île de Terre-Neuve est le territoire traditionnel non cédé des Béothuks et des Micmacs, et que le Labrador est la patrie traditionnelle et ancestrale des Innus de Nitassinan, des Inuits de Nunatsiavut et des Inuits de NunatuKavut. Nous savons que chaque communauté est distincte, mais on ressent une volonté commune de cheminer ensemble sur la voie de la réconciliation.

Je suis heureuse d'être ici aujourd'hui pour vous parler du rôle joué par l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) au bénéfice de l'industrie du phoque dans la région. Depuis plus de 35 ans, notre agence investit dans les entrepreneurs, les entreprises et les collectivités du Canada atlantique. Nous nous employons à créer des possibilités de croissance économique dans la région en aidant les entreprises à devenir plus concurrentielles, innovatrices et productives, en soutenant les collectivités dans leurs efforts pour développer et diversifier leur économie et en faisant la promotion des atouts du Canada atlantique. Nos programmes et nos partenariats avec d'autres ministères fédéraux, les gouvernements provinciaux, les administrations municipales, des organisations autochtones, le milieu universitaire et des organisations non gouvernementales nous procurent une position privilégiée pour aider notre région à se donner une économie diversifiée, novatrice, concurrentielle et résiliente.

L'une de nos principales forces réside dans notre présence dans toute la région, avec des employés dans une trentaine de collectivités, des plus grandes villes jusqu'aux localités côtières éloignées en milieu rural. L'agence travaille en étroite collaboration avec ses partenaires pour cerner les priorités et les possibilités d'optimiser le potentiel de notre région d'une manière stratégique et durable.

Furthermore, our on-the-ground presence enables us to provide effective, targeted advice and support that helps businesses start up, scale up, diversify and innovate. The agency also helps businesses access supply chain opportunities and begin or increase exporting in domestic and international markets.

Specific to the sealing industry, over a 10-year period, from 2012 to 2022, ACOA has invested \$1.7 million toward 17 projects. These projects have focused on marketing seal products domestically and internationally, new product development and support for the tourism and artisan industries. We will continue to work with eligible companies and not-for-profit organizations that identify opportunities to develop and market seal-based products to help support economic activity in our region's coastal communities.

Our efforts will be focused on assisting small- and medium-sized enterprises and complementing the work of other federal departments and agencies, like Fisheries and Oceans Canada.

Thank you for this opportunity to talk about ACOA's role in the seal industry in Atlantic Canada. This concludes my opening remarks. My colleagues and I would be pleased to take your questions.

The Chair: Thank you, Ms. Skinner. Thank you, Ms. Buist. We will go to the deputy chair of this committee for our first question, Senator Busson.

Senator Busson: Thank you both for being here. It is a very interesting topic. The issue around marketing seal products is certainly something that we are very interested in our study around the sealing industry.

You both mentioned and certainly focused on words like "innovation" and "export markets," et cetera. I wonder if either one of you or both of you could talk about the extent to which research in your agencies has focused on the opportunity to supply seal protein as a source of food, especially in countries where food security is certainly a looming threat to populations.

Ms. Skinner: Thank you for the question, senator. We have supported and continue to support companies that are interested in export markets. The companies that we work with in the Atlantic region have been focused on products around seal oil and seal meat, either for human or non-human consumption. We have assisted with specific marketing projects. Our initiatives are very firm specific.

Notre présence sur le terrain nous permet en outre de fournir des conseils et un soutien judicieux et ciblés pour aider les entreprises à démarrer, à prendre de l'expansion, à se diversifier et à innover. L'agence aide également les entreprises à exploiter les possibilités qui s'offrent le long de la chaîne d'approvisionnement et à commencer à exporter ou à intensifier leur présence sur les marchés nationaux et internationaux.

Pour ce qui est de l'industrie du phoque à proprement parler, notre agence a investi 1,7 million de dollars dans 17 projets réalisés sur une période de 10 ans, soit de 2012 à 2022. Ces projets visaient la commercialisation des produits du phoque au Canada et à l'étranger, la mise au point de nouveaux produits et le soutien aux activités touristiques et artisanales. Nous allons continuer de collaborer avec les organismes sans but lucratif et les entreprises admissibles pour cerner les possibilités de concevoir et de commercialiser des produits du phoque afin de contribuer à l'activité économique dans les localités côtières de notre région.

Nous allons chercher en priorité à offrir de l'assistance aux petites et moyennes entreprises en complétant le travail d'autres agences et ministères fédéraux, comme Pêches et Océans Canada.

Merci de nous donner l'occasion de parler du rôle joué par l'agence pour appuyer l'industrie du phoque dans le Canada atlantique. Voilà qui conclut mes observations préliminaires. Mes collègues et moi-même serons ravis de répondre à vos questions.

Le président : Merci, madame Skinner. Merci, madame Buist. Nous allons maintenant entendre la sénatrice Busson, vice-présidente du comité, qui sera la première à vous poser une question.

La sénatrice Busson : Merci à toutes les deux d'être des nôtres aujourd'hui. C'est un sujet très intéressant. La question de la mise en marché des produits du phoque est assurément l'un des aspects clés dans notre étude de cette industrie.

Vous avez toutes les deux insisté notamment sur l'importance de l'innovation et des marchés d'exportation. J'aimerais savoir dans quelle mesure vos agences respectives se sont intéressées à la possibilité de mettre en marché la protéine de phoque comme source de nourriture, surtout dans les pays pour lesquels la sécurité alimentaire est une préoccupation de tous les instants.

Mme Skinner : Merci pour la question, sénatrice. Nous avons toujours appuyé les entreprises s'intéressant aux marchés d'exportation et nous allons continuer de le faire. Les entreprises avec lesquelles nous collaborons dans la région de l'Atlantique s'emploient surtout à commercialiser la viande et les produits dérivés de l'huile de phoque, qu'ils soient destinés ou non à la consommation humaine. Nous avons contribué à différents

Because of global competitive challenges since the pandemic but particularly around seal products, access to markets has been challenging. There is the ban in the EU and, of course, trading with our largest partner to the south in the U.S., there is an import ban there as well. We continue to work with clients on the ground in the Atlantic region as they develop marketing plans to get into particular markets.

Senator Busson: Thank you. Does your colleague have anything to add?

Ms. Buist: Yes. I am happy to add to that. As I mentioned in my opening remarks, we have funded both the Government of Nunavut and Inuit organizations to do research and marketing activities for seal products, including the omega-3 oils and the pelts.

Also, in terms of food security issues, we have funded \$250,000 toward strengthening food harvesting capacity in communities like Clyde River in Nunavut and the Qikiqtani Food Sovereignty Implementation Solution project, another \$250,000 to establish community-based storage facilities.

I would say the focus in Nunavut is more internal to Nunavut food security as opposed to food export, but it is certainly something that is on their radar as well.

Senator Busson: Thank you. One of the things that we are looking at as we move forward with our study is the potential for a much larger market, I guess if we could address the embargoes in the United States and the EU and in other countries where food security is becoming a much more pervasive issue.

Is it your sense that there might be much larger opportunities with a different perspective?

Ms. Skinner: Maybe I will start, Ms. Buist.

Ms. Buist: Why don't you start each time, Ms. Skinner. That is fine with me.

Ms. Skinner: That's okay.

Ms. Buist: Unless it's about the Arctic.

projets de mise en marché. Nos initiatives sont adaptées aux besoins et à la réalité des entreprises auxquelles nous venons en aide.

En raison de la conjoncture concurrentielle qui prévaut à l'échelle planétaire depuis le début de la pandémie, surtout pour ce qui est des produits du phoque, l'accès aux marchés est difficile. Il y a un embargo dans le cas de l'Union européenne, et il y a aussi bien sûr interdiction des importations chez nos voisins du Sud, nos principaux partenaires économiques. Nous continuons à travailler directement avec nos clients de la région de l'Atlantique qui cherchent à établir des plans pour pénétrer différents marchés.

La sénatrice Busson : Merci. Est-ce que votre collègue aurait quelque chose à ajouter?

Mme Buist : Oui, avec plaisir. Comme je l'indiquais dans mes observations préliminaires, nous avons offert du financement au gouvernement du Nunavut ainsi qu'à des organisations invitées aux fins de travaux de recherche et d'activités de commercialisation pour les produits du phoque, y compris les huiles oméga-3 et les peaux.

Du point de vue de la sécurité alimentaire, nous avons versé 250 000 \$ pour renforcer la capacité de récolte d'aliments à Clyde River, au Nunavut, et financé également à hauteur de 250 000 \$ la Solution de mise en œuvre de la souveraineté alimentaire de Qikiqtani, un projet visant notamment l'établissement d'installations communautaires de stockage des aliments.

Je dirais qu'au Nunavut, on cherche d'abord et avant tout à assurer la sécurité alimentaire au sein du territoire, plutôt qu'à exporter des denrées, mais il s'agit certes également d'une avenue qui est envisagée par les autorités locales.

La sénatrice Busson : Merci. Nous nous intéressons notamment dans le cadre de cette étude à la possibilité d'avoir accès à un marché beaucoup plus vaste en réglant la question des embargos avec les États-Unis et l'Union européenne et en ciblant d'autres pays où la sécurité alimentaire devient de plus en plus préoccupante.

Croyez-vous qu'une approche différente pourrait nous offrir des débouchés beaucoup plus intéressants?

Mme Skinner : Peut-être pourrais-je répondre en premier, madame Buist.

Mme Buist : Vous pouvez très bien commencer à chaque fois, madame Skinner. Cela me convient parfaitement.

Mme Skinner : C'est d'accord.

Mme Buist : À moins qu'il soit question de l'Arctique.

Ms. Skinner: I will accede to you on several questions.

Thank you for the question, senator. What we're hearing from industry here is that the market for seal oil is actually where there are seal oil capsules. Seal proteins are where they are actually seeing the bright lights in international markets.

While efforts are ongoing, there is some seal meat that is being exported for human consumption but that market is not as robust right now as the seal oil market.

Ms. Buist: I would add to what Ms. Skinner said. The market has not rebounded. The EU ban, although there is an Indigenous exception, is still felt very much by the sealing industry. I know that we do not have current statistics. Our most recent statistics from the Government of Nunavut are about 10 years old now. Around that time, 40,000 seals were being harvested per year in Nunavut, with a replacement food value of about \$5 million for the seal meat, and the seal products back then were about \$1 million to the arts and crafts sector.

That has probably increased, but it is still, as you can see from those numbers, not by huge amounts. Some of the research that we are funding is to improve market access by the Government of Nunavut. They are looking at ways to do that, most certainly.

Senator Busson: Thank you.

The Chair: Part of the reason we are conducting the study is to try to see what the opportunities are to develop markets for different parts of the seal, including, as Ms. Skinner touched on, seal oil and other things, but we understand that with the embargoes, it is a very difficult situation.

Ms. Skinner, you mentioned in your remarks the type of supports or programs that ACOA has to offer. What types of supports would you give to a seal harvester if he or she were requesting it, or seal product processors, seal product artisans and seal product exporters? Give us an idea what type of assistance and projects they would be involved in, please. Thank you.

Ms. Skinner: Thank you, Mr. Chair. Within the agency, we do have a suite of programs. We have three core programs. One is the Regional Economic Growth through Innovation program, and the Business Development Program. Both of those are focused on supporting commercial businesses to grow, scale up or to expand their existing operations. We also have a program

Mme Skinner : Je vous céderai volontiers la place pour plusieurs questions.

Merci pour la question, sénatrice. D'après ce que nous disent les gens de l'industrie, ce serait pour les gélules d'huile et les protéines de phoque que les débouchés seraient les plus intéressants sur les marchés internationaux.

Malgré les efforts que l'on continue de déployer en ce sens — et on réussit à exporter une certaine quantité de viande de phoque destinée à la consommation humaine —, ce marché n'est pas aussi dynamique actuellement que celui de l'huile de phoque.

Mme Buist : J'ajouterais à ce que vient de dire Mme Skinner que ce marché ne s'est toujours pas rétabli. L'industrie ressent encore vivement les effets de l'embargo décrété par l'Union européenne, et ce, malgré l'exemption pour les Inuits. Nous n'avons malheureusement pas de chiffres à jour. Les plus récentes statistiques fournies par le gouvernement du Nunavut remontent à une dizaine d'années déjà. À ce moment-là, on capturait 40 000 phoques par année au Nunavut, ce qui donnait une valeur de remplacement alimentaire de quelque 5 millions de dollars pour la viande de phoque et des retombées d'environ 1 million de dollars pour les produits du phoque dans le secteur des arts et de l'artisanat.

Ces chiffres ont sans doute augmenté depuis, mais cela demeure, comme vous êtes à même de le constater, des quantités qui ne sont pas énormes. Certains des travaux de recherche que nous finançons visent à aider le gouvernement du Nunavut à améliorer l'accès aux marchés. Il ne fait aucun doute que l'on s'emploie à élargir ces débouchés.

La sénatrice Busson : Merci.

Le président : Nous menons notamment cette étude pour essayer de déterminer quelles pourraient être les possibilités d'investir de nouveaux marchés avec les différents produits du phoque, y compris l'huile, comme Mme Skinner l'a mentionné. Nous comprenons toutefois très bien que les embargos en place rendent les choses très difficiles.

Madame Skinner, vous avez parlé dans votre allocution des différents types de mesures de soutien et de programmes que l'APECA peut offrir. Comment pourriez-vous venir en aide aux chasseurs, aux transformateurs, aux artisans ou aux exportateurs de produits du phoque qui feraient appel à vos services? Pouvez-vous nous donner une idée du genre d'aide qu'ils pourraient recevoir et des projets auxquels ils pourraient participer? Merci.

Mme Skinner : Merci, monsieur le président. Notre agence offre toute une série de programmes. Il y en a trois principaux. Il y a d'abord le programme Croissance économique régionale par l'innovation et le Programme de développement des entreprises. Ces deux mesures visent à aider des entreprises commerciales à accélérer leur croissance et à prendre de l'expansion. Nous avons

that is focused on community supports. It is called the Innovative Communities Fund. It helps communities on the ground develop infrastructure to grow industrial sectors in their communities.

We do not deal directly with seal harvesters. Ours is focused on the commercial opportunities more downstream. We would deal with commercial clients who are either processing or looking at developing products. We could do innovation. We help them hire marketing expertise, technical expertise. We can invest in equipment in processing facilities. That is the nature of investment that we would make through our programs.

The Chair: Thank you, Ms. Skinner. Ms. Buist?

Ms. Buist: We have two primary programs by which we fund both sectors. As you heard me say, the Government of Nunavut economic development corporations and also individuals, mostly focused on small- and medium-sized enterprises. One of them is our IDEANorth program, which is unique to CanNor and funds along the themes that I mentioned from our pan-territorial growth strategy.

Second, we are the only regional development agency, or RDA, with an Indigenous-specific funding program. We also use that program to support Inuit businesses.

Through our assistance with marketing, as I have mentioned, we funded the Government of Nunavut to look at a territory-wide approach to marketing seals, and we fund individual businesses. For example, there is quite a bit of interest in the burgeoning arts and crafts market using seal pelts. We have funded individuals to come down to the Northern Lights Conference, which is a huge conference held in Ottawa each winter, to market their materials and to come together to talk about how to market their materials internationally.

It is from that micro-level to the larger level that we provide our funding support.

The Chair: Thank you. I have attended that conference, and the quality of what is brought forward with regard to harvest is second to none. Hopefully, we can build on that as well.

I would like to welcome Senator McPhedran, who has just joined us, from Manitoba.

par ailleurs le Fonds d'innovation de l'Atlantique qui cherche à aider les collectivités à se donner les infrastructures nécessaires à la croissance de leurs différents secteurs industriels.

Nous ne traitons pas directement avec les chasseurs de phoque. Notre aide vise davantage les perspectives de commercialisation que les activités en aval. Nous traitons avec des entreprises commerciales qui font de la transformation ou essaient de mettre au point de nouveaux produits. Nous pouvons offrir de l'aide à l'innovation. Nous contribuons à l'embauche d'experts en commercialisation et de spécialistes techniques. Nous pouvons investir dans l'équipement nécessaire aux usines de transformation. C'est le genre d'investissements que nous pouvons consentir dans le cadre de nos programmes.

Le président : Merci, madame Skinner. Quelque chose à ajouter, madame Buist?

Mme Buist : Nous avons deux programmes principaux permettant de financer à la fois, comme je l'indiquais dans mes observations, les sociétés de développement économique du gouvernement du Nunavut et des intérêts privés, soit principalement des petites et moyennes entreprises. Le premier est le programme IDEENord, une initiative exclusive de CanNor qui nous permet d'offrir du financement en fonction des priorités que j'ai indiquées pour notre Stratégie de croissance panterritoriale.

Deuxièmement, nous sommes la seule agence de développement économique régional à offrir un programme de financement s'adressant expressément aux Autochtones. Nous avons aussi recours à ce programme pour appuyer les entreprises inuites.

Comme je l'ai mentionné, nous avons octroyé du financement au gouvernement du Nunavut pour que l'on envisage la mise en place d'une approche panterritoriale de la commercialisation des produits du phoque, et nous offrons aussi un soutien financier aux entreprises sur une base individuelle. À titre d'exemple, il y a beaucoup d'intérêt pour les œuvres d'art et les objets d'artisanat utilisant la peau de phoque, un marché en plein essor. Nous avons versé du financement à des gens qui sont venus participer à la conférence Aurores boréales, un événement à grand déploiement qui se tient chaque hiver à Ottawa, pour faire connaître leur production et pouvoir discuter avec d'autres de la façon de s'y prendre pour pénétrer les marchés étrangers.

Notre soutien financier s'étend donc de ce niveau très ciblé jusqu'à une aide offerte dans une perspective beaucoup plus large.

Le président : Merci. J'ai assisté à cette conférence, et la qualité des produits présentés est sans pareille. C'est un autre élément qui pourrait nous servir de tremplin.

J'aimerais souhaiter la bienvenue à la sénatrice McPhedran, du Manitoba, qui vient de se joindre à nous.

Senator Cordy: My questions are a follow-up to the chair's questions.

At ACOA, you said that your initiatives are firm specific. Do you mean "firm" as in company-specific, that you give money out to companies that would be dealing with seal products?

Ms. Skinner: Yes, that is correct.

Senator Cordy: Following up on the comments of the chair, we heard from others that the seal meat industry has not rebounded and that it is seal oil products which seem to be the thing that we can market best.

Are there recommendations or suggestions to us, as a committee, when we are writing our report that the government provide more funding to research what other markets for seal products there may be, other than meat, which has not rebounded, but other than seal oil products?

Ms. Skinner: I think there is ongoing research that could be done around these types of projects.

As I mentioned, from an ACOA lens, we help companies do that research. I know there are organizations working with Fisheries and Oceans Canada, or DFO. For example, the Fur Institute of Canada, the Canadian Sealers Association and the Seals and Sealing Network, or SSN. There are initiatives happening nationally that are trying to position seal products differently in the world.

I think that any additional support that we can provide to help position seal meat products in the world would be helpful for this industry.

Senator Cordy: You said that you support projects with the Department of Fisheries. Does the Department of Fisheries come to you with a planned project and then you provided the funding? Is that how you work? Is that what the relationship is or do you go to the Department of Fisheries and say, "This is something that you should be doing"?

Ms. Skinner: Actually, we have common clients. Some of our clients are actually working with the Department of Fisheries through some of these network partners.

We do not actually fund projects with the Department of Fisheries or vice versa. We have common clients, and we would provide programs more downstream for individual firms. Then Department of Fisheries would have other programs where they engage partners on the ground as well. So there is not actually a crossover. Thank you.

La sénatrice Cordy : Mes questions font suite à celles que vient de poser notre président.

Vous avez indiqué que les initiatives de l'APECA sont adaptées aux besoins et à la réalité des entreprises auxquelles vous venez en aide. Voulez-vous dire par là que vous versez des fonds directement aux entreprises qui cherchent à commercialiser les produits du phoque?

Mme Skinner : Oui, c'est bien cela.

La sénatrice Cordy : Avant l'intervention de notre président, on nous a dit que le marché de la viande de phoque ne s'est pas rétabli et que ce sont plutôt actuellement les produits dérivés de l'huile de phoque qui ont la cote.

En prévision du rapport que le comité devra produire, avez-vous des recommandations ou des suggestions à nous faire quant à la nécessité pour le gouvernement de financer davantage les recherches sur les autres débouchés possibles pour les produits du phoque, en excluant la viande pour laquelle le marché ne s'est pas rétabli pour miser plutôt sur les dérivés de l'huile?

Mme Skinner : Je pense que nous devrions poursuivre sans relâche les efforts de recherche quant à ces différentes possibilités.

Notre agence aide directement les entreprises qui effectuent ce genre de recherches. Je sais que certaines organisations collaborent à cette fin avec Pêches et Océans Canada. À titre d'exemple, on peut noter l'Institut de la fourrure du Canada, l'Association canadienne des chasseurs de phoque et le Réseau des phoques et de la chasse au phoque. Diverses initiatives en cours à l'échelle nationale visent à positionner différemment les produits du phoque sur la scène mondiale.

Je pense que tout soutien additionnel que nous pourrions offrir pour mieux positionner les produits de la viande de phoque sur les marchés mondiaux pourrait être utile pour cette industrie.

La sénatrice Cordy : Vous avez indiqué que vous appuyez des projets en partenariat avec le ministère des Pêches et des Océans. Est-ce que le ministère vous soumet un projet déjà élaboré et vous fournissez du financement? Est-ce de cette façon que les choses fonctionnent ou bien est-ce vous qui vous adressez aux gens du ministère pour leur dire que ce serait une bonne chose à faire?

Mme Skinner : En fait, nous avons des clients communs. Certains de nos clients travaillent avec le ministère des Pêches par l'intermédiaire de partenaires du réseau.

Nous ne finançons pas de projets avec le ministère des Pêches, et vice versa. Nous avons des clients communs, et nous proposons des programmes plus en aval pour les entreprises individuelles. Le ministère des Pêches dispose d'autres programmes dans lesquels il fait appel à des partenaires sur le terrain. Il n'y a donc pas vraiment de chevauchement. Merci.

Senator Cordy: Thank you for that clarification.

Ms. Buist, you said that CanNor provides \$4.3 million supporting the fisheries, including seal hunting. What percentage of that would, indeed, be for seal hunting?

Ms. Buist: That is a transfer we do through the Government of Nunavut, and it is for their fisheries across the territory. So it would be all types of fisheries and sealing.

We do not specify the amounts of how much for sealing, how much for char, how much for whales. It is a Government of Nunavut-wide funding that supports research, training, improved market access, education, promotional campaigns, working with Nunavut's tourism industry, for example, to promote the products that artisans create in Nunavut. It is a block transfer to the government, and they decide how they are going to allot it for the various portions of their fishing industry in Nunavut.

Senator Cordy: You also spoke about providing classes or training in pelt handling. Is there a market for seal pelts?

Ms. Buist: There is a growing market for seal pelts. There are still restrictions on exports, but I know that, for example, Global Affairs is working on some projects to improve access to Asian markets for seal pelts and arts. The beautiful things that I'm wearing right now, for example — my seal poppy and my seal broach — are from Nunavut. They are looking at ways to improve the Asian market for seal pelts.

Absolutely, it's one of their projects working with Global Affairs.

Senator Quinn: Thank you, witnesses, for being here this morning.

I have a few questions for Ms. Buist. You mentioned there is a harvest of 40,000 seals in the North. What is the stock; do you have an idea of how large the seal stock is?

Ms. Buist: That would be a question for Fisheries and Oceans. We would fund businesses and the government to harvest the seals and to sell the products, but we don't track the stocks.

Senator Quinn: That leads to a question. You have mentioned different things that are done with seals, whether it's the oils or what-have-you. What's the supply and demand? In other words, are there companies that would be willing to take

La sénatrice Cordy : Je vous remercie de cette clarification.

Madame Buist, vous avez dit que CanNor fournit 4,3 millions de dollars pour soutenir les pêches, y compris la chasse au phoque. Quel pourcentage de ce montant serait effectivement destiné à la chasse au phoque?

Mme Buist : Nous faisons, par l'intermédiaire du gouvernement du Nunavut, un transfert qui est destiné aux pêcheries de l'ensemble du territoire. Il s'agit donc de tous les types de pêche et de la chasse au phoque.

Nous ne précisons pas les montants relatifs à la chasse au phoque, à la pêche à l'omble et à la chasse à la baleine. Il s'agit d'un financement à l'échelle du gouvernement du Nunavut qui soutient la recherche, la formation, l'amélioration de l'accès au marché, l'éducation, les campagnes de promotion, la collaboration avec l'industrie touristique du Nunavut, par exemple, pour promouvoir les produits que les artisans créent au Nunavut. C'est un transfert en bloc au gouvernement, lequel décide de la façon dont il va répartir l'argent entre les différentes parties de son industrie de la pêche au Nunavut.

La sénatrice Cordy : Vous avez également parlé d'offrir des cours ou de la formation sur le traitement des peaux. Y a-t-il un marché pour les peaux de phoque?

Mme Buist : Le marché des peaux de phoque est en expansion. Il existe encore des restrictions sur les exportations, mais je sais, par exemple, qu'Affaires mondiales travaille à des projets dont le but est d'améliorer l'accès aux marchés asiatiques pour les peaux de phoque et les objets d'art. Les magnifiques objets que je porte en ce moment, par exemple — mon coquelicot et ma broche en forme de phoque —, proviennent du Nunavut. Ils cherchent des moyens d'améliorer l'accès au marché asiatique des peaux de phoque.

C'est un des projets qu'ils réalisent en collaboration avec Affaires mondiales.

Le sénateur Quinn : Merci aux témoins d'être avec nous ce matin.

J'ai quelques questions à poser à Mme Buist. Vous avez mentionné qu'il y a une récolte de 40 000 phoques dans le Nord. Quel est le stock? Avez-vous une idée de l'importance du stock de phoques?

Mme Buist : Pêches et Océans Canada pourrait répondre à cette question. Nous finançons les entreprises et le gouvernement pour la chasse au phoque et la vente des produits, mais nous ne faisons pas le suivi des stocks.

Le sénateur Quinn : Cela m'amène à une question. Vous avez mentionné différents produits du phoque, qu'il s'agisse d'huiles ou d'autres produits. Quelles sont l'offre et la demande? Autrement dit, est-ce que des entreprises seraient prêtes à utiliser

more seals to produce their products? Ms. Buist, I'm expecting that, in the North, the Indigenous folks on the ground probably have a good view of what the seal population is doing in a detrimental way, if at all, to the fish stocks. How do you link seal harvesting to those looking for seals that produce products? Are there folks out there who say, "Hey, if we can only have more seals, we can produce more products and become more successful"?

Ms. Buist: Again, I don't have the figures on the science; that would be DFO. But I can tell you that 90% of all seals harvested in Canada are harvested in Nunavut. So it is an important and going concern for the territory of Nunavut.

Harvesting there continues all year round, and the seal products generate income for remote communities — the pelts, the meat and the oil. So it is an important piece of the fisheries industry in Nunavut.

Senator Quinn: Ms. Skinner, it is the same question with a little bit of a twist: We heard that there's 7.6 million seals in southern waters, and it was noted by our previous witnesses from the Department of Fisheries and Oceans Canada and I believe they felt that 5 million seals are required for sustainable seal presence. That means there is a 50% excess capacity.

In your work to develop markets, and with the limited seal harvesting, if 90% is done in Nunavut, that means there is not a lot done in the South and yet products are produced. Would that demand for seals help people become more successful, develop more markets, et cetera? The government can assist with the development of markets, but the private-sector folks are the people who are going to make it happen. If they had more seals, would they be able to have a broader market?

Ms. Skinner: From our work with our commercial clients in Atlantic Canada — and I will say the industry is fairly limited here; it's a fairly small industry — we have not been given any signals from our clients that access to seals, the resource, is problematic. If we could find new markets — if we could help them and they could find new markets — I think the access to the resource is there for them.

Senator Quinn: Do I have time for one more?

The Chair: Go ahead.

Senator Quinn: I want to talk more about the relationship between your agencies, and DFO and GAC. A lot of times, departments work in silos, and they have the occasional

davantage de phoques pour fabriquer leurs produits? Madame Buist, je m'attends à ce que, dans le Nord, les Autochtones sur le terrain aient probablement une bonne idée de la façon dont la population de phoques nuit aux stocks de poissons, le cas échéant. Comment faites-vous le lien entre la chasse au phoque et les personnes qui recherchent des phoques pour fabriquer des produits? Est-ce qu'il y a des gens qui disent que, si seulement ils pouvaient avoir plus de phoques, ils pourraient fabriquer plus de produits et avoir plus de succès?

Mme Buist : Encore une fois, je n'ai pas les chiffres relatifs à la science; ce serait le MPO. Mais je peux vous dire que 90 % de tous les phoques capturés au Canada sont capturés au Nunavut. C'est donc un enjeu important et permanent pour le territoire du Nunavut.

La chasse s'y poursuit toute l'année et les produits du phoque génèrent des revenus pour les collectivités éloignées, que ce soit grâce aux peaux, à la viande ou à l'huile. Il s'agit donc d'un élément important de l'industrie de la pêche au Nunavut.

Le sénateur Quinn : Madame Skinner, je vous pose la même question, mais avec une petite nuance. On nous a dit qu'il y a 7,6 millions de phoques dans les eaux du Sud, et nos témoins précédents du ministère des Pêches et des Océans du Canada ont indiqué, je crois, qu'ils estiment à 5 millions le nombre nécessaire pour assurer leur présence durable. Cela signifie qu'il y a une capacité excédentaire de 50 %.

Selon le travail de développement des marchés que vous faites, et compte tenu du nombre limité de captures de phoques, si 90 % des captures se font au Nunavut, cela signifie qu'il n'y a pas beaucoup de captures dans le Sud où, pourtant, des produits sont fabriqués. Est-ce que cette demande de phoques aiderait les gens à mieux réussir, à développer plus de marchés, et ainsi de suite? Le gouvernement peut aider au développement des marchés, mais ce sont les gens du secteur privé qui vont concrétiser cela. S'ils avaient plus de phoques, seraient-ils en mesure d'avoir un plus vaste marché?

Mme Skinner : Dans le cadre de notre travail avec nos clients commerciaux du Canada atlantique — et je dois dire que l'industrie est assez limitée, car c'est une industrie de taille plutôt modeste —, nos clients ne nous ont pas fait savoir que l'accès aux phoques, à la ressource, était problématique. Si nous pouvions trouver de nouveaux marchés — si nous pouvions les aider et qu'ils pouvaient trouver de nouveaux marchés —, je pense qu'ils auraient accès à la ressource.

Le sénateur Quinn : Est-ce que j'ai le temps de poser une autre question?

Le président : Oui. Allez-y.

Le sénateur Quinn : Je veux parler davantage de la relation entre vos organismes, le MPO et Affaires mondiales Canada. Souvent, les ministères travaillent en vase clos, et il arrive qu'ils

crossover. But do you have concentrated strategic discussions about what can be done to have a double effect, if you will, particularly in the South, of controlling seal populations while developing markets and different products? Do you have those strategic discussions?

You are certainly working with the downstream folks, and DFO is more tied to the science and whatnot. They also work on markets, I believe, from what we heard earlier.

How often do you sit down with those folks and have those types of strategic discussions?

Ms. Skinner: Thank you. In the region, we have pretty strong relationships at the level of officials with DFO and the Trade Commissioner Service through Global Affairs Canada, or GAC. I think you're right when you say that our investments are really downstream, so we would see DFO on the science piece. They would make their analysis and their considerations at that level. As I mentioned earlier, they work with the Fur Institute, for example, and other national networks. Our folks on the ground would get some information and intelligence from those discussions, and that would help us as we're working with clients. But we work with clients to help them execute on their plans.

Senator Quinn: I just have a last follow-up. For a bit of clarification, how often do you actually sit down face to face or virtually and have those types of strategic discussions? Is it monthly, yearly or every couple years? How does that work?

Ms. Skinner: I can speak from an ACOA Newfoundland and Labrador perspective on this, and I know that our people who work in that sector have ongoing dialogue with their colleagues at DFO in the regional office. As it relates to GAC, if we have clients who are looking to get into particular markets, we would help them path find into GAC; we would take the client to officials in the Trade Commissioner Service if we felt that service would be helpful as they are trying to get into markets.

Senator Ravalia: Thank you to our witnesses.

My first question is for Ms. Skinner. With respect to your investment in sealing, what percentage of your global budget goes directly into aiding the sealing industry?

Also, in terms of applications versus rejections, what is the proportion of the number of individuals you actually accept versus those you do not consider worth supporting?

se recoupent. Mais avez-vous des discussions stratégiques concentrées sur ce qu'on peut faire pour obtenir un double effet, si vous voulez, en particulier dans le Sud, à savoir contrôler les populations de phoques tout en développant des marchés et des produits différents? Avez-vous ces discussions stratégiques?

Vous travaillez certainement avec les gens en aval, et le MPO s'occupe davantage des aspects scientifiques et autres. Il intervient également sur les marchés, je crois, d'après ce que nous avons entendu précédemment.

À quelle fréquence vous asseyez-vous avec ces gens-là pour avoir ce genre de discussions stratégiques?

Mme Skinner : Merci. Dans la région, nous avons des relations assez solides avec les fonctionnaires du MPO et le Service des délégués commerciaux par l'entremise d'Affaires mondiales Canada, ou AMC. Je pense que vous avez raison quand vous dites que nos investissements sont vraiment en aval, et nous verrions donc le MPO sur le plan scientifique. Ils font leur analyse et leurs observations sur ce plan. Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, ils travaillent avec l'Institut de la fourrure, par exemple, et d'autres réseaux nationaux. Nos gens sur le terrain obtiennent de l'information et des renseignements grâce à ces discussions, et cela nous aide dans notre travail avec les clients. Mais nous travaillons avec les clients pour les aider à exécuter leurs plans.

Le sénateur Quinn : J'ai une dernière question complémentaire. Pour clarifier un peu les choses, à quelle fréquence vous réunissez-vous en personne ou virtuellement pour avoir ce type de discussions stratégiques? Est-ce tous les mois, tous les ans ou tous les deux ans? Comment cela fonctionne-t-il?

Mme Skinner : Je peux parler du point de vue de l'APECA de Terre-Neuve-et-Labrador à ce sujet, et je sais que nos gens qui travaillent dans ce secteur sont en dialogue permanent avec leurs collègues du MPO au bureau régional. En ce qui concerne AMC, si nous avons des clients qui cherchent à pénétrer des marchés particuliers, nous les aidons à naviguer vers AMC; nous orientons le client vers des représentants du Service des délégués commerciaux si nous estimons que ce service peut l'aider à pénétrer les marchés.

Le sénateur Ravalia : Merci à nos témoins.

Ma première question s'adresse à Mme Skinner. En ce qui concerne votre investissement dans la chasse au phoque, quel pourcentage de votre budget global est consacré directement à l'aide à l'industrie de la chasse au phoque?

Aussi, en ce qui concerne les demandes par rapport aux rejets, quelle est la proportion de personnes que vous acceptez réellement par rapport à celles que vous ne jugez pas utile de soutenir?

Ms. Skinner: Thank you for that question.

As I mentioned earlier, from a commercial lens, the sealing industry in Atlantic Canada compared to other industries is quite small, and that is borne out by our investments. We had done 1.7 million over 10 years in Atlantic Canada over 17 projects. ACOA's average annual budget, depending on initiatives that come in and go out, fluctuates around \$250 million a year. So it's a very small piece.

That's reflective of the industry itself. In the early 2000s, the landed value of seals was \$13 million in Atlantic Canada, and it was \$600,000 last year. So it's a fairly small piece of the investments that we make.

In terms of clients that have been rejected, I don't have the specific number, but broadly, I'm not aware of any clients we have engaged with that we haven't been able to support if they fit within the scope of our programs.

Senator Ravalia: As a follow-up, Ms. Skinner, would you be able to give me the demographics of where the money actually goes in terms of rural versus relatively urban versus remote? You talked about the 17 projects. Are they located across Newfoundland, Labrador and through the Maritimes, or is it a specific area where you focus your investments?

Ms. Skinner: The majority of our investments would be in Newfoundland and Labrador, with some in Nova Scotia. I might defer to my colleague, who I think has that list in front of him. So I'll turn to Mr. Boland.

Senator Ravalia: Or it can be sent to us.

Ms. Skinner: Okay.

The Chair: Do you want to comment, or do you want to send it along to us? It is up to you.

Ms. Skinner: We can send that along.

The Chair: Just forward that to the clerk. Thank you very much.

Senator Ravalia: Do I still have time?

The Chair: Go ahead.

Senator Ravalia: It is for Ms. Buist. You talked about your industry having a local and an export component. Would you be able to tell me how much of the product actually stays in your region versus what portion is actually set up for an export market?

Mme Skinner : Je vous remercie de cette question.

Comme je l'ai mentionné auparavant, d'un point de vue commercial, l'industrie de la chasse au phoque au Canada atlantique, comparée à d'autres industries, est assez petite, et nos investissements le prouvent. Nous avons investi 1,7 million de dollars en 10 ans, dans 17 projets, au Canada atlantique. Le budget annuel moyen de l'APECA, selon les initiatives qui sont lancées, fluctue autour de 250 millions de dollars par année. Il s'agit donc d'une toute petite partie.

C'est le reflet de l'industrie elle-même. Au début des années 2000, la valeur au débarquement des phoques était de 13 millions de dollars au Canada atlantique, et elle était de 600 000 \$ l'an dernier. Il s'agit donc d'une part relativement faible des investissements que nous faisons.

En ce qui concerne les clients qui ont été rejettés, je n'ai pas le nombre précis, mais en général, je ne suis pas au courant de clients avec lesquels nous nous sommes engagés et que nous n'avons pas été en mesure de soutenir s'ils caderaient dans nos programmes.

Le sénateur Ravalia : En guise de suivi, madame Skinner, pourriez-vous me préciser où va l'argent en fonction des régions rurales, relativement urbaines ou éloignées? Vous avez parlé de 17 projets. Sont-ils situés dans l'ensemble de Terre-Neuve, du Labrador et dans les Maritimes, ou s'agit-il d'une région particulière où vous concentrez vos investissements?

Mme Skinner : La majorité de nos investissements se situent à Terre-Neuve-et-Labrador, et il y en a en Nouvelle-Écosse. Je m'en remets à mon collègue qui, je pense, a cette liste sous les yeux. Je vais donc demander à M. Boland de répondre.

Le sénateur Ravalia : La liste pourrait nous être envoyée.

Mme Skinner : D'accord.

Le président : Voulez-vous en parler, ou voulez-vous simplement nous envoyer la liste? Je vous laisse décider.

Mme Skinner : Nous pouvons vous l'envoyer.

Le président : Envoyez-la simplement à la greffière.

Le sénateur Ravalia : Est-ce qu'il me reste du temps?

Le président : Oui. Allez-y.

Le sénateur Ravalia : Ma question s'adresse à Mme Buist. Vous avez dit que votre industrie avait une composante locale et une composante d'exportation. Pourriez-vous me dire quelle proportion des produits reste réellement dans votre région et quelle proportion est destinée à l'exportation?

Ms. Buist: As I mentioned, we fund several sources. We fund some economic development organizations, and we also fund the government of Nunavut. They will decide how their funding will go to the various portions of the fish industry.

The majority of the harvesting of the meat from the seals is for internal Nunavut use — community use; it's for Nunavummiut. The arts community, which is using the pelts, sewing coats and clothing, and making jewellery, is often more export. It can be within Canada; it can be international.

CanNor does not track the numbers that are produced by the businesses or the governments that we fund, or where they export to.

Senator Ravalia: Thank you very much.

Senator Kutcher: Thank you to the witnesses for taking time out of your days to be with us here.

I want to focus a little bit on food security, which is an emerging problem, globally, and the potential for this industry to have an impact there, particularly in the Indo-Pacific region. We know that India banned seal products in 2018, and Taiwan has a ban on seal products as well.

Has there been any activity that you know of or that your agencies have supported in helping developing markets in the Indo-Pacific region, apart from India and Taiwan?

Ms. Skinner: None that I would be aware of. Clients that we have been dealing with are focused, broadly, on Southeast Asia, but I don't have any specifics on particular markets as it relates to food security.

Ms. Buist: I would answer the same way. Frankly, in terms of food security, our focus is to fund food security in the North. So we're looking at projects that are strengthening food harvesting capacity for the North itself as opposed to export.

Senator Kutcher: Okay. To follow-up on Senator Quinn's question, I'm trying to find out whether there is a strategic focus here that could be used for improving this market. So that's good to know.

The other part of that is that many of the bans on seal products have been put into place as a result of very coordinated and specific activity by People for the Ethical Treatment of Animals,

Mme Buist : Comme je l'ai mentionné, nous finançons plusieurs sources. Nous finançons certaines organisations de développement économique, et nous finançons également le gouvernement du Nunavut. Ce sont eux qui décideront de la façon dont leurs fonds sont affectés aux différentes parties de l'industrie de la pêche.

La majorité de la viande de phoque est destinée à l'usage interne du Nunavut; à l'usage de la communauté, donc, des Nunavummiuts. La communauté artistique, qui utilise les peaux, confectionne des manteaux et des vêtements, et fabrique des bijoux, est souvent plus tournée vers l'exportation. Les produits peuvent être expédiés ailleurs au Canada ou expédiés à l'étranger.

CanNor ne fait pas le suivi des données sur la production des entreprises ou des gouvernements que nous finançons, ni sur les destinations de leurs exportations.

Le sénateur Ravalia : Merci beaucoup.

Le sénateur Kutcher : Je remercie les témoins d'avoir pris le temps de se joindre à nous.

J'aimerais m'attarder un peu sur la sécurité alimentaire à l'échelle mondiale, qui est un problème émergent, et sur la possibilité pour cette industrie d'avoir une incidence à cet égard, particulièrement dans la région indopacifique. Nous savons que l'Inde a interdit les produits dérivés du phoque en 2018, et que Taïwan a également interdit les produits dérivés du phoque.

Est-ce qu'il y a eu des activités dont vous avez connaissance ou que vos agences ont soutenues pour aider à développer des marchés dans la région indopacifique, en dehors de l'Inde et de Taïwan?

Mme Skinner : Pas que je sache. Les clients avec lesquels nous avons traité se concentrent, en gros, sur l'Asie du Sud-Est, mais je n'ai pas de précisions sur des marchés particuliers en ce qui concerne la sécurité alimentaire.

Mme Buist : Ma réponse serait la même. Franchement, en ce qui concerne la sécurité alimentaire, notre objectif est de financer la sécurité alimentaire dans le Nord. Nous nous intéressons donc aux projets qui renforcent la capacité de récolte alimentaire pour le Nord, par opposition à l'exportation.

Le sénateur Kutcher : D'accord. Pour faire suite à la question du sénateur Quinn, j'essaie de savoir s'il y a un axe stratégique qui pourrait servir à améliorer ce marché. C'est donc bon à savoir.

L'autre aspect de la question, c'est que bon nombre des interdictions visant les produits dérivés du phoque ont été mises en place à la suite d'activités très coordonnées et ciblées menées

or PETA. What activities, if any, have your agencies done to bring counterarguments — or factual arguments — to bear that will help put the PETA activities into a more reasonable perspective?

Ms. Buist: I would say that Global Affairs could answer your question more effectively than the economic development agencies. We aren't in the role of dealing with the politics of the bans. We are working with our clients to look at where they can expand the markets in terms of funding their activities.

The Chair: I see you nodding in approval there, Ms. Skinner.

Ms. Skinner: Yes, I would agree with that. Thank you. I have nothing further to add.

Senator Kutcher: Thank you for that. I appreciate that.

I'm getting the uncomfortable feeling that, in this particular area, there seems to be a disconnect between market development, which is a GAC or political aspect of that — which seems to be a GAC component, both in foreign policy and the trade commission — and actually the work that you are able to do to assist Canadians in accessing and developing in those markets. Is that a reasonable thought on my part, or am I way off base here?

Ms. Buist: Thank you for your question.

I would repeat something that Ms. Skinner said earlier: If a potential client comes to us with a project proposal and looking at funding, and they ask for assistance in looking at ways to expand their markets, we would connect them with GAC and do a path-finding process to find the right places to connect them into the federal government, whether it's Global Affairs or Export Development Canada. We would make that connection for them.

We don't actually do the marketing. As I said earlier, we might fund them to go to a marketing opportunity, like the Northern Lights Conferences or prospects and developers for other types of clients that we have, but we don't do the actual marketing. We would make the connections and do the path finding for them.

Senator Kutcher: All right. That's very helpful.

So if I understand what you are doing — and it sounds like you are doing a good job in what you can do — it's sort of a

par People for the Ethical Treatment of Animals, ou PETA. Quelles activités, le cas échéant, vos agences ont-elles menées pour apporter des contre-arguments — ou des arguments factuels — qui aideront à donner une perspective plus raisonnable aux activités de PETA?

Mme Buist : À mon avis, Affaires mondiales pourrait répondre à votre question plus efficacement que les agences de développement économique. Notre rôle n'est pas de nous occuper de la politique des interdictions. Nous travaillons avec nos clients pour voir où ils peuvent prendre de l'expansion, du point de vue du financement de leurs activités.

Le président : Je vous vois hocher de la tête en signe d'approbation, madame Skinner.

Mme Skinner : Oui, je suis d'accord avec cela. Je vous remercie. Je n'ai rien d'autre à ajouter.

Le sénateur Kutcher : Je vous remercie.

J'ai l'impression désagréable que, dans ce domaine particulier, il semble y avoir une rupture entre le développement des marchés, qui est un aspect d'Affaires mondiales Canada ou un aspect politique — ce qui semble être un élément d'Affaires mondiales Canada, tant sur le plan de la politique étrangère que sur celui du Service des délégués commerciaux — et le travail que vous êtes en mesure de faire pour aider les Canadiens à accéder à ces marchés et à y prendre de l'expansion. Est-ce raisonnable de penser cela, ou est-ce que je suis à côté de la plaque?

Mme Buist : Je vous remercie de cette question.

Je répéterais ce que Mme Skinner a dit plus tôt : si un client potentiel vient nous voir avec une proposition de projet et cherche du financement, et qu'il demande de l'aide pour trouver des moyens d'étendre ses marchés, nous le mettrons en contact avec Affaires mondiales Canada et nous lancerons un processus d'orientation pour trouver les bons contacts au gouvernement fédéral, qu'il s'agisse d'Affaires mondiales ou d'Exportation et développement Canada. Nous établissons ce lien pour eux.

Nous ne nous occupons pas réellement de la commercialisation. Comme je l'ai dit précédemment, nous pouvons les financer pour qu'ils participent à une activité de commercialisation, comme les conférences Aurores boréales, ou organiser des rencontres avec des clients potentiels et des promoteurs pour d'autres types de clients que nous avons, mais nous ne nous occupons pas de la commercialisation proprement dite. Nous établissons les liens et faisons le travail de recherche pour eux.

Le sénateur Kutcher : Très bien. C'est très utile.

Donc, si je comprends bien ce que vous faites — et il semble que vous faites un bon travail dans la mesure de ce que vous

more passive and facilitative process as opposed to looking at a strategic way that we might develop a market in an area that you can support.

Ms. Buist: Thank you. It is definitely a facilitative process, where we make the connections within the federal government or with other industries, and territories or provinces that we work with. That would definitely be one of our roles as a regional development agency.

Senator Kutcher: Has there been discussion with each of the four Atlantic provinces about the development of this sector of their export industry, specifically around seals? Has there been a table that Newfoundland, Nova Scotia, P.E.I. and New Brunswick have sat around with ACOA or with your organization to look at how they, as a group, identify potential markets and use provincial marketing capacity for that.

Ms. Skinner: There have certainly been discussions with provincial governments. Again, I would speak to the Newfoundland and Labrador context, but I think this would carry broadly over into Nova Scotia, as well. There are discussions at the level of officials as they are dealing on projects that come in from clients, but I don't think there has been a coordinated effort to sit down and look at broad industry development with provincial government to federal government — none that I'm aware of.

Senator Kutcher: Great. Thank you very much for that.

The Chair: Just as a follow-up to Senator Kutcher's questions, the certification and market access program for seals was evaluated by Fisheries and Oceans Canada, and a final report was issued in November 2019. The evaluation report explained that the project supported under pillar 3, promotion and branding, were approved by the Deputy Minister of Fisheries and Oceans, but that she or he at the time consulted a steering committee composed of ACOA, CanNor, Global Affairs and Agriculture and Agri-Food Canada.

What was the role of your agency on that steering committee, and what were the recommendations that were made to the deputy minister at the time?

Ms. Skinner: I'm going to pass this question to my colleague, Mr. Boland. I think he is more familiar with that program.

pouvez faire —, c'est une sorte de processus plus passif et facilitateur par opposition à la recherche d'une façon stratégique de développer un marché dans un domaine que vous pouvez soutenir.

Mme Buist : Merci. C'est assurément un processus de facilitation, où nous établissons des liens au sein du gouvernement fédéral ou avec d'autres industries, ainsi qu'avec les territoires ou les provinces avec lesquels nous travaillons. C'est vraiment l'un de nos rôles en tant qu'agence de développement régional.

Le sénateur Kutcher : Est-ce qu'il y a eu des discussions avec chacune des quatre provinces de l'Atlantique sur le développement de ce segment de leur marché d'exportation, plus particulièrement en ce qui concerne les phoques? Est-ce que Terre-Neuve, la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick se sont assis autour d'une table avec l'APECA ou avec votre organisation pour voir comment ils peuvent, en tant que groupe, identifier les marchés potentiels et utiliser la capacité de commercialisation provinciale pour cela?

Mme Skinner : Il y a effectivement eu des discussions avec les gouvernements provinciaux. Encore une fois, je parlerais du contexte de Terre-Neuve-et-Labrador, mais je pense que cela s'appliquerait aussi dans une large mesure à la Nouvelle-Écosse. Il y a des discussions à l'échelon des fonctionnaires qui s'occupent des projets des clients, mais je ne pense pas qu'il y ait eu un effort coordonné pour discuter du développement général de l'industrie avec le gouvernement provincial et le gouvernement fédéral. Pas que je sache.

Le sénateur Kutcher : C'est excellent. Merci beaucoup.

Le président : J'aimerais donner suite aux questions du sénateur Kutcher. Pêches et Océans Canada a évalué le Programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque, et un rapport final a été publié en novembre 2019. Dans le rapport d'évaluation, on explique que le ou la sous-ministre des Pêches et des Océans a approuvé le projet financé dans le cadre du pilier 3, promotion et image de marque, mais qu'il ou qu'elle a consulté à l'époque un comité directeur qui regroupait les représentants de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, ou l'APECA; de l'Agence canadienne de développement économique du Nord, ou CanNor; d'Affaires mondiales; et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Quel était le rôle de votre agence à ce comité directeur, et quelles recommandations a-t-on présentées au sous-ministre à l'époque?

Mme Skinner : Je vais demander à mon collègue, M. Boland, de répondre. Je pense qu'il connaît mieux le Programme.

David Boland, Director General, Regional Operations, Newfoundland and Labrador, Atlantic Canada Opportunities Agency: For that program in particular, it was actually an official in our head office in Moncton who coordinated that from an ACOA perspective.

In terms of the actual discussions and decisions around the projects that would have been brought forward under pillar 3, I don't have that exact detail. I know that the funding allotted to ACOA was incorporated into our regular programs, and we were able to execute grants and contributions under our regular programs in support of the sealing industry.

In terms of the actual mechanisms and recommendations going directly to the DFO deputy minister, I don't have those specifics.

The Chair: The recommendations that were made to the deputy minister by the subcommittee, are they available to us?

Mr. Boland: I would suggest that's probably a question for DFO, as they would have been the secretariat in charge of that particular committee.

The Chair: Can you tell us what ACOA's role was as part of that committee? What role did ACOA or CanNor play in relation to developing the recommendations for the deputy minister?

Mr. Boland: I wouldn't be familiar with that level of detail on that particular program.

The Chair: Okay. Thank you. Ms. Buist, are you along the same lines?

Ms. Buist: In terms of your very specific question about developing the recommendations, I cannot answer that, but I can tell you we did deliver a portion of the program. We were responsible for delivering the market access component of about \$340,000 over five years to increase markets for seals. We are aware of the recommendations to maintain support for market access for seal projects and a collaborative approach to address the challenges in the value chain.

What we have done since then, in 2020, because the funding ended at that point, was using our regular programming to continue and enhance the investments in the fisheries and sealing industry in Nunavut, as I have talked about already.

The Chair: Thank you, Ms. Buist.

David Boland, directeur général, Opérations régionales, Terre-Neuve-et-Labrador, Agence de promotion économique du Canada atlantique : Pour ce qui est de ce programme en particulier, c'est un fonctionnaire à notre siège social, à Moncton, qui a assuré la coordination du point de vue de l'APECA.

En ce qui a trait aux discussions et aux décisions relatives aux projets qui auraient été proposés dans le cadre du pilier 3, je n'ai pas de détails précis. Je sais que le financement accordé à l'APECA était intégré à nos programmes réguliers, et nous avons pu mettre à contribution des subventions et des contributions en vertu de ces programmes pour soutenir l'industrie de la chasse au phoque.

Je n'ai pas de renseignements détaillés sur les mécanismes et les recommandations présentées directement au sous-ministre des Pêches et des Océans.

Le président : Avons-nous accès aux recommandations présentées au sous-ministre par le sous-comité?

M. Boland : Il faudrait le demander au ministère des Pêches et des Océans, puisqu'il aurait été le secrétariat responsable du comité.

Le président : Pouvez-vous nous dire quel a été le rôle de l'APECA au sein de ce comité? Quel a été le rôle de l'APECA ou de CanNor dans l'élaboration des recommandations présentées au sous-ministre?

M. Boland : Je ne peux pas parler de ce programme de manière aussi détaillée.

Le président : D'accord. Merci. Madame Buist, est-ce la même chose pour vous?

Mme Buist : Je ne peux pas répondre à votre question très précise sur l'élaboration des recommandations, mais je peux vous dire que nous avons mis en œuvre une partie du programme. Nous étions responsables du volet de l'accès aux marchés qui prévoyait 340 000 \$ sur cinq ans afin d'accroître les débouchés pour les produits du phoque. Nous sommes au courant des recommandations formulées pour continuer de soutenir l'accès aux marchés dans le cadre des projets liés au phoque et d'une approche collaborative pour s'attaquer aux problèmes dans la chaîne de valeur.

Ce que nous avons fait depuis, en 2020, car c'est à ce moment-là que le financement a cessé, c'est utiliser nos programmes réguliers pour poursuivre et accroître les investissements dans le secteur des pêches et de la chasse au phoque du Nunavut, comme nous en avons déjà parlé.

Le président : Merci, madame Buist.

Senator Francis: This question is for, Ms. Buist. Some of it might have been answered earlier in our discussion, but I'll ask it again for further clarification.

In March 2021, the Canadian Northern Economic Development Agency — CanNor — announced a one-year \$1.35 million collaborative project that was meant to advance Nunavut's fisheries and seal economies. Among other goals, some of which were fisheries research-based, the project was meant to improve market access and awareness of Canadian seal products.

The project was expected to create 14 jobs. Was that goal achieved? If it was, where are they now, and who are the local community members involved in that?

Ms. Buist: Thank you for your question. I don't have the specifics about the jobs, chair, but I can provide that to you. You have described the program. That was one of the investments we made in the Government of Nunavut, as you have described, but I don't have the statistics on the jobs. I would have to get back to you on that.

Senator Francis: Thank you. If you could send them to the clerk.

The Chair: You can send them to the clerk, yes.

Senator Ataullahjan: My question was asked by Senator Francis, but I have a special interest in Nunavut now since my daughter has moved there.

Are you happy with the way this project has gone? I was going to ask the question about jobs. You expected 14 jobs, but how many were actually created? You will send us that information, but I would like to know if you are happy with the way this project has gone. How successful has it been?

Ms. Buist: It's still an ongoing relationship with Nunavut in terms of our support for the fisheries. It's hard to answer if we are happy with it. We have a good relationship with the Government of Nunavut. It's of huge interest to them for us, and the Government of Canada in general, to support their fisheries industry. They are very keen on both the self-sustaining industry to feed Nunavummiut, but also the export business.

We are looking at all kinds of ways to support them. As I mentioned earlier, in the smaller hamlets, we are looking at food harvesting capacity, community-based storage facilities and funding better ships to harvest and flash freeze the fishing stock.

Le sénateur Francis : La prochaine question est pour Mme Buist. Vous avez peut-être répondu en partie dans nos échanges précédents, mais je vais la poser encore une fois pour obtenir des précisions.

En mars 2021, l'Agence canadienne de développement économique du Nord, ou CanNor, a annoncé un projet collaboratif de 1,35 million de dollars sur un an dans le but de faire progresser l'économie de la pêche et de la chasse au phoque du Nunavut. Parmi les objectifs du projet, dont certains sont liés à la recherche, il y avait l'amélioration de l'accès aux marchés et la promotion des produits canadiens dérivés du phoque.

On s'attendait à ce que le projet crée 14 emplois. A-t-on atteint cet objectif? Dans l'affirmative, où sont ces postes actuellement et quels sont les membres des collectivités locales qui participent?

Mme Buist : Je vous remercie pour la question. Je n'ai pas les détails concernant les emplois, monsieur le président, mais je peux vous les transmettre. Vous avez décrit le programme. C'était un des investissements du gouvernement du Nunavut, comme vous l'avez expliqué, mais je n'ai pas les chiffres sur les emplois. Je vais devoir vous les transmettre plus tard.

Le sénateur Francis : Merci. Vous pouvez les transmettre à la greffière.

Le président : Oui, vous pouvez les transmettre à la greffière.

La sénatrice Ataullahjan : Le sénateur Francis a posé ma question, mais je m'intéresse maintenant particulièrement au Nunavut depuis que ma fille s'y est installée.

Êtes-vous satisfaite de la façon dont le projet s'est déroulé? J'allais poser la question sur les emplois. Vous vous attendiez à ce que 14 emplois soient créés, mais combien y en a-t-il eu? Vous allez nous transmettre l'information, mais j'aimerais savoir si vous êtes satisfaite de la façon dont le projet s'est déroulé. À quel point a-t-il été fructueux?

Mme Buist : La relation avec le Nunavut se poursuit pour soutenir l'industrie de la pêche. Il est difficile de dire si je suis satisfaite du résultat. Nous avons une bonne relation avec les responsables du gouvernement du Nunavut. C'est une question qui les intéresse beaucoup, et qui intéresse beaucoup le gouvernement du Canada en général. Ils tiennent vraiment à avoir une industrie autosuffisante et des exportations pour nourrir les Nunavummiuts.

Nous examinons toutes sortes de façons de les soutenir. Comme je l'ai mentionné plus tôt, dans les petits hameaux, nous nous penchons sur la capacité de récolter des aliments, sur les installations de stockage communautaires et sur le financement de meilleurs bateaux pour pêcher et congeler rapidement les prises.

It's a multi-year, very large project of great interest to Nunavut that we are a part of supporting with our economic development funds.

Senator Ataullahjan: Do you feel it has improved market access and awareness of the Canadian sealing projects?

Ms. Buist: That's a difficult question for CanNor to answer because we don't track the results of the Government of Nunavut's marketing. It may be that you want to hear from the Government of Nunavut on this issue in future considerations of the committee. I don't want to speak for them in terms of how they feel their success in the marketing of their fishing products is going.

I can speak, though, to the very close relationship we have in supporting them and growing their fishing industry and the success of that relationship that we have built with them.

Senator Ataullahjan: Thank you.

Senator McPhedran: I'm picking up on questions that have come to you from Senators Quinn and Kucher, in particular. I'm going to start by referencing the Fisheries and Oceans Canada short-form CMAPS report and the point made there that the barrier to a lot of the marketing challenges is actually the ongoing public perception of seal products.

We know that consumers in the EU, for example, are for the most part not aware of the Indigenous exception, and we know from the PETA campaign and other campaigns that, generally speaking, many consumers think that seals are an endangered species, which clearly from the evidence we have before us is not the case.

My question really goes more to work that's being done or considered outside Canada. I'm pretty sure that the examples that we have been given this morning are inside Canada; the promotional opportunities for the Government of Nunavut and seal producers more widely. I have a specific question, and then I want to go on to a second specific question if time allows.

Over the past 25 years, I have spent a fair amount of time in and out of the UN headquarters in New York. I still continue to do that as a senator. There are often displays that countries mount, and it is a very fast track to reaching a wide range of diplomats.

One of the responsibilities that diplomats have is to send reports back to their capital, and I'm wondering whether there has been any exploration of this option? I recognize that you

C'est un très grand projet pluriannuel qui intéresse grandement le Nunavut, et nous contribuons à son financement grâce à notre fonds de développement économique.

La sénatrice Ataullahjan : Avez-vous l'impression qu'il a amélioré l'accès aux marchés et mieux fait connaître les projets liés à la chasse au phoque au Canada?

Mme Buist : Il est difficile pour CanNord de répondre à cette question puisque nous ne faisons pas de suivi des résultats des activités de marketing du gouvernement du Nunavut. Vous voudrez peut-être entendre ses représentants à ce sujet dans des études à venir du comité. Je ne veux pas dire pour eux ce qu'ils pensent de la réussite de la mise en marché de leurs produits de la pêche.

Je peux toutefois parler de la relation très étroite que nous avons pour les soutenir et assurer la croissance de leur industrie, et de la relation fructueuse que nous avons établie avec eux.

La sénatrice Ataullahjan : Merci.

La sénatrice McPhedran : Je vais donner suite à des questions qui vous ont été posées, en particulier par le sénateur Quinn et le sénateur Kucher. Je vais commencer en parlant du rapport de Pêches et Océans sur le formulaire court du Programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque, le PCAMPP. Il y est indiqué que l'obstacle pour régler une grande partie des problèmes de mise en marché est la façon dont la population continue de percevoir les produits du phoque.

Nous savons que la plupart des consommateurs dans l'Union européenne, par exemple, ne sont pas au courant de l'exception pour les Autochtones, et nous savons qu'après la campagne du groupe PETA et d'autres campagnes, de nombreux consommateurs pensent généralement que les phoques sont une espèce en péril, ce qui n'est manifestement pas le cas selon les données que nous avons devant nous.

Ma question porte vraiment plus sur le travail qui est fait ou qui est envisagé à l'étranger. Je suis certaine que les exemples qu'on nous a donnés sont au Canada, mais je m'intéresse aux possibilités de promotion à plus grande échelle pour le gouvernement du Nunavut et les producteurs de l'industrie du phoque. J'ai une question précise, et je veux ensuite en poser une deuxième si le temps le permet.

Au cours des 25 dernières années, j'ai passé pas mal de temps à l'intérieur et à l'extérieur du siège des Nations unies à New York. Je continue de m'y rendre en tant que sénatrice. Les pays ont souvent des étalages, et c'est un moyen très rapide d'attirer l'attention d'un large éventail de diplomates.

L'une des responsabilités des diplomates consiste à envoyer des rapports à leur capitale, et je me demande si on a envisagé cette option. Je sais que vous ne pouvez pas parler au nom

can't speak for Global Affairs Canada, but, presumably, with your mandates, there would be conversations or potential conversations with Global Affairs, for example, that use that fast track to reach a wide number of diplomats, including those from the countries where there are de facto bans or certainly significant barriers for marketing. For example, with the omega-3 oil production, has there been any discussion about doing something through the Canadian mission? Is this something that is focused on outside Canada, trying to address some of the very practical barriers? If you could give us a sense of whether that's part of your thinking.

I don't need to know if it's a program, per se, but is it part of your thinking? Is it something that's being explored? How do you reach beyond Canada to try and address some of these misperceptions and, therefore, barriers to trade?

Ms. Skinner: Thank you. That's a great question. From an ACOA perspective, as I mentioned, we actually work directly with firms. This may be a question for Global Affairs Canada or DFO and their partner institutes. As I mentioned, they are working with the Fur Institute of Canada, the Seals and Seating Network, and the Canadian Sealers Association. I think there are ongoing initiatives to promote seal products more globally.

In terms of working through diplomats in various countries, I would have to defer to my colleagues at Global Affairs Canada. Our marketing would be specifically with the firms.

Senator McPhedran: To be clear, though, my question was geared to discussions, picking up on points made earlier by senators about potential disconnects. What kind of thinking is happening about how you reach beyond Canada to address these barriers to the potential growth of markets?

Ms. Skinner: Thank you.

Our work, as it relates to Global Affairs Canada, is that if we have firms that are looking for specific opportunities, we would actually path find those firms to Global Affairs.

Ms. Buist: Thank you for the question.

We do meet with Global Affairs, and we do meet with clients with Global Affairs. Our focus with Global Affairs most recently has been on the arts and crafts side to try to look for international markets for the amazing arts and crafts that are coming out of Nunavut that use seal pelts.

d'Affaires mondiales Canada, mais il y a vraisemblablement des échanges avec Affaires mondiales dans le cadre de vos mandats, par exemple, pour discuter d'un éventuel recours à ce moyen rapide d'attirer l'attention d'un large éventail de diplomates, y compris ceux de pays qui interdisent de facto la mise en marché ou qui ont certainement dressé des obstacles considérables. Par exemple, dans le cas de la production de suppléments alimentaires à base d'oméga 3, y a-t-il eu des discussions pour prendre des mesures par l'entremise de la mission canadienne? Est-ce une chose sur laquelle on met l'accent à l'extérieur du Canada, pour essayer d'éliminer certains des obstacles très concrets? Je vous serais reconnaissante de nous donner une idée de votre réflexion à ce sujet.

Je n'ai pas besoin de savoir si c'est un programme proprement dit, mais est-ce que cela fait partie de votre réflexion? Est-ce une chose sur laquelle on s'est penché? Comment peut-on aller au-delà du Canada pour essayer de changer ces perceptions erronées et, par conséquent, d'éliminer des obstacles au commerce?

Mme Skinner : Merci. C'est une excellente question. Du point de vue de l'APECA, comme je l'ai mentionné, nous travaillons directement avec des entreprises. Il faudrait peut-être poser la question à Affaires mondiales Canada ou à Pêches et Océans et ses instituts partenaires. Comme je l'ai dit, ils travaillent avec l'Institut de la fourrure du Canada, le Seals and Sealing Network et l'Association canadienne des chasseurs de phoques. Je pense qu'il y a des initiatives en cours pour promouvoir davantage les produits du phoque à l'échelle mondiale.

Pour ce qui est de travailler avec des diplomates dans différents pays, il faudrait poser la question à mes collègues d'Affaires mondiales Canada. Nos activités de marketing se font spécifiquement avec les entreprises.

La sénatrice McPhedran : Je précise que ma question était axée sur les discussions, en reprenant des points soulevés plus tôt par des sénateurs à propos de disparités potentielles. Quels sont les moyens envisagés au-delà du Canada pour éliminer ces obstacles à la croissance potentielle des marchés?

Mme Skinner : Merci.

Notre travail, auprès d'Affaires mondiales Canada, consiste à diriger vers le ministère les entreprises qui cherchent des débouchés précis.

Mme Buist : Merci pour la question.

Nous rencontrons les responsables d'Affaires mondiales, et nous les rencontrons avec des clients. Nous nous sommes récemment concentrés sur le milieu de l'art et de l'artisanat afin de trouver des marchés internationaux pour les artistes et les artisans extraordinaires du Nunavut qui se servent de peaux de phoque.

We have talked to them about expanding markets into Asia. I know they are studying that. We have spoken with them about international trade shows and an increased use of social media. A big way of selling arts and crafts in the North is using Facebook, Instagram and other social media tools, where individual artists put their materials up for sale.

We do have those discussions. As Karen has said, we try to make the connections.

We do not do the actual international marketing. We support the businesses that we work with to try to work with Global Affairs to find those markets.

Senator McPhedran: Thank you. I want to now turn to inside Canada.

Before I do that, are you talking about or asking for meetings with the relevant departments — Global Affairs and DFO are two of them — to talk about greater coordination of your efforts and to see if there is not a way? It sounds from your answers as though there is quite strong communication, one to one, with those whom you see as your clients, but what kind of coordination, big thinking and opportunities to blue sky on this about how to grow — what is happening there?

To be clear, I mean cross-agency; I am talking about getting out of silos, getting together and looking at coordinated joint efforts.

Ms. Buist: The focus of our conversations have been with Global Affairs, because they are the ones who can access the international markets, and use the trade commissioners and Export Development Canada.

To an earlier question, we also have our folks in each of the territorial capitals who meet regularly with Fisheries and Oceans and with trade commissioners. Those conversations go on in each of our territorial offices.

We also have intergovernmental fora, where we meet regularly to talk about what is going on in the Arctic and in the North, in general. We raise topics there of interest to all of the departments that have a presence in the North. We have a monthly committee where all of the departments who operate in the North come together. We discuss a variety of topics. We have the territories come and present their priorities at those.

We have lots of ways in which we break down those silos among the territories in areas of interest. This is not just specific

Nous avons discuté ensemble d'une expansion des marchés en Asie. Je sais qu'ils se penchent là-dessus. Nous avons parlé avec eux de foires commerciales internationales et d'une utilisation accrue des médias sociaux. Un moyen très répandu de vendre des œuvres d'art et d'artisanat dans le Nord consiste à utiliser Facebook, Instagram et d'autres outils des médias sociaux, qui permettent aux artistes de mettre leurs produits en vente.

Nous avons ces discussions. Comme Mme Skinner l'a dit, nous essayons de créer ces liens.

Nous ne nous occupons pas de la commercialisation internationale proprement dite. Nous soutenons les entreprises avec qui nous travaillons pour essayer de collaborer avec Affaires mondiales dans le but de trouver ces marchés.

La sénatrice McPhedran : Merci. Je veux maintenant parler de ce qui se fait au Canada.

Mais d'abord, j'aimerais savoir si vous avez des réunions avec les ministères concernés, y compris Affaires mondiales et Pêches et Océans, pour discuter d'une meilleure coordination de vos efforts et pour voir s'il y a un moyen de procéder. D'après vos réponses, il semble y avoir une très bonne communication, individuellement, avec les personnes que vous considérez comme vos clients, mais à quoi ressemblent la coordination, la grande réflexion et les possibilités d'avoir une situation idéale pour assurer une croissance — que fait-on?

Je précise que je parle de ce qui se fait entre les organismes; je parle de sortir des vases clos pour examiner ensemble des efforts communs et coordonnés.

Mme Buist : Nous mettons l'accent sur nos discussions avec les responsables d'Affaires mondiales, car ce sont eux qui peuvent avoir accès aux marchés internationaux et qui peuvent utiliser les délégués commerciaux et les ressources d'Exportation et développement Canada.

Pour répondre à une question posée plus tôt, nous avons aussi des gens dans chaque capitale territoriale qui rencontrent régulièrement les responsables de Pêches et Océans et des délégués commerciaux. Ces discussions ont lieu dans tous nos bureaux territoriaux.

Nous avons également les forums intergouvernementaux, où nous nous rencontrons régulièrement pour parler de ce qui se fait dans l'Arctique et dans le Nord, en général. Nous abordons des sujets qui intéressent tous les ministères présents dans le Nord. Nous avons aussi un comité qui se réunit tous les mois et qui rassemble des représentants de tous les ministères qui mènent des activités dans le Nord. Nous discutons de divers sujets. Les gens des territoires nous présentent leurs priorités à ces réunions.

Nous avons de nombreux moyens d'éliminer le travail en vase clos des territoires dans des domaines d'intérêt. C'est non

to the fisheries or the sealing but to economic development. There are a number of places where we have those conversations where we are breaking down those potential silos. I would say that is a place where the issues can be raised around various sectors of the economic development, including fisheries.

Ms. Skinner: To add to that, we do a very similar thing in Atlantic Canada. Those tables do exist.

There are also events. You referenced earlier the Northern Lights Conference that would see a lot of our government partners all in the same room with clients. Those conversations happen at formal, official tables but also at events like Northern Lights and events that happen on the ground.

Senator McPhedran: Thank you. If I can now shift back to inside Canada.

My question is going to relate to your tourism relief funds —

Are you having difficulty hearing me?

Ms. Buist: Yes. The transmission is breaking up.

Senator McPhedran: Is the sound level okay? You are just not able to —

The Chair: We are experiencing technical issues. We are going to suspend for a few minutes to deal with this matter.

(The committee suspended.)

(The committee resumed.)

The Chair: We are resuming our meeting, and we will continue with Senator McPhedran.

Senator McPhedran: Thank you.

Both of your agencies have tourism relief funds to support the development of tourism in both the territories and Atlantic Canada. Are there any seal tourism businesses that are benefiting from your funds?

I go to Iceland every year on an annual women political leaders conference. They have a seal museum and seal-watching tours. Does anything similar exist in Canada? Do you have that in development through your tourism relief fund?

seulement pour la pêche ou la chasse au phoque, mais aussi pour le développement économique de manière générale. Nous avons un certain nombre d'endroits pour tenir ces discussions et mettre fin au travail qui pourrait se faire en vase clos. Je dirais que cela nous permet de soulever les problèmes de différents secteurs du développement économique, dont les pêches.

Mme Skinner : Je peux ajouter que nous faisons un travail très similaire dans le Canada atlantique. Ces occasions de discuter existent.

Il y a également des activités. Vous avez parlé plus tôt de la conférence Aurores boréales, qui réunit beaucoup de nos partenaires gouvernementaux avec des clients dans la même pièce. Ces discussions ont lieu à des activités officielles, mais aussi à des activités comme la conférence Aurores boréales qui se déroulent sur le terrain.

La sénatrice McPhedran : Merci. J'aimerais revenir à ce qui se fait au Canada.

Ma question portera sur vos fonds d'aide au tourisme.

Avez-vous de la difficulté à m'entendre?

Mme Buist : Oui. Nous sommes en train de perdre la transmission.

La sénatrice McPhedran : Le volume est-il bon? Vous ne pouvez pas...

Le président : Nous avons des problèmes techniques. Nous allons suspendre la séance quelques minutes pour les régler.

(La séance est suspendue.)

(La séance reprend.)

Le président : Nous allons poursuivre notre réunion. La sénatrice McPhedran a la parole.

La sénatrice McPhedran : Merci.

Vos deux agences ont un fonds d'aide au tourisme pour soutenir le développement du tourisme dans les deux territoires et au Canada atlantique. Y a-t-il des entreprises touristiques liées au phoque qui profitent de vos fonds?

Je me rends en Islande tous les ans pour participer à une conférence annuelle des dirigeantes politiques. Le pays a un musée du phoque et des tours d'observation des phoques. Y a-t-il quelque chose de similaire au Canada? Est-ce en cours d'élaboration grâce à vos fonds d'aide au tourisme?

Can you tell us more about how those funds get focused on the potential with seal tourism?

Ms. Buist: Perhaps I can start.

Most of the tourism opportunities in the North, especially in Nunavut, are focused on ecotourism and being on the land, the water and in the wilderness. They are not specifically related to sealing or the harvesting of seals, for example.

But yes, we have used tourism relief funds quite significantly over the last few years to support the tourism industry in all three territories. That also includes the promotion of the arts-and-crafts industry in Nunavut that I mentioned earlier.

There is a strong connection between the tourists who come and the purchase of Inuit arts and crafts. The tourism dollars go to promote that as well.

Ms. Skinner: Thank you for the question. With the Tourism Relief Fund, we have also been supporting our arts and crafts industries in Atlantic Canada. Specifically as it relates to the sealing sector, while not supported through the Tourism Relief Fund, we actually have invested in projects with community-based organizations in Newfoundland and Labrador. One was to actually develop a sealer's museum — a memorial — located in Elliston. They have experiential programming and fantastic operations that support and commemorates the whole history of the sealing sector.

We have also supported through our programming the Craft Council of Newfoundland and Labrador, which in turn supports artisans in the sealing sector to develop and market products outside of Newfoundland and Labrador.

We work with community partners to help those artisans who are in that sector.

The Chair: To follow up on Ms. Skinner's comments, I have invited our committee to visit Elliston, hopefully in the spring, to visit the John C. Crosbie Sealers Interpretation Centre. I have been there several times myself, and it would be a great educational opportunity for our committee to see that firsthand. Maybe we'll see a root cellar or two when we are down there.

Senator Quinn: To come back to the interdepartmental connections and whatnot, in conducting its study this committee will — at the end of the day — write a report. There will be recommendations in the report.

Pouvez-vous en dire davantage sur la façon dont on se concentre sur le potentiel du tourisme lié aux phoques grâce à ces fonds?

Mme Buist : Je peux peut-être commencer.

La majorité des possibilités touristiques dans le Nord, surtout au Nunavut, mettent l'accent sur l'écotourisme ainsi que sur les terres, l'eau et la nature. Elles ne sont pas liées à la chasse au phoque, par exemple.

Mais nous nous sommes effectivement beaucoup servis du fonds d'aide au tourisme au cours des dernières années pour soutenir l'industrie touristique dans les trois territoires. Cela comprend aussi la promotion de l'industrie des arts et de l'artisanat que j'ai mentionnée plus tôt.

Il y a un lien manifeste entre les touristes qui se rendent sur place et l'achat d'œuvres d'art et d'artisanat inuites. L'argent pour soutenir le tourisme sert également à promouvoir ce secteur.

Mme Skinner : Je vous remercie de la question. Grâce au Fonds d'aide pour le tourisme, nous soutenons également l'industrie de l'art et de l'artisanat au Canada atlantique. Pour ce qui est plus précisément du secteur de la chasse au phoque, il n'est pas financé au moyen du fonds d'aide, mais nous avons investi dans des projets avec des organisations communautaires à Terre-Neuve-et-Labrador. Il y avait un projet de musée de la chasse au phoque — un monument commémoratif — situé à Elliston. Des programmes expérientiels et des activités formidables présentent et commémorent l'histoire du secteur de la chasse au phoque.

Nos programmes servent également à soutenir le Craft Council of Newfoundland and Labrador, qui soutient à son tour des artisans du secteur de la chasse au phoque pour qu'ils mettent au point des produits qui seront commercialisés à l'extérieur de Terre-Neuve-et-Labrador.

Nous travaillons avec des partenaires communautaires pour aider ces artisans du secteur.

Le président : Pour donner suite aux observations de Mme Skinner, je mentionne que j'ai invité notre comité à se rendre à Elliston — j'espère que ce sera au printemps — afin de visiter le John C. Crosbie Sealers Interpretation Centre. J'y suis moi-même allé à maintes reprises, et ce serait une excellente occasion d'apprendre si les membres de notre comité pouvaient le visiter. Nous pourrions peut-être en profiter pour voir une ou deux caves à légumes.

Le sénateur Quinn : Pour revenir aux liens entre les ministères, etc., à la fin de son étude, le comité rédigera un rapport qui contiendra des recommandations.

In hearing the last hour or so of discussion, I am wondering if one of those recommendations shouldn't be going down the stream of encouraging a proactive strategic reaching-out to business developers and suppliers as well as to the representatives of target-market countries so that we can develop those markets — causing such a thing through a recommendation to happen in a very proactive, strategic way.

What I am hearing is what I experienced when I worked in the public service: the silos with the occasional crossovers, or that discussions have happened and may not have resulted in a lot of proactive activity.

The proactive thing could be important.

Would such a recommendation be helpful to you and your colleagues with whom you speak occasionally to cause more proactive activity in developing the marketplaces but also to help manage the seal population, particularly in the South?

I would really like to get an idea of the number of seals that have been counted in the North in relation to the 40,000. Ms. Buist, in your discussions with your colleagues, maybe that is something you could say has been requested; you could let them know that we have requested that.

So would a recommendation help in that manner to try and push the yardsticks to be more proactive in developing the marketplace with those two benefits?

Ms. Buist: It is always helpful to have a recommendation to encourage collaboration, not that it doesn't exist. It is a very helpful approach, and one that we have embraced and participate in fully.

I know it was a part of the CMAPS' recommendations, as well, to collaborate among governments.

I would add, though, that it has to involve the territories or, in Ms. Skinner's circumstances, the provinces, and industry as well. In order to be the most effective, it has to have those three components: the federal government, the provincial and territorial governments, and industry.

In terms of your questions around the seal population, that is really a scientific question for Fisheries and Oceans. There is no lack of seals in the North. The majority of the harvesting, as I mentioned earlier, is in the North. My understanding is there are no quotas, no problem with lack of seals in the North.

Senator Quinn: Before going to Ms. Skinner, just a brief follow-up. Is there any evidence of detrimental effects on fish stocks that you are aware of in the North?

À la lumière de ce qui s'est dit au cours de la dernière heure, je me demande si l'une de ces recommandations ne devrait pas être d'encourager la mise en place d'un dialogue stratégique proactif avec des promoteurs et des fournisseurs, de même qu'avec des représentants de pays où se trouvent nos marchés cibles afin de développer ces marchés, et que cela se fasse de manière très stratégique, très proactive.

Ce que j'entends, c'est ce que j'ai connu lorsque je travaillais à la fonction publique : le travail en silo avec des interactions occasionnelles ou encore des discussions qui ne donnent pas lieu nécessairement à des mesures proactives.

Il pourrait être important d'agir de manière proactive.

Est-ce qu'une recommandation de cette nature serait utile pour vous et vos collègues à qui vous parlez parfois, afin de favoriser un développement plus proactif des marchés et aussi de mieux gérer la population de phoques, en particulier dans le Sud?

J'aimerais beaucoup avoir une idée du dénombrement des phoques dans le Nord par rapport au chiffre de 40 000. Madame Buist, lors de vos discussions avec vos collègues, vous pourriez leur dire que c'est une demande que nous avons faite.

À votre avis, une recommandation de cette nature serait-elle utile pour favoriser un développement plus proactif des marchés et nous procurer ces deux avantages?

Mme Buist : Une recommandation visant à favoriser la collaboration est toujours utile, même si cela existe déjà. C'est une approche très utile à laquelle nous souscrivons et participons pleinement.

Je sais que la collaboration entre les gouvernements faisait aussi partie des recommandations du Programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque.

J'ajouterais, toutefois, qu'il faut que les territoires participent également ou, dans le cas de Mme Skinner, les provinces, de même que l'industrie. Pour en maximiser l'efficacité, il faut la participation de ces trois intervenants : le gouvernement fédéral, les gouvernements provinciaux et territoriaux, et l'industrie.

Pour revenir à votre question au sujet de la population de phoques, c'est une question scientifique pour Pêches et Océans. Les phoques ne manquent pas dans le Nord. Comme je l'ai mentionné un peu plus tôt, la majorité de la chasse se fait dans le Nord. À ma connaissance, il n'y a pas de quotas; il y a abondance de phoques dans cette région.

Le sénateur Quinn : Avant de passer à Mme Skinner, j'ai une petite question complémentaire. À votre connaissance, existe-t-il des preuves des effets négatifs sur les stocks de poissons dans le Nord?

Ms. Buist: Again, that is something that you would have to ask the scientists in DFO.

Senator Quinn: Ms. Skinner?

Ms. Skinner: I would reiterate Ms. Buist's comments. I think there are tables where we all have opportunities to sit together to talk about particular market development, access issues.

Anytime there is a recommendation or ways that we can collaborate better, and that includes provincial governments, industry, academia, people doing research, the partners that we can pull around the table, anytime that we can come together in more seamless ways, that benefits the industry writ large.

Senator Kutcher: Following up briefly on Senator Quinn's direction, has there ever been a task force or a set of round tables that have come together to address the issue of improving the market for seal products that would include your organizations, GAC and the private sector? To your knowledge, has there been such a task force or activity specifically directed toward that?

Ms. Skinner: I will start on that. None that I am aware of. Thank you.

Ms. Buist: None that I am aware of, just the CMAPS program. Its purpose was to bring people together around market access.

Senator Kutcher: Thank you for that. In your opinion, do you think it might be useful if there were such a time-limited task force or a series of round tables that would take that on as a specific direction?

Frankly, I'm concerned that departments talking to each other ends up with departments talking to each other, which ends up with departments talking to each other. That's why I am trying to focus more on some kind of task force that has input into all of these departments and includes the private sector, provinces and territories.

Do you think that something like that might be useful to help direct our activities toward market development?

Ms. Skinner: Thank you. I will start on that one. I think DFO is, perhaps, attempting to bring together those players under the Seal Summit that is proposed for next week. We have been invited to that. I have not seen the agenda or anything like that, but I do think the intention is that they will bring together industry, academia and other players. But to your broader comment, I think that any opportunity to get together across departments to have those conversations, there is merit in those discussions taking place.

Mme Buist : Encore une fois, c'est une question pour les scientifiques de Pêches et Océans.

Le sénateur Quinn : Madame Skinner?

Mme Skinner : J'abonde dans le même sens que Mme Buist. Je pense qu'il existe des tables où nous avons tous des occasions de discuter ensemble du développement des marchés, des enjeux liés à l'accès.

Chaque fois qu'on recommande ou trouve des façons de mieux collaborer, qui incluent les gouvernements provinciaux, l'industrie, le milieu universitaire, les chercheurs, les partenaires, et que nous pouvons nous asseoir à la même table, chaque fois que nous pouvons agir plus en continu, cela profite à l'industrie dans son ensemble.

Le sénateur Kutcher : Pour reprendre brièvement le fil de ce que disait le sénateur Quinn, y a-t-il déjà eu un groupe de travail ou une série de tables rondes où l'on se réunissait pour discuter des façons d'améliorer l'accès aux marchés des produits du phoque, et qui incluaient vos organismes, Affaires mondiales Canada et le secteur privé? À votre connaissance, y a-t-il eu un groupe de travail ou une activité où l'on s'y consacrait expressément?

Mme Skinner : Je vais répondre en premier. Il n'y en a pas eu à ma connaissance. Je vous remercie.

Mme Buist : Il n'y en a pas eu à ma connaissance non plus, à part le Programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque. Son but était de rassembler les gens pour discuter de l'accès aux marchés.

Le sénateur Kutcher : Je vous remercie de la réponse. À votre avis, serait-il utile d'avoir un groupe de travail ou une série de tables rondes pour une durée limitée où l'on se concentrerait à cette question?

À vrai dire, je crains que les ministères finissent par ne faire que cela : se parler. C'est la raison pour laquelle j'insiste sur le fait d'avoir un groupe de travail qui réunit des représentants de tous ces ministères, de même que le secteur privé, les provinces et les territoires.

Croyez-vous que ce serait utile pour orienter nos efforts dans le développement des marchés?

Mme Skinner : Je vous remercie. Je vais commencer cette fois. Je pense que c'est sans doute ce que Pêches et Océans tente de faire en réunissant ces intervenants dans le cadre du Sommet sur les phoques qui doit avoir lieu la semaine prochaine. Nous y avons été invités. Je n'ai pas encore vu l'ordre du jour, mais je crois qu'on voulait réunir l'industrie, le milieu universitaire et d'autres intervenants. De manière plus générale, pour répondre à votre question, je pense qu'il est toujours utile de favoriser les rapprochements entre les ministères pour avoir ces discussions.

Ms. Buist: I would add that for CanNor, we're guided by what northerners want and ask for and what they think is important. I would strongly encourage the committee to hear from the Government of Nunavut, which is our primary partner in supporting the fishing and sealing industries in Nunavut.

I don't want to speak for them as to what they would see as the most effective way to bring the sealing industry to the fore and to increase international or national markets for it.

Senator Katcher: Ms. Buist, I am embarrassed to admit what I am going to say. Maybe I am the only person around this table with this embarrassment, but I, frankly, know next to nothing about the seal products based arts and crafts industry. I wonder if you could help educate me about how I could educate myself to have a much better appreciation of what that industry is about, what it creates, the products, its reach, all of those other things. If you could help me as to how I could educate myself better about that, I would certainly appreciate it. There may be other members of the committee who might also find that useful.

The Chair: Get yourself invited to the Northern Lights Conference in February. That will be a good start. I hope that we will all get the opportunity to go there. I have attended a couple of times. The quality of workmanship and the promotion — just to walk into the room and to talk with the artisans themselves is an education in itself.

Not to take away from the answers of Ms. Skinner or Ms. Buist, but I saw an opportunity to put that forward. If Ms. Skinner or Ms. Buist want to add to that, they can go ahead.

Ms. Buist: Mr. Chair, it is probably Nunavut tourism, but I am happy to provide whatever information we can get from the Government of Nunavut on the promotion of their arts and crafts industry related to the seal. I can also send some recommendations of where to shop when you are next in Iqaluit.

Senator Katcher: I tried to get there once recently, and the airplane could not land because there was an ice storm that lasted days. We will give it another try.

The Chair: We plan on inviting the Government of Nunavut before us sometime in the future. We look forward to hearing from them as well.

Senator McPhedran: Thank you very much, Senator Manning. I have a quick question for you, and then for our witnesses. Are we hoping to hear from Global Affairs Canada? Will we have a chance to have a discussion?

Mme Buist : J'ajouterais que dans le cas de CanNor, nous sommes guidés par ce que veulent et demandent les habitants du Nord et ce qu'ils considèrent comme important. J'encourage fortement le comité à entendre le point de vue du gouvernement du Nunavut, qui est notre principal partenaire pour aider les industries de la pêche et de la chasse au phoque au Nunavut.

Je ne veux pas parler en leur nom au sujet de ce qu'ils considèrent être la meilleure façon de mettre en valeur l'industrie de la chasse au phoque et d'élargir l'accès aux marchés nationaux ou internationaux.

Le sénateur Katcher : Madame Buist, je suis généralement d'admettre ce qui suit. Je suis sans doute la seule personne ici dans cette situation, mais, très honnêtement, je ne sais à peu près rien de l'industrie des arts et de l'artisanat et des produits du phoque qui y sont associés. J'aimerais savoir si vous pourriez me donner des pistes pour me renseigner afin d'en savoir plus sur cette industrie, ses créations, ses produits, sa portée, etc. Je vous en serais assurément reconnaissant si vous pouviez me dire comment me renseigner. L'information pourrait aussi être utile à d'autres membres du comité.

Le président : Vous pourriez demander à être invité à la conférence Aurores boréales en février. Ce serait un bon début. J'espère que nous aurons tous la chance de nous y rendre. J'y ai participé à quelques reprises. La finesse du travail et la promotion... Le simple fait de parler aux artisans sur place est formateur en soi.

Sans rien vouloir enlever aux réponses de Mme Skinner ou de Mme Buist, j'ai pensé que c'était une occasion d'en parler. Si Mme Skinner ou Mme Buist veulent ajouter quelque chose, elles peuvent le faire.

Mme Buist : Monsieur le président, cela relève sans doute de Tourisme Nunavut, mais je serais ravie de vous faire parvenir toute l'information que nous pourrons obtenir du gouvernement du Nunavut sur la promotion de leur industrie des arts et de l'artisanat et des produits du phoque qui y sont associés. Je peux également vous faire parvenir des recommandations sur les points de vente à Iqaluit pour votre prochain séjour.

Le sénateur Katcher : J'ai tenté de m'y rendre dernièrement, mais l'avion n'a pas pu atterrir en raison d'une tempête de verglas qui a duré des jours. Nous allons nous reprendre.

Le président : Nous prévoyons inviter le gouvernement du Nunavut à témoigner. Nous avons hâte de connaître son point de vue également.

La sénatrice McPhedran : Je vous remercie beaucoup, sénateur Manning. J'ai une petite question pour vous, puis pour nos témoins. Allons-nous entendre le témoignage d'Affaires mondiales Canada? Aurons-nous une chance de discuter avec eux?

The Chair: Yes, we are.

Senator McPhedran: Wonderful. Thank you.

My question is to both CanNor and ACOA. You were members of the steering committee for the DFO report on the Certification and Market Access Program for Seals — CMAPS, as you are referring to it. That seems to be the only program that focuses on market access for seal products. As you well know, DFO did an evaluation of CMAPS and did find some areas that had not been fully realized. My question is geared to exactly those findings.

One of the findings was the uncertainty around European Union, or EU, regulations. Indigenous exporters — your clients or customers — don't have access to EU markets, it would seem, largely because of this uncertainty. Could you just tell us whether either of your agencies is contributing to helping to certify Indigenous seal products for export? Are you doing something to clarify what is happening on the EU side so that the requirements for certification can be clearer and there can be some progress made on this?

Ms. Buist: Chair, the senator is correct that there was an exemption in 2015 for Indigenous harvesters to gain access to the European Union for seal marketing, but in 2020, the EU reported that the market has not fully rebounded. It has not fully rebounded because there is a fear of breaking the regulations. There is confusion about the certification, lack of experience with international trade, and a number of other recommendations that we're aware of.

I go back to what I said earlier: It would be Global Affairs that is primarily responsible, and the federal government, for working on the issues around international markets and breaking down those barriers with the European Union for Inuit, but it still remains a trade barrier.

CanNor is not the lead on that kind of activity. We don't do that sort of work specifically, but we would connect the artists and the artisans we fund with the right people to speak to. We would work with the Government of Nunavut, and we would bring people together around those conversations and try to help, but we would not actually be at the forefront of doing the work on the marketing. As Ms. Skinner mentioned earlier, the work that DFO does is directly with the fur industry and with the Canadian Sealers Association.

Le président : Oui, ils vont venir témoigner.

La sénatrice McPhedran : Excellent. Je vous remercie.

Ma question s'adresse à CanNor et à l'APECA. Vous étiez membres du comité directeur chargé du rapport de Pêches et Océans sur le Programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque, dont vous avez parlé. Il semble que ce soit le seul programme axé sur l'accès aux marchés pour les produits du phoque. Comme vous le savez, Pêches et Océans a procédé à une évaluation de ce programme et constaté que certains objectifs n'avaient pas été atteints pleinement. Ma question porte expressément sur ces conclusions.

Une des conclusions concernait l'incertitude entourant l'Union européenne, ou sa réglementation. Les exportateurs autochtones — vos clients — n'ont pas accès aux marchés de l'Union européenne, à ce qu'il semble, principalement en raison de cette incertitude. Pourriez-vous nous dire si l'une ou l'autre de vos agences contribue à la certification des produits du phoque autochtones destinés à l'exportation? Déployez-vous des efforts pour savoir ce qui se passe du côté de l'Union européenne afin de préciser les exigences de certification et faire avancer ce dossier?

Mme Buist : Monsieur le président, la sénatrice a raison. Les chasseurs autochtones ont bénéficié d'une exemption en 2015 afin de pouvoir avoir accès aux marchés de l'Union européenne pour la commercialisation des produits du phoque, mais en 2020, selon l'Union européenne, le marché n'avait pas connu une reprise complète. S'il n'y a pas eu de reprise complète, c'est par crainte d'enfreindre la réglementation. Nous sommes au courant de diverses recommandations pour remédier notamment à la confusion qui entoure la certification et au manque d'expérience dans le commerce international.

Je reviens à ce que j'ai dit un peu plus tôt, soit que c'est Affaires mondiales Canada qui a la responsabilité au premier chef, et le gouvernement fédéral, de s'occuper des enjeux concernant les marchés internationaux et l'élimination des barrières qui empêchent les Inuits de vendre leurs produits dans l'Union européenne, car c'est une barrière commerciale qui subsiste toujours.

CanNor n'est pas l'organisme responsable de ces activités. Nous ne nous en occupons pas précisément, mais nous mettons les artisans et les artistes que nous finançons en communication avec les bonnes personnes avec qui ils doivent discuter. Nous travaillons avec le gouvernement du Nunavut, et nous réunissons les gens pour qu'ils aient une discussion à ce sujet et nous tentons de les aider, mais nous ne jouons pas un rôle de premier plan dans la commercialisation. Comme Mme Skinner l'a mentionné, Pêches et Océans travaille directement avec l'industrie de la fourrure et avec l'Association canadienne des chasseurs de phoques.

Ms. Skinner: Ms. Buist, I think you have spoken to that very well. The only thing I would add is that we have worked with some Indigenous clients who wanted to undertake marketing activities. So we do have programs that can support them as they are developing particular markets. Some of that could be in the EU or Southeast Asia, but again, it would be project specific, based on a particular opportunity.

Senator McPhedran: Ms. Skinner, thank you. I have a follow-up question to that. My current questions are based on the evaluation done of the CMAPS report, and I would ask each of you whether there are active evaluations on the effectiveness of your programs in that regard.

Ms. Buist: Thank you. No, there are no active evaluations on the effectiveness of our fisheries funding on the marketing of seal products.

Ms. Skinner: That would be the same for us.

Senator McPhedran: Thank you. I want to continue with a second question, also coming out of the evaluation of the CMAPS program. One of the findings was that there had been an underestimation of the capacity building that was required in order to better realize the benefits of building out this aspect of the industry to actually manufacture products for export. That included product development, skill building, training, counselling, access to material — all necessary components of capacity building.

Does either of your agencies see a role to play in those aspects of capacity building? Are you already doing any of those aspects of capacity building? Is capacity building a priority area for either agency?

Ms. Buist: I can start, thank you very much.

Yes, very much so. We didn't get all that much funding under the CMAPS program; I think it was \$340,000, and as you know, it ended in 2020. Since then, we have provided \$1.5 million of our program funding to the government of Nunavut for a broad range of activities, including capacity building and training. That's training on almost anything related to fisheries and sealing, from the harvest to working with the furs. For example, for the preparation of the meats, or for artisans for sewing. I also referenced a project that we funded with the Qikiqtaaluk Corporation to look at the feasibility of the omega-3. That's another piece related to the seal oil.

Mme Skinner : Madame Buist, je pense que vous avez très bien expliqué la situation. J'ajouterais simplement que nous avons collaboré avec certains clients autochtones qui voulaient entreprendre des activités de commercialisation. Nous avons donc des programmes pour les aider lorsqu'ils développent des marchés particuliers, qui peuvent se trouver dans l'Union européenne ou dans l'Asie du Sud-Est, mais encore une fois, il s'agit de projets précis, basés sur un débouché particulier.

La sénatrice McPhedran : Madame Skinner, je vous remercie. J'ai une question complémentaire. Mes questions sont basées sur le rapport d'évaluation du Programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque, et j'aimerais savoir si vous avez chacune des évaluations en cours sur l'efficacité de vos programmes à cet égard.

Mme Buist : Je vous remercie de la question. Non, nous n'avons pas d'évaluations en cours sur l'efficacité du financement des pêches concernant la commercialisation des produits du phoque.

Mme Skinner : Il en va de même pour nous.

La sénatrice McPhedran : Je vous remercie. Je vais poursuivre avec une deuxième question concernant aussi l'évaluation du Programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque. Une des conclusions était qu'on avait sous-estimé ce qui était nécessaire pour accroître la capacité afin de mieux tirer parti des avantages de l'industrie dans la fabrication des produits destinés à l'exportation. Cela incluait le développement de produits, l'acquisition de compétences, la formation, les conseils, l'accès au matériel — qui sont tous des éléments nécessaires pour renforcer les capacités.

Voyez-vous un rôle que pourraient jouer vos agences dans ces aspects du renforcement des capacités? Vous occupez-vous déjà d'un de ces aspects du renforcement des capacités? Le renforcement des capacités constitue-t-il une priorité pour vos agences?

Mme Buist : Je peux commencer. Je vous remercie beaucoup de la question.

Oui, nous nous en occupons beaucoup. Nous n'avons pas obtenu énormément de financement dans le cadre du Programme de certification et d'accès aux marchés des produits du phoque. Je crois qu'il s'agissait de 340 000 \$, et comme vous le savez, le financement a pris fin en 2020. Depuis, nous avons versé 1,5 million de dollars du financement destiné à nos programmes au gouvernement du Nunavut pour une vaste gamme d'activités, y compris le renforcement des capacités et la formation. Il s'agit de formation qui porte sur à peu près tout ce qui est lié à la pêche et à la chasse aux phoques, allant de la chasse proprement dite au travail de la fourrure, ou par exemple, la préparation de la viande

Capacity building, especially in the territories, is a big piece of what CanNor funds for economic development.

Senator McPhedran: Just before we move to your colleague, what were the results of the capacity building in relation to omega-3 oil production?

Ms. Buist: That's a feasibility study at this point to see whether the omega-3 can become a marketable product, so on that particular piece, there is no measurement of capacity. It's a feasibility study.

Senator McPhedran: And it's in progress, or has it been completed?

Ms. Buist: Yes, it's in progress.

Senator McPhedran: Thank you.

Ms. Skinner: The only thing I would add is that we actually have specific programs with which we can help our clients in terms of capacity building. We have worked with our Indigenous partners to help them with marketing expertise within their firms. We have also worked with manufacturing and processing firms on the ground to provide them with technical expertise, quality control and financial administration. So capacity building is certainly a part of what we would do to work with our clients to help them advance their businesses.

Senator McPhedran: When you measure progress, do you have any results to report from those programs?

Ms. Skinner: I don't have the specific results on those projects, but each of those programs would have a measurement tool as part of the evaluation on that.

The Chair: Thank you.

I want to make a comment; I would be remiss if I did not. I'm sure CanNor has along the same lines of a mandate, but for those who might not be aware, ACOA's mandate is to work to create opportunities for economic growth in our region by helping businesses become more competitive, innovative and productive by working with diverse communities to develop and diversify local economies and champion the strengths of Atlantic Canada.

ou encore la couture des peaux. J'ai aussi fait allusion à un projet que nous avons financé avec la Qikiqtaaluk Corporation pour explorer la faisabilité de développer une industrie d'extraction des oméga-3, un autre élément lié à l'huile de phoque.

Le renforcement des capacités, en particulier dans les territoires, est un volet très important du financement de CanNor consacré au développement économique.

La sénatrice McPhedran : Avant de passer à votre collègue, quels ont été les résultats du renforcement des capacités lié à la production de l'huile oméga-3?

Mme Buist : Il s'agit pour l'heure d'une étude de faisabilité pour déterminer si les oméga-3 peuvent devenir un produit commercialisable, alors il n'y a pas de mesure des capacités. Il s'agit d'une étude de faisabilité.

La sénatrice McPhedran : Est-elle en cours ou terminée?

Mme Buist : Oui, elle est en cours.

La sénatrice McPhedran : Je vous remercie.

Mme Skinner : J'ajouterais seulement que nous avons, en fait, des programmes particuliers pour aider nos clients à renforcer leurs capacités. Nous avons travaillé avec nos partenaires autochtones pour les aider à développer leur expertise en commercialisation au sein de leurs entreprises. Nous avons aussi travaillé avec des entreprises de fabrication et de transformation sur place pour leur fournir de l'expertise technique, ainsi que des services de contrôle de la qualité et d'administration des finances. Le renforcement des capacités fait assurément partie du travail que nous faisons avec nos clients pour les aider à développer leurs entreprises.

La sénatrice McPhedran : Lorsque vous mesurez les progrès, avez-vous des résultats à nous communiquer au sujet de ces programmes?

Mme Skinner : Je n'ai pas les résultats précis au sujet de ces programmes, mais il y a un outil de mesure pour chacun dans le cadre de leur évaluation.

Le président : Je vous remercie.

J'aimerais faire une observation. Je m'en voudrais de ne pas la faire. Je suis certain que le mandat de CanNor va dans le même sens, mais pour ceux qui ne le savent pas, celui de l'APECA est de créer des possibilités de croissance économique dans la région en aidant les entreprises à devenir plus concurrentielles, innovatrices et productives, en travaillant avec diverses collectivités pour développer et diversifier leur économie et faire la promotion des atouts du Canada atlantique.

In my many years of provincial and federal politics, I have worked with ACOA many times. I just want to say that they have done tremendous work in Atlantic Canada and continue to do so. I'm sure it's the same for CanNor. I'm not familiar with the operations of CanNor, but I'm sure they are.

I have seen great benefits to our province of Newfoundland and Labrador through the work and funding of ACOA and the people there.

I would be remiss if I didn't say that I am very confident that it's in good hands now under Ms. Skinner, not to take away from anyone who was there beforehand. I know very well that it's in good hands with Ms. Skinner. I look forward to watching it continue to grow.

I want to thank you for your time here this morning, Ms. Buist, Ms. Skinner and gentlemen. You have added some great information to our study and given us some ideas on different avenues we can take as we go forward. Thank you for taking the time to do that this morning.

Some of our senators, including me, are attending the Seal Summit next week in St. John's. Hopefully, we'll gain some information again.

The sealing industry is a very challenging one, as you know, from many aspects, whether it's the abundance of seals off the coast of our province and different parts of Canada, creating marketing opportunities in different parts of the world or the seal bans we face in the U.S., the European Union and other places. We, as a community, are trying to find ways to assist or at least recommend that we see this as a resource that we believe in. We're just trying to convince others to believe in it, too.

That's the process we are doing here. You have added much to that this morning. On behalf of the committee members, I want to thank you for doing that. Thank you very much.

(The committee adjourned.)

Au cours de mes nombreuses années en politique provinciale et fédérale, j'ai travaillé à maintes reprises avec l'APECA. Je voulais simplement mentionner qu'ils ont fait un travail remarquable au Canada atlantique et qu'ils continuent de le faire. Je suis certain qu'il en va de même pour CanNor. Je ne connais pas très bien ses activités, mais je suis certain qu'il en va de même.

J'ai pu constater que le financement et le travail des gens de l'APECA ont beaucoup bénéficié à la province de Terre-Neuve-et-Labrador.

Je m'en voudrais de ne pas mentionner aussi que je suis persuadé que l'agence est entre bonnes mains maintenant avec Mme Skinner, sans rien enlever à ceux qui l'ont précédée. Je suis impatient de voir les progrès que l'agence va continuer d'accomplir.

Madame Buist, madame Skinner, et vous messieurs, je tiens à vous remercier du temps que vous nous avez consacré ce matin. Vous nous avez fourni des renseignements très utiles pour notre étude, de même que des pistes à explorer pour la suite. Je vous remercie encore d'avoir pris le temps de le faire.

Quelques sénateurs, dont moi, vont participer au Sommet sur les phoques la semaine prochaine à St. John's. Nous espérons obtenir d'autres renseignements.

L'industrie du phoque est très complexe, comme vous le savez, à divers points de vue, qu'il s'agisse de l'abondance de cette ressource au large des côtes de notre province et dans différentes régions du Canada, de la création de possibilités commerciales dans différentes parties du monde ou de l'embargo des États-Unis, de l'Union européenne et d'autres pays sur les produits du phoque. Nous tentons de trouver ensemble des façons de soutenir cette industrie ou, à tout le moins, nous voulons prôner qu'il s'agit d'une ressource en laquelle nous croyons, en espérant simplement amener d'autres personnes à y croire.

C'est ce que nous nous employons à faire ici. Vous nous avez beaucoup aidés ce matin. Au nom des membres du comité, je vous remercie sincèrement.

(La séance est levée.)
