

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011-12

Première session de la
quarante et unième législature, 2011-2012

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE AND
FORESTRY

AGRICULTURE
ET DES FORÊTS

Chair:
The Honourable PERCY MOCKLER

Président :
L'honorable PERCY MOCKLER

Tuesday, March 13, 2012
Thursday, March 15, 2012

Le mardi 13 mars 2012
Le jeudi 15 mars 2012

Issue No. 13

Fascicule n° 13

Eighteenth and nineteenth meetings on:

The research and innovation efforts
in the agricultural sector

Dix-huitième et dix-neuvième réunions concernant :

Les efforts de recherche et d'innovation
dans le secteur agricole

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Percy Mockler, *Chair*

The Honourable Fernand Robichaud, P.C., *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Buth	Mahovlich
Campbell	Maltais
* Cowan	Mercer
(or Tardif)	Merchant
Duffy	Nolin
Eaton	Plett
Fairbairn, P.C.	
* LeBreton, P.C.	
(or Carignan)	

* Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Nolin replaced the Honourable Senator Rivard (*March 15, 2012*).

The Honourable Senator Campbell replaced the Honourable Senator Robichaud, P.C. (*March 13, 2012*).

The Honourable Senator Buth replaced the Honourable Senator Champagne, P.C. (*March 7, 2012*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président : L'honorable Percy Mockler

Vice-président : L'honorable Fernand Robichaud, C.P.
et

Les honorables sénateurs :

Buth	Mahovlich
Campbell	Maltais
* Cowan	Mercer
(ou Tardif)	Merchant
Duffy	Nolin
Eaton	Plett
Fairbairn, C.P.	
* LeBreton, C.P.	
(ou Carignan)	

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Nolin a remplacé l'honorable sénateur Rivard (*le 15 mars 2012*).

L'honorable sénateur Campbell a remplacé l'honorable sénateur Robichaud, C.P. (*le 13 mars 2012*).

L'honorable sénateur Buth a remplacé l'honorable sénateur Champagne, C.P. (*le 7 mars 2012*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, March 13, 2012
(26)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:04 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Buth, Campbell, Duffy, Eaton, Mahovlich, Maltais, Mercer, Merchant, Mockler, Plett and Rivard (11).

In attendance: Sarah Jane Fraser, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, June 16, 2011, the committee continued its consideration of research and innovation efforts in the agricultural sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESSES:

Canada Pork International:

Jacques Pomerleau, President.

Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Kathleen Sullivan, Executive Director.

As individuals:

Peter Clark;

John M. Weekes.

Ms. Sullivan and Messrs. Pomerleau, Clark and Weekes each made opening statements and answered questions.

At 7:58 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, March 15, 2012
(27)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:31 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Buth, Eaton, Mahovlich, Maltais, Mercer, Merchant, Mockler, Nolin and Plett (9).

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 13 mars 2012
(26)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 4, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Buth, Campbell, Duffy, Eaton, Mahovlich, Maltais, Mercer, Merchant, Mockler, Plett et Rivard (11).

Également présente : Sarah Jane Fraser, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 16 juin 2011, le comité poursuit son étude sur les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Canada Porc International :

Jacques Pomerleau, président.

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :

Kathleen Sullivan, directrice exécutive.

À titre personnel :

Peter Clark;

John M. Weekes.

Mme Sullivan, M. Pomerleau, M. Clark et M. Weekes font chacun une déclaration préliminaire, puis répondent aux questions.

À 19 h 58, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 15 mars 2012
(27)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 31, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Buth, Eaton, Mahovlich, Maltais, Mercer, Merchant, Mockler, Nolin et Plett (9).

In attendance: Sarah Jane Fraser, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, June 16, 2011, the committee continued its consideration of research and innovation efforts in the agricultural sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESS:

Food & Consumer Products of Canada:

Carla Ventin, Vice President, Federal Government Affairs.

Ms. Ventin made an opening statement and answered questions.

At 9:46 a.m., the committee suspended.

At 9:52 a.m., pursuant to rule 92(2)(e), the committee resumed in camera to consider a draft agenda.

At 10:15 a.m., the committee continued in public.

After debate, it was agreed:

That the following budget application (Research and innovation efforts in the agricultural sector), with the adjustments reflected from this meeting and following a final review by the Senate administration that will be overseen by the Subcommittee on Agenda and Procedure for the fiscal year ending March 31, 2013, be approved for submission to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration:

Professional and Other Services	\$ 12,600
Transportation and Communications	\$ 478,988
All Other Expenditures	<u>\$ 14,070</u>
TOTAL	\$ 505,658

At 10:18 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Également présente : Sarah Jane Fraser, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 16 juin 2011, le comité poursuit son étude sur les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :

Produits alimentaires et de consommation du Canada :

Carla Ventin, vice-présidente, Relations avec le gouvernement fédéral.

Mme Ventin fait une déclaration préliminaire et répond aux questions.

À 9 h 46, la séance est suspendue.

À 9 h 52, conformément à l'alinéa 92(2)e du *Règlement du Sénat*, le comité reprend ses travaux à huis clos pour examiner le programme de ses travaux futurs.

À 10 h 15, la séance reprend en public.

Après débat, il est convenu :

Que le budget suivant (efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole), reflétant les modifications apportées lors de cette séance et à la suite d'un examen final mené par l'administration du Sénat et encadré par le Sous-comité du programme et de la procédure, pour l'exercice se terminant le 31 mars 2013, soit adopté et présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration :

Services professionnels et autres	12 600 \$
Transport et communications	478 988 \$
Autres dépenses	<u>14 070 \$</u>
TOTAL	505 658 \$

À 10 h 18, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, March 13, 2012

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:04 p. m. to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector (topic: Why healthy trade relationships are essential to an innovative agri-food sector).

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

[*Translation*]

The Chair: Honourable senators, I call the meeting to order.

[*English*]

I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. I want to thank the witnesses for having accepted our invitation. We want your comments, your views, your recommendations and your vision on agriculture.

My name is Senator Mockler from New Brunswick, chair of the committee. At this point I would like to ask all honourable senators to introduce themselves.

Senator Mercer: I am Senator Terry Mercer from Nova Scotia.

Senator Merchant: I am Senator Pana Merchant from Saskatchewan.

Senator Campbell: I am Senator Larry Campbell from British Columbia.

Senator Mahovlich: I am Frank Mahovlich, Ontario.

Senator Plett: I am Don Plett, Manitoba.

Senator Buth: I am JoAnne Buth, Manitoba.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ghislain Maltais, Quebec.

[*English*]

Senator Duffy: Mike Duffy, Prince Edward Island.

Senator Eaton: Nicky Eaton, Ontario.

[*Translation*]

Senator Rivard: Michel Rivard, The Laurentides, Quebec.

[*English*]

The Chair: The committee is continuing its study on research and innovation efforts in the agricultural sector with an order of reference mandate from the Senate of Canada, which states that we shall be authorized to examine research and development efforts in the context of developing new markets domestically and internationally, enhancing agricultural sustainability and improving food diversity and security.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 13 mars 2012

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 4, pour examiner, afin d'en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole (sujet : pourquoi de saines relations commerciales sont-elles essentielles à un secteur agroalimentaire novateur?).

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

[*Français*]

Le président : Honorables sénateurs et sénatrices, je déclare la séance ouverte.

[*Traduction*]

Je vous souhaite la bienvenue à la présente réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je tiens à remercier les témoins d'avoir accepté notre invitation. Nous voulons entendre vos observations, vos opinions, vos recommandations et votre vision concernant l'agriculture.

Je suis le sénateur Mockler, du Nouveau-Brunswick, président du comité. Je demanderais maintenant à tous les sénateurs de se présenter.

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

Le sénateur Merchant : Je suis le sénateur Pana Merchant, de la Saskatchewan.

Le sénateur Campbell : Je suis le sénateur Larry Campbell, de la Colombie-Britannique.

Le sénateur Mahovlich : Je suis Frank Mahovlich, de l'Ontario.

Le sénateur Plett : Je suis Don Plett, du Manitoba.

Le sénateur Buth : Je suis JoAnne Buth, du Manitoba.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Duffy : Mike Duffy, de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le sénateur Eaton : Nicky Eaton, de l'Ontario.

[*Français*]

Le sénateur Rivard : Michel Rivard, Les Laurentides, Québec.

[*Traduction*]

Le président : Le comité poursuit son étude des efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole conformément à l'ordre de renvoi du Sénat du Canada, qui nous autorise à examiner les efforts de recherche et d'innovation en ce qui concerne le développement de nouveaux marchés domestiques et internationaux, le renforcement du développement durable de l'agriculture et l'amélioration de la diversité et de la sécurité alimentaires.

Today we are focusing on why healthy trade relationships are essential to an innovative agricultural food sector.

[*Translation*]

Today, we welcome Mr. Jacques Pomerleau, president of Canada Pork International, and Ms. Kathleen Sullivan, Executive Director of the Canadian Agri-Food Trade Alliance.

[*English*]

We also have with us Mr. John M. Weekes, former Canadian ambassador to the WTO and chief negotiator for NAFTA, and Mr. Peter Clark, one of Canada's most active international trade practitioners.

[*Translation*]

Madam, gentlemen, thank you for accepting our invitation to appear.

[*English*]

We ask you to make your presentation, to be followed by questions from the senators. I am informed by our clerk, honourable senators, that the first to make a presentation will be Mr. Weekes, to be followed by Mr. Clark, Ms. Sullivan and Mr. Pomerleau.

John M. Weekes, as an individual: Thank you very much, chair. It is a pleasure to be here this afternoon.

The answer to the question posed by today's topic, why is a healthy trade relationship essential to an innovative agri-food sector, starts with the importance of the international marketplace for Canadian agriculture.

I begin with the global picture, the world population, as we all know, is increasing dramatically. It is expected to reach 9 billion by the year 2050. There is an enormous amount of increased disposable income in a number of the leading developing countries so the wealth of this international market potential is growing. Canada is one of the very few places on earth with sufficient arable land and water resources to be able to increase agricultural production.

It is fair also to say that the future growth in Canadian agriculture is heavily dependent on exports. By any standard, the Canadian market is small when compared with the global marketplace that is out there. Take beef, for instance, as an example. Per capita consumption of beef has been falling now in Canada for some time. Some 50 per cent of our beef is already exported as both meat and live cattle. About 85 per cent of that at the present time goes to the United States. However, there is growing potential in high value markets in Asia and Europe.

I think it is useful to note, also, that around the world, consumers are increasingly focusing on more than just price; they want information about what is in the food, where the food comes

Nous nous concentrons aujourd'hui sur les raisons pour lesquelles de saines relations commerciales sont essentielles pour assurer un secteur agroalimentaire novateur.

[*Français*]

Nous accueillons aujourd'hui M. Jacques Pomerleau, président de Canada Porc International, ainsi que Mme Kathleen Sullivan, directrice exécutive de la Canadian Agri-Food Trade Alliance.

[*Traduction*]

Nous recevons également M. John M. Weekes, ancien ambassadeur du Canada auprès de l'OMC et négociateur en chef de l'ALENA, et M. Peter Clark, l'un des experts en commerce international les plus actifs au Canada.

[*Français*]

Madame et messieurs, nous vous remercions d'avoir accepté notre invitation à comparaître.

[*Traduction*]

Nous vous demandons de faire votre exposé, puis les sénateurs vous poseront des questions. Le greffier m'informe, chers collègues, que M. Weekes sera le premier à prendre la parole, suivi de M. Clark, Mme Sullivan et M. Pomerleau.

John M. Weekes, à titre personnel : Merci beaucoup, monsieur le président. C'est un plaisir d'être ici cet après-midi.

La réponse à la question à l'étude aujourd'hui, à savoir pourquoi de saines relations commerciales sont essentielles à un secteur agroalimentaire novateur, repose d'abord et avant tout sur l'importance des marchés internationaux pour l'agriculture canadienne.

Je vais commencer par la perspective mondiale; comme nous le savons tous, la population mondiale augmente de façon marquée. On s'attend à ce qu'elle atteigne 9 milliards d'habitants d'ici 2050. Comme les revenus disponibles sont élevés dans les principaux pays développés, la richesse du potentiel de ce marché international augmente. Le Canada est l'un des rares pays dans le monde qui disposent de terres arables et de ressources en eau en quantités suffisantes pour pouvoir accroître sa production agricole.

Il est également juste de dire que la croissance future de l'agriculture canadienne dépend fortement des exportations. Il est indéniable que le marché canadien est petit comparativement au marché mondial. Prenons l'exemple du bœuf. La consommation de bœuf par habitant est en baisse au Canada depuis un certain temps. On exporte déjà environ 50 p. 100 de notre bœuf sous forme de viande et de bovins sur pied. Environ 85 p. 100 de ces exportations sont destinées aux États-Unis. Cependant, les possibilités sont grandissantes dans des marchés de haute valeur en Asie et en Europe.

Je pense qu'il est utile de souligner également que de plus en plus, les consommateurs dans le monde entier ne s'attardent pas qu'au prix; ils veulent obtenir des renseignements sur ce que l'aliment

from, and how it was made. Canadian retailers are responding in this environment, as are foreign marketplaces. You see this with Loblaw's, for instance, with their "free from" program where they have certain products they guarantee to be free from the use of hormone additives or antibiotics in the production process. Sobeys has introduced a "trace the fish" program, and Loblaw's is talking about exploring traceability for beef products within the next year or so. Those are just a few examples.

Providing such assurances to consumers requires an effective traceability system; that is, the capacity to be able to trace where the product came from and how it made its way to the supermarket shelf.

I believe producers need to have a clear environment and set of rules or parameters within which they can do their planning. It is important to consider that as we look at these opportunities in the international marketplace. We have at the present time an unprecedented set of opportunities for negotiating international trade agreements. The government's trade negotiations program clearly offers major potential benefit to Canadian agricultural producers.

Foreign barriers to agricultural products remain high. For instance, the tariff in Korea on beef and pork products is 40 per cent. Beef tariffs in Japan are 38.5 per cent, and so on. There are a lot of high barriers out there as compared with what we have become used to with trade among our more developed partners in North America.

Other countries are also ahead of us, in some cases, in terms of lowering barriers in some of these key markets. For instance, both the United States and the European Union already have a free trade agreement with South Korea. We are still in the process of negotiating an agreement with South Korea. This potentially puts Canadian producers at a significant disadvantage in that market. In addition, New Zealand has free trade agreements with Japan and China, and the list goes on in terms of where we are potentially falling behind.

I think government action in negotiating trade agreements and in improving trade and economic relationships with priority markets will have a major impact on the future of the agriculture sector in Canada.

I will now run through four or five examples of what I think those priority markets are. The United States is always our top priority, but it is clearly no longer enough. We are told by government negotiators and ministers that we are in the final stages of an important negotiation to conclude a comprehensive economic and trade agreement with the European Union that would give us preferential access to that major market in agricultural and other products, which would be a very significant development.

We have the potential of opening a free trade agreement negotiation with Japan. There is a report on that now out on the Department of Foreign Affairs and International Trade website

contient, d'où il vient et comment il a été fabriqué. Les détaillants canadiens réagissent dans ce contexte, à l'instar des marchés étrangers. Prenons par exemple Loblaw's et son programme dans le cadre duquel il garantit qu'aucun additif hormonal ou antibiotique n'a été utilisé dans le processus de production de certains produits. Sobeys a mis sur pied un programme qui vise à indiquer l'origine des poissons et les responsables de Loblaw's parlent d'en faire autant avec les produits du bœuf d'ici un an ou deux. Ce ne sont là que quelques exemples.

Pour offrir de telles garanties aux consommateurs, il faut un système de traçabilité efficace, c'est-à-dire un système qui nous permet de connaître l'origine d'un produit et de savoir comment il s'est retrouvé sur les tablettes de l'épicerie.

Je crois que les producteurs doivent avoir un environnement clair et un ensemble de règles ou de paramètres à suivre dans le cadre de leur planification. Il est important d'en tenir compte lorsque nous examinons les débouchés sur les marchés internationaux. Nous disposons actuellement d'un ensemble sans précédent de possibilités pour négocier des accords commerciaux internationaux. Le programme de négociations commerciales du gouvernement offre clairement d'importants avantages potentiels aux producteurs agricoles canadiens.

Les obstacles étrangers aux produits agricoles continuent d'être nombreux. Par exemple, en Corée, les droits de douane sur les produits du bœuf et du porc sont de 40 p. 100. Au Japon, ils sont de 38,5 p. 100. Il y a de nombreux obstacles de taille comparative à ce que nous sommes habitués avec nos pays partenaires plus développés en Amérique du Nord.

Dans certains cas, d'autres pays nous devancent pour ce qui est d'éliminer les obstacles dans certains de ces principaux marchés. Par exemple, les États-Unis et l'Union européenne ont déjà un accord de libre-échange avec la Corée du Sud. Nous sommes toujours en pourparlers avec la Corée du Sud pour conclure un accord. Cela désavantage nettement les producteurs canadiens dans ce marché. De surcroît, la Nouvelle-Zélande a des accords de libre-échange avec le Japon et la Chine. La liste des marchés où nous risquons de prendre du retard est longue.

Je pense que les mesures que le gouvernement prendra pour négocier des accords commerciaux et améliorer les relations commerciales et économiques avec ses marchés prioritaires auront une grande incidence sur l'avenir du secteur agricole au Canada.

Je vais maintenant nommer quatre ou cinq exemples de marchés qui sont, à mon avis, prioritaires. Les États-Unis sont toujours notre principale priorité, mais ce marché n'est clairement plus suffisant. Les négociateurs et les ministres du gouvernement nous disent que nous sommes en passe d'achever d'importantes négociations en vue de conclure avec l'Union européenne un accord économique et commercial exhaustif qui nous donnerait un accès préférentiel à ce marché important pour nos produits agricoles et autres marchandises, ce qui constituerait un énorme pas en avant.

Nous avons la possibilité d'amorcer des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le Japon. Un rapport sur le sujet est affiché sur le site web du ministère des Affaires

suggesting that an agreement with Japan would be very much in Canada's interests. I mentioned Korea; we are negotiating with Korea, but those negotiations have been stalled for some time. The Prime Minister will be there at the end of month. Perhaps we will hear something as a result of the interaction he has there at that time.

We are negotiating a free trade agreement with India. Those negotiations are under way. That is a major developing market.

We are trying to seek admission to the negotiations on the Trans-Pacific Partnership, which could be a very important agreement now involving the United States, Australia, New Zealand, some Southeast Asian countries and a couple of Latin American countries. There are no big heavy hitters yet except the United States, but certainly the United States and other partners in that negotiation have said they are looking to set up that agreement as a template for other agreements in the Asia-Pacific area. That should be of interest to us.

Perhaps we are not ready to negotiate a free trade agreement with China tomorrow, but there is lots of potential for developing our trade and economic relationship with that country in a way that will benefit Canadian agricultural producers.

I have not mentioned the World Trade Organization. The Doha Round negotiations are dormant, but I think it is important to note that the WTO remains important. It is important in the dispute settlement area. Canada has recently won panels on the country of origin labelling regulations in the United States and on Korean beef. The Korean panel has resulted in the reopening of the Korean market for Canadian beef exports for the first time since the eruption of BSE in Canada in 2003.

The WTO is important for disciplines on agricultural subsidies, which cannot really be negotiated bilaterally. That is another important matter for Canadian agriculture — both domestic and export subsidies. It is important to note it is also the place where we house the science-based rules regarding product regulations.

I have noted that the committee is dealing with innovation and research. In considering what I have just said in this background, it would seem from my perspective that most investment in research will be done for investment in increasing our capacity to be able to export. I think it is also clear that the kind of new challenges we face in the global marketplaces will require investment in innovation and research. Perhaps we ought to be looking at ways in which we can engage in international cooperation with some of our foreign partners in terms of sharing the burden of how we go about these tasks.

Thank you, Mr. Chair.

étrangères et du Commerce international dans lequel on indique qu'il serait grandement dans l'intérêt du Canada de signer un accord avec le Japon. J'ai parlé de la Corée. Nous négocions actuellement avec la Corée, mais ces pourparlers sont au point mort depuis un certain temps. Le premier ministre se rendra là-bas à la fin du mois. Peut-être que les entretiens qu'il aura au cours de sa visite donneront des résultats.

Nous négocions avec l'Inde pour conclure un accord de libre-échange. Les pourparlers sont en cours. L'Inde est un important marché en développement.

Nous essayons de nous joindre aux négociations sur le partenariat transpacifique, qui pourrait être un accord très important entre les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, certains pays du Sud-Est asiatique et quelques pays d'Amérique latine. Il n'y a pas encore de poids lourds mis à part les États-Unis, mais ces derniers et d'autres partenaires qui prennent part aux négociations ont signalé qu'ils essaient de conclure cet accord pour s'en servir comme modèle pour d'autres ententes avec des partenaires de la région de l'Asie-Pacifique. Cela devrait être intéressant pour nous.

Nous ne sommes peut-être pas prêts à négocier un accord de libre-échange avec la Chine dès demain, mais ce ne sont pas les possibilités qui manquent pour améliorer nos relations commerciales et économiques avec ce pays de manière à en faire profiter les producteurs agricoles canadiens.

Je n'ai pas parlé de l'Organisation mondiale du commerce. Les négociations du cycle de Doha sont au point mort, mais je pense qu'il faut mentionner que l'OMC demeure importante. Elle joue un rôle déterminant dans le règlement des différends. Le Canada a eu gain de cause pour que l'on réglemente l'étiquetage indiquant le pays d'origine du bœuf en provenance des États-Unis et de la Corée. Par conséquent, le marché coréen a rouvert ses portes aux exportations de bœuf canadien depuis la crise de l'ESB au Canada en 2003.

L'OMC joue un rôle important pour imposer des mesures disciplinaires relativement aux subventions agricoles, qui ne peuvent pas vraiment être négociées de façon bilatérale. C'est un autre aspect important pour l'agriculture canadienne, tant pour les subventions nationales que pour les subventions à l'exportation. Il convient de souligner que c'est également cette organisation qui s'occupe des règles relatives aux produits s'appuyant sur la recherche scientifique.

J'ai noté que le comité se penche sur l'innovation et la recherche. Compte tenu de ce que je viens de dire, je pense que la majorité des investissements effectués dans la recherche viseront à accroître notre capacité d'exportation. Je pense qu'il est également clair que pour surmonter le type de nouveaux défis auxquels nous sommes confrontés dans les marchés mondiaux, il faudra investir dans l'innovation et la recherche. Nous devrions peut-être examiner des façons de collaborer avec nos partenaires étrangers pour partager le fardeau et trouver ensemble des moyens de surmonter ces obstacles.

Merci, monsieur le président.

The Chair: Thank you, Mr. Weekes.

Mr. Clark, please go ahead.

Peter Clark, as an individual: Thank you, Mr. Chair.

As a trade practitioner, I certainly agree with many of the things that Mr. Weekes said. I would not disagree with much he said, since we essentially did the same things in the early part of our careers. At one point we were sitting next door to each other in Geneva.

As for the Doha Round for the WTO, my normal approach to explaining its status is to show Monty Python's "dead parrot" skit. That is the Doha Round. One need not say much more than that about it.

As for China, I would start with China tomorrow because it will take a long time. I go there too much — in one year, I have been seven times. It is really too much but it does teach you that China is rapidly evolving. The younger Chinese who are moving into positions of influence — not quickly enough — are a different breed of cat. They really are. They are very outward-looking. Many have been to school outside of China. If you are sitting quietly with them, without too many people around, the dogma disappears. They are more interested in when they will move ahead of the United States. It is not in jingoistic or belligerent terms. It is really an interest in where they are going.

The Vietnamese are the same. They are behind but they have the same approach.

Therefore, I would start with China now because it will take a long time.

What Mr. Weekes was saying about other people being into agreements before us is true. The Korean agreement with the Americans could potentially affect \$1 billion of our existing and potential agricultural trade. Most of that is in pork. Ms. Sullivan can tell you who the others are. We just got access again with beef, but how will we realize it?

On March 15, we will find that Americans have a 12 per cent advantage to us on very low-margin pork items going into Korea. It is a big, expanding market. Their herd was essentially wiped out with foot and mouth and they cannot rebuild. We cannot wait much longer to get in there.

It is the same with the Trans-Pacific Partnership. My view is we will be much better if the Prime Minister can announce with Prime Minister Noda that we are working on a Canada-Japan partnership agreement when he drops in on Japan later this month. It is the same with Korea. That is where the business is.

Le président : Merci, monsieur Weekes.

Monsieur Clark, on vous écoute.

Peter Clark, à titre personnel : Merci, monsieur le président.

En tant qu'expert en commerce, je suis certainement d'accord avec M. Weekes sur un grand nombre de points qu'il a soulevés. Je ne désapprouve presque rien de ce qu'il a dit, étant donné que nous avons essentiellement fait les mêmes choses en début de carrière. À un moment donné, nous étions assis l'un à côté de l'autre à Genève.

En ce qui concerne le cycle de Doha pour l'OMC, j'expliquerais la situation en montrant le sketch du perroquet mort de Monty Python. C'est le cycle de Doha. On ne peut pas dire grand-chose de plus à ce sujet.

Pour ce qui est de la Chine, j'entamerais les pourparlers dès demain parce que ce sera un long processus. Je vais trop souvent en Chine. En un an, j'y suis allé sept fois. C'est vraiment trop, mais mes fréquents séjours me montrent que la Chine évolue rapidement. Les jeunes Chinois qui accèdent à des postes d'influence — pas assez rapidement — ne sont pas de la même engeance. Je suis sérieux. Ils sont très ouverts sur le monde. Bon nombre d'entre eux ont fréquenté des écoles à l'extérieur de la Chine. Si l'on discute tranquillement avec eux, sans trop de personnes, le dogme disparaît. Ils s'intéressent plus à savoir quand la Chine devancera les États-Unis. Ce ne sont pas des propos chauvins ou belliqueux. Ils veulent vraiment savoir où ils s'en vont.

Les Vietnamiens sont pareils. Ils sont derrière, mais ils adoptent la même approche.

Par conséquent, j'entamerais les pourparlers avec la Chine dès maintenant car ce sera long.

M. Weekes a raison de dire que d'autres pays ont conclu des accords avant nous. L'accord coréen avec les Américains pourrait potentiellement représenter un milliard de dollars en échanges commerciaux existants et potentiels dans le secteur de l'agriculture. Le porc constituerait la majeure partie de ces exportations. Mme Sullivan peut vous dire quels sont les autres. Nous venons de rétablir l'accès au bœuf, mais comment procéderons-nous?

Le 15 mars, nous avons appris que les Américains ont un avantage sur nous de 12 p. 100 sur les produits du porc destinés à la Corée, dont la marge bénéficiaire est très faible. C'est un énorme marché en pleine expansion. Leurs troupeaux ont été essentiellement ravagés par la fièvre aphteuse et ils n'arrivent pas à les reconstituer. Nous ne pouvons attendre plus longtemps avant de pénétrer ce marché.

Il en va de même pour le partenariat transpacifique. À mon avis, nous serons en meilleure posture si, lors de son séjour au Japon plus tard ce mois-ci, le premier ministre annonce de concert avec le premier ministre Noda que nous travaillons à établir un accord de partenariat entre le Canada et le Japon. C'est pareil avec la Corée. C'est dans ces marchés que les affaires se font.

The United States wants us in the TPP, if they want us at all because they do not need us, to try to enhance a few things they missed in NAFTA. There is no real market access for us there.

New Zealand, I am sorry, there are 82 cities bigger than New Zealand, with all due respect to the Kiwis. They should not be driving world trade in anything.

In terms of innovation, you find innovation over the years. I have been around a long time in dealing with agriculture inside and outside government, and you notice things as they go along. About 30 years ago I met a young Filipina lady who is now my wife, and her father was a farmer. He and I went into the pig business in the Philippines. When I asked him where he was getting his breeding stock from, he said, "only Canada." He said it is the best in the world, and that is the breeding stock they want. Genetics is very important.

I worked on the country-of-origin labelling dispute at the WTO; I am counsel to the pork producers. When I was studying what had happened in Manitoba, we found that all these millions of piglets we ship across the border to the United States go there because of their better genetics.

We are improving pork on the table.

When we were having another dispute about American subsidies on grains, I was speaking at the Ontario Pork annual dinner and they gave me pork that was medium rare. I asked if we could eat it, they said "sure" and then explained to me why.

We are moving along, and that is not the only area where we are doing it. If you look at poultry, the bulk of the chicken in Canada is air chilled after slaughter. In the United States it is still water chilled, which means you have 12 to 14 per cent water content in your chicken. That does not do much for the taste either. We have developed that. If you look at the statistics on salmonella occurrence in poultry between Canada and the United States, it is lower here because farmers have the money to do the things they have to do to keep the chicken clean.

I have eight grandchildren and am happy they do not have to drink hormones in their milk like they do in the United States. As for the two in the United States, their father assures me that they only get organic milk.

The dairy farmers, a lot of people were surprised when they saw the article in the paper about how much genetics we ship to China. Why do the Chinese like our cows? Because they give a lot

Les États-Unis veulent que nous fassions partie du PTP, même s'ils n'ont pas besoin de nous, pour essayer d'améliorer quelques points qui leur ont échappé dans l'ALENA. Il n'y a pas de véritable accès aux marchés pour nous.

Je suis désolé, malgré tout le respect que j'ai pour les Néo-Zélandais, je dois dire qu'il y a 82 villes qui sont plus grandes que la Nouvelle-Zélande. Ils ne devraient pas régir le commerce mondial dans aucun domaine.

En ce qui concerne l'innovation, elle est créée au fil des ans. J'œuvre depuis longtemps dans le secteur de l'agriculture à l'intérieur et à l'extérieur du gouvernement et j'ai remarqué des choses en cours de route. Il y a une trentaine d'années, j'ai rencontré une femme philippine qui est maintenant mon épouse et son père était fermier. Nous nous sommes lancés, lui et moi, dans l'entreprise du porc aux Philippines. Quand je lui ai demandé où il se procurait ses animaux reproducteurs, il a répondu qu'il s'approvisionnait uniquement au Canada. Il a dit que c'était les meilleurs animaux reproducteurs au monde et ceux que les producteurs veulent avoir. La génétique est très importante.

J'ai pris part aux pourparlers à l'OMC lors du différend entourant l'étiquetage du pays d'origine. Je suis conseiller juridique auprès des producteurs de porc. En étudiant ce qui s'est produit au Manitoba, nous avons constaté que ces millions de porcelets que nous expédions aux États-Unis sont exportés parce qu'ils sont dotés d'une meilleure génétique.

Nous améliorons le porc que l'on sert.

Lors d'un autre différend à propos des subventions américaines pour les céréales, j'ai pris la parole à un souper annuel de l'association des producteurs de porc de l'Ontario. On m'a servi du porc un peu saignant. J'ai demandé si nous pouvions le manger et les producteurs m'ont expliqué pourquoi je pouvais le manger.

Nous réalisons des progrès et ce n'est pas le seul secteur où nous nous améliorons. Si l'on regarde la volaille, le poulet au Canada est en grande partie refroidi à l'air après l'abattage. Aux États-Unis, ils le refroidissent toujours à l'eau, ce qui signifie que le poulet contient entre 12 et 14 p. 100 d'eau. Ce n'est pas ce qu'il y a de mieux pour rehausser le goût. Nous avons mis au point cette technique. Si l'on regarde les statistiques sur les cas de salmonelle causés par la volaille au Canada et aux États-Unis, l'incidence est moindre ici parce que les producteurs ont l'argent pour prendre les mesures nécessaires pour faire en sorte que le poulet soit propre.

J'ai huit petits-enfants et je suis heureux qu'ils n'aient pas à ingérer des hormones dans le lait qu'ils consomment, comme c'est le cas aux États-Unis. Pour mes deux petits-enfants qui vivent aux États-Unis, leur père m'assure qu'ils ne boivent que du lait biologique.

Beaucoup ont été étonnés lorsqu'ils ont lu l'article dans le journal qui parlait de la grande quantité d'animaux que nous expédions en Chine pour leur génétique. Pourquoi les Chinois

of milk and because they are pretty. I will not get into any jokes about pubs and Whales; we will leave that aside.

We are doing the work, but we have to have the markets to go for. By 2050 food demands around the world will be such that no one will have tariffs or other restrictions on agriculture and on food, but we have to get there. We really do have to get there. I am impressed when I go to meetings to talk to farmers, usually about trade issues or Monty Python's parrot, and how well educated they are, the things they are interested in. The ones who specialize in animal husbandry and genetics and are involved in seed development, all of them have to work together.

Unfortunately they do not work together enough. When they do not work together the government divides and conquers and gives them half a loaf.

In terms of research, I read some of the reports on your earlier committees and saw the criticism about the research being too academic and not applied to the market. I do not have anything to dispute that and I do not have anything to support it.

However, you are going to Washington, and I would suggest you talk to the Agricultural Research Service people there and people on the Senate agriculture committee. They will be so proud of what they do in the United States with their land grant colleges and different programs. You can pull up every year and see what they have given money to.

I had a list of one program with five pages of different grants, all looking at state-of-the-art or current issues. The senators are very proud of what they do. They are gearing their research to the market. They are gearing their research to problems. It cannot all be market-ready research because you have to deal with the problems.

As Senator Duffy will recall, I was involved in defending Prince Edward Island potato growers and attacks by Senator Snowe, bless her soul.

Senator Duffy: Nefarious attacks.

Mr. Clark: Nefarious, yes. That was disease control. That is isolation and eradication. You will see all kinds of money the Americans put into that. They are putting money into developing agriculture in Afghanistan and emerging markets.

One of the emerging markets they are providing money to under the export credit financing, to the tune of \$750 million is Korea.

I think I am over my time. I am happy to answer questions.

The Chair: Ms. Sullivan?

aiment-ils nos vaches? Parce qu'elles produisent beaucoup de lait et que ce sont de belles bêtes. Je ne ferai pas de plaisanteries; je vais laisser cela de côté.

Nous faisons le travail, mais nous devons avoir les marchés nécessaires. D'ici 2050, les besoins alimentaires mondiaux seront si grands qu'aucun pays n'imposera de droits de douane ni d'autres restrictions sur les produits agricoles et alimentaires, mais nous n'en sommes pas encore là. Nous devons vraiment en arriver là. Lorsque je vais à des réunions pour parler aux agriculteurs, généralement à propos de questions liées au commerce ou du perroquet de Monty Python, je suis impressionné de voir à quel point ils sont éduqués et d'apprendre ce qui les intéresse. Ceux qui se spécialisent dans l'élevage d'animaux et la génétique et ceux qui produisent des semences travaillent tous ensemble.

Ils ne collaborent malheureusement pas assez. Lorsque la collaboration est insuffisante, le gouvernement divise les parts et leur donne la moitié d'un pain.

En ce qui concerne la recherche, j'ai lu quelques-uns des rapports des comités antérieurs et j'ai remarqué que les critiques au sujet de la recherche étaient trop théoriques et n'étaient pas appliquées au marché. Je n'ai aucun argument pour réfuter ni pour corroborer cet état de fait.

Cependant, lorsque vous irez à Washington, je vous suggérerais de vous entretenir avec les responsables de l'Agriculture Research Service et les membres du comité sénatorial de l'agriculture. Ils seront si fiers de ce qu'ils ont fait aux États-Unis avec leurs organismes de concession de terres et leurs différents programmes. On peut voir chaque année quels secteurs ils ont financés.

J'avais une liste de cinq pages de différentes subventions, toutes octroyées pour des projets à la fine pointe de la technologie ou portant sur des enjeux d'actualité. Les sénateurs sont très fiers de ce qu'ils font. Ils préparent leurs études sur le marché et sur les problèmes. Les recherches ne peuvent pas être toutes menées sur des projets immédiatement commercialisables car il faut régler les problèmes.

Comme le sénateur Duffy s'en souviendra, j'ai défendu les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard contre les viles attaques du sénateur Snowe, que Dieu la bénisse.

Le sénateur Duffy : De viles attaques.

M. Clark : De viles attaques, oui. On cherchait à contrôler les maladies, à les isoler et à les éradiquer. Les Américains y ont consacré beaucoup d'argent. Ils ont investi dans le développement de l'agriculture en Afghanistan et dans des marchés émergents.

L'un des marchés émergents à qui ils octroient de l'argent au titre du financement du crédit à l'exportation, c'est la Corée, à qui ils accordent 750 millions de dollars.

Je pense que j'ai dépassé mon temps de parole. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président : Madame Sullivan?

Kathleen Sullivan, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance: Thank you very much. My name is Kathleen Sullivan and I am Executive Director of the Canadian Agri-Food Trade Alliance. It is a pleasure to be here today.

CAFTA is a coalition that represents Canada's agriculture community — farmers, processors and exporters — although we mainly represent farmers who export their food. My members include the Canadian Pork Council, Canadian Cattlemen's Association, the Canola Council of Canada and Grain Growers of Canada. I essentially represent the beef, pork, grain and oilseed sectors, which would be our major agriculture exporters in Canada.

CAFTA was formed 10 years ago because Canadian farmers, processors and exporters realized that trade was so important to our community that we had to have a united voice. My sole job is to work on trade negotiations that Canada has under way and make sure they have a strong and solid agricultural component.

The reason we do that is because, as Mr. Weekes pointed out, Canada's agricultural community relies on trade. Canada is the fourth largest agriculture exporter in the world. Every year we ship about \$40 billion in products out of the country. We are surpassed only by the EU, the U.S. and Brazil. In fact, we ship half of what we grow. In some cases, in the case of pork for example, it is getting close to 70 per cent of all of our pork. In the case of canola, 85 per cent of all the canola we grow actually leaves Canada.

If we did not have access to foreign markets, the size and structure of our farming community and processing community would be radically impacted. Our exports are really critical to the national, provincial and rural economies across the country. About 10 per cent of all of Canada's merchandise trade is agriculture and food. We have estimated that about 210,000 farmers across Canada rely on export markets. That is the majority of farmers in every single province, including Quebec which many consider to be a supply management province, but still the majority of farmers in Quebec depend on export markets.

Trade must be a priority for us, and we have identified three main areas where we would like to see focus. One is continuing to seek opportunities to liberalize trade through a multilateral trade deal like the WTO.

The second is actively and aggressively pursuing FTAs and regional trade deals. The final one is addressing market access barriers. That would be non-tariff trade barriers that often

Kathleen Sullivan, directrice exécutive, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire : Merci beaucoup. Je m'appelle Kathleen Sullivan et je suis directrice générale de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. C'est un plaisir d'être ici aujourd'hui.

L'ACCAA est une coalition qui représente la communauté agricole du Canada — agriculteurs, transformateurs et exportateurs —, même si nous représentons principalement les agriculteurs qui exportent leurs aliments. Nous comptons parmi nos membres le Conseil canadien du porc, la Canadian Cattlemen's Association, le Conseil canadien du canola et les Producteurs de grains du Canada. Je représente essentiellement les secteurs du bœuf, du porc, des céréales et des oléagineux, nos produits agricoles les plus exportés au Canada.

L'ACCAA a été créée il y a 10 ans parce que les agriculteurs, les transformateurs et les exportateurs canadiens se sont rendu compte que le commerce était si important pour notre communauté que nous devons parler d'une seule voix. Mon travail consiste essentiellement à participer aux négociations commerciales en cours et à m'assurer que le Canada a un volet agricole fort et solide.

Comme M. Weekes l'a souligné, la raison pour laquelle nous prenons ces mesures, c'est que la communauté agricole du Canada dépend du commerce. Le Canada est le quatrième plus gros exportateur de produits agricoles au monde. Chaque année, nous expédions environ 40 milliards de dollars en produits à l'étranger. Il n'y a que l'UE, les États-Unis et le Brésil qui nous devancent. En fait, nous expédions la moitié de ce que nous produisons. Dans certains cas, notamment pour le porc, on exporte près de 70 p. 100 de nos produits. Par ailleurs, nous exportons 85 p. 100 de tout le canola que nous produisons au Canada.

Si nous n'avions pas accès à des marchés étrangers, la taille et la structure de notre communauté agricole et de notre communauté de transformation en seraient grandement touchées. Nos exportations sont vraiment essentielles aux économies rurales, provinciales et nationales de partout au pays. Les produits agricoles et les aliments comptent pour près de 10 p. 100 de tout le commerce de marchandises. Nous avons estimé qu'environ 210 000 agriculteurs de partout au Canada dépendent des marchés d'exportation. C'est la majorité des agriculteurs dans chacune des provinces, dont le Québec, que beaucoup considèrent comme étant une province de gestion de l'approvisionnement, mais il n'en demeure pas moins que la majorité des agriculteurs au Québec dépendent des marchés d'exportation.

Le commerce doit être une priorité pour nous et nous avons ciblé trois principaux secteurs sur lesquels nous aimerions nous concentrer. Premièrement, nous voulons continuer de chercher des débouchés pour libéraliser le commerce par l'entremise d'ententes commerciales multilatérales telles que l'OMC.

Deuxièmement, nous voulons travailler activement et avec ardeur à conclure des accords de libre-échange et des accords commerciaux régionaux. Troisièmement, nous voulons nous

impede or can even block trade around the world. I will briefly touch on all three.

Mr. Clark and I may differ in our views on the WTO, but I think the one thing we all agree on right now is that the WTO is at an impasse. We are unlikely to see any movement on a multilateral trade deal through the WTO for the next few years.

It is unfortunate that around the world 60 per cent of all trade distortions are related to agriculture trade, even though less than 10 per cent of trade is agriculture. We have a huge problem, and a lot of the problems in agriculture trade just cannot be addressed on a bilateral basis. They really do have to be addressed through a multilateral trade forum. We will never give up our vision of achieving some sort of multilateral deal.

Our current focus is bilateral and regional trade deals. I think Mr. Weekes did an excellent job of identifying our priorities. I just came from the agriculture minister's office, where we listed our priorities. If Mr. Weekes had been there it would have been identical.

I will say that the Canadian government has in place the most ambitious trade agenda this country has ever seen, really since the NAFTA but I think in history.

The trade deals we are currently looking at, the ones Mr. Weekes rhymed off — EU, Japan, Trans-Pacific Partnership, India, South Korea — those markets represent 70 per cent of Canada's agriculture exports. If we can land deals with those countries, it would be quite significant for us; and if we do not have those deals, it could be quite harmful.

Mr. Weekes has pointed out that the U.S. and the EU are ahead of us in South Korea. That is a billion-dollar market for us. If we do not get a deal signed with that country very soon, we are at risk of losing a billion dollars in exports. That is a billion out of \$40 billion.

If, for example, Japan got in the Trans-Pacific Partnership and we did not, we would be at great risk of losing our Japanese market, which is our second-largest export market.

Market access barriers is the third area where we focus, and this comes very much down to regulations. Market access barriers deal with things like non-tariff barriers to trade; regulations; sanitary and phyto-sanitary issues, which of course affect food exports; customs administrations and procedures; and rules of origin, these various measures that are not specifically tariff related and that can have a tremendous impact on trade.

attaquer aux obstacles à l'accès aux marchés. Ce serait des barrières non tarifaires qui nuisent au commerce dans le monde, voire le bloquent. Je vais aborder brièvement ces trois points.

M. Clark et moi divergeons peut-être d'opinions au sujet de l'OMC, mais je pense que nous conviendrons tous les deux que l'OMC est dans une impasse. Nous ne risquons pas de voir des progrès en vue de conclure un accord commercial multilatéral par l'entremise de l'OMC dans les prochaines années.

Il est regrettable que partout dans le monde, 60 p. 100 de toutes les distorsions commerciales sont liées aux échanges dans le milieu agricole, même si les produits agricoles comptent pour moins de 10 p. 100 des échanges. Nous avons un énorme problème, et bon nombre des difficultés dans le commerce de produits agricoles ne peuvent être réglées simplement de façon bilatérale. Elles doivent l'être par l'entremise d'une tribune commerciale multilatérale. Nous ne renoncerons jamais à notre vision qui consiste à conclure un accord multilatéral quelconque.

Nous nous concentrons actuellement sur les accords bilatéraux et régionaux. Je pense que M. Weekes a fait un excellent travail pour cibler nos priorités. J'étais il y a pas si longtemps dans le bureau du ministre de l'Agriculture, où nous avons dressé la liste de nos priorités. Si M. Weekes avait été là, la liste aurait été la même.

Je tiens à dire que le gouvernement canadien a le programme commercial le plus ambitieux que ce pays ait connu depuis l'ALENA et, de toute son histoire, je pense.

Les accords commerciaux que nous envisageons à l'heure actuelle, ceux que M. Weekes a énumérés — UE, Japon, partenariat transpacifique, Inde, Corée du Sud —, ces marchés représentent 70 p. 100 des exportations agricoles du Canada. Si nous pouvons conclure des accords avec ces pays, ce serait vraiment avantageux pour nous; dans le cas contraire, ce pourrait être très nuisible.

M. Weekes a souligné que les États-Unis et l'UE nous devancent en Corée du Sud. C'est un marché d'un milliard de dollars pour nous. Si nous ne signons pas d'entente avec ce pays très bientôt, nous risquons de perdre des transactions de l'ordre d'un milliard de dollars en exportations. C'est un milliard sur 40 milliards de dollars.

Si, par exemple, le Japon intégrait le partenariat transpacifique et pas nous, le Canada courrait un grand risque de perdre le marché japonais, qui est notre deuxième marché d'exportation en importance.

Les obstacles à l'accès aux marchés sont notre troisième priorité et c'est en fait une question d'instaurer une réglementation. Ces obstacles concernent notamment les barrières non tarifaires au commerce, la réglementation, des questions sanitaires et phytosanitaires, ce qui a évidemment une incidence sur les exportations de produits alimentaires, l'administration et les procédures douanières, ainsi que les règles sur l'origine. Ces diverses mesures ne sont pas précisément liées aux droits de douane et peuvent avoir d'énormes répercussions sur le commerce.

We say this is the emerging future in trade barriers. Our negotiators know how to deal with tariffs and quotas, but you really have a moving target when you are dealing with non-tariff barriers.

In my paper, on page 4 all the way through to page 5, I have given you a handful of the barriers that we face around the world. It is anything from country-of-origin labelling in the United States, to blackleg restrictions in China on our canola products, to the hormone ban that the EU has placed on our beef going into that country. If we cannot deal with those things, then we can block trade.

One example is that because of GMO regulations in the EU, while we essentially have tariff access to the EU for our canola products, we do not ship any canola products right now to the EU because of concerns over how they treat GMOs versus how we treat them. Canola is our largest cash crop and our largest crop export. We need to be opening up markets for these products.

Twenty-first century trade deals are what we were looking at going forward. Those are deals that start to address these trade barriers. That can be done a number of different ways. On page 6, I list them: Looking at regulatory cooperation and coherence through trade deals, customs administration, dealing with technical barriers to trade and SPS issues, and dealing with rules of origin.

My final thoughts are just that trade is critical to Canada's agriculture producers and our food processors, and it is critical that we continue to focus on trade deals that open up markets for our farmers and our processing community.

The Chair: Mr. Pomerleau?

[Translation]

Jacques Pomerleau, President, Canada Pork International: Thank you, Mr. Chair.

Canada Pork International is the export market development agency of the Canadian pork industry. Established in 1991, it is a joint initiative of the Canadian Pork Council and of the Canadian Meat Council. The initiative was undertaken principally in reaction to the measures that the Americans wanted to impose on us at that time, when we were heavily dependent on that market.

Our organization deals primarily with market access issues, the promotion of Canadian pork abroad, providing market intelligence as well as working on other significant export-related issues.

Although Canada has been exporting pork for over 100 years, Canadian pork exports have grown considerably in the last 20 years. From 250,000 tonnes, worth \$600 million shipped to 54 countries in 1991, they grew to 1.1 million tonnes, worth \$3.2 billion shipped to over 100 countries in 2011.

Nous disons que c'est l'avenir dans les obstacles au commerce. Nos négociateurs savent quoi faire avec les droits de douane et les quotas, mais les obstacles non tarifaires ne cessent de changer.

Aux pages 4 et 5 de mon mémoire, j'énumère plusieurs obstacles auxquels nous sommes confrontés partout dans le monde. Ces obstacles vont de l'étiquetage du pays d'origine aux États-Unis, aux restrictions relatives à la jambe noire en Chine sur nos produits du canola, en passant par une interdiction imposée par l'UE sur notre bœuf provenant de bovins élevés avec des anabolisants. Si nous ne pouvons pas régler ces difficultés, nous risquons de bloquer le commerce.

Par exemple, en raison de la réglementation sur les OGM de l'UE, nous n'expédions pas de produits du canola en ce moment dans les pays membres de l'UE parce qu'ils sont inquiets de la façon dont nous traitons les OGM. Le canola est notre plus grande culture commerciale et d'exportation. Nous devons ouvrir des marchés pour ces produits.

Nous visons à établir des accords commerciaux qui s'inscrivent dans le XXI^e siècle. Ce sont ces accords qui commencent à supprimer les obstacles au commerce. On peut y parvenir de différentes façons. Je les énumère à la page 6 : assurer la coopération et la cohérence en matière de réglementation au moyen d'accords commerciaux, administrer les douanes, s'attaquer aux obstacles techniques au commerce et aux questions sanitaires et phytosanitaires et mettre en place des règles sur l'origine.

Pour conclure, le commerce est indispensable aux producteurs agricoles et aux transformateurs d'aliments du Canada et il est essentiel de continuer de miser sur des accords commerciaux qui ouvrent des marchés pour nos agriculteurs et nos transformateurs.

Le président : Monsieur Pomerleau?

[Français]

Jacques Pomerleau, président, Canada Porc International : Merci, monsieur le président.

Nous sommes l'agence de développement des marchés d'exportation de l'industrie porcine canadienne. Nous avons été établis en 1991, comme initiative conjointe du Conseil canadien du porc et du Conseil des viandes du Canada. C'était surtout en réaction aux mesures que les Américains voulaient nous imposer à l'époque où on dépendait énormément de ce marché.

Notre association s'occupe surtout de problèmes d'accès aux marchés, de la promotion du porc canadien à l'étranger et de fournir de l'information sur les marchés, mais aussi de tout autre enjeu important lié à l'exportation.

Même si le Canada exporte du porc depuis plus de 100 ans, les exportations de porc canadien ont connu une forte croissance au cours des 20 dernières années. Elles sont passées de 250 000 tonnes — d'une valeur de 600 millions de dollars, destinées à 54 pays en 1991 — à 1,1 million de tonnes — d'une valeur de 3,2 milliards de dollars à destination de plus de 100 pays, en 2011.

With close to 20 per cent of the total world's pork trade, Canada is the third largest pork exporter behind the United States and the European Union. We should retain that position in the foreseeable future. Our major markets are the United States, Japan, Russia, China, Hong Kong and South Korea.

As Mr. Clark and Ms. Sullivan mentioned, more than 60 per cent of the Canadian pork production is exported. If you add live hogs into that equation, almost 70 per cent of our production is exported. Our industry is therefore heavily dependent on exports.

It is worth noting that Canadian pork exports to the United States now represent less than 30 per cent of the country's total exports. When our organization was first established, more than 20 years ago, this market represented more than 75 per cent of our total exports.

This is the proof that our strategy to diversify away from the United States and be less dependent on one market was successful.

To digress in the light of previous comments, in the case of Korea, without a free trade agreement, our industry alone runs the risk of losing a market worth \$300 million in the next 12 to 18 months. In the case of Japan, our share of the market is close to \$1 billion. Contrary to what people might think, the far-western provinces are not those that supply most to Asia. The supply comes principally from Quebec and Ontario, specifically Quebec. So more than 50 per cent of the production is exported.

As Mr. Clark mentioned earlier, the success of the Canadian pork industry on world markets can be in good part directly attributed to the research work done over the years by the federal government on swine genetics and meat quality. Agriculture and Agri-Food Canada developed a new breed, Duroc, which is now recognized worldwide for its superior performance.

The elimination of the halothane gene, which is responsible for a major meat defect, has had a significant impact. Not to mention the work done extending the shelf life of pork, which now allows us to export fresh pork all the way to Asia. Known as chilled pork, our product now has a shelf life of more than 45 days; this allows us to reach almost all major markets, including Singapore and even into Russia. We are actually one of only two countries that have mastered this technology.

As for the work needed in the future, however, we must keep in mind that success is no guarantee of future results. Canada's pork industry operates in a challenging, highly competitive environment. Canadian hog producers and Canadian pork packers and processors must compete in a global marketplace while facing challenges from the rapid appreciation of the

Avec une part de près de 20 p. 100 du commerce mondial du porc, nous sommes le troisième exportateur derrière les États-Unis et l'Union européenne. Nous devrions maintenir cette position dans un avenir prévisible. Nos principaux marchés sont les États-Unis, le Japon, la Russie, la Chine, Hong Kong et la Corée du Sud parmi les plus importants.

Comme l'ont mentionné M. Clark et Mme Sullivan, plus de 60 p. 100 de la production canadienne de porc est exportée. Et si vous ajoutez les porcs vivants dans l'équation, on atteint un chiffre de près de 70 p. 100 de notre production qui est exportée, ce qui fait que notre industrie est très dépendants des exportations.

Il convient de souligner que les exportations canadiennes de porc canadien à destination des États-Unis ne représentent plus que 30 p. 100 de nos exportations totales, alors qu'elles représentaient plus de 75 p. 100 lorsque ces marchés ont été mis en place, il y a plus de 20 ans.

Cela prouve donc que notre stratégie de diversifier nos marchés et d'être moins dépendant du marché américain s'est avérée un succès dans le cas de notre industrie.

Pour faire une digression sur les commentaires préalables, dans le cas de la Corée, s'il n'y a pas d'entente de libre-échange, notre industrie à elle seule risque de perdre un marché de 300 millions de dollars au cours des prochains 12 à 18 mois. Dans le cas du Japon, c'est un marché qui représente près d'un milliard de dollars en ce qui nous concerne, et contrairement à ce que les gens pourraient penser, ce ne sont pas les provinces les plus à l'Ouest qui fournissent le plus vers l'Asie, c'est le Québec et l'Ontario en particulier, surtout le Québec. Donc, plus de 50 p. 100 de la production est exportée.

Comme l'a mentionné plus tôt M. Clark, les succès de l'industrie porcine canadienne sur les marchés mondiaux peuvent, en bonne partie, être attribués aux travaux de recherche sur l'industrie porcine et la qualité de la viande effectués au cours des ans par le gouvernement fédéral. Agriculture et Agroalimentaire Canada a développé une nouvelle race, le Duroc, qui a acquis une réputation mondiale pour une performance supérieure.

L'élimination du gène halothane responsable d'un défaut de la viande majeur, a eu un impact important aussi sur notre acceptabilité sur les marchés internationaux. Il faut aussi mentionner le travail fait pour allonger la durée de vie du porc, ce qui permet maintenant d'exporter du porc frais vers l'Asie, connu en anglais sous le terme de *chilled pork*. La durée de vie de notre produit est maintenant de plus 45 jours, ce qui nous permet d'atteindre à peu près tous les marchés importants, jusqu'à Singapour et même vers la Russie. En fait, nous sommes un des deux seuls pays à maîtriser cette technologie.

En ce qui a trait aux efforts à consacrer dans le futur, il faut toujours se rappeler que le passé n'est pas garant de l'avenir. L'industrie porcine canadienne opère dans un environnement très compétitif qui comporte de multiples défis. Les producteurs de porcs ainsi que les abattoirs et transformateurs de porcs au Canada n'ont d'autres choix que d'être compétitifs au niveau

Canadian dollar, the cyclical nature of prices, increasing costs of production such as feed grain, fuel and regulatory costs both in Canada and overseas.

All of these factors have created the need to improve Canadian competitiveness in the global marketplace. Twenty years ago, our industry was built on a 65-cent dollar. Now we are at parity with the American dollar, which requires enormous effort from us to adapt our production. Despite that, our exports are on the increase. So the industry has shown itself capable of making the effort needed to improve our competitiveness.

Although, as I indicated earlier, our industry has been quite successful on the export markets, it will still require assistance to reach its overall objective of becoming the preferred supplier of high-quality pork. It is not our intention to feed the world; we do not have sufficient production capacity. But nothing is stopping us from targeting the high-end products and having a much more significant edge because of our product.

To achieve this, the industry will need to be able to supply a well-differentiated product and effectively position and merchandise it in the domestic and export marketplace. It is recognized that the quality advantage the Canadian pork once enjoyed over its competitors has narrowed and our traditional differentiation points no longer suffice. A science-based differentiation is now required to improve the competitiveness of Canadian pork. Word of mouth is no longer enough in international trade. We need proof, especially for our Japanese purchasers.

Pork is still the most versatile meat, but we are a long way from exploiting its full potential, as the chicken industry has done in recent years.

In that regard, the research work conducted by Agriculture and Agri-Food Canada is essential. Improved swine genetics and meat quality attributes have a direct impact on our ability to compete at home and abroad. The department has an expertise that cannot be matched by the private sector.

Although aligning government research with the private sector's needs is somewhat of a challenge at times, it is reasonable to say that, in the pork industry, it has been well handled. However, we have to point out that the number of researchers working for the pork industry is very small in terms of Agriculture and Agri-Food Canada's total complement of researchers and that more than 50 per cent of researchers in the pork industry will be retiring in the next five to six years. So we have a challenge to meet in that area. We understand that the economy remains the government's number one priority.

mondial, même s'ils doivent composer avec les défis que posent la rapide réévaluation du dollar canadien, la nature cyclique des prix, les coûts croissants des aliments pour animaux et des carburants ainsi que des autres frais reliés à la réglementation gouvernementale, autant canadienne qu'à l'étranger.

Tous ces facteurs forcent l'industrie canadienne à améliorer sa compétitivité sur les marchés mondiaux. Il y a 20 ans, notre industrie s'est bâtie sur un dollar à 65 sous. Maintenant, nous sommes à parité avec le dollar américain, ce qui nous oblige à d'énormes efforts pour adapter notre production. Et malgré ces facteurs, nos exportations sont à la hausse. Donc, l'industrie est en mesure de développer les efforts suffisants pour améliorer sa compétitivité.

Comme je l'ai mentionné plus haut, même si notre industrie a connu passablement de succès sur les marchés extérieurs, il lui faut encore obtenir de l'aide pour atteindre son objectif de devenir le fournisseur de choix pour le porc de qualité supérieure. Nous n'avons pas l'intention de nourrir le monde, nous n'avons pas les capacités de production suffisantes. Mais rien ne nous empêche de viser la portion supérieure des produits et d'obtenir une marge ou un produit beaucoup plus intéressant.

Pour y arriver, l'industrie devrait être capable d'offrir un produit bien différencié, de bien le positionner et d'en faire efficacement la promotion, autant au Canada qu'à l'étranger. Nous savons maintenant que l'avantage en termes de qualité que le porc canadien a déjà détenu par rapport à ses concurrents, surtout les Américains, n'est plus ce qu'il était et que nos points de différenciation traditionnelle ne suffisent plus. Pour améliorer la compétitivité du porc canadien, il faut le différencier sur une base scientifique. Des ouï-dire ne suffisent pas dans le commerce international. Il faut le prouver, surtout à nos acheteurs japonais.

Le porc demeure la viande la plus versatile mais nous sommes loin d'avoir exploité son plein potentiel, comme dans le cas du poulet, au cours des dernières années.

Pour ce faire, la recherche effectuée par Agriculture et Agroalimentaire Canada est primordiale. L'amélioration de la génétique et des attributs de qualité de la viande a un impact direct sur notre habileté à être compétitifs, autant à la maison qu'à l'étranger. De plus, le ministère détient une expertise que le secteur privé ne peut égaler.

Même si parfois lier la recherche gouvernementale aux besoins du secteur privé peut être un défi, il est raisonnable d'affirmer que dans le cas du secteur porcin, cela s'est bien passé. Par contre, il faut souligner que le nombre de chercheurs qui travaillent pour l'industrie porcine dans le nombre total des chercheurs d'Agriculture et Agroalimentaire Canada est très minime, et que plus de 50 p. 100 des chercheurs qui travaillent dans le secteur porcin prendront leur retraite au cours des cinq à six prochaines années. Nous avons donc un défi à atteindre de ce côté. Nous comprenons que l'économie demeure la principale priorité du gouvernement.

We agree with the government that engagement and increased trade are important drivers of Canada's long-term prosperity and growth. But it is essential to maintain an effective research and innovation platform. Our experience demonstrates that there is a good return for all stakeholders, including the government. It should be looked at as an investment rather than just another government expense.

The Chair: Thank you, Mr. Pomerleau.

[*English*]

Senator Mercer: This is a very interesting group of presentations. I am very optimistic about what our future can be and perhaps should be.

I like your comment, Mr. Clark, that we should start the negotiations with China tomorrow because it will seem like it will take forever as we proceed through it.

However, in all the countries people emphasized, I only heard mention of India once. Ms. Sullivan mentioned India. India, of course, is the second-largest country population-wise, and in a few years will be the largest.

I was recently there on a Commonwealth Parliamentary Association trip. One thing that I was fascinated by, amongst many, many other things, was that they buy a lot of our oilseed, chickpeas and lentils, our pulse products, particularly from Saskatchewan and Manitoba. They mentioned several times as we went around the country their interest in pork products. There is a great opportunity for us there.

I did not hear any great emphasis about pork and shipping other things to India.

I know we are shipping a lot of pulse products to India through the Port of Vancouver to parts of Asia. I would be remiss if I did not point out that the Port of Halifax is closer to southern China, all of India and Pakistan, Malaysia and Indonesia than any port on the West Coast, and it is closer than any other port on the East Coast. I would suggest if you have any influence on how they are shipping, we are open for business and ready to go.

My question is about India. Why is India not on our list of countries that we want to do a deal with? It is a huge market and getting bigger. They are getting wealthier. They have money to spend. Just on infrastructure alone, they have to spend U.S. \$1 trillion in the next five years. It is just huge.

Ms. Sullivan: I will start and maybe turn it over to Mr. Pomerleau to talk specifically about pork. I should mention that Canada Pork International is one of my members.

Nous sommes en accord avec celui-ci sur le fait que l'engagement et un commerce accru constituent des moteurs importants pour assurer la croissance et la prospérité à long terme du Canada, mais il est nécessaire de maintenir une bonne base de recherche et d'innovation. Si on se base sur notre expérience, tous les intervenants en profitent, y compris le gouvernement. Il faut le voir comme un investissement et non pas comme une autre dépense gouvernementale.

Le président : Merci, monsieur Pomerleau.

[*Traduction*]

Le sénateur Mercer : Vos exposés ont été très intéressants. Je suis très optimiste quant à ce que notre avenir peut ou devrait être.

Monsieur Clark, j'ai bien aimé lorsque vous avez dit que nous devrions entamer les négociations avec la Chine dès demain parce que nous aurons l'impression qu'elles prendront une éternité.

Cependant, dans tous les pays qu'on évoque, on n'a cité l'Inde qu'une seule fois. Mme Sullivan l'a mentionnée. L'Inde est bien entendu le deuxième pays en importance pour sa population et, dans quelques années, elle sera le premier.

J'étais de passage là-bas récemment dans le cadre des activités de l'Association parlementaire du Commonwealth. J'ai été fasciné par beaucoup, beaucoup de choses dans ce pays, et notamment par la grande quantité d'oléagineuses et de légumineuses, comme les pois chiches et les lentilles, qu'elle achète du Canada, en particulier de la Saskatchewan et du Manitoba. Au cours de notre séjour dans ce pays, les gens nous ont indiqué à plusieurs reprises leur intérêt pour les produits de porc. Les perspectives pour nous sont très intéressantes là-bas.

Je ne vous ai pas entendu beaucoup parler de la possibilité de vendre du porc et d'autres produits à l'Inde.

Je sais qu'une grande partie de nos livraisons de légumineuses à destination de l'Inde et d'autres endroits en Asie sont faites à partir du port de Vancouver. Je m'en voudrais de ne pas mentionner que, par rapport à n'importe quel port de la côte Ouest, le port de Halifax et plus près du Sud de la Chine ainsi que de l'Inde, du Pakistan, de la Malaisie et de l'Indonésie. Si vous avez une influence sur les expéditeurs, je vous prie de le leur signaler et de leur dire que nous serions heureux de les servir.

Ma question concerne l'Inde. Pourquoi l'Inde n'est-elle pas dans notre liste de marchés à conquérir? C'est un marché énorme, et il grossit constamment. La population de l'Inde s'enrichit. Elle a de l'argent à dépenser. Seulement dans le domaine des infrastructures, l'Inde dépensera 1 billion de dollars étasuniens au cours des cinq prochaines années. C'est tout simplement énorme.

Mme Sullivan : Je répondrai en premier, puis je céderai la parole à M. Pomerleau pour qu'il vous parle du porc. Je vous mentionne au passage que Canada Porc International fait partie de nos membres.

India is absolutely one of our priorities. From a timing standpoint, the EU and South Korea are our top priorities, only because we are on the cusp of finishing the EU, and if we do not move on with Korea we will lose that market. Then we have Japan, TPP and India as our priorities. You are correct; it is a huge marketplace for us. There is potential for virtually all of our products to go into India.

Senator Mercer: Other than beef, perhaps.

Ms. Sullivan: There are hurdles, but there certainly is tourist trade. There are parts of India that might be interested in consuming the sort of beef that we grow as opposed to the kind of beef that they have in India, which is water buffalo.

We do see a lot of potential. The reason India does not come up top of mind is because, much like China, India is a deal that will take a long time. One of the biggest challenges with India is the non-tariff barriers we face there. They are often a moving target. Because of that, and I agree with Mr. Clark's comment that we should start China right away as well, we estimate India will take five, if not more, years to complete, but it is something that should be a priority for the government, and it is.

Mr. Pomerleau: I have been to India twice, and we know for sure what the opportunities are. The opportunities are with the five-star hotels. We met with the Taj Mahal chains and others, and also the Western style supermarkets that are starting in the Bangalore area, and we know they want the Canadian quality. Keep in mind that I do not know how many people from India are here in Canada, but they have heard about our quality; they have seen it and experienced it.

We know for us India would be a market for high-end products. However, the problem is to negotiate an agreement with India. We started about 10 years ago and still have not got one yet. It is very difficult to get them to engage in negotiations. Basically, what they are asking for at this time is that our pigs not be fed with ruminant protein in the feed. We have developed a protocol. We have given that to them. It has been six months. We are still waiting for an answer.

The most difficult part is when it comes to the diseases. As you have found out in India, they do not have any diseases of any kind, but they insist that all our pork be exempt from all the diseases that you could find in the book. It is very frustrating to deal with the Indian bureaucracy, but it is a high-end market for us.

Ms. Sullivan: Could I comment on your remark about the Halifax port? It is important and one of the great opportunities for Eastern Canada from a trade standpoint is our trade deal with

L'Inde fait certainement partie de nos priorités, mais l'Union européenne et la Corée du Sud occupent le premier rang, dans l'ordre chronologique, simplement parce que nous sommes sur le point de terminer les négociations avec l'Union européenne et parce que, dans le cas de la Corée, nous risquons de perdre ce marché si nous ne faisons rien. Par la suite, nos priorités seront le Japon, les négociations du partenariat transpacifique et l'Inde. Vous avez raison; c'est un marché énorme qui s'offre à nous. Nous pourrions exporter pratiquement tous nos produits en Inde.

Le sénateur Mercer : Sauf le bœuf, peut-être.

Mme Sullivan : Il y a des obstacles, mais le secteur touristique est sans doute un débouché intéressant. Certains endroits en Inde voudraient sans doute consommer le bœuf que nous produisons, plutôt que le bœuf produit en Inde, c'est-à-dire le buffle d'Asie.

Nous sommes bien conscients du gros potentiel. Si l'Inde n'est pas notre premier objectif, c'est qu'à l'instar de la Chine, c'est un pays avec lequel il faudra beaucoup de temps pour conclure un accord. Les barrières non tarifaires constituent l'une des plus grandes difficultés pour nous, dans le cas de l'Inde. Elles s'apparentent souvent à une cible mouvante. Nous prévoyons donc qu'il nous faudra au moins cinq ans pour conclure un accord avec l'Inde, mais c'est un dossier qui devrait être prioritaire pour le gouvernement, et il l'est. Je suis d'accord avec M. Clark que nous devrions commencer dès maintenant aussi les négociations avec la Chine.

M. Pomerleau : Je suis allé en Inde deux fois, et nous sommes tout à fait conscients des possibilités qui s'offrent à nous là-bas. Nos clients potentiels sont les hôtels cinq étoiles. Nous avons rencontré les gens de la chaîne Taj Mahal et d'autres chaînes d'hôtels ainsi que les supermarchés de type occidental dans la région de Bangalore. Nous savons qu'ils recherchent la qualité canadienne. Je ne sais pas combien d'Indiens sont venus au Canada, mais je vous prie de croire qu'ils connaissent bien la qualité de nos produits. Ils l'ont vue et goûtée.

Nous savons que l'Inde serait un débouché pour nos produits haut de gamme. Cependant, il ne sera pas facile de conclure un accord avec l'Inde. Nous avons commencé il y a environ 10 ans, et nous n'y sommes pas encore parvenus. Il est très difficile de convaincre les Indiens d'entreprendre des négociations. Essentiellement, ils nous demandent actuellement de leur vendre du porc qui n'a pas été nourri avec de la moulée contenant des protéines de ruminant. Nous avons élaboré un protocole et nous le leur avons remis il y a six mois. Nous attendons toujours une réponse.

La question des maladies est la plus difficile. Comme vous avez pu le constater, il n'y a aucune maladie en Inde, mais les autorités de ce pays insistent pour que notre porc soit exempt de toutes les maladies possibles et imaginables. Les discussions avec la bureaucratie indienne sont très frustrantes. Mais c'est un débouché pour nos produits haut de gamme.

Mme Sullivan : Puis-je dire un mot au sujet de votre observation concernant le port de Halifax? C'est important, et notre accord commercial avec l'Union européenne engendrera des perspectives

the European Union. We are estimating that food and agriculture trade to the EU could grow by \$3 billion as a result of that deal. In fact, a quarter of the whole value of a deal with the EU, goods and services, will be agriculture and food trade.

With that, there are tremendous opportunities on a more immediate timeline for Eastern Canada, eastern processors and the Port of Halifax, if we can conclude the deal with the EU.

Senator Mercer: Obviously, we are anxious to do business with everyone, and we are closer to the European market as well.

Mr. Weekes, you are a man with a lot of experience. You suggest that China should not be on our priority list whereas your colleague Mr. Clark said that we should start tomorrow. Could you give us an opinion on that?

Mr. Weekes: Yes, I would be happy to.

I did write an op-ed piece in *The Globe and Mail* with Eddie Goldenberg a little over a year ago suggesting we should negotiate a free trade agreement with China. It is really a question of the timing. It is definitely something we need to do.

The reasons I do not think we should do it immediately are twofold. First, we need a bit of time to build a consensus within Canada that it is a good idea because there are a number of industries that seem to be somewhat frightened of the prospect. Second, we want to be careful in terms of managing our relationship with the Chinese, that we do not build up expectations that cannot be realized. The Australians are engaged in free trade negotiations with China, and I think it has proved a bit of an embarrassment to them because they have not made the kind of progress they hoped they would. In my view, it might make more sense to spend some time working together with the Chinese on the sorts of issues that would eventually have to be addressed in a free trade negotiation, but really try to do some underbrush clearing before we actually got to the bargaining table.

Senator Mercer: Ms. Sullivan, you talked about liberalization of trade and removing trade barriers. That always raises a question for me with respect to supply management. Are you suggesting that the government throw supply management under the bus?

Ms. Sullivan: No, CAFTA has no policy on supply management, quite happily.

We are interested in trade deals. What I would say has been a great development in the context of Canada-EU is that for the first time the Canadian government did not exclude any industries

très favorables pour l'Est du Canada. Nous estimons que les échanges commerciaux avec l'Union européenne pourraient augmenter de 3 milliards de dollars, grâce à cet accord, dans le secteur alimentaire et agricole. Un quart des retombées de cet accord, produits et services confondus, seront dans ce secteur.

Ainsi, l'industrie alimentaire de l'Est du Canada et le port de Halifax trouveront dans un avenir plus rapproché des ouvertures formidables dans l'accord avec l'Union européenne, si nous pouvons le conclure.

Le sénateur Mercer : Évidemment, les débouchés commerciaux nous intéressent vivement, quel que soit le pays, et nous sommes plus près du marché européen.

Monsieur Weekes, vous avez beaucoup d'expérience. Vous avez dit que la Chine ne devrait pas être dans nos priorités, alors que votre collègue M. Clark est d'avis que nous devrions commencer demain. Pourriez-vous nous donner votre opinion à cet égard?

M. Weekes : Oui, j'en serais heureux.

J'ai écrit avec Eddie Goldenberg un article qui a été publié il y a un peu plus d'un an, dans les pages éditoriales du *Globe and Mail*. Nous disions que le Canada devrait négocier un accord de libre-échange avec la Chine. Il faut le faire en temps opportun, mais c'est certainement important.

Il y a deux raisons pour lesquelles je pense que nous ne devrions pas entreprendre les négociations tout de suite avec la Chine. Premièrement, nous avons besoin d'un peu de temps pour bâtir un consensus au Canada autour de l'idée, car elle effraie encore quelque peu certaines industries. Deuxièmement, dans la gestion de nos relations avec la Chine, nous devons prendre garde de ne pas créer des attentes que nous ne pourrions pas combler. Les Australiens ont entrepris de négocier un accord de libre-échange avec la Chine, et je pense qu'ils en sont quelque peu embarrassés, car ils n'ont pas obtenu les résultats qu'ils espéraient. Selon moi, il serait plus judicieux de faire un premier débroussaillage avec les Chinois, avant les négociations visant à conclure un accord de libre-échange, dans le but de déterminer quels seraient les problèmes à résoudre dans ces négociations.

Le sénateur Mercer : Madame Sullivan, vous nous avez parlé de libéraliser le commerce international et d'abattre les barrières commerciales. Lorsque j'entends ce genre de propos, je crains toujours qu'on veuille s'attaquer à la gestion de l'offre. Êtes-vous en train de nous dire que le gouvernement devrait mettre fin à la gestion de l'offre?

Mme Sullivan : Non, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire n'a aucune politique concernant la gestion de l'offre, fort heureusement.

Nous nous intéressons aux accords commerciaux. Je dirais que nous avons assisté à une formidable nouveauté lors des négociations entre le Canada et l'Union européenne. Pour la première fois, le

upfront from its negotiating mandate. They left it to the negotiators to recognize what Canada's sensitivities were. The Europeans have sensitivities as well. I think that is the way to do it.

One of the problems we have when we go out publicly, internationally, and say we will not talk about this and we will not talk about that, is that we send a message perhaps stronger than we intend that we are not prepared to talk about trade. Other countries such as New Zealand use that against us.

We need to give our negotiators the ability to go into the room and negotiate a deal that makes sense, recognizing what Canada's priorities are, whether it is domestic or from a trade standpoint.

There are lots of things that hold up a deal. In the context of Korea, it is the auto sector that held that deal up for us. There is no supply management on the table in that deal at all. In the context of the EU, I think the Europeans will look for some additional market access for dairy, but they certainly are not interested in collapsing Canada's supply management system. Why would they? They have a ready environment of consumers who like to pay high prices for high-quality cheese. It is in their interest to keep the market we have right now. Every deal is very different.

The only thing we would suggest to our negotiators is to not exclude anything from your mandate up front; if you do, that limits your ability to go to the table and talk. The other thing we would say to them is to fight like heck to get us as much market access as you can, because we rely on it.

Mr. Clark: Can I add to that, please, senator?

I will not argue about supply management. When I worked in the Department of Finance, my job was to try to kill it, and I failed miserably.

Senator Mercer: I am glad.

Mr. Clark: Aside from that, I work for dairy, chicken, egg, and pork farmers. Sometimes I work for beef farmers. Therefore, I cannot take a position on supply management.

My comment on this is that if the Europeans would like us to come clean, so to speak, then they should get rid of the subsidies under the Common Agricultural Policy. We had a discussion at Carleton with the deputy chief negotiator for the EU. The last

gouvernement du Canada n'a exclu aucune industrie de prime abord, dans le mandat donné aux négociateurs. Il les a laissés déterminer eux-mêmes quelles seraient les concessions que le Canada accepterait difficilement de faire. Les Européens aussi n'accepteraient pas n'importe quelle concession. Je pense que c'est ainsi qu'il faut procéder.

Lorsque nous disons publiquement, sur la scène internationale, que nous n'accepterons pas de discuter de ceci ou de cela, nous nous retrouvons devant un problème, car nos interlocuteurs en concluent que nous ne sommes pas vraiment disposés à entreprendre des négociations commerciales. Certains pays, comme la Nouvelle-Zélande, se servent de cet argument contre nous.

Nos négociateurs doivent avoir la latitude nécessaire pour négocier un accord qui a du bon sens, conformément aux priorités du Canada au pays et dans ses échanges commerciaux avec l'étranger.

Beaucoup de facteurs peuvent faire obstacle à la conclusion d'un accord. Dans le cas de la Corée, c'est le secteur de l'automobile qui a été la pierre d'achoppement dans les négociations. La gestion de l'offre n'est pas du tout en cause dans ce cas. Pour ce qui est des négociations avec l'Union européenne, je pense que nos interlocuteurs chercheront à avoir un meilleur accès au marché des produits laitiers, mais ils ne souhaitent certainement pas l'effondrement du système canadien de gestion de l'offre. Pourquoi voudraient-ils une pareille chose? Ils ont accès à des consommateurs qui sont prêts à payer cher pour des fromages de grande qualité. Il est dans leur intérêt de maintenir le marché tel qu'il est actuellement au Canada. Chaque accord commercial est différent.

Nous voulons seulement que le mandat des négociateurs n'exclue a priori aucun secteur. Sinon, le Canada est moins bien outillé pour négocier. Nous souhaitons aussi que les négociateurs ne ménagent aucun effort pour nous donner le plus grand accès possible aux marchés, car nous en avons besoin.

M. Clark : Puis-je ajouter un mot à ce sujet, je vous en prie, sénateur?

Je n'ai pas l'intention d'argumenter au sujet de la gestion de l'offre. Lorsque je travaillais au ministère des Finances, on m'avait confié la tâche d'essayer de démanteler ce système, et j'ai échoué lamentablement.

Le sénateur Mercer : J'en suis heureux.

M. Clark : Sinon, je travaille pour les producteurs laitiers et les producteurs de volaille, d'œufs et de porc. Parfois, je travaille pour les producteurs de bœuf. Par conséquent, je ne peux pas prononcer sur la gestion de l'offre.

Néanmoins, je vous dirais que, si les Européens veulent que nous nous conformions parfaitement aux règles du libre-échange, pour ainsi dire, ils devraient de leur côté mettre fin aux subventions issues de la Politique agricole commune. Lors de la

question was the one I asked. I said, "Are you going to put the CAP on the table?" They said, "No, we cannot do that," and that is one of the reasons that we have a problem.

With respect to TPP and CETA, Canada has said everything is on the table, so if everything is on the table, it is on the table.

Ms. Sullivan: Representing farmers, if there is one thing we do not like, it is being caught in that supply management/exporter box. It is no fun for farmers to beat up other farmers. We have to trade. We hope that our supply management colleagues understand and respect that. They have a marketing system that they have chosen. We try to understand and respect that. If we are up head to head against each other, I guess we would have to figure that out at the time.

However, farmers do not like beating other farmers up. One of the great things about the trade deals Canada is negotiating now is that they are so big and so broad that, in the context of the Canada-EU negotiations, it is not agriculture for agriculture. The Europeans want access to our government procurement system. That is what we hope will buy us access for our beef and pork. It is not anything to do with supply management.

When we are negotiating these really big deals, that is the opportunity that we have.

Mr. Clark: To complete this, one of my concerns with the Common Agricultural Policy is that it restricts imports of pork to one fifth of one per cent of consumption in the European Union. I am not arguing for supply management here. I am saying the Europeans are not playing the game the way it should be played.

Senator Plett: Thank you all for excellent presentations.

Mr. Weekes, I believe last week we had some witnesses in here who were suggesting that we were running out of arable land. In your remarks you talked about the 9 billion people that we may have to feed down the road and that we have sufficient arable land to increase.

Could you elaborate a little bit to what point we have sufficient arable land to increase our production?

Mr. Weekes: I must confess, senator, that I am not an expert on availability of arable land, but I have attended a number of conferences dealing with the issue. There was an interesting one in Ottawa a few months ago, the Feeding a Hungry World Summit. The experts who were providing presentations made the point

discussion à l'Université Carleton avec le négociateur principal adjoint de l'Union européenne, je lui ai posé la dernière question : « Accepterez-vous de faire des concessions relativement à la Politique agricole commune? » Il nous a répondu : « Non, c'est impossible. » C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons un problème.

Dans les négociations du partenariat transpacifique et de l'accord économique et commercial global avec l'Union européenne, le Canada n'a exclu aucun secteur a priori, alors les négociations peuvent porter sur tout.

Mme Sullivan : À titre de représentants des producteurs agricoles, s'il y a une chose qui nous déplaît, c'est bien d'être coincés entre les partisans de la gestion de l'offre et les exportateurs. Il n'y a rien d'agréable pour des agriculteurs à lutter contre d'autres agriculteurs. Nous avons besoin du commerce international. Nous espérons que nos collègues des secteurs soumis à la gestion de l'offre le comprennent et respectent nos besoins. Ils ont fait le choix d'un système de commercialisation. Nous essayons de comprendre et de respecter ce choix. Si nous finissons, un jour ou l'autre, par nous trouver dans une situation où nos intérêts s'opposent vraiment, je crois que nous déterminerons à ce moment-là ce que nous devons faire.

Mais les agriculteurs n'aiment pas aller à l'encontre des intérêts d'autres agriculteurs. Et il est formidable de voir qu'étant donné la grande portée des accords commerciaux négociés actuellement par le Canada avec l'Union européenne, il n'est pas nécessaire de faire des concessions dans le secteur agricole pour faire des gains ailleurs dans ce secteur. Les Européens veulent avoir accès à nos marchés publics. Nous espérons pouvoir vendre notre bœuf et notre porc sur le marché européen en nous servant des marchés publics comme monnaie d'échange. Ça n'a rien à voir avec la gestion de l'offre.

C'est l'avantage que nous avons lorsque nous négocions de vastes accords commerciaux.

M. Clark : Pour compléter ce qui vient d'être dit, j'ajoute que la Politique agricole commune limite les importations de porc à un cinquième de 1 p. 100 de la consommation de l'Union européenne. Je ne suis pas en train de défendre la gestion de l'offre, mais je suis d'avis que les Européens ne jouent pas le jeu selon les règles.

Le sénateur Plett : Merci à tous pour vos excellents exposés.

Monsieur Weekes, la semaine dernière, je crois, nous avons entendu des témoins nous dire que les terres arables commencent à manquer. Or, vous nous dites que nous aurons peut-être à l'avenir 9 milliards de bouches à nourrir et que nous avons suffisamment de terres arables pour accroître la production.

Pourriez-vous nous expliquer dans quelle mesure nous avons assez de terres arables pour augmenter notre production?

M. Weekes : Je vous avoue, monsieur le sénateur, que je ne suis pas en expert de la disponibilité des terres arables, mais j'ai assisté à des conférences sur la question. Il y a quelques mois, un congrès intéressant a eu lieu à Ottawa, le sommet Feeding a Hungry World. Il ressort des conférences données par des experts à ce

that there are three countries in the world that have the most potential to increase the arable land that is being used: Canada, Australia and Kazakhstan. However, of those three, Canada is the only one that is well endowed with renewable water resources and therefore has the advantage in terms of being able to increase its agricultural production in a more reliable fashion.

That is really all I have to say today.

Senator Plett: Does anybody else have a comment on that?

Ms. Sullivan: I think the only thing to add is that I think a lot of increase we will see in production will also come from increased yields. I think that is where your questions about investments in science and research really come into play. If we can look at different farming techniques or look at different varieties that might be developed, whether genetically modified or just through traditional breeding, you may start to see increases in yield, as well, that will help in terms of our output.

Senator Plett: That is a question I asked last week as well, so thank you for that.

Ms. Sullivan, I think it was you who rightfully stated that we have a very aggressive plan for free trade. I certainly support it. Since the Conservative government took power under Stephen Harper — and those have been good days, Senator Campbell — we have completed nine free trade agreements and are presently in negotiations with 50 countries at this point.

I wonder whether we are being too aggressive; that we are negotiating with too many countries at one time and if that is a problem. I would like you to talk about that.

I will also just throw two more questions in there. Somebody suggested that China and India take an awfully long time to do. It seems to me like South Korea has taken forever. Please talk about that a little bit.

On the issue of China, we have not started free trade negotiations, but I think our Prime Minister has made it very clear that he wants to do business in Asia, including China. He made that very clear just a month ago, and Senator Buth was there with the Minister of Agriculture. They made a number of very good deals for our country.

Whether that is a segue into free trade or not, I am not sure, but touch on the three issues, please.

Ms. Sullivan: Sure. First of all, the current trade agenda is phenomenal. It is thrilling to work in trade right now with the negotiations that we have going on. However, you are correct that we are limited in resources; we only have a certain number of

congrès que les trois pays dans le monde qui ont le plus grand potentiel d'augmentation de la proportion de terres arables cultivées sont le Canada, l'Australie et le Kazakhstan. Cependant, parmi les trois, le Canada est le seul à disposer d'importantes réserves renouvelables d'eau. Il a donc l'avantage de pouvoir vraiment augmenter sa production agricole.

C'est tout ce que j'ai à dire aujourd'hui.

Le sénateur Plett : Quelqu'un d'autre a-t-il des observations à nous communiquer à ce sujet?

Mme Sullivan : Je voudrais seulement ajouter que, selon moi, une bonne partie de l'augmentation de la production proviendra de l'accroissement du rendement. Les investissements dans la recherche scientifique, sur lesquels vous nous avez posé des questions, entrent alors en jeu. Si nous pouvons employer de nouvelles techniques agricoles et développer de nouvelles variétés, soit par modification génétique, soit par les techniques traditionnelles d'hybridation, nous obtiendrons de meilleurs rendements, ce qui nous permettra également d'augmenter notre production.

Le sénateur Plett : C'est une question que j'ai posée la semaine dernière également, alors je vous remercie pour votre réponse.

Madame Sullivan, je pense vous avoir entendue affirmer à raison que nous avons un plan très ambitieux en matière de libre-échange. J'y suis certainement favorable. Depuis que les conservateurs dirigés par Stephen Harper sont au pouvoir, nous vivons une période faste — je le précise à l'intention du sénateur Campbell — au cours de laquelle nous avons conclu neuf accords de libre-échange. Nous négocions actuellement avec 50 pays.

Je me demande si nous ne sommes pas trop ambitieux. Sommes-nous en train de négocier avec un trop grand nombre de pays à la fois? Est-ce que cela pose problème? J'aimerais que vous nous en parliez.

Je voudrais également poser deux autres questions. Quelqu'un a dit que les négociations avec la Chine et l'Inde prenaient énormément de temps. Il me semble aussi que les négociations avec la Corée du Sud s'éternisent. Pourriez-vous nous dire quelques mots à ce sujet?

Nous n'avons pas encore entrepris de négocier un accord de libre-échange avec la Chine, mais je pense que notre premier ministre a affirmé très clairement qu'il voulait favoriser les échanges commerciaux avec l'Asie, y compris la Chine. Il l'a indiqué très clairement il y a tout juste un mois, et le sénateur Buth était présent avec le ministre de l'Agriculture. Ils ont conclu déjà de très bons accords, qui sont avantageux pour notre pays.

Je ne sais pas si on peut considérer ces accords comme des éléments d'une vaste stratégie favorisant le libre-échange, mais j'aimerais que vous nous disiez quelques mots sur ces trois questions.

Mme Sullivan : Certainement. D'abord, l'évolution actuelle est phénoménale. Il est très stimulant d'œuvrer actuellement dans le domaine du commerce international, compte tenu des négociations auxquelles nous participons. Cependant, vous avez

negotiators. Even from a production standpoint, if we had trade deals with every country around the world, our agriculture sector would still need to catch up in terms of production.

We need to start to prioritize a little bit, but we also need to recognize that there is a queue here that needs to form. A deal like the EU is very active right now. South Korea needs to become active. You can be working on those at the same time that you are trying to sort out what you are doing with China or court China. Some of these deals will take longer than others. If we are careful, for the next five or 10 years, we can maintain the robustness of the current trade agenda.

I hate to say no to a trade deal, but perhaps we have to stop some of the smaller deals. There are a lot of smaller deals that still take a lot of time from and attention of our negotiators, and I think we may have to go back and take a look at some of those and perhaps put them aside.

The kinds of deals that we are looking at right now are fantastic. That is where we should be focusing our resources and getting those done.

South Korea is a huge challenge for us. Negotiations with South Korea stopped in 2008 because of problems, namely the auto sector concern over the FTA. There were also concerns over South Korea blocking our beef trade. The WTO challenge on beef access has now concluded; we have negotiated a settlement with Korea and we now have access for our beef. That challenge is eliminated.

I think the government is starting to realize that, although the auto sector has some concerns about South Korea, perhaps those concerns have been overstated in the sense that most Canadian auto production leaves Canada — about 85 per cent leaves Canada for the United States — and Canadian-manufactured autos are not for the most part competing with the Korean automobiles coming in. Base that against the fact that the Canadian agriculture sector is about to lose a billion dollars in trade.

The problem we have is that the Koreans are about to go into an election in April and it will be very difficult for us to engage them in negotiations until their elections are over. Once those negotiations end in April, we have to get moving on this. We are very helpful that Minister Ritz goes to South Korea because that will send a positive signal.

Mr. Pomerleau will add to this, and Mr. Clark as well. We have already seen Korean buyers stop buying Canadian product because they will be able to buy American product at a reduced tariff. That tariff is being phased in. We are going to see, with the

raison de dire que les ressources dont nous disposons sont limitées. Nous n'avons qu'un certain nombre de négociateurs. Et quand bien même nous conclurions un accord avec tous les pays du monde, notre secteur agricole aurait du rattrapage à faire en matière de productivité.

Nous devons commencer un peu à établir des priorités, nous devons aussi admettre que les dossiers doivent être traités en séquence. Les négociations commerciales avec l'Union européenne retiennent beaucoup notre attention actuellement. Des négociations avec la Corée du Sud devraient commencer. Il faut être capable de tenir ces négociations en même temps qu'on discute avec la Chine ou qu'on courtise ce pays. Certaines négociations seront plus longues que d'autres avant d'aboutir à un accord. Si nous faisons attention, nous pouvons maintenir au cours des cinq ou dix prochaines années la solidité du programme que nous nous sommes donné en matière de commerce international.

Je suis désolée de devoir le dire, car je n'aime pas m'opposer aux accords commerciaux, mais nous devrions peut-être cesser les négociations relativement à certains accords de faible importance, auxquels nos négociateurs doivent consacrer beaucoup de temps. Je pense que nous devons peut-être envisager la possibilité de mettre en veilleuse les négociations concernant certains de ces accords.

Les accords que nous voudrions conclure actuellement sont fantastiques. Nous voudrions concentrer nos ressources sur les négociations qui nous conduiront à ces accords.

Les négociations avec la Corée du Sud seront pour nous très ardues. Elles ont été interrompues en 2008 lorsque nous nous sommes heurtés à certains problèmes, notamment les objections du secteur de l'automobile concernant l'accord de libre-échange envisagé. D'autres objections concernaient le blocage des exportations de bœuf canadien par la Corée du Sud. Or, la procédure intentée devant l'OMC sur l'accès des producteurs de bœuf canadiens au marché sud-coréen est terminée. Nous avons négocié un règlement avec la Corée du Sud et nous pouvons maintenant y exporter notre bœuf. Cette contestation est terminée.

Je crois que le gouvernement commence à se rendre compte que les appréhensions du secteur canadien de l'automobile au sujet de la Corée du Sud ont été exagérées, car la plus grande partie de la production de ce secteur est destinée à l'exportation. Environ 85 p. 100 de cette production est vendue aux États-Unis et n'est pas dans les mêmes créneaux que les automobiles produites en Corée. À l'inverse, le secteur agricole canadien est sur le point de perdre des débouchés d'une valeur d'un milliard de dollars.

Les Coréens iront aux urnes en avril, et il sera difficile de négocier avec eux avant que leurs élections soient terminées. Lorsqu'elles le seront, en avril, nous devons relancer les négociations. Nous sommes très contents que le ministre Ritz se rende en Corée du Sud, car cette visite constituera un signal favorable aux négociations.

M. Pomerleau vous en dira davantage à ce sujet, de même que M. Clark. Nous avons déjà vu les Coréens cesser d'acheter des produits canadiens parce qu'ils sont capables d'acheter des produits des États-Unis en payant des tarifs douaniers qui sont

U.S. dealing with Korea, tariffs on almost all agricultural products eliminated over a period of time, up to 15 years. We will always be playing catch-up with the Americans, the longer we wait to conclude our own deal. This is our fifth largest export market, and it is a market in Asia which is a priority for the government and for us as well.

In terms of China, it is a priority for us. It is a huge export market for us and one of the top five. As you mentioned, Senator Buth was there with the Prime Minister and several sectors, including some of Mr. Pomerleau's members. Minister Ritz has spent a lot of time in China, trying to solve problems with the Chinese. A lot of the problems we have are these non-tariff barriers.

I think both Mr. Clark and Mr. Weekes are right. It is a tricky to negotiate with the Chinese; it is a bit of a moving target. It will take us some time to work through the issues and understand how serious the Chinese are about negotiating and, in some ways, what the best tool is. Is it an FTA or some memorandums of understanding? To Mr. Clark's point, we need to get started sooner rather than later, because it will be a very long process.

Mr. Clark: Mr. Weekes is right about not disappointing the Chinese and getting ahead of ourselves. I am talking to an agriculture committee here and talking about agriculture. We have other people trying to get into the market ahead of us: Australia and the Europeans will try to get into the market. We need to be there first.

It is a bit like we used to say when I represented the beer industry. The first guy with dry beer on the shelf will have the best market, because if you are there first you get the best self space and the best distribution. It is the same with agricultural trade. It is the same with any trade.

Having spent a fair amount of time in China, I would say that when the Premier said, in what appeared to be an off-hand comment, that they should negotiate free trade with Canada, they do not do that. They do not make comments like that off the cuff. They have seriously considered it. We have actually been working with them for more than six months on trying to shape this report that we have announced we are doing. There is a lot of work going into it.

They have other reasons that they would like to do free trade with Canada. It helps in their strategy. The TPP and what the Chinese are trying to do with Japan and Korea and ASEAN is another element of what trade should look like in Asia. They would

progressivement réduits. Au bout d'une période pouvant atteindre 15 ans, les tarifs douaniers sur presque tous les produits agricoles seront éliminés, dans les échanges commerciaux entre les États-Unis et la Corée. Plus nous attendons avant de conclure un accord, plus nous devrons faire du rattrapage par rapport aux États-Unis. C'est notre cinquième marché d'exportation, en importance, et c'est un marché asiatique prioritaire pour le gouvernement et pour nous.

La Chine est également une priorité pour nous. C'est un énorme marché d'exportation, qui figure pour nous parmi les cinq premiers. Comme vous l'avez mentionné, le sénateur Buth s'est rendue là-bas avec le premier ministre et des représentants de plusieurs secteurs, y compris certains membres de l'organisme de M. Pomerleau. Le ministre Ritz a passé beaucoup de temps en Chine à essayer de résoudre certains problèmes avec les Chinois. Ce sont souvent les barrières non tarifaires qui posent problème.

Je crois que M. Clark et M. Weekes ont tous les deux raison. Les négociations avec les Chinois sont épineuses. C'est comme viser une cible mouvante. Il nous faudra un certain temps pour régler les problèmes, pour déterminer dans quelle mesure les Chinois veulent vraiment négocier et, d'une certaine manière, pour choisir le meilleur type d'accord. Devons-nous chercher à conclure un accord de libre-échange ou une série de protocoles d'entente? Comme le dit M. Clark, nous devrions entreprendre les négociations le plus tôt possible, car la démarche sera très longue.

M. Clark : M. Weekes a raison de dire qu'il faut faire attention de ne pas décevoir les Chinois en créant des attentes que nous ne pourrions pas combler. Je m'adresse à un comité qui s'occupe d'agriculture. D'autres pays essaient d'avoir accès à ce marché avant nous, notamment l'Australie et les Européens. Nous devons y parvenir les premiers.

C'est un peu comme je disais lorsque je représentais l'industrie de la bière. Le premier qui parviendra à vendre de la bière Dry là-bas aura les meilleurs débouchés, puisque c'est en arrivant le premier qu'on parvient à occuper le plus d'espace sur les étagères et à se doter du meilleur réseau de distribution. Il en est de même dans le secteur agricole et dans n'importe quel autre secteur.

Ayant séjourné assez souvent en Chine, je peux vous dire que les Chinois ne négocieront pas un accord de libre-échange simplement parce que le premier ministre le leur conseille, comme il l'a fait semble-t-il à brûle-pourpoint. Ils ne font pas des déclarations impromptues. Ils étudient sérieusement la question. Nous nous employons à produire avec leur collaboration depuis plus de six mois le rapport que nous avons annoncé. C'est un dossier qui nécessite beaucoup de travail.

Il y a d'autres raisons pour lesquelles ils voudraient conclure un accord de libre-échange avec le Canada. Le partenariat transpacifique et ce que les Chinois essaient de faire avec le Japon, la Corée et l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est

not mind at all if we did free trade with Japan, Korea and China. It would help them. They see TPP as an anti-China initiative by the United States. That is the way they see it in China.

The New Zealanders have come out and said if this is anti-China deal they will have to walk. The Australians, with all the fuss with the TPP in Melbourne last week, said clearly they do not want rules in the TPP for state-owned enterprises to deal with China because China is not in the negotiations. Is there messaging going back and forth between Beijing and Canberra and New Zealand? Yes, sure there is, because there is that element to it. The Americans are trying to regain position in Asia, Southeast Asia, and the Chinese do not like how they are doing it. The Americans talked about it, and they never should have.

Mr. Pomerleau: I think everything was covered, but in our case being so export dependent, the fact is when it comes to Korea we were able to develop a very high-end market. I was told by the largest supermarket in Korea that we have the best product. He did not have to say that. We were able to promote it.

It is the very first time, I think, that the Canadian government is faced with a situation where, instead of gaining something by negotiating a free trade agreement, in this case we are in a position to lose something because we do not have a free trade agreement. The government has never seen anything like this. It is a bit difficult for the current government to proceed, but we are hopeful that it will shape up again in the next few months and that we will be able to maintain what was looking like a promising market.

Senator Plett: Ms. Sullivan, why is there an impasse at the WTO?

Ms. Sullivan: Mr. Weekes would be better at answering that than me, but I will take a stab at it.

I think since the WTO negotiations were launched quite a long time ago, now there has been a shift around the world in where economic and political power lies. A lot of it now rests with large, developing countries like Brazil, Russia India and China, the BRIC countries.

There is a difference of opinion between those countries and the U.S. in terms of the appropriate concessions across the board. The U.S. would like those countries to be treated more like developed countries. It is important to recognize that at the WTO if you are a developing country you are asked to do less than a

font partie des perspectives du commerce international en Asie. Ils ne s'opposent pas du tout à ce que nous cherchions à conclure un accord commercial avec le Japon et la Corée en plus d'un accord avec eux. Cela leur serait utile. Ils voient le partenariat transpacifique comme une initiative antichinoise des États-Unis. C'est ainsi qu'on voit les choses en Chine.

Les Néo-Zélandais ont indiqué que, si c'est un accord antichinois, ils ne pourront pas y prendre part. Avec tout le tapage suscité par le partenariat transpacifique la semaine dernière, à Melbourne les Australiens ont indiqué clairement qu'ils ne voulaient pas de règles concernant les entreprises appartenant à l'État et visant spécialement la Chine, puisque la Chine ne participe pas aux négociations. Y aurait-il des communications entre Pékin, Canberra et la Nouvelle-Zélande? Certainement, car cette tension existe bel et bien. Les Chinois n'aiment pas la manière employée par les États-Unis pour essayer de reprendre le terrain perdu en Asie du Sud-Est et ailleurs en Asie. Les États-Unis ont soulevé cette question publiquement, et ils n'auraient jamais dû le faire.

M. Pomerleau : Je pense que tout a été dit, mais, comme nous dépendons beaucoup des exportations, nous sommes parvenus à exploiter le créneau des produits haut de gamme en Corée. Le plus gros supermarché de Corée m'a dit que c'est notre produit qui est le meilleur. Mais nous n'avions pas besoin de cet argument supplémentaire. Nous sommes déjà parfaitement capables de promouvoir notre produit.

Je crois que c'est la première fois que le gouvernement du Canada doit négocier un accord de libre-échange non pas pour faire des gains, mais simplement pour nous éviter de perdre du terrain. Le gouvernement n'a jamais rien vu de tel. Il est quelque peu difficile pour le gouvernement d'entreprendre ces négociations, mais nous espérons qu'il trouvera comment s'y prendre d'ici quelques mois et que nous serons capables de maintenir ce qui nous paraît être un marché prometteur.

Le sénateur Plett : Madame Sullivan, pourquoi y a-t-il une impasse dans les négociations à l'OMC?

Mme Sullivan : M. Weekes serait mieux placé que moi pour répondre à cette question, mais je vais tenter quand même de vous donner des explications.

Je pense que, depuis le début des négociations à l'OMC, il y a assez longtemps, les rapports de forces économiques et politiques ont changé. Les pays BRIC, comme le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine, détiennent maintenant une grande partie du pouvoir économique et politique

Ces pays et les États-Unis ne voient pas du même œil les concessions qui devraient être faites dans l'ensemble. Les États-Unis voudraient que ces pays soient traités davantage comme des pays développés. Il est important de comprendre qu'au sein de l'OMC, les pays en voie de développement ne sont pas tenus d'en

developed one. If you are cutting your tariffs, a developed country cuts them further. If you are cutting quotas, the developing countries have to do less.

At the WTO you self-declare, so Brazil, India, Korea, these are all considered to be developing countries at the WTO. China, these are considered to be developing countries, so they will do less in the WTO context than Canada, the EU, the U.S. would have to do. That has created some tension.

I am sure Mr. Weekes will tell me that is a massive oversimplification.

Mr. Weekes: That was a very good presentation.

It is interesting, in the Uruguay Round, the GATT negotiation that led to the formation of the WTO, everybody said that the negotiations would not come to a conclusion until the U.S. and the EU sat down and really figured out some of the key things dividing them, and then more or less sold it to the rest of the people on a take-it-or-leave-it basis. That happened.

This time people are saying that the United States and China have to have a meeting of minds, and they have not as yet.

I think also another reason that, frankly, the negotiations have run into problems, despite the fact they have been going on for 10 years, is there was inadequate preparation for them. Part of that led to the confusion that Ms. Sullivan just described about the extent to which the developing countries are really supposed to make contributions or not. They have now agreed they will, but the contributions are not big enough to satisfy the United States.

Frankly, on the industrial tariff side of this negotiation, if you look at the proposals on the table, the end result of that negotiation would be almost the total elimination of industrial tariffs in all the major industrialized markets. When they looked at what was on offer — and this happened in particular in the United States — in those leading developing countries where the markets of the future are, they did not see enough to warrant those kinds of concessions on their part.

It was launched several months after 9/11, so people thought maybe it would be a good idea to show some signs of international cooperation. Some of the issues had not been thought through as clearly as they might, and now I do not think we are going to see it revived without some substantial reworking of what the objectives are.

Senator Mahovlich: We have been doing a study on Brazil in one of the other committees. Is Brazil involved in more active trade with India than we are?

faire autant que les pays développés. Si les pays en voie de développement doivent diminuer les tarifs douaniers, les pays développés sont obligés de les réduire davantage. S'il faut avoir moins recours aux quotas, les pays en voie de développement ne sont pas obligés de faire un effort aussi grand sur ce plan.

À l'OMC, chaque pays déclare lui-même à quelle catégorie il souhaite appartenir. Le Brésil, l'Inde, la Corée et la Chine sont tous considérés comme des pays en voie de développement, ce qui fait qu'ils ont des obligations moindres au sein de l'OMC que le Canada, l'Union européenne et les États-Unis, et cela a engendré des tensions.

M. Weekes me dira certainement qu'il s'agit d'une simplification à outrance.

M. Weekes : C'était très bien dit.

Il est intéressant de se rappeler que, lors du cycle de l'Uruguay, c'est-à-dire les négociations de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, tout le monde disait que ces négociations n'aboutiraient que lorsque les États-Unis et l'Union européenne finiraient par trouver un terrain d'entente relativement à certaines questions cruciales les opposant l'un à l'autre, puis mettraient les autres pays devant le fait accompli, ce qui veut dire qu'ils devraient accepter les règles de l'OMC telles quelles. C'est effectivement ce qui s'est produit.

Cette fois, les gens disent que les États-Unis et la Chine doivent s'entendre, et ils n'y sont pas encore parvenus.

Je crois franchement que, si les négociations se sont heurtées à des problèmes, malgré qu'elles se déroulent depuis 10 ans, c'est qu'elles ont été mal préparées. Ce manque de préparation a notamment engendré la confusion que Mme Sullivan vient de décrire quant aux obligations des pays en voie de développement, dans les faits. Ils ont accepté de se soumettre à des obligations plus importantes, mais ce n'est pas encore assez aux yeux des États-Unis.

Si vous jetez un coup d'œil aux tarifs douaniers proposés dans le secteur industriel, vous vous apercevrez qu'on vise l'élimination quasi totale de ces tarifs dans tous les grands pays industrialisés. Lorsque ces derniers, et en particulier les États-Unis, ont pris connaissance de ce que proposaient les chefs de file des pays en voie de développement, où se trouvent les marchés de l'avenir, ils ont jugé que ces propositions n'étaient pas suffisantes pour justifier des concessions de leur part.

Ces négociations ont été entreprises plusieurs mois après les attentats du 11 septembre 2001, à une époque où les gens croyaient qu'il serait bon de manifester un certain désir de renforcer la coopération internationale. Certaines questions n'avaient pas fait l'objet d'une réflexion préalable suffisamment approfondie. À l'heure actuelle, je ne pense pas que les négociations puissent être relancées sans qu'on en remanie substantiellement les objectifs.

Le sénateur Mahovlich : Un autre comité a fait une étude sur le Brésil. Ce pays a-t-il des liens commerciaux plus importants que nous avec l'Inde?

Mr. Pomerleau: I do not think so. It is interesting when it comes to Brazil. They do not have that many markets.

Senator Mahovlich: They are closer to India than we are.

Mr. Pomerleau: Not really. Not if you go through the Suez Canal. Brazil, yes, has the power to be, but they do not have that many markets because of their infrastructure, because of the phyto-sanitary problems they have, just in the case of pork. They only have three markets in the world: Hong Kong, Russia and Ukraine. Basically that is it.

This is the first time I have heard that they could get close to India. I do not think so. Canada has a much closer relationship to India than Brazil will ever have.

Mr. Clark: In São Paulo state there is a lot of agricultural land owned by Japanese Brazilians, and they do heavy business with Japan.

Senator Mahovlich: It must be good quality, then.

Mr. Clark: The food in Brazil is top quality.

Senator Mahovlich: The population of India is increasing more so than in China, and so there would be much more demand in India, I would think, for food to export than in China. Am I correct in that?

Ms. Sullivan: They would both be substantial markets. The problem with India is that they have a lot of barriers to trade. If we could eliminate those barriers, it would be a huge export opportunity for us. India is already one of our top 10 markets, notwithstanding the barriers we have. However, we ship no pork there right now, and because of their religious prohibitions we ship no beef, and those are two very high-value exports for us. We ship a lot of pulses, but when it comes to our grain products, they have a lot of barriers and will test for things.

Senator Mahovlich: Are there certain grains that they like that are ours?

Ms. Sullivan: Yes, the pulses: lentils, chickpeas. There is a huge market for those products for us, and we would like to increase that. They are a large producer of those products as well, and it is highly regional in terms of both production in India but also taste preferences in India. We will ship specific pulses to specific areas of India, and often it will depend on what their local crop production looks like in terms of what our exports will be.

M. Pomerleau : Je ne pense pas. Le cas du Brésil est intéressant. Ce pays n'a pas tellement de marchés extérieurs.

Le sénateur Mahovlich : Ils sont plus près de l'Inde que nous.

M. Pomerleau : Pas vraiment. Pas si l'on emprunte le canal de Suez. Le Brésil a les moyens de ses ambitions, manifestement, mais n'a pas beaucoup de marchés actuellement à cause de ses infrastructures, à cause des problèmes phytosanitaires qu'il rencontre, simplement dans le cas du porc. Ce pays exporte vers trois marchés : Hong Kong, la Russie et l'Ukraine. C'est à peu près tout.

C'est la première fois que j'entends dire qu'il pourrait intensifier ses échanges avec l'Inde. Je ne crois pas que ce sera le cas. Le Canada a des relations beaucoup plus étroites avec l'Inde que le Brésil n'en aura jamais.

M. Clark : Dans l'État de São Paulo, beaucoup de terres agricoles appartiennent à des Brésiliens d'origine japonaise, alors les échanges commerciaux avec le Japon sont importants.

Le sénateur Mahovlich : Les produits doivent être de bonne qualité, alors.

M. Clark : Les aliments produits au Brésil sont de la meilleure qualité.

Le sénateur Mahovlich : La population de l'Inde augmente plus vite que celle de la Chine, alors il devrait y avoir une demande plus forte en Inde qu'en Chine pour les exportations de produits alimentaires, à ce qu'il me semble. Est-ce bien exact?

Mme Sullivan : Les débouchés seraient considérables. Mais le marché de l'Inde est parsemé de nombreuses barrières commerciales. Si nous pouvions éliminer ces barrières, ce marché nous offrirait des possibilités énormes. L'Inde est déjà parmi nos 10 marchés principaux, en dépit des barrières que nous devons surmonter. Cependant, nous ne vendons aucun porc là-bas actuellement et, en raison de leurs interdits religieux, nous n'y vendons aucun bœuf également. Or, ce sont deux exportations de très grande valeur pour nous. Nous vendons beaucoup de légumineuses à l'Inde, mais d'importantes barrières commerciales existent dans le cas des grains, notamment sous la forme d'inspections.

Le sénateur Mahovlich : Certains produits agricoles canadiens sont-ils recherchés en Inde?

Mme Sullivan : Oui, les légumineuses : lentilles et pois chiches. Il y a un énorme débouché pour ces produits là-bas, et nous voudrions en profiter encore davantage. L'Inde produit également des légumineuses en grande quantité, et cette production varie d'une région à l'autre de ce pays selon les spécialités agricoles et les préférences alimentaires. Nous vendons certaines légumineuses plutôt que d'autres dans certaines régions de l'Inde, et nos exportations dépendent de ce qui est cultivé localement.

There are opportunities in India for our processed foods, for pork products, and even in some areas for beef products if we can deal with barriers; however, the barriers we are dealing with in relation to India are quite substantial.

Senator Buth: Thank you to the witnesses for your presentations and comments.

Ms. Sullivan, I will start with you. You are very familiar with the fact that one of Minister Ritz's initiatives was to develop the Market Access Secretariat and the canola industry's experience with the Market Access Secretariat, and CFIA has been positive in dealing with the blackleg issue in China. You have a long list of non-tariff barriers that need to be addressed. What more does the federal government need to do in order to address those non-tariff barriers?

Ms. Sullivan: There are a couple of different tracks. I would agree with you wholeheartedly that the Market Access Secretariat has been a very welcome development for the agriculture sector. One of things it does well is that it crosses the boundaries between various departments — trade, CFIA and Agriculture Canada — which has been really helpful in terms of addressing issues. The more resources we can provide to the Market Access Secretariat, the better. It is a good institution within government, and if we can continue funding it and increase its resources, that would be great.

The Market Access Secretariat already does work with industry, but I think reinforcing those ties between government and industry in terms of identifying the non-tariff barriers is always helpful, and there is more that can be done there.

The third thing that needs to happen is to be trying, in the context of trade deals, to incorporate solutions to our problems with non-tariff barriers. That is tricky. It is not that non-tariff barriers are new, but their proliferation has gotten out of control and they often take various shapes and sizes, and countries often change what they do, so it is hard to pin them down. The extent to which we can try to bind countries to international organizations like the OIE for animal and meat health issues and to Codex Alimentarius for other regulations is helpful as well.

For example, the low-level presence for genetically modified materials is something Minister Ritz has done separately, and Canada has shown real leadership in that area. There is a conference coming up, as I am sure you know, to bring together countries to establish international standards for low-level presence of genetically modified material. It is that kind of leadership that Canada can show on an international stage. In the context of the WTO, we may have lost some of our leadership in

Il existe en Inde des débouchés potentiels pour nos aliments transformés, pour nos produits de porc et même, à certains endroits, pour nos produits de bœuf, si nous sommes capables de surmonter les barrières. Toutefois, dans le cas de l'Inde, les barrières sont assez importantes.

Le sénateur Buth : Merci aux témoins pour leurs exposés et leurs observations.

Madame Sullivan, je commence avec vous. Vous êtes très bien renseignée sur l'une des initiatives du ministre Ritz, soit la mise sur pied du Secrétariat à l'accès au marché, et vous savez quelle a été l'expérience du secteur du canola avec ce secrétariat. L'Agence canadienne d'inspection des aliments a bien géré le problème de la maladie de la jambe noire en Chine. Vous savez qu'une longue liste de barrières non tarifaires devrait être éliminée. Qu'est-ce que le gouvernement fédéral peut faire de plus pour résoudre le problème de ces barrières non tarifaires?

Mme Sullivan : Quelques pistes de solutions existent. Je suis absolument d'accord avec vous pour dire que le Secrétariat de l'accès au marché joue un rôle utile pour le secteur agricole. Il fait notamment le pont entre plusieurs organismes fédéraux, comme le ministère du Commerce international, l'Agence canadienne d'inspection des aliments et Agriculture Canada, ce qui est très utile pour répondre les problèmes. Plus le Secrétariat de l'accès au marché sera généreusement doté en ressources, plus nous en serons satisfaits. C'est un bon organisme fédéral, et il serait vraiment très bon que l'on puisse continuer de le financer et qu'on accroisse les ressources à sa disposition.

Le Secrétariat de l'accès au marché œuvre déjà de concert avec l'industrie, mais je pense qu'il serait toujours souhaitable de resserrer la collaboration entre l'État et l'industrie pour cerner les barrières non tarifaires. Il y a place à l'amélioration dans ce domaine.

Troisièmement, il faudrait incorporer aux négociations commerciales des solutions aux problèmes que nous causent les barrières non tarifaires. C'est une question délicate. Les barrières non tarifaires ne sont pas un phénomène nouveau, mais elles prolifèrent au point où nous n'arrivons plus à toutes les cerner. Elles prennent souvent des formes et des tailles diverses, et elles sont difficiles à définir, car les pays changent souvent leurs pratiques. Il est utile par ailleurs d'essayer d'amener les pays à adhérer officiellement à des organisations internationales comme l'Organisation mondiale de la santé animale, pour résoudre les problèmes de santé animale et les problèmes relatifs à la viande. Il est utile également que les pays étrangers adhèrent au Codex Alimentarius, qui prescrit d'autres règles.

Par exemple, le ministre s'est occupé séparément du dossier des faibles concentrations de matière génétiquement modifiée, et le Canada a fait vraiment œuvre de chef de file dans ce domaine. Une conférence aura lieu bientôt, comme vous le savez certainement, en vue d'obtenir l'adhésion des pays à des normes internationales concernant les faibles concentrations de matière génétiquement modifiée. C'est le genre de rôle de chef de file que le Canada peut jouer sur la scène internationale. Dans les

trade negotiations because of the shifting world, but there is a real opportunity for Canada to play a strong role when it comes to non-tariff barriers.

Senator Butth: Mr. Pomerleau, you made the comment in your presentation that you value current AFC support and there are concerns about retirements. Can you describe more to this committee about what kind of support you are getting on the research side? How much do the pork producers and industry put into that research in terms of a cost share?

Mr. Pomerleau: That is a big question. I do not know who is familiar with the structure, but we have the Pork Value Chain Roundtable, and the research of Agriculture Canada and CFIA are present there. Minister Ritz and the department have what they call the research clusters. It is a shared partnership between the federal government, the meat council and the pork council. There is a lot of money involved in that area.

Also, Agriculture Canada — Minister Ritz again — gave more than \$50 million to the pork industry for the Canadian Swine Health Board to develop and improve on animal health.

That is one part. The other part would be the people in research stations, like in Lennoxville or Lacombe, that are specialized in meat quality and animal handling and care.

There are many issues that need to be taken care of. At the same time, there is a partnership between the government and industry for the Centre de développement du porc du Québec and the Prairie Swine Centre in Saskatoon. There is a lot of interaction between the government and industry. I would put the industry's contribution in the several millions, and there is provincial participation on top of that.

Senator Butth: There are at least two different views here in terms of TPP. Mr. Clark and Mr. Weekes, could you comment on what you believe are the benefits and impediments to belonging to TPP, and what are the impediments for us essentially joining TPP? Could you explain what TPP is, to start with?

Mr. Weekes: This is something called the Trans-Pacific Partnership, which is kind of a grand name that the people who are negotiating it have given to it, and it includes, I think, nine countries at the moment. The biggest country is the United States. It is building on an earlier agreement that was put together by New Zealand, Brunei, Singapore and Chile, and it now includes also Peru, Malaysia, Vietnam and Australia. The idea is that these countries wanted to get together — this is at a high level of generalization — and create a new agreement that went beyond previous agreements and created a new sort of standard of trade agreement for the 21st century, as they would call it.

négociations commerciales au sein de l'OMC, nous avons peut-être perdu une partie de notre position de chef de file, compte tenu des changements qui se produisent dans le monde, mais le Canada peut vraiment jouer un rôle important en ce qui a trait aux barrières non tarifaires.

Le sénateur Butth : Monsieur Pomerleau, vous nous avez indiqué, dans votre exposé, que vous attachez de l'importance aux services fournis actuellement par le ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire et que vous vous inquiétez des départs à la retraite. Pourriez-vous informer davantage notre comité du genre d'aide que vous obtenez dans le domaine de la recherche? Quelles sommes les producteurs de porc et l'industrie dépensent-ils pour la recherche, dans le cadre du partage des coûts?

M. Pomerleau : C'est une grosse question. Je ne sais pas si vous connaissez la structure, mais elle est constituée de la Table ronde sur la chaîne de valeur du porc, où les chercheurs d'Agriculture Canada et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments sont présents. Le ministre Ritz et le ministère ont formé ce qu'ils appellent des grappes de recherche, qui sont issues d'un partenariat entre le gouvernement fédéral, le Conseil des viandes du Canada et le Conseil canadien du porc. Des sommes d'argent importantes sont consacrées à ce domaine.

En outre, Agriculture Canada, c'est-à-dire le ministre Ritz encore une fois, a accordé 50 millions de dollars à l'industrie du porc pour que le Conseil canadien de la santé porcine puisse améliorer la santé animale.

C'est l'un des volets de la lutte contre les maladies animales. L'autre volet est le travail des spécialistes de la qualité des viandes ainsi que de la surveillance et des soins des animaux, dans les centres de recherche comme ceux de Lennoxville et de Lacombe.

Il y a de nombreuses questions à régler. Parallèlement à cela, le gouvernement et l'industrie forment un partenariat pour le Centre de développement du porc du Québec et le Prairie Swine Centre à Saskatoon. Il y a beaucoup d'interaction entre le gouvernement et l'industrie. Je dirais que l'industrie fournit une contribution de l'ordre de plusieurs millions de dollars, à laquelle s'ajoute la participation provinciale.

Le sénateur Butth : Il y a au moins deux points de vue ici relativement au PTP. MM. Clark et Weekes, pourriez-vous nous dire ce que vous pensez des avantages et des inconvénients qu'il y aurait à faire partie du PTP et ce qui essentiellement nous en empêche? Pourriez-vous commencer par nous dire ce qu'est le PTP?

M. Weekes : Le PTP désigne le Partenariat transpacifique, nom prestigieux que lui ont donné ceux qui le négocient et il comprend, je pense, neuf pays pour l'instant, les États-Unis étant le plus grand. Il fait suite à un accord antérieur conclu entre la Nouvelle-Zélande, le Brunei, le Singapour et le Chili et inclut maintenant le Pérou, la Malaisie, le Vietnam et l'Australie. L'idée pour ces pays était d'unir leurs forces — je simplifie beaucoup — et de créer un nouvel accord qui irait plus loin que les accords précédents et créerait un nouveau modèle pour les futurs accords internationaux du XXI^e siècle, comme ils disent.

The impediments to Canada joining at the moment are really ones that have been created by the countries that are currently negotiating, because they are the people who are sitting around a negotiating table. Canada, Mexico and Japan have now knocked on the door and said, “We would like to participate. We think this is important and we are ready to come in and start negotiating with you.”

These nine partners have agreed that they will decide by consensus who will be allowed to join the negotiations. Everybody knows consensus is necessary, but 96 per cent of the consensus seems to be what the United States will decide to do; and of course with the United States, you know how decisions are taken there. There are a lot of various interests. They are saying: If Canada is going to join, can we get them to make some prior commitments on this, that and the other thing? New Zealand has staked out its concerns about our supply management system — about dairy, in particular, because for New Zealand the major prize in the Trans-Pacific Partnership would be negotiation of better access for dairy products, particularly to the United States, and the United States has not said they will not do that. This creates a rather interesting dynamic for Canada.

That is the issue. Why is it in Canada’s interests to get into the negotiation? We have told you who the current participants are. That does not open up a lot of new big opportunities, but if the overall scheme of this agreement — to create a new agreement that would eventually involve other countries in the Asia-Pacific area — were to happen and we were not part of it, then that would be very damaging. Ms. Sullivan has said how damaging it would be, for instance, if Japan were to join and Canada did not, that we would lose our second largest agricultural market in a number of sectors because the Japanese trade barriers remain quite high on paper even if, in some cases, they have been lowered in practice.

It would be a big mistake for Canada not to try to be there, to influence the outcome of that negotiation and make it one that we would see as representing the kind of agreement that we think makes sense for the 21st century. If we are not there, and it does go on and become a broader agreement, then at some point we will face the problem of having to join it without having had any say on how it was put together, and that would be undesirable.

Mr. Clark: The United States has hijacked the TPP. They want to sell accession to the TPP whether we negotiate it or not and they would prefer that we do not negotiate it because we know where all the skeletons are buried and we are a pain in the butt, and we will make it longer and more difficult for them. We will help New Zealand and Australia with their Medicaid programs and probably help a few people on intellectual property.

This 21st century high quality trade agreement is hogwash. It is not free trade. It is protecting American property rights. It is protecting American investors. It is about protecting a whole range of things. I do not want to sound like Maude Barlow, but there are valid concerns about that, not necessarily the ones we

Les empêchements actuels à la participation du Canada ont été créés de toutes pièces par les pays qui participent actuellement aux négociations parce que ce sont eux qui siègent à la table de négociations. Le Canada, le Mexique et le Japon ont frappé à la porte, disant : « Nous aimerions participer. Nous pensons que c’est important et nous sommes prêts à nous joindre à vous pour négocier. »

Les neuf partenaires se sont entendus pour déterminer par consensus qui pourra se joindre aux négociations. Tout le monde sait qu’un consensus est nécessaire, mais 96 p. 100 du consensus semble reposer sur les décisions des États-Unis et, bien entendu, nous savons comment les décisions sont prises aux États-Unis. Il y a beaucoup d’intérêts différents. Ils disent : « Si le Canada se joint, pouvons-nous lui demander de prendre des engagements à l’avance? » La Nouvelle-Zélande a exprimé ses préoccupations au sujet du système de gestion de l’offre — celui du lait, en particulier, car, pour la Nouvelle-Zélande, le plus grand gain dans le Partenariat transpacifique serait un meilleur accès aux produits laitiers, surtout aux États-Unis, et les États-Unis n’ont pas dit qu’ils refuseraient, ce qui crée une dynamique plutôt intéressante pour le Canada.

Voilà pour le problème. Pourquoi est-il dans l’intérêt du Canada de participer aux négociations? Nous vous avons dit qui étaient actuellement les participants. Cela n’ouvre pas un grand nombre de nouvelles possibilités intéressantes, mais si l’objectif global de cet accord — créer un nouvel accord auquel participeraient un jour d’autres pays de l’Asie-Pacifique — était atteint et que nous n’y participions pas, cela nous ferait beaucoup de tort. Mme Sullivan a dit à quel point ce serait dommageable, par exemple, si le Japon s’y joignait, mais pas le Canada. Nous perdriions notre deuxième marché agricole en importance dans plusieurs secteurs, car les barrières commerciales japonaises restent très élevées sur papier même si, dans certains cas, elles ont été abaissées dans la pratique.

Ce serait une grosse erreur pour le Canada de ne pas essayer d’y entrer, d’influer sur le résultat des négociations pour qu’il soit représentatif du type d’accord qui, à notre avis, est adapté au XXI^e siècle. À défaut d’être présents et si l’accord prend de l’ampleur, nous serons confrontés au problème de devoir y adhérer sans avoir eu notre mot à dire sur sa teneur, ce qui serait peu souhaitable.

M. Clark : Les États-Unis ont pris le contrôle du PTP. Ils veulent vendre l’accession au PTP, avec ou sans négociation, et ils préféreraient que nous ne participions pas aux négociations parce que nous savons tout ce qu’ils ont à cacher, que nous sommes casse-pieds et que nous leur rendrons la tâche plus longue et pénible. Nous aiderons la Nouvelle-Zélande et l’Australie avec leurs programmes d’assurance-maladie et probablement quelques personnes relativement à la propriété intellectuelle.

Cette histoire d’accord commercial de qualité digne du XXI^e siècle n’est qu’un trompe-l’œil. Ce n’est pas du libre-échange. Il s’agit de protéger les droits de propriété américains, de protéger les investisseurs américains et bien d’autres choses. Je ne veux pas avoir l’air de Maude Barlow, mais il y a des

see when city councils vote to stay out of CETA. It is not really a free trade agreement. It is the American interests, it is Hollywood and other people, trying to protect their rights through trade agreements.

Some people find that repugnant. We should; we have been up against it for years.

I will not get into dairy. I will offer a solution to New Zealand. If the Americans, who import 3 per cent of their dairy consumption, were to import 6 per cent like we do, everyone in New Zealand would be driving Rolls Royces.

Looking at it this way, the TPP is worthwhile to Canada if Japan is in and we do not have the alternative to negotiate with Japan separately. With some of the other countries, like Peru and Chile, we already have free trade agreements. We have one with the United States. All they would like to do is update the NAFTA to suit them without negotiation. That is what it is. All the other countries are what Ms. Sullivan referred to as too small to bother with, except maybe Vietnam. I used to refer to them when I came to this committee before as the Canadian policy of looking for love in all the wrong places.

Ms. Sullivan: I will build on what Mr. Weekes said about the TPP. There are some other possible advantages. It depends on how robust the final TPP deal ends up being. We do not have a crystal ball so we will not see.

When people refer to a 21st century deal, it is dealing with things like non-tariff barriers, phyto-sanitary issues and the text of those agreements. If you can deal with those things on a regional basis and get consistency across nine, maybe twelve countries, you start to get what you might refer to as a regional supply chain. Rules of origin are an excellent example of that. If we could have a trade deal with 12 countries that had consistent rules of origin, that starts to be helpful for our trade in particular in processed products.

Sugar is a problem for Canada. We have a large sugar refining industry in this country, but when we export products that contain sugar or try to export sugar, we often cannot because the sugar did not originate in Canada. However, if you had TPP, we could import sugar from some TPP countries, put it into baked goods or chocolate and ship it back out to those TPP countries. Having a regional supply chain can be helpful from an agriculture standpoint and that is one of the potential advantages; also, dealing with regulatory issues and doing regulatory cooperation across 12 countries. That is one of the things that is an issue for us and helps to block trade. If we can start to deal with those things and get a consistency across countries, that could be helpful as well.

préoccupations qui sont légitimes et non nécessairement celles que nous entendons lorsque des conseils municipaux votent pour ne pas participer à l'Accord économique et commercial global. Ce n'est pas vraiment un accord de libre-échange. Il s'agit des intérêts américains, de Hollywood et d'autres gens, qui essaient de protéger leurs droits au moyen d'accords commerciaux.

Certains trouvent cela répugnant. Il y a de quoi; nous nous y opposons depuis des années.

Je ne vais pas parler des produits laitiers. Je vais offrir une solution à la Nouvelle-Zélande. Si les Américains, qui importent 3 p. 100 des produits laitiers qu'ils consomment, devaient en importer 6 p. 100 comme nous, tout le monde en Nouvelle-Zélande roulerait en Rolls Royce.

Vu ainsi, le PTP est valable pour le Canada si le Japon y participe et que nous ne pouvons pas négocier séparément avec le Japon. Nous avons déjà conclu des accords de libre-échange avec certains des autres pays, comme le Pérou et le Chili. Nous en avons conclu un avec les États-Unis. Au fond, ce qu'ils voudraient, c'est modifier l'ALENA à leur guise, sans négociations. Voilà de quoi il retourne. Tous les autres pays sont, comme l'a dit Mme Sullivan, trop petits pour nous préoccuper sauf, peut-être le Vietnam. À ce propos, les autres fois où je suis venu témoigner devant ce comité, j'en parlais comme de la politique canadienne consistant à chercher l'amour par tous les moyens.

Mme Sullivan : Je vais ajouter des commentaires aux propos de M. Weekes au sujet du PTP. Il y a d'autres avantages possibles. Cela dépend de la qualité finale de l'accord du PTP. Nous n'avons pas de boule de cristal alors nous ne le saurons pas.

Lorsque certains parlent d'un accord du XXI^e siècle, ils parlent de choses comme les barrières non tarifaires, les questions phytosanitaires et le libellé de ces accords. Si vous pouvez régler ces questions à l'échelle régionale et les harmoniser entre neuf, voire, 12 pays, vous commencez à voir ce qu'on pourrait appeler une chaîne d'approvisionnement régionale. Les règles sur l'origine en sont un excellent exemple. Si nous pouvions avoir un accord avec 12 pays pour lesquels les règles d'origine sont les mêmes, cela pourrait être utile pour notre commerce, surtout, celui des produits transformés.

Le sucre pose problème pour le Canada. Nous avons une énorme industrie de raffinage du sucre, mais, lorsque nous exportons des produits contenant du sucre ou tentons d'exporter du sucre, souvent, nous ne le pouvons pas parce que le sucre ne provient pas du Canada. Toutefois, avec le PTP, nous pourrions importer du sucre de pays qui sont parties à l'accord, l'introduire dans des pâtisseries ou du chocolat et exporter ces produits dans ces pays. Le fait d'avoir une chaîne d'approvisionnement régionale peut être utile à l'agriculture et c'est là un des avantages possibles tout comme régler les questions de réglementation et coopérer à ce niveau entre 12 pays. C'est une des choses qui nous posent problème et entravent le commerce. Si nous pouvons commencer à régler ces questions et à les harmoniser entre les pays, cela pourrait aussi être utile.

Mr. Weekes: I will make a footnote point. Another reason why it makes so much sense for Canada to be there and why we have quite a bit of support in the American business community for our participation is this point about global supply chains. In so many sectors, production between Canada and the United States is integrated. It does not make a lot of sense for American business to be pushing their government into a negotiation of an agreement where they cannot export product from Canada from plants that are part of their network into these new partners they have developed.

That is a very compelling argument why Americans should want us there, because we are natural partners. We make things together and we want to be able to sell them to the world. The Americans would have more difficulty doing that if we were not part of that game. That is very important.

It is becoming clear that this negotiation, which the Americans said they want to be over by summer, will take a lot longer, and there are many problems, some of which have already been alluded to.

It makes sense for us to be there and I think the prospect of that happening is not too bad.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you for your presentations, Ms. Sullivan, gentlemen. Given the lateness of the hour, I am going to ask you to give us brief answers so that my colleagues have a chance to ask questions.

I am beginning to understand why it takes time to negotiate free trade agreements.

Mr. Pomerleau, can you give me the percentage of Canadian pork exported by Quebec and Ontario?

Mr. Pomerleau: Quebec alone exports 50 per cent. For Ontario, it is about a third.

Senator Maltais: Which are the other exporting provinces?

Mr. Pomerleau: Manitoba and Alberta.

Senator Maltais: You mentioned a really outstanding preservation technology that I had never heard of. Without giving me a technical course, can you explain briefly what it involves?

Mr. Pomerleau: It just involves vacuum-packing the pork and keeping it at a temperature of -1.25 degrees Celsius for its entire shelf life.

Senator Maltais: I see. If all the free trade agreements with Korea, China and India were signed tomorrow morning, what percentage increase in pork production would be necessary in Canada to serve that vast population base?

M. Weekes : Je vais ajouter un dernier point. Il y a une autre raison pour laquelle il serait tellement justifié que le Canada y participe et pour laquelle notre participation bénéficie d'un bon soutien dans le milieu américain des affaires et c'est l'argument des chaînes d'approvisionnement mondiales. Dans bien des secteurs, la production au Canada et aux États-Unis est intégrée. Il est peu sensé pour les milieux d'affaires américains d'inciter leur gouvernement à négocier un accord qui les empêcherait d'exporter des produits d'usines du Canada qui font partie de leur réseau, auprès de leurs nouveaux partenaires.

C'est un argument qui devrait convaincre les Américains de nous laisser participer, parce que nous sommes des partenaires naturels. Nous faisons des choses ensemble et nous voulons pouvoir les vendre au monde entier. Les Américains auraient plus de difficulté à le faire si nous ne comptons pas parmi les joueurs. C'est très important.

Il devient clair que ces négociations, que les Américains disent vouloir se terminer d'ici à l'été, prendront un peu plus de temps et qu'il y a de nombreux problèmes, dont certains ont déjà été évoqués.

Il nous apparaît sensé d'être présents et je pense que la possibilité que cela se fasse est assez bonne.

[Français]

Le sénateur Maltais : Madame Sullivan, messieurs, merci pour votre exposé. Étant donné l'heure tardive, je vais vous demander de nous donner des réponses brèves afin de donner la chance à mes collègues de poser des questions.

Je commence à comprendre pourquoi la négociation des accords de libre-échange prend du temps.

Monsieur Pomerleau, pouvez-vous me donner le pourcentage du porc canadien exporté par le Québec et l'Ontario?

M. Pomerleau : Le Québec exporte à lui seul 50 p. 100 et pour l'Ontario, c'est près d'un tiers.

Le sénateur Maltais : Quelles sont les autres provinces qui exportent?

M. Pomerleau : Le Manitoba et l'Alberta.

Le sénateur Maltais : Vous avez parlé d'une technologie de conservation vraiment exceptionnelle dont je n'avais jamais entendu parler. Sans me donner un cours technique, pouvez-vous m'expliquer en quoi cela consiste, brièvement?

M. Pomerleau : C'est simplement du porc emballé sous vide et conservé à une température de -1,25 degré Celcius pour toute la durée de vie du produit.

Le sénateur Maltais : C'est bien. Si, demain matin, on signait tous les accords de libre-échange avec la Corée, la Chine et l'Inde, quel pourcentage d'augmentation de production de porcs serait nécessaire au Canada afin de satisfaire ce vaste bassin de population?

Mr. Pomerleau: Just to put your mind at ease, I have to say that satisfying the demands of the whole world is out of the question. We are interested in the high end that gives our producers as big a profit as possible.

Senator Maltais: Mr. Clark, you know that Canada is a country with vast natural wealth. We are seen around the world as a country endowed with exceptional natural riches, whether it be agriculture, oil, the oceans, and, particularly in Quebec at the moment, minerals. We know that China is doing a lot of exploration for minerals, for iron and for titanium in the north of Quebec, in Labrador and in the Arctic.

In negotiating with a country, would it not be a good argument to tell them that, since they need raw materials, we have them to sell?

It goes without saying that, if they are coming to look for them in the north of Quebec, it is because they have not found any around Beijing. If they had, they would develop them at home because the cost of transportation is pretty astronomical. They are going around the world with a big barge and it is costing them a lot. Is it not a negotiating approach to say, “Listen, you need raw materials from us, but you also need to feed the workers who turn that iron into other products that you sell back to us.” Usually negotiations are about win-win situations — I am not familiar with free trade negotiations. You need to sell a product, but you also need to feed your people. I would like to hear your opinion on that, briefly.

[English]

Mr. Clark: Senator, you raise an interesting point, because the Chinese do definitely need and want our resources. In the NAFTA and the Canada-U.S. Free Trade Agreement, we made certain commitments to the United States on energy that were pivotal in getting that agreement. What you can agree to in a bilateral agreement is essentially limited by the will of the parties to the negotiation, as long as it does not discriminate against other people. There is no reason that Canada could not give supply assurances to China as part of an agreement. It sometimes gets a bit tricky if you do not own the resources you are committing to sell, but those could be elements of discussions, like obligations not to impose export restrictions or not to impose export restrictions not commensurate with what you are doing to your own people.

The Chinese will certainly want to talk about that. What we do about it and whether it is in the agreement is another matter. However, we should be using our leverage to the maximum extent possible.

[Translation]

Senator Maltais: Ms Sullivan, you seem to be focusing on South Korea. Why is that?

M. Pomerleau : Pour vous rassurer, il est hors de question que l'on satisfasse toutes les demandes du monde entier. Ce qui nous intéresse, c'est la marge supérieure pour aller chercher le meilleur profit possible pour nos producteurs.

Le sénateur Maltais : Monsieur Clark, vous savez que le Canada est un pays qui a d'immenses richesses naturelles. On est considéré dans le monde comme un pays doté de richesses naturelles exceptionnelles, que ce soit l'agriculture, le pétrole, l'océan, les minéraux, particulièrement au Québec présentement. On sait que la Chine fait beaucoup de recherche de minéraux, de fer et de titane dans le Nord du Québec, au Labrador ainsi que dans l'Arctique.

Lors des négociations, ne serait-ce pas un bon argument de dire à un pays que puisqu'ils ont besoin de matières premières, nous pouvons leur en vendre?

Inévitablement, s'ils viennent la chercher dans le nord du Québec, c'est parce qu'ils n'en ont pas autour de Pékin, sinon ils l'exploiteraient chez eux parce que le coût du transport est quand même faramineux. Ils font le tour du globe avec leur barge, et cela coûte cher. Est-ce que ce n'est pas un moyen de négociation, de dire : « Écoutez, vous avez besoin de matière première, puis nous, il faut nourrir vos travailleurs qui manufacturent ce fer afin de nous revendre d'autres produits. » En négociations, habituellement — je ne connais pas le libre-échange —, c'est donnant-donnant. Si vous avez besoin de vendre un produit, vous avez besoin aussi de nourrir votre population. J'aimerais vous entendre là-dessus, brièvement.

[Traduction]

M. Clark : Sénateur, vous soulevez un point intéressant parce qu'il est clair que les Chinois ont besoin de nos ressources et qu'ils en veulent. Dans l'ALENA, l'Accord de libre-échange nord-américain, nous avons pris certains engagements envers les États-Unis dans le domaine de l'énergie, engagements qui ont été essentiels pour conclure l'accord. Ce sur quoi vous pouvez vous entendre dans un accord bilatéral est essentiellement limité par la volonté des parties aux négociations, tant que cela n'est pas discriminatoire envers des tiers. Il n'y a pas de raison pour laquelle le Canada ne pourrait pas donner des garanties d'approvisionnement à la Chine dans le cadre d'un accord. Cela devient parfois délicat si vous ne possédez pas les ressources que vous vous engagez à vendre, mais cela peut se discuter, comme l'obligation de ne pas imposer de restrictions aux exportations ou de ne pas imposer des restrictions aux exportations qui ne correspondraient pas à ce que vous exigez de votre propre population.

Les Chinois voudront certainement en discuter. Ce que nous ferons et le fait que ce sera inclus ou non dans l'accord est une autre histoire. Toutefois, nous devrions utiliser notre influence au maximum.

[Français]

Le sénateur Maltais : Madame Sullivan, vous semblez privilégier la Corée du Sud. Pourquoi?

[English]

Ms. Sullivan: We are focusing on South Korea because, frankly, we are in a crisis mode with respect to that country. We export a billion dollars to South Korea every year in agriculture and food products, and in the last year, both the EU and the U.S. have signed free trade deals with Korea that will, over time, eliminate most of the tariffs that those two countries face on their agriculture products going into South Korea.

Although Canada does have a quality advantage in terms of our product, such as pork, eventually Koreans will not be willing to pay more for Canadian pork or other products when they can buy U.S. and EU products cheaper because the tariffs are lower and eventually eliminated. We already have buyers in South Korea who are switching from Canadian product to U.S. product because it will be cheaper very soon, and once we lose those customers, it will be very difficult to get them back.

Therefore, we are imminently at risk of losing a billion-dollar market.

[Translation]

Senator Maltais: One last question. Certainly, what you have just said is important; that I understand very well. But when you are negotiating with Korea, are you not able to have a plan B and C?

[English]

Ms. Sullivan: I will let Mr. Pomerleau speak to it. I am not sure there is a Plan B or C with Korea. I think it was Mr. Weekes —

[Translation]

Senator Maltais: No, excuse me, we are negotiating with Korea and we may or may not come to an agreement. Now if that fails, we do not want our product in warehouses, even if it does keep for 45 days. Are there other markets that you are looking at in case of failure? Even the best unions always end up going on strike.

[English]

Ms. Sullivan: Absolutely. Our other plans are opening up the European market for Canadian pork, trying to get a free trade deal with Japan, trying to negotiate market access into India, and trying to get into the Trans-Pacific Partnership. If we lose Korea, we lose Korea. The backup plan is to open up other markets so we have somewhere to ship our product.

[Translation]

Mr. Pomerleau: Except that Korea is the only country that pays as much for the cuts we send, and we are talking about pork bellies. If we ever had to bring \$200 million worth of pork bellies

[Traduction]

Mme Sullivan : Nous privilégions la Corée du Sud parce que, pour tout dire, nous sommes en mode crise avec ce pays. Nous exportons annuellement pour un milliard de dollars de produits agricoles et alimentaires dans ce pays et, l'année dernière, l'Union européenne et les États-Unis ont tous deux signé des accords de libre-échange avec la Corée, des accords qui, à terme, élimineront la plupart des tarifs dont doivent s'acquitter ces pays pour les produits agricoles qu'ils exportent en Corée du Sud.

Bien que le Canada soit avantagé en raison de la qualité de ses produits, comme le porc, les Coréens finiront par ne plus vouloir payer plus cher pour avoir du porc ou d'autres produits canadiens s'ils peuvent acheter des produits américains ou européens moins cher parce que les tarifs sont plus bas et finiront par être supprimés. Nous avons déjà des acheteurs en Corée du Sud qui passent de produits canadiens à des produits américains parce qu'ils seront très bientôt moins chers et, une fois que nous aurons perdu ces clients, il sera difficile de les reconquérir.

Par conséquent, nous risquons de perdre très bientôt un marché de un milliard de dollars.

[Français]

Le sénateur Maltais : Une dernière question. C'est sûr que ce que vous venez de dire est important, et je le comprends très bien. Cependant, lorsque vous négociez avec la Corée, n'est-il pas permis d'avoir un plan B et C?

[Traduction]

Mme Sullivan : Je vais laisser M. Pomerleau en parler. Je ne suis pas certaine qu'il y ait un plan B ou un plan C pour la Corée. Je pense que c'est M. Weekes...

[Français]

Le sénateur Maltais : Non, excusez-moi, on négocie avec la Corée et on en arrivera peut-être à une entente. Maintenant, si cela échoue, on ne restera pas avec notre part dans les entrepôts, même si elle se conserve 45 jours. Y a-t-il d'autres marchés que vous êtes en train de développer en cas d'échec? Les meilleurs syndicats finissent toujours par faire la grève.

[Traduction]

Mme Sullivan : Absolument. Nos autres plans prévoient d'ouvrir le marché européen au porc canadien, d'essayer de conclure un accord de libre-échange avec le Japon, d'essayer de négocier l'accès au marché indien et d'essayer d'adhérer au Partenariat transpacifique. Si nous perdons la Corée, nous aurons perdu la Corée. Le plan de rechange est de s'ouvrir à d'autres marchés pour pouvoir exporter nos produits.

[Français]

M. Pomerleau : Sauf que la Corée est le seul pays qui paie autant pour les découpes qu'on lui envoie, et on parle des flancs. Si jamais on était obligé de ramener 200 millions de dollars de

back onto the North American market, we would have to bring our price of production down a lot because there are no other lucrative markets anywhere else.

Senator Maltais: The market for bacon is dropping, as I understand it.

Mr. Pomerleau: Yes.

[*English*]

Senator Eaton: Ms. Sullivan, what is the deadline for Korea? As you know, the Prime Minister is going there at the end of this month.

Ms. Sullivan: To be frank with you, the deadline for Korea has passed. Once the U.S. deal comes into effect, which I think is on March 15, the U.S. already has an advantage.

Senator Eaton: That is the deadline, is it?

Ms. Sullivan: That is the deadline.

The sooner we get a deal done, the better. We certainly would like to see one completed this year. The good news is that a lot of the negotiations are completed. When our talks broke off with Korea in 2008, much of the deal was already negotiated and on paper, so there are really just a few areas that we would still have to finish negotiations on.

I think we have had our negotiators say one or two rounds. If we can get the Koreans back to the table, we can wrap this thing up pretty fast.

Senator Eaton: Looking at the TPP, the Prime Minister's trip to China, and the trade negotiations with Japan, can you see a race? Is there a race? In other words, would it be faster to do an end run and to say to China, "We are doing the Northern pipeline; we can give you oil; we can give you this" — picking up from Senator Maltais —

Senator Duffy: "Sell you."

Senator Eaton: Obviously.

Which will be faster? Will we try and do both?

Mr. Clark: We can finish Korea faster than we could finish China.

Senator Eaton: Japan?

Mr. Clark: Japan would probably take a year and a half.

Senator Eaton: Would that be faster than the TPP?

Mr. Clark: Who knows? The real problems have not been unearthed.

Senator Eaton: We will be working on both fronts.

Mr. Clark: Mr. Pomerleau and I get messages from pork exporters daily. It is not that it will start on Friday. It is already there. In Korea, orders are being lost and suppliers are being lost.

flancs sur le marché nord-américain, on réduirait énormément nos prix à la production parce qu'il n'y a pas d'autres marchés porteurs ailleurs.

Le sénateur Maltais : Le bacon serait à la baisse, si je comprends bien?

M. Pomerleau : Oui.

[*Traduction*]

Le sénateur Eaton : Madame Sullivan, quelle est la date limite pour la Corée? Comme vous le savez, le premier ministre s'y rendra à la fin du mois.

Mme Sullivan : Pour être franche, la date limite pour la Corée est passée. Lorsque l'accord avec les États-Unis entrera en vigueur, le 15 mars, je pense, ce pays sera déjà avantagé.

Le sénateur Eaton : C'est la date limite, n'est-ce pas?

Mme Sullivan : C'est la date limite.

Plus tôt nous aurons conclu un accord, mieux ce sera. Nous aimerions certainement en voir un conclu cette année. La bonne nouvelle est que les négociations sont très avancées. Lorsque nos pourparlers avec la Corée ont été rompus en 2008, une grande partie de l'accord avait déjà été négociée et couchée sur papier. Il ne reste donc que quelques domaines pour lesquels les négociations ne sont pas encore terminées.

Je pense que nos négociateurs ont complété une ou deux rondes. Si nous pouvions ramener les Coréens à la table, nous pourrions mener à bien les négociations assez rapidement.

Le sénateur Eaton : Quand vous pensez au PTP, au voyage du premier ministre en Chine et aux négociations commerciales avec le Japon, voyez-vous une course contre la montre? Y a-t-il une course? En d'autres termes, serait-il plus rapide de prendre un moyen détourné et de dire à la Chine : « Nous mettons en place l'oléoduc du Nord, nous pourrions vous donner du pétrole; nous pourrions vous en donner » — pour reprendre l'idée du sénateur Maltais...

Le sénateur Duffy : « Vous vendre. »

Le sénateur Eaton : Évidemment.

Qu'est-ce qui ira plus vite? Essaierons-nous de faire les deux?

M. Clark : Nous pouvons boucler la Corée plus rapidement que la Chine.

Le sénateur Eaton : Le Japon?

M. Clark : Il faudrait probablement un an et demi pour le Japon.

Le sénateur Eaton : Serait-ce plus rapide que pour le PTP?

M. Clark : Qui sait? Les vrais problèmes n'ont pas été mis au jour.

Le sénateur Eaton : Nous travaillerons sur les deux fronts.

M. Clark : M. Pomerleau et moi entendons les exportateurs quotidiennement. Le problème ne commencera pas vendredi. Il existe déjà. Nous perdons des commandes et des fournisseurs en

The Canadian government has not indicated that it intends to negotiate a deal, so they have no confidence that we will be a long-term supplier.

Senator Eaton: Forget Korea. Will we continue with Japan and China — the TPP? Are we working on both fronts?

Ms. Sullivan: China is not involved in the Trans-Pacific Partnership at all.

Senator Eaton: Not yet.

Ms. Sullivan: Not yet. In terms of Japan and the TPP, we need to do both.

Senator Eaton: So we are doing both?

Ms. Sullivan: We need to do both and right now Canada is doing both.

Senator Eaton: All right.

Earlier, you were talking about things like traceability, quality, the Canadian brand, and the excellence of our products. Are parts of the issue sometimes the non-trade barriers? And the GM products, obviously. Is our farming industry more advanced than, say, the farming industry in India and Japan? Therefore, is this largely political? In other words, this is how they see themselves protecting themselves against a country that does things in a more advanced way. How do you explain the hatred for our GM products, which have proven over many years, like canola, to be excellent products.

It is affecting things because we cannot trade in Africa because the Europeans have set our products up.

Ms. Sullivan: I spent a month in Europe last year working on the Canada-EU negotiations, and I never really understood the difference in sensibility toward the GM products until I was there and I started to hear stories from their members of Parliament. One German MEP was telling a story, and she is quite supportive of GMOs, and her constituents burnt her in effigy.

Senator Eaton: Look what they have been doing to our honey.

Ms. Sullivan: Yes. With non-tariff barriers, it can vary quite a bit. I think countries use them to block trade to protect the domestic industries.

Senator Eaton: So it is political protectionism.

Ms. Sullivan: In some cases, like the GM situation in the EU and also the ban on growth hormones in the EU in our beef, for example, I think some of that is driven by consumers — and by “consumers,” you may read “interest groups” and “activist groups” — as opposed to being driven by politicians. The

Corée. Le gouvernement canadien n’a pas manifesté l’intention de négocier un accord. On ne nous considère donc pas comme un fournisseur à long terme.

Le sénateur Eaton : Oubliez la Corée. Continuerons-nous avec le Japon et la Chine — le PTP? Travaillons-nous sur les deux fronts?

Mme Sullivan : La Chine n’est pas mêlée du tout au Partenariat transpacifique.

Le sénateur Eaton : Pas encore.

Mme Sullivan : Pas encore. Nous avons besoin tant du Japon que du PTP.

Le sénateur Eaton : Donc, nous travaillons aux deux?

Mme Sullivan : Nous devons travailler aux deux et c’est ce que le Canada fait présentement.

Le sénateur Eaton : D’accord.

Plus tôt, vous parliez de choses comme la traçabilité, la qualité, la marque canadienne et l’excellence de nos produits. Est-ce que le problème concerne parfois les barrières non tarifaires et les produits transgéniques, manifestement? Est-ce que notre industrie agricole est plus avancée que, disons, l’industrie agricole en Inde ou au Japon? Par conséquent, est-ce en grande partie politique? En d’autres termes, c’est la façon dont ils se protègent contre un pays qui fait les choses avec des méthodes plus avancées. Comment expliquez-vous la haine pour nos produits transgéniques qui se sont révélés, au fil de nombreuses années, être d’excellents produits, comme le canola?

Cela a une incidence puisque nous ne pouvons faire du commerce en Afrique parce que les Européens y ont positionné nos produits.

Mme Sullivan : J’ai passé un mois en Europe l’année dernière à travailler dans le cadre des négociations entre le Canada et l’Union européenne et je n’ai jamais vraiment compris la différence de sensibilité à l’endroit des produits transgéniques jusqu’à ce que je sois là-bas et que je commence à entendre des histoires de leurs députés. Une députée allemande racontait une histoire, et elle est plutôt en faveur des OGM, et ses électeurs ont brûlé son effigie.

Le sénateur Eaton : Regardez ce qu’ils font pour notre miel.

Mme Sullivan : Oui. Avec les barrières non tarifaires, les choses peuvent varier. Je pense que les pays s’en servent pour bloquer le commerce pour protéger leurs propres industries.

Le sénateur Eaton : C’est donc du protectionnisme politique.

Mme Sullivan : Dans certains cas, comme pour les OGM dans l’Union européenne et aussi l’interdiction des hormones de croissance dans notre bœuf par l’Union européenne, par exemple, je pense qu’une partie des mesures sont dictées par les consommateurs — et par consommateurs, comprenez des

politicians often feel that they have to take these positions because they have got such strong lobby groups. In some cases, it is driven by political interests.

Senator Eaton: Besides being very good at the negotiating table — and I am sure Mr. Clark and Mr. Weekes are excellent at doing their jobs — are we helping you any by trying to educate consumers abroad about the excellence of our product and that these things are not really an issue, or is that not helpful?

Ms. Sullivan: Yes, it is very helpful. Canada does have excellent trade negotiators and I think they are recognized around the world for that. It is helpful when the government and industry work together to promote a Canadian product.

Senator Eaton: Do we do that?

Ms. Sullivan: We do quite a bit. It is really farmers themselves in Canada and not so much processors. Mr. Pomerleau has offices around the world. He has one, but Canadian Cattleman's Association has about seven offices around the world. Farmers are constantly on the road promoting their products around the globe and trying to build new markets for them.

Anything we can do to build knowledge of Canadian product is great, but I think when it comes to issues what we have to do is be on the ground explaining the issues and our perspective to decision makers. I have been to Brussels approximately eight times since the negotiations started. We meet with EU member states, negotiators and members of Parliament. We were a bit asleep at the switch on some of these issues. We should have been there sooner.

Senator Eaton: It seems to be a Canadian trait. We let ourselves fall back about the oil sands. We let them define us in terms of the environment, which is ridiculous. You are telling me we have done it a bit with our farm products and our excellent GM seeds. I am worried the next thing they are going to do is hit our mining industry, but that is a whole other topic.

Ms. Sullivan: We do have to be out more. We are recognizing that and why we are committing so much time to being in the EU. We hope to go to Korea and Japan over the next couple of weeks. We have to be on the ground explaining the issues, differences in our production practices and, frankly, understanding the sensibilities in the markets we are trying to trade with. Sometimes consumers do not want what we have to offer and sometimes we have to develop a product that they want. There are differences there.

Senator Eaton: Are we doing that?

« groupes d'intérêts » et des « groupes d'activistes » — plutôt que par les politiciens. Les politiciens ont souvent l'impression qu'ils doivent adopter des positions parce qu'ils ont affaire à des groupes de pression très puissants. Dans certains cas, ces mesures sont dictées par des intérêts politiques.

Le sénateur Eaton : En plus d'être d'habiles négociateurs — je n'ai aucun doute que M. Clark et M. Weekes font très bien leur travail —, cela vous aide-t-il lorsque nous tentons de convaincre les consommateurs étrangers de l'excellence de notre produit et du fait que ces problèmes n'en sont pas vraiment, ou est-ce que cela n'est pas utile?

Mme Sullivan : C'est très utile. Le Canada a d'excellents négociateurs commerciaux reconnus dans le monde entier. Il est utile quand le gouvernement et l'industrie collaborent à la promotion d'un produit canadien.

Le sénateur Eaton : Cela se fait-il vraiment?

Mme Sullivan : Absolument. Ce sont les agriculteurs eux-mêmes plutôt que les transformateurs. M. Pomerleau a des bureaux dans le monde entier. Il en a un, mais la Canadian Cattleman's Association en a sept dans le monde. Les agriculteurs se déplacent constamment pour faire la promotion de leurs produits dans le monde et tenter de s'ouvrir de nouveaux marchés.

Tous les efforts déployés pour sensibiliser le monde aux produits canadiens sont excellents, mais je pense qu'à l'échelle nationale, nous devons faire valoir les problèmes que nous avons et nos perspectives aux décideurs. Je suis allée à Bruxelles environ huit fois depuis le début des négociations. Nous rencontrons des représentants des États membres de l'Union européenne, des négociateurs et des députés. Nous nous sommes un peu endormis aux commandes dans certains des dossiers. Nous aurions dû nous mobiliser plus tôt.

Le sénateur Eaton : C'est un trait de caractère très canadien. Nous nous sommes fait prendre au dépourvu dans le dossier des sables bitumineux. Nous les avons laissés définir ce projet en termes écologiques, ce qui est absurde. Vous semblez dire que la même chose s'est passée avec nos produits agricoles et nos excellentes semences génétiquement modifiées. Je crains qu'on s'en prenne ensuite à notre industrie minière, mais c'est là une tout autre question.

Mme Sullivan : Nous devons effectivement prendre davantage les devants. Nous le reconnaissons, et c'est pourquoi nous consacrons tant de temps à l'Union européenne. Nous espérons nous rendre en Corée et au Japon dans les quelques prochaines semaines. Nous devons nous rendre sur le terrain pour expliquer les enjeux et les différences dans nos pratiques de production et, franchement, chercher à comprendre les sensibilités des marchés dans lesquels nous voulons percer. Il arrive que les consommateurs ne veulent pas ce que nous avons à offrir, dans quel cas nous devons leur offrir un produit qu'ils veulent. Il y a des différences.

Le sénateur Eaton : Le faisons-nous?

Ms. Sullivan: In a lot of cases we are. For example, with growth promoters in our beef into the EU we have pretty much acknowledged their consumers do not want beef with hormones in it so we create a hormone free stream for them. We say that we do not want the regulators regulating against it if the products are safe. This is a consumer issue. If your consumers want hormone free beef, we will make hormone free for them; we can do that, but do not create a regulation that bans the use of hormones that are deemed to be safe by international bodies.

[Translation]

Senator Rivard: Mr. Weekes, we determined earlier that Korea has lifted its ban on imports of Canadian beef that followed the mad cow scare a few years ago. To your knowledge, do any other countries still keep that ban on imported beef in place?

[English]

Mr. Weekes: I believe Korea is certainly the last significant market that had a complete ban on Canadian beef as a result of BSE. However, there are other markets where there are still residual restrictions in effect. For instance, in Japan, they only allow importation of beef from Canada and from the United States from animals that are under 21 months of age. However, the Japanese are in the process of reviewing this policy and the government has asked their food safety commission to reconsider the rules they have in this area. There is considerable expectation that they would not have done that if they were not prepared to go the next step and actually liberalize it. Even in our NAFTA partner, Mexico, they still only allow beef less than 30 months of age. They do not allow an unlimited supply of beef to their market from Canada.

There are still residual restrictions, but the last major ban that was a real ban was Korea.

[Translation]

Senator Rivard: Mr. Pomerleau, in the pork industry, do new environmental regulations, federal or provincial, put a brake on our exports? Do our competitors in Asian markets, the Americans for example, have the same environmental regulations as your industry does in Canada?

Mr. Pomerleau: That depends on the region. In Manitoba, there is a moratorium on any expansion of the hog industry. However we judge it, it does act as somewhat of a brake to the expansion of our exports.

As a general rule, producers work relatively well with government bodies. There were a few issues in Quebec, but they involved some specific municipalities. So it varies from one region to another.

Mme Sullivan : Souvent, oui. Par exemple, nous reconnaissons que les consommateurs européens ne veulent pas de bœuf aux hormones, nous élevons donc des bœufs sans hormones pour ce marché-là. Notre position, c'est que nous ne voulons pas que les organismes de réglementation rejettent nos produits s'ils ne présentent aucun danger. Le choix devrait revenir aux consommateurs. Si les consommateurs veulent du bœuf sans hormones, nous le leur fournirons. Nous pouvons le faire, mais qu'on n'adopte pas un règlement interdisant l'utilisation d'hormones dont des organismes internationaux ont dit qu'ils ne présentent aucun danger.

[Français]

Le sénateur Rivard : Monsieur Weekes, on a établi plus tôt que la Corée avait levé l'interdiction de l'importation du bœuf canadien qui avait fait suite l'incident de la vache folle il y a plusieurs années. À votre connaissance, y a-t-il d'autres pays qui maintiennent cette interdiction de l'importation du bœuf?

[Traduction]

M. Weekes : Sauf erreur, la Corée est le dernier marché important à avoir promulgué une interdiction totale à l'égard du bœuf canadien à la suite de la crise de l'ESB. Il reste cependant quelques restrictions résiduelles dans certains autres marchés. Au Japon, par exemple, seules les importations américaines et canadiennes de bœuf provenant d'animaux de moins de 21 mois sont autorisées. Toutefois, les Japonais sont en train de réviser leur politique et le gouvernement a demandé à leur commission responsable de la salubrité alimentaire de revoir certaines des règles adoptées dans le domaine. Beaucoup de gens pensent qu'ils n'auraient pas entrepris cette démarche s'ils n'avaient pas l'intention de libéraliser le marché. Même notre partenaire de l'ALENA, le Mexique, accepte seulement le bœuf provenant d'animaux de moins de 30 mois. Il n'achète pas une quantité illimitée de bœuf provenant du Canada.

Des restrictions résiduelles persistent, mais la dernière interdiction majeure — elle était totale — est celle qu'a imposée la Corée.

[Français]

Le sénateur Rivard : Monsieur Pomerleau, en ce qui concerne l'industrie du porc, est-ce que la réglementation environnementale, tant fédérale que provinciale, est un frein à nos exportations? Est-ce que nos compétiteurs, les Américains, par exemple, qui vont sur les marchés asiatiques ont les mêmes contraintes environnementales que votre industrie a au Canada?

M. Pomerleau : Cela dépend des régions. Au Manitoba, il y a un moratoire sur l'expansion de l'industrie porcine. Même si on peut porter un jugement là-dessus, cela occasionne un certain frein à l'expansion de l'exportation.

En règle générale, les producteurs travaillent relativement bien avec les autorités gouvernementales. Il y a eu quelques cas au Québec mais cela visait surtout certaines municipalités. Cela varie donc d'une région à l'autre.

Can we say that it puts a brake on our exports? With the exception of the moratorium in Manitoba, I do not believe so.

Senator Rivard: I have a question about the free trade agreement that we are currently negotiating with the European Union. Last year, at a meeting with the European Parliament, we were told that the treaty on our oil sands had been put on hold because of the dangers they pose to the environment. But we know very well that Canada's greenhouse gas production represents 1.8 per cent of the world's total and that the oil sands represent scarcely 0.1 per cent. They come at us with that argument even though we know that a number of countries in the European Union produce their electricity from coal, which is much more polluting. What is your opinion on the matter?

Mr. Pomerleau: I had the opportunity to spend a few years at the Canadian Embassy in Paris and I had the pleasure of dealing with Ms. Bardot and the seal hunt.

You have to realize that, given the way in which members of the European Parliament are chosen, you do not always get the most representative elements of society there. They are often groups of activists, on the right as well as on the left, and they manage to get their messages across.

If you go to a meeting with members of the European Parliament, you will hear about the major bone of contention between Denmark and Canada about Hans Island, which is located between the two countries, and which symbolizes the motivations of some of them, including about the seal hunt.

The European Parliament is about to change because of the Treaty of Lisbon. They are trying more and more to be taken seriously, despite all the lunatics that ended up there in the past.

The European Parliament is evolving. But we will certainly still hear about minor issues. But, as a number of our contacts in Brussels these last few months have said: let them have their say and they will always end up seeing reason.

Senator Rivard: Mr. Weekes, would I be wrong in saying that there is no customs tariff on beef and pork exports between NAFTA members? I know that the market is developing, but are we achieving the objectives we set out to achieve with our NAFTA partners?

[English]

Mr. Weekes: That is a good question. First, I will take it in pieces one country at a time. In Mexico our trade has grown substantially. In terms of agricultural export production, they have become a very sizable market for a range of Canadian agricultural products since the signing of the NAFTA.

The United States remains, of course, our largest market overall. For a wide range of agricultural products, including, for instance, beef and live cattle, it is our largest market. However, we have more or less in a number of areas got to somewhere near full potential in terms of the likelihood of market penetration. It is a

Est-ce qu'on peut dire que c'est un frein à l'exportation? À l'exception du moratoire au Manitoba, je ne le crois pas.

Le sénateur Rivard : J'ai une question concernant le traité de libre-échange qu'on négocie présentement avec l'Union européenne. L'année dernière, lors d'une réunion avec le Parlement européen, on nous disait que la finalisation du traité sur nos sables bitumineux était freinée à cause des dangers pour l'environnement. Mais on sait très bien que la production des gaz à effet de serre au Canada représente 1,8 p. 100 de la production mondiale et que les sables bitumineux représentent à peine 0,1 de 1 p. 100. Ils nous amènent cet argument alors qu'on sait qu'il y a beaucoup de pays de l'Union européenne qui produisent leur électricité à partir du charbon, qui est beaucoup plus polluant. Quelle est votre opinion à ce sujet?

M. Pomerleau : J'ai eu l'occasion de passer quelques années à l'ambassade du Canada, à Paris, et j'ai eu droit à Mme Bardot et à la chasse au phoque.

Il faut savoir que, étant donné la façon dont les membres du Parlement européen sont nommés, ce ne sont pas toujours les éléments les plus représentatifs de la société qui en font partie. Ce sont souvent des groupes d'activistes qui réussissent à passer leurs messages, tant à droite qu'à gauche.

Si vous assistez à une rencontre avec les parlementaires européens, vous allez entendre parler du gros contentieux qui existe entre le Danemark et le Canada au sujet de l'île de Hans, qui est situé entre les deux pays et qui est au cœur des motivations de certains députés européens, dont la chasse au phoque.

Le Parlement européen est en train de changer à cause du Traité de Lisbonne. Ils essaient de plus en plus de se faire prendre au sérieux, malgré tous les lunatiques qu'on a pu voir par le passé.

Le Parlement européen est en évolution. Par contre, c'est certain qu'on va encore entendre parler des petits cas. Mais comme plusieurs des contacts que nous avons eus au cours des derniers mois à Bruxelles, on se dit : laissons-les parler et ils finiront toujours par entendre la voix de la raison.

Le sénateur Rivard : Monsieur Weekes, est-ce que je me trompe si je dis qu'il n'y a pas de tarif douanier pour l'exportation du bœuf et du porc entre les pays membres de l'ALENA? Je comprends qu'on développe ce marché, mais est-ce qu'on atteint les objectifs qu'on visait avec nos partenaires de l'ALENA?

[Traduction]

M. Weekes : C'est une bonne question, que j'aborderai un pays à la fois. Au Mexique, nos activités commerciales se sont nettement intensifiées. Depuis la signature de l'ALENA, ce pays est devenu un marché d'exportation considérable pour une variété de produits agricoles canadiens.

Bien sûr, dans l'ensemble, les États-Unis demeurent notre premier marché en importance. Ils constituent notre principal marché pour un vaste éventail de produits agricoles, notamment le bœuf et les bovins vivants. Or, dans divers domaines, nous avons plus ou moins réalisé le plein potentiel de pénétration du

mature market. It is not growing rapidly. In a number of areas they have their own production. Other exporters are also competing in their market. The future potential for major growth is in a number of these foreign markets that we identified earlier.

Senator Duffy: I want to thank our witnesses for coming, and I want to say a word to our viewers at home. You have heard a lot of acronyms and a lot of shorthand about international trade. I think it comes down to this: For every \$5 bill you have in your pocket, at least \$3 of that is as a result of the work done by the people at this table, if not more.

Trade is so critically important for the people at home, for our prosperity, for what we as Canadians have and the way of life we have. You and all of your members are to be saluted for what you do to keep our country prosperous. Never forget it. When you look at what you have in your pocket, at least two thirds, if not three quarters, of it is as a result of trade in its broadest aspects.

Mr. Weekes and Mr. Clark, we go back a long way. One thing that has remained constant — and we just heard about it with the senator who was asking questions about the view of Europeans and the people in Europe of our products — is fear mongering about freer or free trade. We go back to a time when other people in our Parliament opposed it. They staged all kinds of demonstrations, and so on and so forth.

Mr. Clark, can you give us, in a brief capsule, what free trade has done for our prosperity in the last 25 or 30 years and where you see these new initiatives on trade, which are already starting to get some of the boo-birds out of the woodwork, saying, “We do not want to get involved,” et cetera? How far have we come and what does it hold for our future?

Mr. Clark: Senator, when I started working in the Department of Finance, we were keen that we had moved above a few tens of billions of dollars in exports. With Canada-U.S. free trade, before NAFTA, that is where we made the big kick. We started on another direction, and we have to keep on that other direction because the WTO, bless its soul, and the Doha Round, was something that was started at the wrong time, for the wrong reasons, and we are not likely to see anything there for 10 years. We have to do these regional agreements, and we have to do them because other people are doing them. There are hundreds of others being negotiated out there. If we do not do them, we are at a serious disadvantage.

With respect to the European Parliament, in the other place last week I was asked by somebody from Prince Edward Island about the seal hunt. He said, “What can you do about the seal hunt?” I said, “Abolish the European Parliament.” However, that will not happen.

marché. C’est un marché établi. Il ne croît pas rapidement. Dans divers domaines, ils ont leur propre production. D’autres exportateurs se font aussi concurrence dans ce marché. Ce sont les marchés étrangers qui ont été mentionnés précédemment qui recèlent le plus grand potentiel de croissance.

Le sénateur Duffy : Je remercie nos témoins d’être venus nous rencontrer. Je tiens aussi à m’adresser à notre auditoire à la maison : vous avez été noyés sous les acronymes et le jargon du commerce international. Résumons donc : de chaque billet de 5 \$ qui se trouve dans vos poches, au moins 3 \$ proviennent du travail des personnes qui se trouvent à cette table.

Le commerce revêt une importance capitale pour les gens à la maison, pour notre prospérité, pour ce que nous, les Canadiens, possédons et pour notre mode de vie. Je vous félicite, tous vos membres et vous, de ce que vous faites pour assurer la richesse de notre pays. Ne l’oubliez jamais : au moins les deux tiers, si ce n’est les trois quarts, du contenu de vos poches résultent du commerce dans son sens large.

Messieurs Weekes et Clark, on remonte loin dans le temps. Ce qui n’a pas changé — et le sénateur vient d’en parler lorsqu’il a posé des questions pour savoir ce que les Européens pensent de nos produits —, c’est qu’on mène des campagnes de peur contre la libéralisation accrue du commerce ou les accords de libre-échange. On retourne à une époque où des députés s’y opposaient. Ils organisaient notamment toutes sortes de manifestations.

Monsieur Clark, pourriez-vous nous dire brièvement de quelle façon le libre-échange a contribué à notre prospérité au cours des 25 ou 30 dernières années et nous parler de ces nouvelles initiatives commerciales, qui commencent déjà à avoir des détracteurs qui disent ne pas vouloir y participer? Quels progrès avons-nous réalisés et que nous réserve l’avenir?

M. Clark : Sénateur, quand j’ai commencé à travailler au ministère des Finances, nous étions heureux d’avoir dépassé quelques dizaines de milliards de dollars en exportations. C’est l’Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, conclu avant l’ALENA, qui a fait grimper autant nos exportations. Nous avons emprunté une autre voie dans laquelle nous devons poursuivre parce que l’OMC, que Dieu bénisse cette organisation, et le cycle de Doha ont été établis au mauvais moment et pour les mauvaises raisons. On ne constatera vraisemblablement aucun résultat à cet égard pour les dix prochaines années. Nous devons conclure ces accords régionaux, et ce, parce que d’autres pays le font. Des centaines d’accords sont en cours de négociation à l’heure actuelle. Nous serons nettement désavantagés si nous ne concluons pas de tels accords.

En ce qui concerne le Parlement européen, la semaine dernière à l’autre endroit, un résident de l’Île-du-Prince-Édouard m’a posé une question au sujet de la chasse au phoque. Il m’a demandé : « Que peut-on faire à propos de la chasse au phoque? », à quoi j’ai répondu : « Abolir le Parlement européen. » C’est toutefois impossible.

Senator Duffy: You are telling us the fear mongers will always be there. As Roosevelt said, you have nothing to fear but fear itself.

For the folks at home, when people go around saying, “We are not going to do any more trade deals, especially with those dastardly Americans; they are taking our prosperity away,” what is the answer?

Mr. Clark: For the Americans, charity begins at home, especially in a recession. The Americans are our biggest market, and let us be clear about it; they are going to be our biggest market forever. We are trying to take advantage — as they are, and as are the Europeans and everybody else — of the growth and integration of the world. The income growth and population growth is not coming in North America; it is coming in Asia. Therefore, it is smart to go into Asia.

We also think — and we will be talking to people in the trade area — that we should be looking at trying to do a deal with Russia and the former CIS states, because there is some good potential there too, and not as many problems on the other side.

Senator Duffy: Mr. Weekes, what do you say to those who are afraid, the people who say that change is always scary? Some people in our political system have made a history of it.

Mr. Weekes: I can understand why some people would be afraid. We live in a world in which our economy is already integrated. We have traders selling in markets all over the world. Frankly, as a medium-sized country, we are better off in a world of rules than in a world based on power relationships. The more rules we have for international trade, governing the trade in the products that we sell and buy, I think the better off we will be as a country and the more opportunity there will be for Canadians to participate on an equal footing in the international marketplace.

Senator Duffy: Ms. Sullivan, when you hear people say that we should not export our petroleum products, we should not export our iron ore from northern Quebec and Labrador, that we should keep it all here because we are afraid of the outside world, what is your answer?

Ms. Sullivan: If we were not exporting, half of the agriculture economy in this country would dry up and go away, and that would have a devastating impact on rural communities across the country. You talked about people who fear change. This is not change. I think there is a lack of understanding across the country about what our economy is based on. We trade. We ship half of everything we produce out of this country.

This is not about change. This is about getting people to understand what the backbone of our economy is like. There is certainly a strong domestic market, but there is a strong export market as well.

Le sénateur Duffy : Vous nous dites qu’il y aura toujours des alarmistes. Comme disait Roosevelt « La seule chose dont nous devons avoir peur c’est de la peur elle-même. »

Pour ceux qui sont à la maison, lorsque des gens répètent à la ronde : « Nous n’allons pas conclure d’autres accords commerciaux, et encore moins avec ces ignobles Américains. Ils nous enlèvent notre prospérité », que faut-il répondre?

M. Clark : Pour les Américains, charité bien ordonnée commence par soi-même, surtout en période de récession. Les Américains représentent notre plus grand marché et soyons honnêtes, il en sera toujours ainsi. Nous essayons de tirer parti — comme eux, comme les Européens et tout le monde — de la croissance et de l’intégration du monde. Ce n’est pas en Amérique du Nord qu’on observe une croissance des revenus et des populations, mais en Asie. Il est donc sage de se tourner vers l’Asie.

Nous pensons aussi — et nous en parlerons aux gens dans le secteur du commerce — que nous devrions songer à essayer de conclure un accord avec la Russie et les anciens pays de la Communauté des États indépendants parce qu’il y a du potentiel de ce côté-là aussi et il n’y a pas autant de problèmes.

Le sénateur Duffy : M. Weekes, que dites-vous à ceux qui ont des craintes, à ceux qui disent que le changement fait toujours peur? Certaines personnes dans notre système politique sont connues pour cela.

M. Weekes : Je peux comprendre pourquoi certaines personnes ont peur. Nous vivons dans un monde où notre économie est déjà intégrée. Les négociants vendent leurs produits sur les marchés du monde entier. Bien franchement, puisque le Canada est un pays moyen, il est plus avantageux pour nous d’évoluer dans un monde fondé sur les règles que dans un monde fondé sur les rapports de force. Plus il y a de règles pour le commerce international, qui régissent le commerce des produits que nous vendons et achetons, à mon avis, plus cela est avantageux pour notre pays, et plus les Canadiens auront de possibilités de participer au marché international sur un pied d’égalité.

Le sénateur Duffy : Madame Sullivan, qu’avez-vous à dire aux gens qui affirment que nous ne devrions pas exporter nos produits pétroliers, ni notre minerai de fer provenant du Nord du Québec et du Labrador, et que nous devrions les garder ici, car nous craignons le monde extérieur?

Mme Sullivan : Si nous n’exportons pas nos produits, la moitié de l’économie agricole du pays disparaîtra, ce qui aura des effets dévastateurs sur les collectivités rurales partout au pays. Vous avez parlé des gens qui ont peur du changement. Il ne s’agit pas de changement. Je crois qu’à l’échelle du pays, on ne comprend pas bien les fondements de notre économie. Nous faisons des échanges commerciaux. Nous envoyons la moitié de tout ce que nous produisons à l’extérieur du pays.

Il ne s’agit pas de changement. Il s’agit de faire comprendre aux gens les fondements de notre économie. Il ne fait aucun doute que notre marché intérieur est fort, mais il en va de même du marché d’exportation.

We also import a lot. People are pleased to see the assortment that they are now used to in the grocery store. It is certainly a lot more than was there when I was a little girl, and it would be a thousand times more than what was there for my mother and my grandmother. People enjoy that. That is imported from other countries, and we cannot import if we do not export.

[*Translation*]

Senator Duffy: Mr. Pomerleau, tell me about the impact of free trade on Quebecers.

Mr. Pomerleau: That is a referendum question. I cannot speak for Quebec society as a whole, but what I can tell you is that, in our industry and for most agricultural products — I come from a maple syrup-producing area myself— if there were no exports, I am sorry, but there would be nothing. The same goes for meat products. Even for supply management, animal feed, a number of costs have to be paid to make those industries profitable, and that money comes from outside. So if you cannot negotiate a good price for feed, even for cattle, you are going to have a problem. Practically, there is an advantage, yes, but you have to break it down a bit more, sector by sector.

Senator Rivard: Mr. Pomerleau, I do not know if you are one of the Pomerleau family from Beauce, but I can tell you that free trade has been very good for steel assemblers. Think about Canam Manac and about all the contracts that Pomerleau-Verrault has won in the United States because of free trade.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, to the witnesses I will wrap up by saying we do have a couple of questions we would like to send to each of you in order to have your comments, and through the clerk we will be providing that to you in writing. If you could reply to us in writing, that would be appreciated.

You have been very informative, interesting and enlightening, and it is an eye-opener of what is coming down the tube. Thank you very much for your time.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, March 15, 2012

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:31 a.m. to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector (topic: innovation in the agriculture sector from the perspective of food and beverage processing firms); and for the consideration of a draft budget.

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

Nous faisons aussi beaucoup d'importation. Aujourd'hui, les gens sont heureux de disposer d'une aussi grande variété de produits dans les épiceries. Il y a beaucoup plus de produits sur les tablettes aujourd'hui que pendant mon enfance, et il y en a sans doute mille fois plus que lorsque ma mère et ma grand-mère étaient elles aussi des enfants. Cette variété plaît aux gens. Nous importons ces produits d'autres pays, et nous ne pouvons pas importer de produits si nous n'en exportons pas.

[*Français*]

Le sénateur Duffy : Dites-moi, monsieur Pomerleau, quel est l'impact du libre-échange sur les Québécois?

M. Pomerleau : C'est une question pour un référendum. Je ne peux pas parler pour l'ensemble de la société québécoise, mais ce que je peux dire par contre, c'est que dans notre industrie et dans la plupart des produits agricoles — moi je viens d'une région qui produit le sirop d'érable — s'il n'y avait pas d'exportation, je m'excuse, mais ça n'existerait pas. Il en est de même pour les produits carnés. Même pour la gestion de l'offre, l'alimentation animale, il y a plusieurs coûts qu'il faut amener pour pouvoir faire profiter ces industries et ça vient de l'extérieur. Donc si vous ne pouvez négocier un bon prix pour les aliments, même pour les vaches, vous allez avoir un problème. Pratiquement, oui, il y a un avantage, mais il faudrait le détailler un peu plus secteur par secteur.

Le sénateur Rivard : Monsieur Pomerleau, je ne sais pas si vous êtes de la famille des Pomerleau de la Beauce, mais je peux vous dire que le libre-échange a été très favorable pour les monteurs d'acier. On peut penser à Canam Manac et à tous les contrats que la firme Pomerleau et Verreault a effectués aux États-Unis grâce au libre-échange.

[*Traduction*]

Le président : Honorables sénateurs, je voudrais terminer en disant aux témoins que nous avons quelques questions à leur poser par écrit. Nous les leur ferons parvenir par l'intermédiaire de la greffière. Nous leur saurions gré de bien vouloir nous répondre par écrit également.

Mesdames et messieurs les témoins, vous nous avez bien informés. Vous avez été intéressants et instructifs et vous avez su nous éclairer sur ce que nous réserve l'avenir. Merci beaucoup pour votre temps.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 15 mars 2012

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 31, pour examiner, en vue d'en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole (sujet : l'innovation dans le secteur agricole du point de vue des entreprises de transformation des aliments et boissons); et étudier un budget provisoire.

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

[English]

The Chair: Good morning. Today we have appearing before us Carla Ventin, Vice President, Federal Government Affairs from Food & Consumer Products of Canada.

Thank you for accepting our invitation to share with the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry your expertise, comments and recommendations.

Honourable senators, I would ask you to introduce yourselves and then we will ask the witness to make her presentation to be followed by a question session.

Senator Mercer: I am Senator Terry Mercer from Nova Scotia.

Senator Merchant: I am Pana Merchant from Saskatchewan.

[Translation]

Senator Nolin: I am Pierre Claude Nolin from Quebec.

[English]

Senator Plett: I am Don Plett from Manitoba.

Senator Buth: I am JoAnne Buth from Manitoba.

[Translation]

Senator Maltais: Ghislain Maltais, Quebec.

[English]

Senator Eaton: I am Nicole Eaton from Ontario.

The Chair: Thank you, honourable senators.

The mandate of this committee is to look at developing new markets domestically and internationally, to enhance agricultural sustainability and also to ensure ourselves of the improvement of the diversity of food security.

Today we are focusing on understanding how to support innovation with regulations, information and science from the perspective of the food and beverage processing firms.

Carla Ventin, Vice President, Federal Government Affairs, Food & Consumer Products of Canada: Thank you. Food & Consumer Products of Canada welcomes the opportunity to contribute to the study of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry on innovation in the agri-food sector. Our industry association is the voice of Canada's leading food, beverage and consumer product companies. You will have before you a list of the logos of our member companies. That will give you a good understanding of the member companies that we represent on the food, beverage and consumer product side.

[Traduction]

Le président : Bonjour. Nous accueillons aujourd'hui Carla Ventin, vice-présidente, Relations avec le gouvernement fédéral, Produits alimentaires et de consommation du Canada.

Je vous remercie d'avoir accepté de venir témoigner devant le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts pour lui faire part de votre expertise, de vos observations et de vos recommandations.

Honorables sénateurs, je vous prierais de vous présenter à tour de rôle. Nous demanderons ensuite à notre témoin de faire son exposé, après quoi nous enchaînerons avec une période de questions.

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

Le sénateur Merchant : Je suis Pana Merchant, de la Saskatchewan.

[Français]

Le sénateur Nolin : Pierre Claude Nolin, du Québec.

[Traduction]

Le sénateur Plett : Je suis Don Plett, du Manitoba.

Le sénateur Buth : Je suis JoAnne Buth, du Manitoba.

[Français]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

[Traduction]

Senator Eaton : Je suis Nicole Eaton, de l'Ontario.

Le président : Merci, honorables sénateurs.

Le comité a pour mandat d'examiner le développement de nouveaux marchés domestiques et internationaux, le renforcement du développement durable de l'agriculture et l'amélioration de la diversité et de la sécurité alimentaires.

Aujourd'hui, nous allons nous concentrer sur les façons d'appuyer l'innovation au moyen de la réglementation, de l'information et de la science, du point de vue des entreprises de transformation des aliments et boissons.

Carla Ventin, vice-présidente, Relations avec le gouvernement fédéral, Produits alimentaires et de consommation du Canada : Merci. L'association des Produits alimentaires et de consommation du Canada est heureuse d'avoir l'occasion de contribuer à l'étude entreprise par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts sur l'innovation dans le secteur agroalimentaire. Les PACC sont le porte-parole des entreprises canadiennes de produits alimentaires, de boissons et de produits de consommation. Voici une liste des logos de nos membres, qui vous donnera un bon aperçu des entreprises que nous représentons dans le domaine de l'alimentation, des boissons et des produits de consommation.

From an employment perspective, our industry provides high-paying jobs to approximately 300,000 Canadians in rural and urban areas in every region of the country. We are in fact the largest employer in manufacturing in Canada. We are larger than the forestry and automotive sectors. Our members represent about 80 per cent of products sold on grocery store shelves in Canada.

The Canadian food processing industry is a key component of the value chain. We depend on Canadian farmers across the country to grow crops for our 6,000 processing facilities located across the country. Likewise, Canadian farmers depend on us to purchase the crops that they grow. We work together to ensure safe and sustainable food production in Canada. FCPC member companies are committed to government policies and programs that contribute to a competitive, profitable and sustainable agri-food industry in Canada.

My presentation discusses industry innovation in the manufacturing and development of new products and, in addition, I will discuss the role that government can play in supporting efforts for modernizing Canada's food regulations.

Our industry understands the importance of manufacturing food in an environmentally responsible way to ensure the sustainability of the entire value chain. Enormous investments have been made by our member companies to make their manufacturing processes more environmentally sustainable. We recently conducted a survey with our member companies to identify their environmental policies in order to showcase our industry's collective achievements in environmental sustainability. Through the survey we found that a majority of our members have environmental sustainable strategies in place focused on waste reduction, sustainable packaging, water and energy conservation, and greenhouse gas emission reduction.

Our industry has made great strides in the development of new products in response to consumer demand. Product innovation in the food industry is the only way to remain relevant to consumers and to continue growing our business. Consumer preferences guide the direction of innovation in the food sector. Consumers are increasingly interested in a wide selection of healthier food and niche products as they become more proactive in managing their health through diet. In response, our industry has invested in the reformulation and development of new products.

A recent FCPC survey with our member companies revealed that 92 per cent of our member companies have launched or reformulated products to make them healthier. For example, we have reduced sodium and transfat in many of our products and

Sur le plan du travail, notre industrie procure des emplois bien rémunérés à quelque 300 000 Canadiens dans les régions rurales et urbaines de toutes les provinces du pays. Nous sommes en fait le principal employeur du secteur de la fabrication au Canada, et surpassons même les secteurs de la foresterie et de l'automobile. Près de 80 p. 100 des produits vendus dans les épiceries du pays proviennent de nos entreprises membres.

L'industrie canadienne de la transformation alimentaire est un maillon clé de la chaîne de valeur alimentaire. Nous comptons sur les agriculteurs canadiens pour la production des denrées qui approvisionnent les 6 000 installations de transformation qui sont disséminées partout au pays. De même, ces agriculteurs comptent sur nous pour acheter leurs produits. Nous travaillons ensemble pour assurer une production alimentaire salubre et durable au Canada. Les entreprises membres des PACC appuient des politiques et des programmes gouvernementaux qui contribuent au maintien d'un secteur agroalimentaire compétitif, rentable et durable au Canada.

Au cours de mon exposé, je traiterai de l'innovation industrielle dans la fabrication et le développement de nouveaux produits alimentaires. Je décrirai aussi le rôle que le gouvernement peut jouer pour soutenir nos efforts en modernisant la réglementation canadienne des produits alimentaires.

Notre industrie comprend combien il est important d'employer des méthodes respectueuses de l'environnement pour fabriquer des produits alimentaires, afin d'assurer la durabilité de la chaîne de valeur au complet. Nos entreprises membres ont effectué d'énormes investissements pour rendre leurs processus de fabrication plus écologiques. Nous avons récemment mené un sondage auprès de nos membres afin de connaître leurs politiques environnementales, leurs systèmes, leurs programmes et leurs mesures de rendement, dans le but de promouvoir et de mettre en valeur les réalisations collectives de notre industrie en matière de durabilité de l'environnement. Le sondage a révélé que la majorité de nos entreprises membres ont des stratégies de durabilité de l'environnement en ce qui a trait à la réduction des déchets, au conditionnement durable, à la conservation de l'eau et de l'énergie ainsi qu'à la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

Notre industrie a fait d'excellents progrès dans le développement de nouveaux produits pour répondre à la demande des consommateurs. Dans le secteur de l'alimentation, l'innovation des produits reste le seul moyen de demeurer pertinents aux yeux des consommateurs et de continuer à prendre de l'expansion. Ce sont les préférences des consommateurs qui orientent l'innovation. À mesure qu'ils deviennent plus proactifs dans leur façon de gérer leur santé par l'alimentation, les consommateurs des pays industrialisés marquent un intérêt croissant pour une vaste gamme de produits plus sains et de produits spécialisés. Notre industrie s'est adaptée à leurs exigences en reformulant des produits et en en créant de nouveaux.

Selon une étude menée récemment auprès de nos entreprises membres, nous avons appris que 92 p. 100 d'entre elles ont lancé des produits plus sains ou en ont reformulé d'autres pour les rendre plus sains. Nous avons par exemple réduit la teneur en

we continue efforts in this area. Consumers are also increasingly demanding products with health attributes. Functional foods have an added component that enhances the nutritional value of food. An example of functional food is calcium enriched fruit juice in which the calcium is not naturally present, but is added.

The global functional food market is growing at a rate that is outpacing the traditional processed food market and the Canadian functional food industry has a potential to grow US \$50 billion. Innovation in functional foods represents an enormous opportunity and is the future of the Canadian food industry.

Food processors in Canada, however, are discouraged from bringing new value-added healthier food products to market. That is because current food regulations in Canada are outdated and unable to accommodate the new innovative products demanded by consumers.

Government support for innovation: It is our view that the most important way that the government can support innovation in our industry is to rapidly modernize Canada's food regulations. Our food regulatory framework to provide some context has not been updated since the 1950s. It is time.

Health Canada's regulatory system that governs food additives, health claims, infant formula and novel foods is outdated and lacks transparency, timeliness and accountability. Food regulations in Canada have not kept pace with changing technologies in the development of new products. While our members develop innovative products that consumers demands for introduction to the Canadian marketplace, they are not being approved by regulators in a timely manner. Canada's outdated food regulations have a negative impact on the choice of Canadians. Consumers in Canada are denied access to a variety of innovative and healthier-for-you foods available in other modern industrialized countries.

From a business perspective, our member companies increasingly question future investments and manufacturing mandates in Canada because registering a product with Health Canada takes, on average, five years longer, for example, than in the U.S.

There is also an impact on farmers. Without a Canadian food processing industry to buy the food that Canadian farmers grow, farmers need to find markets that are farther away. In addition, food processors also contribute to the quality of rural life enjoyed by farmers and their families, as many processing facilities are located outside of major cities. We need both farmers and food processors to achieve food security in Canada. Food security depends on food that is both grown and processed in this country.

sodium et les gras trans dans beaucoup de produits et nous nous engageons à poursuivre nos efforts à cet égard. En outre, les consommateurs demandent de plus en plus de produits procurant des bienfaits pour la santé. Les aliments fonctionnels renferment un élément additionnel qui améliore leur valeur nutritive. Il peut notamment s'agir d'aliments transformés auxquels on ajoute des ingrédients, comme le jus de fruits enrichi de calcium.

Le marché mondial des aliments fonctionnels se développe à un rythme qui dépasse celui du marché traditionnel des aliments transformés et a le potentiel d'atteindre 50 milliards de dollars US. Il ne fait aucun doute que l'innovation liée aux aliments fonctionnels offre d'énormes possibilités et représente l'avenir de l'industrie canadienne de la transformation alimentaire.

Au Canada, cependant, les fabricants de produits alimentaires sont dissuadés de mettre en marché de nouveaux produits plus sains et à valeur ajoutée, pour la simple raison que la réglementation actuelle des produits alimentaires est périmée et ne peut s'adapter aux produits innovants que les consommateurs demandent.

À notre avis, le plus important moyen, pour le gouvernement, d'appuyer l'innovation dans notre secteur consiste à moderniser rapidement la réglementation canadienne des produits alimentaires. Notre cadre de réglementation alimentaire n'a bénéficié d'aucune mise à jour positive depuis les années 1950.

Le système de réglementation de Santé Canada, qui régit les additifs alimentaires, les allégations de santé, les préparations pour nourrissons et les aliments nouveaux, est désuet et déficient au point de vue de la transparence, de la rapidité d'exécution et de la responsabilité. La réglementation n'a pas suivi l'évolution des technologies ni le développement de nouveaux produits. Nos entreprises membres développent effectivement les produits que les consommateurs demandent en vue de les mettre sur le marché canadien, mais les organes de réglementation n'approuvent pas ces produits en temps voulu. La désuétude de la réglementation canadienne a des effets néfastes sur les choix offerts aux Canadiens, car ils n'ont pas accès à divers produits innovants et plus sains qui sont pourtant disponibles dans d'autres pays modernes industrialisés.

Nos entreprises membres remettent de plus en plus en question leurs futurs investissements et les mandats de fabrication au Canada parce que l'enregistrement d'un produit auprès de Santé Canada est un processus déroutant et imprévisible, qui prend en moyenne cinq ans de plus qu'aux États-Unis.

Les agriculteurs en subissent aussi le contrecoup. Faute de pouvoir vendre leurs produits à l'industrie canadienne, ils doivent aller plus loin pour trouver des marchés. Les fabricants de produits alimentaires contribuent également à la qualité de vie rurale des agriculteurs et de leurs familles, étant donné que de nombreuses installations de transformation sont situées en dehors des grandes villes. Nous avons besoin que les agriculteurs et les fabricants de produits alimentaires veillent à la sécurité de nos approvisionnements. Or, la sécurité des approvisionnements alimentaires tient au fait que les aliments sont à la fois produits et transformés au Canada.

Despite numerous efforts to fix the system, regulatory delays persist. For example, food additives: Calcium lactate, which is a firming agent, can be added to canned peas. If you want to add calcium lactate to canned beans, you require a regulatory amendment. Regulatory amendments in Canada are very lengthy and require cabinet approval. The average time to obtain regulatory approval for a food additive is three years, but there are applications currently in the system that has been in the queue for 10 years. We do not think it is necessary for cabinet to approve the addition of calcium lactate in beans.

We are pleased with the work currently under way in Health Canada under the leadership of Assistant Deputy Minister Paul Glover and Director General of the Food Directorate, Samuel Godefroy. We are aware that past modernization efforts in Health Canada have failed to deliver. This time around, we need political will to obtain meaningful and lasting results. We therefore encourage all committee members here today to support Health Canada's efforts to modernize food regulations.

In addition to modernizing Canada's food regulations, another way the government can support our industry is by ensuring the continuation of the Scientific Research and Experimental Development Program, otherwise known as SR&ED. While we agree that the program can be improved, we hope that the government's announced overhaul of SR&ED will not affect its continuation.

I hope this presentation has provided a sense of how our industry is stepping up to the plate in terms of innovation. In summary, the most important way that the government can support our innovation efforts is to prioritize the modernization of Canada's food regulation.

Senator Mercer: I was impressed by the list of companies that are members of your association. Not all of them, of course, are in the food business, as we note. The example that you gave of calcium lactate in beans is a good one but probably not the only one. My understanding is that as we have tried to modernize this in the past, we have been bogged down in bureaucrat problems of Health Canada dealing with other branches of government, whether it is Agriculture and Agri-Food Canada or the Canadian Food Inspection Agency. Pardon the pun: Everybody has a little piece of the pie but no one is in charge of the recipe.

With which agency and/or department do you and your association think that the responsibility should lie ultimately, hopefully when we fix the system?

Malgré les efforts répétés du gouvernement pour moderniser le système, les retards réglementaires persistent. Par exemple, il faut procéder à une modification réglementaire pour obtenir l'approbation d'un additif alimentaire. Ainsi, le lactate de calcium peut être ajouté aux pois en conserve, mais pour des haricots en conserve, il faut demander une modification réglementaire. L'obtention de cette modification constitue d'ailleurs un vrai tour de force puisque c'est un processus qui demande énormément de temps et qui nécessite l'approbation du Cabinet. Bien que le délai moyen soit d'environ trois ans pour faire approuver un additif alimentaire, il y a des demandes qui sont sur la liste d'attente depuis 10 ans. Nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire que le Cabinet approuve l'ajout du lactate de calcium dans les haricots en conserve.

Nous nous réjouissons des travaux en cours à Santé Canada sous la direction de M. Paul Glover, sous-ministre adjoint, et de M. Samuel Godefroy, directeur général de la Direction des aliments. Nous les considérons cependant avec un optimisme prudent, car d'autres initiatives de modernisation entreprises à Santé Canada ont échoué par le passé. Cette fois, il faut compter sur la volonté politique pour obtenir des résultats significatifs et durables. Nous encourageons donc les membres du comité à soutenir les efforts de Santé Canada pour moderniser la réglementation des produits alimentaires.

En plus de moderniser la réglementation canadienne, le gouvernement peut appuyer notre industrie en assurant la continuation du programme de la recherche scientifique et du développement expérimental, soit le RS&DE. Nous sommes d'accord pour dire que le programme peut être amélioré, mais nous espérons certainement que le remaniement annoncé par le gouvernement n'entraînera pas l'abandon du programme.

J'espère que mon exposé vous a donné un aperçu de la façon dont notre industrie prend les choses en main au chapitre de l'innovation. En résumé, si le gouvernement souhaite véritablement soutenir nos efforts d'innovation, il doit accorder la priorité à la modernisation de la réglementation des produits alimentaires du Canada.

Le sénateur Mercer : J'ai été impressionné par le nombre de membres au sein de votre association. Évidemment, ce ne sont pas toutes des entreprises du domaine de l'alimentation. Vous avez parlé du lactate de calcium dans les haricots. C'est un bon exemple, mais ce n'est probablement pas le seul. Je crois savoir que nous avons essayé de moderniser la réglementation par le passé, mais que nous nous sommes heurtés à des difficultés administratives, du fait qu'il y a beaucoup trop d'intervenants dans le processus, que ce soit Santé Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada ou l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Tout le monde joue un rôle, mais vous en conviendrez, personne n'en assume l'entière responsabilité.

Selon vous, à quel organisme ou ministère la responsabilité ultime devrait-elle revenir, si nous voulons remédier à la situation?

Ms. Ventin: Thank you for your question. The food industry is very interesting. As I mentioned, we are the number one employer in manufacturing in Canada. We are housed with Agriculture and Agri-food Canada and our regulations lie with Health Canada. The CFIA enforces our regulations and does the inspections. Yet, going back to our economic footprint in Canada, we deal with Industry Canada, which makes it four agencies and/or departments. Not only are we the number one employer of manufacturing in this country, but also we have the potential to continue to be the number one employer and to grow, given Canada's fresh water, land and technical expertise; that is where we are. I call it ping-pong politics. I visit all four and one says go there and the others say go there and go there and go there.

If we were to be housed in one place, we would need to have an economic lens looking at our industry. Industry Canada, to us, makes the most sense where we would be housed because of our economic footprint. This is no disrespect to Agriculture and Agri-Food Canada but the policies within that department tend to be more focused on the farmers. We understand that and work closely with the farmers and they work closely with us. We work together to ensure a profitable and sustainable food system in this country. We need an economic lens for our industry. Thank you for identifying that too many departments are involved in our industry, but not one, as you say, holds the recipe.

Senator Mercer: You said that it takes five years longer to register a product here than it takes in the U.S. What is the process in the U.S.? If one of your companies operating in the United States wanted to get approval to put calcium lactate in beans, how long would it take and where would they go?

Ms. Ventin: They would determine whether calcium lactate is a safe agent, and it is, so it can be put in all the food you want. In Canada, it is very prescriptive, so we need permission each time we want to put it in any canned vegetables. In order to get permission, we need to go through cabinet. They have a system in the United States called, Generally Recognized as Safe, GRAS. They determine if the additive is safe and, if so, the food industry can add it to various products as they see fit.

Senator Mercer: It does not seem that complicated to me, but of course government gets hold of it and complicates the hell out of it.

Senator Buth: It is clearly an incredibly large and important industry in Canada. You made the comment that there are 6,000 processing facilities in Canada. We often hear about the loss of processing facilities, especially in the food industry, to other countries.

Mme Ventin : Merci pour cette question. Le secteur de l'alimentation est un secteur très intéressant. Comme je l'ai dit, nous sommes le principal employeur du secteur de la fabrication au Canada. Nous relevons d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et la réglementation à laquelle nous sommes assujettis relève de Santé Canada. L'ACIA est chargée de faire appliquer ces règlements et d'effectuer les inspections. Pour ce qui est du rôle que nous jouons dans l'économie au Canada, nous traitons avec Industrie Canada. Nous faisons donc affaire avec quatre ministères ou organismes. Non seulement sommes-nous le principal employeur du secteur de la fabrication au pays, mais nous avons aussi un énorme potentiel de croissance, étant donné les réserves d'eau douce, les terres arables et l'expertise technique dont nous jouissons ici au Canada. Cependant, on dirait qu'on joue une partie de ping-pong politique. Chaque fois que je m'adresse à ces ministères, tous se renvoient la balle.

Si nous devons relever d'un seul ministère, à notre avis, Industrie Canada serait le mieux placé pour s'occuper de l'aspect économique. Je ne voudrais pas manquer de respect à l'égard d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, mais sachez que ses politiques visent davantage les agriculteurs. Nous comprenons cela et nous travaillons en étroite collaboration avec les agriculteurs. Nous travaillons ensemble pour assurer un système d'approvisionnement alimentaire qui soit rentable et durable. Nous avons besoin d'une approche économique pour notre industrie. Je vous remercie de reconnaître le fait qu'il y a beaucoup trop de ministères qui interviennent au sein de notre industrie et que personne n'en assume l'entière responsabilité.

Le sénateur Mercer : Vous avez dit que l'enregistrement d'un produit ici prenait en moyenne cinq ans de plus qu'aux États-Unis. Quel est le processus là-bas? Si l'une de vos entreprises exerce des activités aux États-Unis et veut obtenir une approbation pour ajouter du lactate de calcium dans les haricots, combien de temps devra-t-elle attendre et à qui s'adressera-t-elle?

Mme Ventin : On va déterminer si le lactate de calcium est un additif alimentaire sûr et, si c'est le cas, on pourra l'ajouter à tous les aliments qu'on veut. Au Canada, la réglementation est très prescriptive; il faut demander la permission chaque fois qu'on veut ajouter cet additif dans des légumes en conserve. Et pour obtenir l'approbation, il faut passer par le Cabinet. Aux États-Unis, on a un système qu'on appelle « Generally Recognized as Safe », le GRAS, qui reconnaît les substances généralement inoffensives. Lorsqu'on détermine que la substance ne pose aucun danger, on peut l'ajouter à n'importe quel produit alimentaire.

Le sénateur Mercer : Cela me semble assez simple, mais bien entendu, lorsque le gouvernement s'en mêle, cela complique un peu les choses.

Le sénateur Buth : Il n'y a pas de doute que votre secteur est très vaste et revêt une grande importance au Canada. Vous avez dit plus tôt que 6 000 installations de transformation étaient disséminées partout au pays. Nous entendons souvent parler de la fermeture de ces installations, particulièrement dans le domaine de l'alimentation, qui passent aux mains d'intérêts étrangers.

Can you comment on where we were at five years ago, or do you have numbers on what is happening in terms of processing in Canada? What are the risks of losing more of that component of your industry?

Ms. Ventin: Yes, we do have 6,000 processing facilities in every region of the country, and there have been closures. We are seeing that.

In the small town where I come from in Southwestern Ontario, for example, in the centre of the town is a processing facility for canned vegetables. We come from a very rich and warm agricultural area, so it made sense that the farmers lived close by and they would send their products to the canning facility, which paid high wages and was appreciated in the town. Ever since I can remember, that processing facility has been abandoned. That is an interesting example.

There have been closures. I do not have specific statistics on the where they have taken place, but the fact remains that we are the number one employer in manufacturing in Canada and we remain so. Also, we are in an industry in which everybody needs to eat, so that helps.

In addition, we have the potential to grow in this country, as I mentioned. As a result of the fresh water, the land and the resources, we have great potential, and we should be a global superpower in the production of food. I am talking about across the entire value chain, for everyone to benefit, from farmers to processors and exporters. I see the potential.

However, going back to your question, we do not have specific statistics on how much has been lost. We do hear of specific examples when we find out about plant closures and relocations, which take place when a few of the older facilities close but a brand-new facility opens in a neighbouring region or town.

Senator Buth: With the potential to grow the industry, I would assume we would be looking at more exports. Are there export issues that your industry faces?

Ms. Ventin: Specifically with respect to export issues, we agree with the government's focus right now on trade, and we are very supportive of that. We want market access all over the world, whether it is with the Canada-EU trade negotiations or in Latin America or the TPP in the Trans-Pacific region. I do not have any specific export issues that I can think of right now, but we want an open competitive market and market access.

Senator Buth: Clearly, though, your number one issue is Health Canada modernization?

Ms. Ventin: Yes, it is our number one issue because do not forget, business is business. When we have companies here that may be headquartered in other areas, they have to fight for manufacturing mandates in this country. It is very hard to do when discussing business details, whether it is a small- or medium-sized enterprise, to invest millions of dollars in a product and

Pourriez-vous nous parler de l'évolution du secteur de l'alimentation au Canada ces cinq dernières années? Ce secteur de votre industrie est-il compromis? Quels sont les risques?

Mme Ventin : Il y a en effet 6 000 installations de transformation partout au pays, et c'est vrai qu'il y a eu des fermetures.

Dans la petite ville d'où je viens, dans le sud-ouest de l'Ontario, il y avait par exemple une usine de production de légumes en conserve. Étant donné qu'à cet endroit, les terres agricoles sont riches et les températures sont clémentes, il était logique que les agriculteurs vivent à proximité et acheminent leurs produits à l'usine de transformation, qui versait des salaires élevés et qui était très appréciée. À ma connaissance, cette usine a été abandonnée. C'est donc un exemple intéressant.

Chose certaine, il y a eu des fermetures, mais je ne saurais vous dire où exactement ces fermetures ont eu lieu. Il n'en demeure pas moins que nous sommes encore le principal employeur du secteur de la fabrication au Canada. Puisque tout le monde doit se nourrir, cela nous aide.

D'autre part, notre industrie a un grand potentiel de croissance, si l'on pense aux réserves d'eau douce, aux terres arables et aux ressources naturelles, et nous devrions être une superpuissance mondiale dans la production alimentaire. Je parle ici de toute la chaîne de valeur, de tous ceux qui pourraient en bénéficier, c'est-à-dire les agriculteurs, les transformateurs et les exportateurs. Il y a un grand potentiel.

Cependant, pour revenir à ce que vous disiez, je n'ai pas de statistiques précises sur ces fermetures. On entend que certaines usines ont dû fermer leurs portes ou ont déménagé, souvent parce qu'elles étaient désuètes, et que d'autres nouvelles installations se sont établies dans une région avoisinante.

Le sénateur Buth : Vu le potentiel de croissance de l'industrie, je suppose qu'on va se tourner davantage vers l'exportation. Votre industrie est-elle confrontée à certains problèmes à ce chapitre?

Mme Ventin : En ce qui a trait aux exportations, nous sommes très favorables à l'approche du gouvernement à cet égard. Nous voulons accéder aux marchés partout dans le monde, que ce soit dans le cadre des négociations commerciales Canada-Union européenne ou encore des négociations avec l'Amérique latine ou du partenariat transpacifique. Je ne peux penser à aucun problème précis pour l'instant, mais chose certaine, nous voulons un marché libre et concurrentiel et un accès aux marchés étrangers.

Le sénateur Buth : Par conséquent, votre principal problème réside dans la modernisation du cadre de réglementation de Santé Canada, n'est-ce pas?

Mme Ventin : Absolument. Il ne faut pas oublier que les affaires sont les affaires. Lorsque des compagnies d'ici ont leur siège social ailleurs, elles doivent se battre pour obtenir des mandats de fabrication. Qu'il s'agisse d'une petite ou d'une moyenne entreprise, il n'est pas évident d'investir des millions de dollars dans un produit et de devoir attendre je ne sais combien de

wonder how long it will take to get the product registered with Health Canada. You cannot give the answer of three to ten years; that is a crazy. You cannot launch a product. What would be the point, then, of investing in innovation and new products if you cannot provide a reasonable time frame of when that product can be registered with Health Canada?

Just to be clear here, we are not talking about products that have been declared unsafe in other countries. We are talking about products that have been registered and approved and are completely safe in other modern, industrialized countries.

Senator Merchant: Thank you very much for being here this morning.

A couple years ago, Maple Leaf Foods had a problem with their processed meats; I think 29 people died and over 5,000 people became ill. About a year later, I believe Siena Foods had a similar problem. No one died at that time, but the company has gone bankrupt since then. A couple of months ago, I think there was an issue again with Maple Leaf Foods — maybe you can refresh my memory — where there was a certain dangerous additive in more expensive specialty meats. Mothers were concerned because they were buying these foods thinking they were somehow better and Maple Leaf said they were not adding this particular additive, but it turned out they were.

You have spoken about food security, and I want to know how the proposals you are making before us today are going to help in these types of situations. How are you involved in these situations?

Ms. Ventin: First, with respect to food safety, I was actually at the Standing Committee on Agriculture yesterday evening in which CFIA was there and spoke specifically on food safety issues.

We are involved very closely on food safety issues. It is a shared responsibility with the federal and provincial levels as well as industry. We take this very seriously. We are very proud that Canada has some of the safest food in the world.

I do not have details on the specific additive you mentioned, nor do I have the scientific background to discuss that in any detail, but I can tell you that if there are additives that have been approved in Canada, they are approved because they are safe and there is no question about it. We have a lot of confidence in that, and I think CFIA does a great job with that.

Concerning your second point on food security, yes, it is an important issue. Much of the focus is on farmers and how we need to grow our food in Canada, yes. However, we need to grow our food in Canada, but do not forget that we do not want to necessarily send it abroad to get it processed; we would like to keep the food grown and processed in Canada along the whole value

temps avant qu'il soit approuvé par Santé Canada. Il n'est pas logique de devoir attendre entre trois et 10 ans. Vous ne pouvez pas lancer un produit. Sinon, quel est l'intérêt d'investir dans l'innovation et dans de nouveaux produits si on ne peut compter sur un délai raisonnable pour faire enregistrer un produit auprès de Santé Canada?

Je tiens à préciser qu'il n'est pas question ici de produits qui ont été déclarés dangereux dans d'autres pays. On parle de produits qui ont été homologués et jugés complètement inoffensifs dans d'autres pays industrialisés.

Le sénateur Merchant : Merci beaucoup d'être des nôtres ce matin.

Il y a quelques années, Les Aliments Maple Leaf a été confronté à un problème de contamination de ses viandes transformées. Si je ne me trompe pas, 29 personnes sont décédées et plus de 5 000 autres sont tombées malades. Près d'un an plus tard, je crois que Siena Foods a connu le même problème. On n'a rapporté aucun décès, mais l'entreprise a fait faillite. Il y a quelques mois, si ma mémoire est bonne, il y a eu un autre problème semblable du côté des Aliments Maple Leaf. On a signalé la présence possible d'un additif dangereux dans certaines viandes de spécialité. Les mères étaient préoccupées puisqu'elles payaient plus cher pour ces aliments en pensant qu'ils étaient meilleurs et qu'ils ne contenaient pas cet additif en particulier, mais il s'avère que ce n'était pas le cas.

Vous avez parlé de la salubrité des aliments, et j'aimerais savoir comment vos propositions d'aujourd'hui pourraient être utiles dans des situations semblables. Quel est votre rôle à cet égard?

Mme Ventin : Tout d'abord, j'ai assisté hier en fin d'après-midi à la séance du Comité permanent de l'agriculture, et l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ou ACIA, a justement abordé des questions liées à la salubrité des aliments.

Nous jouons un rôle prépondérant en la matière. Cette responsabilité incombe aux gouvernements fédéral et provinciaux, mais aussi à l'industrie. Nous prenons vraiment ce rôle au sérieux. Nous sommes très fiers de dire que les aliments du Canada sont parmi les plus sûrs au monde.

Je n'ai pas d'information sur l'additif particulier dont vous avez parlé, et mes connaissances scientifiques ne me permettent pas d'entrer dans le détail. Or, je peux vous assurer que si des additifs ont été approuvés au Canada, leur innocuité ne fait aucun doute. Nous faisons grandement confiance au processus, et je trouve que l'ACIA fait un excellent travail à cet égard.

En ce qui concerne le deuxième élément de votre question, il est vrai que la salubrité des aliments est un enjeu important. On s'intéresse particulièrement aux agriculteurs, et on veut que les aliments soient produits au Canada. Or, n'oublions pas que les Canadiens ne sont pas nécessairement prêts à faire transformer leurs aliments à l'étranger; ils aimeraient que ceux-ci soient

chain. I am always trying to insert that the food processors have an important role to play in this. We have discussed this on several occasions with the farm groups, with whom we are very close.

We have been involved in several initiatives concerning what has been termed the National Food Strategy. We participated in the Canadian Federation of Agriculture's efforts in this area. We were on the steering committee, and last summer I presented to the federal and provincial territorial Ministers of Agriculture specifically on our role as food processors. That is the first initiative we have participated in, the Canadian Federation of Agriculture.

The second is CAPI, the Canadian Agri-Food Policy Institute. We are very closely involved with this organization as well and in their efforts in moving toward and developing a national food strategy and achieving food security in this country. In addition, the Conference Board of Canada has done several research papers and is also moving towards a concept.

From our perspective, there are a lot of ideas out there on how to achieve food security in this country. We welcome all of these ideas and like to be involved in them, but do not forget about the processors. We absolutely understand that the farmers have to be there, and we also understand the food processors have to be there. We want to get that message across, but we work closely with all of these groups.

Senator Merchant: Another thing you mentioned is environmentally friendly packaging. There is a cost to everything we do. I always say that there are many roads in this country, and if we were to twin a highway, we would save lives. Then we make a decision based on costs.

When you speak about environmentally friendly packaging, for instance, have you given thought to what the costs would be? What does that do for competition? When I go to the supermarket, I frequently look at the price of things, but I do not too often look at the fine print or what the packaging says.

How receptive are companies? Everything, of course, as I say, depends on cost. How do you get the companies to buy into your ideas? How do you get the consumer to buy their products in order to stay competitive?

Ms. Ventin: Like I said, consumers are driving this and industry wants to do the right thing. Our industry is absolutely reducing packaging. Increasingly, I think you are seeing consumers in grocery stores looking at packaging. There is smaller packaging and efforts towards that. I personally look at packaging and whether it is reduced rather than something larger and bulky.

produits et transformés au Canada à toutes les étapes de la chaîne de valeur. J'essaie toujours de faire valoir le rôle important des transformateurs. Nous en avons discuté à plusieurs occasions avec les associations professionnelles agricoles, avec qui nous entretenons des relations très étroites.

Nous avons participé à plusieurs projets dans le cadre de ce qu'on appelle la Stratégie alimentaire nationale. Tout d'abord, nous avons joint nos efforts à ceux de la Fédération canadienne de l'agriculture. Nous avons siégé au comité de direction, et, l'été dernier, j'ai parlé du rôle des transformateurs alimentaires aux ministres de l'Agriculture du Canada, des provinces et des territoires. Le projet de la Fédération canadienne de l'agriculture était le premier auquel nous prenions part.

Le deuxième était un projet de l'Institut canadien des politiques agroalimentaires, ou ICPA. Nous entretenons également une relation très étroite avec cette organisation et l'aidons à mettre en place une stratégie alimentaire nationale de même qu'à assurer la salubrité des aliments au pays. Par ailleurs, Le Conference Board du Canada a publié plusieurs rapports de recherche et est lui aussi en train de mettre au point un concept.

Pour notre part, nous constatons que les idées visant à assurer la salubrité des aliments au pays fusent de toute part. Nous les accueillons toutes avec satisfaction et aimons prendre part à ces projets, mais il ne faut pas oublier les transformateurs alimentaires. Nous comprenons certainement qu'il faut s'intéresser aux agriculteurs, mais les transformateurs ne doivent pas être laissés pour compte. Nous voulons faire passer ce message, mais nous travaillons étroitement avec tous ces groupes.

Le sénateur Merchant : Vous avez aussi fait mention des emballages écologiques. Tout ce que nous faisons a un prix. Comme je le dis toujours, notre pays est sillonné de routes, et nous pourrions sauver des vies en élargissant les autoroutes, mais notre décision doit tenir compte des coûts.

Avez-vous déjà songé aux coûts d'un emballage écologique, par exemple? Quelles seraient les répercussions sur la concurrence? Au supermarché, je regarde fréquemment le prix des articles, mais je ne m'attarde pas aussi souvent à ce qui est écrit sur l'emballage.

Dans quelle mesure les entreprises sont-elles ouvertes à l'idée? Comme je l'ai dit, tout dépend naturellement du prix. Comment obtiendrez-vous l'appui des entreprises? Comment convaincrez-vous les consommateurs d'acheter leurs produits pour qu'elles demeurent compétitives?

Mme Ventin : Comme je l'ai dit, ce sont les consommateurs qui sont à l'origine de cette demande, et l'industrie est prête à faire ce qu'il faut. D'ailleurs, elle diminue sans contredit la taille de ses emballages. Je pense qu'un nombre grandissant de consommateurs lisent les étiquettes au supermarché. Les emballages sont plus minimalistes, et nous constatons des efforts en ce sens. Pour ma part, je préfère les petits emballages à ceux qui sont volumineux et encombrants.

I think consumers are looking at that and that is an issue. The consumers are the ones driving this. Our industry always has to keep up with what the consumers want, whether it is the taste of food or the environmentally sustainable approach they are taking.

As per specific cost, I do not have those details and we do not discuss the different pricing strategies amongst our members on whether they do that. However, I think it is the way of the future, and our industry understands that, and that is why they are making great developments in that area.

Senator Eaton: Thank you very much for your presentation. At our last meeting we talked about free trade and trade and exports, which is part of the mandate of this study. Are there any non-tariff barriers to our processed food?

Ms. Ventin: Are there specific trade agreements you are asking about?

Senator Eaton: I can ask a more general question. Should we reach an agreement with the EU on free trade, should we reach an agreement with Korea — the Prime Minister is going there next week — we are opening free trade talks with Japan and China is interested, is this a opportunity for food for your base?

Ms. Ventin: Absolutely. This goes back to the regulations. If you are allowed to have a wider selection of food additives in different countries than you are in Canada, it affects the way we work.

Senator Eaton: Does the EU have a wider selection of additives?

Ms. Ventin: I cannot give you specifics on that; I do not know. I know with the Canada-EU free trade agreement we are pushing for open market access.

Senator Eaton: You do not know whether there will be non-tariff barriers, though?

Ms. Ventin: I am not involved in that in any detail to that extent.

Senator Eaton: Would you not have to be eventually? If we get free trade with the EU, your companies will have to know whether they are behind the curve or ahead of it or what they are allowed to ship or not allowed to ship, correct?

Ms. Ventin: Absolutely. There are many details, and it would depend on product by product, category by category and really getting into the weeds.

What we see with the member companies that I have engaged on the Canada-EU trade agreement, for example, is that they have bypassed the idea of trade and have decided in the past, because of trade barriers and many trade barriers, to set up the facility in the EU. They would work with the local farmers there and have their processing facility there, and they would then register their product

Je pense que les consommateurs en tiennent compte, et c'est un problème. Ils sont à l'origine de la requête. Notre industrie doit toujours s'adapter à la demande du consommateur, qu'il s'agisse du goût des aliments ou du respect de l'environnement.

En ce qui concerne les coûts, je n'ai pas l'information, et nous ne discutons pas des stratégies de prix de nos membres. Je pense toutefois que c'est la voie de l'avenir, et notre industrie l'a compris puisqu'elle accomplit des progrès considérables en matière d'emballage.

Le sénateur Eaton : Je vous remercie infiniment de votre exposé. À la dernière séance, nous avons parlé de libre échange, de commerce et d'exportation, des sujets qui font aussi l'objet de notre étude. Des barrières non tarifaires limitent-elles le marché de nos aliments transformés?

Mme Ventin : Votre question porte-t-elle sur certains accords commerciaux particuliers?

Le sénateur Eaton : Je vais préciser ma question. Devrions-nous conclure l'accord de libre-échange avec l'UE? Devrions-nous en négocier un avec la Corée — où le premier ministre se rendra la semaine prochaine? Nous entamons des négociations de libre-échange avec le Japon, et la Chine se montre intéressée; à votre avis, s'agit-il d'une occasion pour l'industrie alimentaire?

Mme Ventin : Tout à fait. C'est une question de réglementation. Nos méthodes de travail changeront si différents pays permettent l'ajout d'une plus grande variété d'additifs alimentaires que le Canada.

Le sénateur Eaton : L'UE utilise-t-elle une plus grande variété d'additifs alimentaires?

Mme Ventin : Je ne peux pas vous donner de précisions à ce sujet puisque je l'ignore. Je sais que l'accord commercial entre le Canada et l'UE vise le plein accès au marché.

Le sénateur Eaton : Vous ne savez donc pas s'il y aura des barrières non tarifaires, n'est-ce pas?

Mme Ventin : Je ne suis pas au courant de ce genre d'information.

Le sénateur Eaton : Ne devrez-vous pas l'être un jour? Si le Canada conclut l'accord de libre-échange avec l'UE, vos entreprises devront savoir si elles accusent un retard ou détiennent une avance, et aussi quels produits elles peuvent exporter ou non, n'est-ce pas?

Mme Ventin : Tout à fait. Nous devons examiner de près les nombreux détails qui s'appliquent à chaque produit et catégorie.

Compte tenu des nombreux obstacles au commerce, nous avons constaté que nos membres qui sont touchés par l'accord commercial entre le Canada et l'UE, par exemple, ont abandonné l'idée de réaliser des échanges internationaux et ont plutôt décidé d'acquiescer des installations en UE. Leur usine de transformation à l'étranger fera affaire avec les agriculteurs locaux, puis les produits seront

there and sell it to the consumers there. They would not rely on the trade relationship quite as much. That is some of the feedback I have received from some of our member companies.

Senator Eaton: You do not foresee, as you have not done the data or there has been no need to collect data, whether it will be an advantage or not to your group to export to Japan or to Korea?

Ms. Ventin: There is definitely interest there with our member companies. Exporting is an important growth area for our member companies, but no, we have not collected specific data per member company or gotten into that detail. We continually push for market access in countries all over the world, which is a lengthy process. I know the trade negotiations, and I think once those doors are open you will see increasingly our members developing new markets in those areas, if they have not already. It will facilitate it.

Senator Eaton: It is none of my business, but would it not be useful — if we are entering into negotiations with those countries and we hope to sign with the EU quickly, the Prime Minister is hoping that Korea will sign on quickly — to start collecting the data now so you would be ready at the onset?

Ms. Ventin: We have collected member feedback and we have submitted that to Agriculture and Agri-Food Canada. We are regularly in consultation and briefing calls with the government on this and pass this information on to our member companies, and that is the role we have been doing.

Senator Eaton: Does your organization work with the universities at all? Do you have a relationship with universities like Guelph or do you just leave that to your independent companies?

Ms. Ventin: We do not have any formal working relationships with universities, but we will seek their advice or collaborate with them as necessary.

Senator Eaton: In terms of innovation, have you set out priorities? Would you have five priorities? If you have to lobby Health Canada — and Deputy Minister Glover has been a witness often on this committee — what would your five or three priorities be?

Ms. Ventin: With Health Canada?

Senator Eaton: Yes.

Ms. Ventin: Specifically to modernize Canada's food regulations.

Senator Eaton: Are there specific things? Is it more things like more vitamin D in milk, and so on? Could you give us examples is what I am trying to say.

Ms. Ventin: Sure, and we have been in close contact with Mr. Glover as well. He met with our board of directors on February 27, and previous to that we had a meeting again with him in Ottawa. He is well aware of our issues and understands

enregistrés sur place et vendus aux consommateurs de là-bas. Par conséquent, ils ne dépendront pas vraiment de la relation commerciale. C'est ce que certains de nos membres nous ont laissé entendre.

Le sénateur Eaton : Puisque vous n'avez pas recueilli de données ni éprouvé le besoin de le faire, croyez-vous que l'exportation au Japon ou en Corée serait avantageuse pour votre industrie?

Mme Ventin : Nos membres ont certainement manifesté de l'intérêt. L'exportation est un important secteur de croissance pour eux, mais vous avez raison de dire que nous n'avons pas recueilli de données concrètes auprès de chaque membre; nous ne sommes pas entrés dans le détail. Nous essayons sans cesse d'ouvrir l'accès à des marchés partout dans le monde, et le processus est long. Je suis au courant des négociations commerciales, et je pense qu'un nombre grandissant de nos membres développeront ces marchés dès qu'ils seront ouverts, s'ils ne l'ont pas déjà fait. De tels accords leur simplifieront la tâche.

Le sénateur Eaton : Cela ne me regarde pas, mais n'auriez-vous pas intérêt à commencer à recueillir des données maintenant pour être prêts dès la signature des accords — étant donné que nous entamons des négociations avec plusieurs pays, que nous espérons conclure rapidement l'accord avec l'UE, et que le premier ministre souhaite parvenir sans tarder à une entente avec la Corée?

Mme Ventin : Nous avons fait parvenir les commentaires de nos membres au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Nous sommes régulièrement en consultation avec le gouvernement à ce sujet, au moyen de téléconférences, puis nous transmettons l'information à nos membres; c'est notre rôle.

Le sénateur Eaton : Votre organisation collabore-t-elle d'une manière ou d'une autre avec les universités? Êtes-vous liés à des universités comme celle de Guelph, ou vous en remettez-vous à vos membres indépendants?

Mme Ventin : Nous n'entretenons pas de relation de travail officielle avec les universités, mais, au besoin, nous n'hésitons pas à leur demander conseil ou à collaborer avec elles.

Le sénateur Eaton : Vous êtes-vous fixé des priorités en matière d'innovation? En avez-vous cinq? Si vous deviez faire pression sur Santé Canada — le sous-ministre Glover est souvent venu comparaître devant notre comité —, quelles seraient vos trois ou cinq priorités?

Mme Ventin : Par rapport à Santé Canada?

Le sénateur Eaton : Oui.

Mme Ventin : Il s'agirait particulièrement d'actualiser la réglementation des aliments.

Le sénateur Eaton : Quels éléments particuliers devraient être mis à jour? Des aspects comme l'ajout de vitamine D dans le lait? Pourriez-vous nous donner des exemples?

Mme Ventin : Certainement. Nous entretenons nous aussi un lien étroit avec M. Glover. Il a rencontré notre conseil d'administration le 27 février dernier, et nous avons déjà tenu une réunion avec lui à Ottawa. Il connaît et comprend bien les

them. Specifically within the regulations that are a real problem for us are food additives, health claims, infant formula, novel foods, and fortification, as well as what you were referring to, being able to add specific vitamins and minerals to food products.

Senator Eaton: Thank you very much.

Senator Mahovlich: When this calcium lactate is applied to beans, will the consumer have a choice or will they just push it on to them? Will these beans be labelled? Do you label your additives to products?

Ms. Ventin: Sure.

Senator Mahovlich: Certain people are set in their old ways, you know. They do not want to change, and they should have a choice I believe.

Ms. Ventin: From what I understand, and I do not have the scientific expertise, calcium lactate is just a firming agent. It would make the product essentially more firm.

Senator Mahovlich: I like it crisp, yes.

Ms. Ventin: I think the idea behind it is to be able to add it to certain vegetables in cans so that the vegetables are more firm and do not look like they have been cooked on your kitchen stove for four hours. From my non-scientific expertise, I think that is it.

These types of food additives are extremely safe and would never be approved in Canada if they were not, nor would they be used by our member companies, who have extremely good reputations. They do those things because these technologies are great and make our products better in the sense that they discuss these things with consumers. I think probably what they discussed was that people like their vegetables to look more like fresh vegetables, and so perhaps this calcium lactate can help with that.

Having a choice, maybe there are member companies that would choose to use this and member companies that will not. Whether they are actually labelled or not, I do not know whether that would be specifically on the label, but I understand it probably should be.

Senator Mahovlich: Thank you. I notice that a lot of these corporations you sponsor here are American. I bought Post Bran Flakes for years, and my children did as well. All of a sudden they are off the shelves. I have to go to Buffalo to buy my Post Bran Flakes. Can you explain that?

Ms. Ventin: Sure. There are a few things. You have the member company logos in front of you. Yes, there are a number of companies that you would recognize that are based not just in Canada but all over the world. There are some other logos that you might not recognize because we represent small- and medium-sized

enjeux qui nous touchent. Plus particulièrement, les aspects de la réglementation qui nous posent véritablement problème sont les additifs alimentaires, les allégations relatives aux effets sur la santé, les préparations destinées aux nourrissons, les aliments nouveaux, la vitaminiisation et ce dont vous avez parlé, c'est-à-dire la capacité d'ajouter des vitamines et des minéraux particuliers aux produits alimentaires.

Le sénateur Eaton : Merci beaucoup.

Le sénateur Mahovlich : Lorsque le lactate de calcium sera ajouté aux haricots, le consommateur aura-t-il le choix, ou bien va-t-on simplement lui imposer? Ces haricots seront-ils étiquetés? Les additifs apparaîtront-ils sur l'emballage des produits que vous représentez?

Mme Ventin : Bien sûr.

Le sénateur Mahovlich : Vous savez, certains ont leurs vieilles habitudes et ne veulent pas changer, et je crois qu'on devrait leur laisser le choix.

Mme Ventin : Je n'ai pas de connaissances scientifiques en la matière, mais d'après ce que je comprends, le lactate de calcium n'est qu'un agent d'affermissement. Au fond, il rendrait le produit plus ferme.

Le sénateur Mahovlich : En effet, j'aime les haricots croquants.

Mme Ventin : Je n'ai pas de connaissances scientifiques en la matière, mais je pense que l'objectif est de pouvoir ajouter cet additif à certains légumes en conserve pour qu'ils soient fermes et n'aient pas l'air d'avoir été cuits quatre heures sur la cuisinière.

Les additifs alimentaires de ce genre ne posent pas le moindre risque pour la santé, sans quoi ils n'auraient jamais été approuvés au Canada et ne seraient pas utilisés par nos membres, qui jouissent d'une excellente réputation. Si nos membres les utilisent, c'est que la technologie est au point et améliore les produits aux yeux des consommateurs, d'après les consultations. Les gens préfèrent probablement que leurs légumes en conserve ressemblent à des légumes frais, et le lactate de calcium aide peut-être nos membres à répondre à cette demande.

S'ils ont le choix, certains de nos membres décideront peut-être d'utiliser cet additif alors que d'autres préféreront s'abstenir. J'ignore si les additifs apparaissent sur l'étiquette ou non, mais je comprends que ce devrait être le cas.

Le sénateur Mahovlich : Merci. J'ai remarqué que vous représentez un grand nombre de sociétés américaines. J'ai acheté des Bran Flakes de Post pendant des années, et mes enfants aussi, puis ces céréales ont soudainement disparu des tablettes. Je dois maintenant aller jusqu'à Buffalo pour m'en procurer. Pourriez-vous m'expliquer ce qui s'est passé?

Mme Ventin : Bien sûr. Quelques éléments entrent en ligne de compte. Vous avez les logos de nos membres sous les yeux. Vous y reconnaissez effectivement plusieurs entreprises qui sont établies non seulement au Canada, mais aussi dans le monde entier. Vous ne connaissez probablement pas certains des logos, car nous

companies as well, which is important. You might not recognize their brand but you would recognize their product. For example, one of our companies supplies the coffee for Tim Horton's or the dessert for McDonalds. We represent both large and small, which is important, both multinational and Canadian owned. As for specific products, that is interesting. It is not fun when you realize that your favourite product is no longer on the shelf.

Senator Mahovlich: It is not available here in Canada. Did they have an argument?

Ms. Ventin: I do not know the specifics of that. What I specifically do know is that perhaps there was not a large uptake here in Canada. I do not know the specific example but I understand that it is not fun when you realize that your favourite product is no longer available.

[Translation]

Senator Maltais: In your brief, you are going back almost 40 or 50 years, saying that consumers have changed. It has actually been 40 years since we used to get Campbell tomato soup ads, during *Hockey Night*, between two of Frank Mahovlich's goals. Today, between two of Steve Stamkos's goals, we no longer get food products. Consumers are now universal, on the lookout for new products. Their criteria are known. They want good-quality products. They want healthy products, whose packaging is supposed to be greener than 40 or 50 years ago. Those are the basic criteria.

Unfortunately, distributors have not followed suit. I can tell you that I conducted my own humble test. In supermarkets, they no longer give bags; they sell them so that we can carry our products. So I kept the packaging from what I bought at IGA and I took it back the following week. They did not take it, saying that the packaging belonged to me, and they never wanted to take it back.

Consumers are caught in the crossfire. Think of shelves in supermarkets; all the products have little logos saying that they are green, good and amazing for your health. How do you expect consumers to make sense of it all?

First off, in the leaflet that you gave us, we see that Heenan Blaikie, a well-known law firm, is interested in peas, which I did not know. How do you expect consumers to make sense of that?

You are representing food companies. You are looking for innovation and fast approvals for new products. Last week, the committee went to see the research centres that companies often contact for new technologies and new food products. No one mentioned delays. I understand that there are some. Getting approval is a real hassle. It is up to the government to try to reduce the time it takes.

trouvons qu'il est important de représenter des PME aussi. Mais même si la marque ne vous dit rien, vous reconnaîtrez sûrement les produits en question. Par exemple, une de ces entreprises fournit le café de Tim Horton ou les desserts de McDonald. Nous représentons indistinctement les grandes et les petites entreprises, car nous trouvons que c'est important, de même que les multinationales et les sociétés appartenant à des intérêts canadiens. En ce qui concerne l'offre de produits en particulier, vous avez soulevé un point intéressant. Il n'y a rien d'agréable à se rendre compte que son produit favori a disparu des tablettes.

Le sénateur Mahovlich : Ce produit n'est pas disponible au Canada. Y a-t-il eu un différend commercial?

Mme Ventin : Je ne connais pas le détail de cette question. Le produit n'était peut-être pas beaucoup consommé au Canada. Je ne sais pas pourquoi il n'est pas disponible, mais je comprends qu'il n'est pas agréable de constater que son produit favori n'est plus offert.

[Français]

Le sénateur Maltais : Dans votre mémoire, vous faites un retour en arrière de près de 40 ou 50 ans en disant que le consommateur a changé. Effectivement, il y a 40 ans, à *La soirée du hockey*, entre deux buts de Frank Mahovlich, on nous passait une réclame des soupes aux tomates Campbell. Aujourd'hui, entre deux buts Steve Stamkos, on n'a plus de produits alimentaires. Le consommateur est devenu universel, donc à l'affût de nouveaux produits. Ses critères sont connus. Ce sont des produits de bonne gamme. Ce sont des produits bons pour la santé, dont l'emballage est censé être plus écologique qu'il y a 40 ou 50 ans. Ce sont les critères de base.

Malheureusement, les distributeurs n'ont pas emboîté le pas. Je vous le dis en toute humilité, j'ai fait l'essai. Dans les supermarchés, on ne donne plus les sacs, mais on les vend pour transporter nos produits. J'ai gardé les emballages de ce que j'avais acheté chez IGA et, la semaine suivante, je les ai rapportés. Ils les ont refusés, m'ont dit qu'ils m'appartenaient et n'ont jamais voulu les reprendre.

Le consommateur est pris entre deux feux. Prenez l'exemple d'un rayon au supermarché : tous les produits ont un petit logo pour dire qu'ils sont écologiques, bons, merveilleux pour la santé. Comment voulez-vous que le consommateur s'y retrouve?

Premièrement, dans le petit feuillet que vous nous avez remis, on voit que la firme Heenan Blaikie, une étude d'avocats bien connue, s'intéresse au domaine des petits pois — ce que j'ignorais. Comment voulez-vous que le consommateur s'y retrouve?

Vous représentez des sociétés d'alimentation. Vous êtes à la recherche d'innovations, d'autorisations rapides pour les nouveaux produits. D'ailleurs, la semaine dernière, la commission s'est rendu dans les centres de recherche auxquels les entreprises font appel souvent pour les nouvelles technologies et les nouveaux produits alimentaires. Personne ne nous a parlé des délais. Je comprends qu'il en existe. Obtenir une approbation est un réel capharnaüm. Il revient au gouvernement d'essayer de le réduire.

How can consumers, who are not aware of this mess or of your problems, be assured that your products meet these three basic requirements: good quality, healthy and green?

[English]

Ms. Ventin: You are focused on consumers and so are we. We know that consumers, over the last decade, are very resourceful. They seek out this information. They go to the Internet. You will recognize a lot of our member companies' logos. They have well respected and established brands in Canada and around the world. They work very hard. That is important. You recognize a brand and you trust it as safe. You trust the packaging as well to say that; and it is regulated. If they are communicating specific information, such as reduced sodium or reduced packaging or that sort of thing, it is on the label and on the packaging.

We have been focused on consumers as well. One thing that we have worked on over the last couple of years specifically with Health Canada is to give consumers more tools to understand our products. It is called the Nutrition Facts Education Campaign. We studied with Health Canada and found that consumers do not understand the per cent daily value portion of the nutrition facts table. The nutrition facts table is government regulated and required on every food product in Canada. We invested a lot of money and worked with Health Canada collaboratively with our member companies to promote awareness and education with consumers. This has been a great initiative; and we are already on phase 2. It is a multimedia effort to provide consumers with the tools to better understand what they are eating.

[Translation]

Senator Maltais: Given that your industry feeds consumers, if the government decided to improve or reduce red tape or the number of people involved in approvals, would you agree to have the food products that you put on the market inspected in order to prevent products from being recalled every month?

Someone mentioned ham. The Hi-Grade sausage also comes to mind. Once the recipe was out, they immediately took it off the market. So do consumers have the assurance that your products are good?

[English]

Ms. Ventin: On your last point, absolutely, consumers have the assurance that our products are good, safe and of high quality.

We are not discussing getting rid of approvals. We are talking about streamlining them so they make sense. We are asking for basic and reasonable things. We want approvals to be accountable, timely and transparent. That is a fair request on behalf of our industry to the federal government.

Comment le consommateur, qui n'est courant ni de ce capharnaüm ni de vos problèmes, peut-il s'assurer, lorsqu'il achète vos produits, de remplir ces trois conditions minimales : qualité, bon pour la santé et écologique?

[Traduction]

Mme Ventin : Votre objectif est le même que nous : la satisfaction du client. Depuis une dizaine d'années, les consommateurs sont très renseignés et ils s'informent beaucoup, par exemple, sur Internet. Bon nombre de nos entreprises membres sont bien connues, très respectées et bien établies au Canada et partout dans le monde. C'est important de dire qu'elles s'emploient à répondre aux exigences. On fait confiance aux marques que l'on connaît et à ce qui est indiqué sur leurs étiquettes et leurs emballages, qui sont réglementés. Par exemple, l'emballage précise si la teneur en sodium est réduite, si le conditionnement est moins important, et cetera.

Nous cherchons aussi à satisfaire le consommateur. Depuis deux ou trois ans, la Campagne d'éducation sur le tableau de valeur nutritive nous amène à collaborer avec Santé Canada afin que les consommateurs disposent de plus d'outils pour comprendre la valeur nutritive de nos produits. L'étude menée avec le ministère nous a permis de constater que les consommateurs ne comprenaient pas les pourcentages de valeur quotidienne du tableau de valeur nutritive, qui est réglementé par le gouvernement et qui doit figurer sur l'emballage de tous les produits alimentaires vendus au Canada. Notre organisation et nos entreprises membres ont beaucoup investi et ont travaillé avec Santé Canada pour sensibiliser les consommateurs. La mesure a remporté un franc succès, et la phase deux est déjà amorcée. Cette campagne multimédia vise à fournir aux gens les outils nécessaires pour mieux comprendre la valeur nutritive de ce qu'ils consomment.

[Français]

Le sénateur Maltais : À partir du moment où votre industrie alimente le consommateur, si le gouvernement décidait, par exemple, d'améliorer ou de réduire la paperasse ou le nombre d'intervenants au niveau des approbations, accepteriez-vous, en contrepartie, beaucoup d'inspection des aliments que vous mettez sur le marché, pour éviter qu'à tout les mois certains soient retirés?

Madame donnait l'exemple des jambons. Je pourrais vous rappeler la saucisse Hi-Grade. Lorsqu'on a connu la recette, ils l'ont immédiatement retirée du marché. Les consommateurs auraient-ils alors l'assurance que vos produits sont bons?

[Traduction]

Mme Ventin : Nous garantissons aux consommateurs que nos produits sont bons, sains et de grande qualité.

Nous ne demandons pas le retrait des approbations, mais d'améliorer le processus pour qu'il soit cohérent. Nos demandes sont simples et raisonnables. Nous voulons que les approbations soient compréhensibles, transparentes et réalisées dans des délais acceptables. C'est une demande juste et équitable de l'industrie que nous présentons au gouvernement fédéral.

In terms of food safety, Canadians can be assured that the products are safe. We have a lot of confidence in the food safety system in Canada. As I said, it is a joint responsibility. It only takes one food safety incident — the stakes are so high that they do not want to take risks, and they should not take risks. It is good for all of us that they do not take risks.

[Translation]

Senator Maltais: You are right. Thank you.

Senator Nolin: Madam, thank you for accepting our invitation. In terms of product approval, if you look at products as Canadian products versus non-Canadian products, is there a difference?

[English]

Ms. Ventin: One product in Canada, for example, can cross the border many times. It is difficult to determine what a “Canadian product” is. Is it a product that is grown here, processed here, packaged here, or sold here? Is there a difference? I would say, no, because each of our member companies has strict quality control measures in place to ensure that wherever they source their ingredients, in Canada or abroad, they adhere to strict food safety regulations. That is really important. I would say there is no difference in the quality of products, whether they are “Canadian,” even though I do not know necessarily what that means, or from somewhere else.

[Translation]

Senator Nolin: In terms of American products, we were talking about cereal earlier. For a product that is accepted in the United States to be marketed in Canada, is the process faster, slower or the same compared to our process? If a product comes from abroad, does it have to go through the whole regulatory process to end up on the shelves of Canadian stores?

[English]

Ms. Ventin: Yes. Let us think about the U.S. here. One of our big issues is that there are products sold in the U.S. and, if we want to have them sold in Canada, we have to go through the whole registration system here. Some products are not allowed to be sold in Canada because of the food additive, as in the U.S. The government put forth a good opportunity in the form of the Regulatory Cooperation Council, which is key for our industry to let us rely on each other’s science, and international science more. If calcium lactate is safe, for example, let it be safe here. We have to go through our due diligence, and we understand that. Our number one priority is food safety, and we would never compromise that. However, there are ways in which we do not need to recreate the wheel. It is important that we rely on the international science taking place around the world in modern industrialized countries.

Nous garantissons des produits sains aux Canadiens. Nous sommes très confiants dans le système d’inspection des aliments au Canada. Je répète que c’est une responsabilité partagée. Un seul incident sanitaire lié aux aliments peut tout changer. L’enjeu est si élevé que les producteurs ne veulent pas prendre de risques. C’est bien pour nous tous.

[Français]

Le sénateur Maltais : Vous avez raison. Merci.

Le sénateur Nolin : Madame, merci d’avoir accepté notre invitation. Au niveau de l’approbation d’un produit, si le produit est considéré comme un produit canadien plutôt que comme un produit non canadien, y a-t-il une différence?

[Traduction]

Mme Ventin : Par exemple, un produit vendu au Canada peut franchir la frontière à maintes reprises. C’est difficile d’établir ce qu’est un produit canadien. Parle-t-on d’un produit cultivé, emballé ou vendu ici? Y a-t-il une différence? Je dirais qu’il n’y en a pas, parce que toutes nos entreprises membres appliquent des mesures strictes de contrôle de qualité pour leurs ingrédients venant du Canada ou de l’étranger. C’est très important de le mentionner. Je dirais que, même si on ne sait pas bien pourquoi un produit est canadien, il n’y a pas de différence de qualité entre les produits canadiens et les autres.

[Français]

Le sénateur Nolin : Dans le cas d’un produit américain, on parlait de céréales tout à l’heure, un produit qui est accepté aux États-Unis, pour qu’il puisse être commercialisé au Canada, le processus est-il plus rapide, moins rapide ou équivalent à notre processus? Le produit doit-il reprendre toute la mécanique réglementaire pour se retrouver sur les tablettes des commerces canadiens, s’il vient de l’étranger?

[Traduction]

Mme Ventin : Oui. Une des grandes difficultés que nous rencontrons, c’est que les produits vendus aux États-Unis doivent passer dans tout le système d’enregistrement au Canada. Nous ne pouvons pas vendre certains produits au Canada en raison des additifs qu’ils contiennent. Le gouvernement a bien fait d’établir le Conseil de coopération en matière de réglementation, un organisme essentiel qui nous permet de nous fier davantage aux connaissances de la communauté internationale. Si le lactate de calcium est sain, il faut l’autoriser au Canada. L’inspection des produits doit être minutieuse. Nous ne ferons jamais de compromis là-dessus, mais nous avons des options pour éviter que les approbations ne fassent double emploi. Nous devons nous fier aux connaissances des spécialistes dans les pays industrialisés.

[Translation]

Senator Nolin: Given the financial importance of investments in innovation, as you have so well explained in your remarks, your members invest in innovation because Canadians are demanding new products. In those studies, have Canadians demonstrated a preference for so-called Canadian products? If so, what type of strategy are your members using to provide Canadians with products labelled made in Canada?

[English]

Ms. Ventin: Agriculture and Agri-Food Canada has done pilot projects across the country called Canada Brand. They have done them in three grocery stores across the country, East Coast, West Coast and Central Canada. There is a Canadian maple leaf and says that the product is grown and/or processed in Canada. Their studies have shown that Canadians do want to support local farmers and local food processors.

Senator Nolin: “Local” being Canadian.

Ms. Ventin: Yes, local being Canadian.

Using a Canadian maple leaf in this brand has been used extensively in export markets and works well. The world recognizes that if it has a maple leaf, it is Canadian and high quality. As I said, the recent pilot projects that Agriculture and Agri-Food Canada has undertaken have also demonstrated that Canadians want to support Canadian-grown and Canadian-processed food.

Whether our specific member companies will use the brand and the branding guidelines developed by the government will be up to the individual member company. Labeling and packaging can be costly. For example, if a company relies on the tomatoes down the street but one year it does not have a great season and they have to import some tomatoes, they have to change their labels, which can be difficult to do quickly, to say that the tomatoes that year are not Canadian. You have to either change the labels or segregate within the processing facility. It can become complicated for our member companies, but it is a company's individual decision on how to market its product according to government guidelines.

[Translation]

Senator Nolin: So your members are interested, but they have to see if it is in their interest to do so, given the costs involved.

What happens now with a product that was grown and processed in Canada, but that cannot be identified as a Canadian product? What are the challenges for your members? Do you see what I am getting at?

[English]

Ms. Ventin: I think I understand. You are asking about products that are both grown and processed in Canada.

[Français]

Le sénateur Nolin : Compte tenu de l'importance financière des investissements en matière d'innovation, vous l'avez bien expliqué dans vos remarques, vos membres investissent dans l'innovation parce que les Canadiens réclament des nouveaux produits. Dans ces études, est-ce que les Canadiens vous ont démontré une préférence pour des produits dits canadiens? Si oui, quelle sorte de stratégie vos membres prennent-ils pour offrir aux Canadiens des produits avec une étiquette « fabriqué au Canada »?

[Traduction]

Mme Ventin : Dans le cadre de la stratégie La marque Canada, Agriculture et Agroalimentaire Canada a réalisé des projets pilotes dans trois épiceries sur la côte Est, la côte Ouest et dans le centre du pays. La feuille d'érable canadienne indique que le produit a été cultivé ou transformé au Canada. Les études du ministère montrent que les Canadiens veulent soutenir les agriculteurs et les transformateurs locaux.

Le sénateur Nolin : Les agriculteurs et les transformateurs canadiens.

Mme Ventin : Oui.

La feuille d'érable est beaucoup utilisée et donne de bons résultats dans les marchés d'exportation. Partout dans le monde, la feuille d'érable canadienne est symbole de grande qualité. Je répète que les projets pilotes récents menés par Agriculture et Agroalimentaire Canada montrent que les Canadiens veulent appuyer les agriculteurs et les transformateurs au pays.

Nos entreprises membres vont choisir d'utiliser l'image de marque du Canada et les directives sur l'emballage établies par le gouvernement en fonction de la compagnie importatrice. L'étiquetage et l'emballage peuvent coûter cher. Si une entreprise qui utilise des tomates cultivées au Canada doit s'approvisionner à l'étranger une année parce que la récolte au pays n'a pas été bonne, elle doit changer ses étiquettes. Ça peut être difficile à faire rapidement. Il faut changer les étiquettes ou isoler le produit dans l'usine de transformation. Mais chaque entreprise choisit si elle suit les directives du gouvernement pour mettre ses produits en marché.

[Français]

Le sénateur Nolin : Donc, il y a un intérêt de la part de vos membres de le faire, mais ils doivent juger s'il est dans leur intérêt, compte tenu des coûts impliqués, de le faire.

Qu'en est-il à ce moment-là d'un produit qui a poussé au Canada, qui a été transformé au Canada, mais qui ne peut pas avoir l'identification de produit canadien? Quels sont les défis auxquels sont confrontés vos membres? Vous voyez où je veux en venir?

[Traduction]

Mme Ventin : Je pense que je comprends. Vous parlez des produits à la fois cultivés et transformés au Canada.

Senator Nolin: Some products are Canadian but because you add sugar or salt or more than 1.5 per cent non-Canadian product, they are no longer Canadian products. What is the comment from your association on that?

Ms. Ventin: That is frustrating for our member companies.

Senator Nolin: To what extent? Are you losing money?

Ms. Ventin: I have received some feedback over the last few years. Food processors find it difficult to keep up with this or that label. Although we understand the government is trying to help by providing these labels to us “product of Canada,” et cetera, as you mentioned the sugar and salt, it is frustrating. Right now the food processors have to develop a bit more confidence in government branding strategies that are available in order for them to actually start to use them consistently and broadly.

Senator Nolin: To a certain extent, a product can be almost Canadian but because of our regulations cannot be labeled “made in Canada” for sale in Canada but can be exported as a Canadian product.

Ms. Ventin: Yes. That is absolutely right. That is very confusing.

The Chair: Thank you, Senator Nolin.

Senator Plett: I was hoping that by now I would have a complete understanding of what your organization does, but I do not, I am sorry.

I know that you advocate on behalf of Food & Consumer Products of Canada. You shared with us, in response to Senator Mercer’s question about how many levels of bureaucracy you have to go through, and you told us there are four. He asked a question about what goes on in the United States and you said, “They do this,” meaning the United States.

Your company being what it is, if companies like McCain’s, Maple Leaf Foods, Kellogg’s or others want permission to put additives in their foods, I assume they have to go through your organization. I guess that McCain’s would say there are five levels of bureaucracy because they have to go through you as well. Not wanting to do away with your organization at all, would McCain’s be better off going directly to Health Canada versus going to you? Would that circumvent one level of bureaucracy for them?

I would like you to explain to me exactly what your organization does. Maybe you did it in your opening comments.

I am sorry if I did not catch on to that. I would like it explained. You made mention in your opening presentation about farmers having to go abroad and go away too far to be able to sell their products. Yet, we hear over and over and over again how we want to export, and that trade is a thing of the future. I am not sure whether you are disagreeing with that or not.

In summary, I would also like to know — and would appreciate if you could send us information through the clerk on what Senator Buth asked — how many manufacturing facilities have closed and have opened in the last five years.

Le sénateur Nolin : Certains produits ne sont pas considérés comme canadiens, parce qu’ils contiennent du sucre, du sel ou 1,5 p. 100 de produit non canadien. Qu’en pensez-vous?

Mme Ventin : C’est frustrant pour nos entreprises membres.

Le sénateur Nolin : Dans quelle mesure? Perdent-elles de l’argent?

Mme Ventin : Je reçois des commentaires à cet égard depuis quelques années. Les transformateurs trouvent qu’il est difficile de se tenir à jour pour ce qui est des étiquettes. Même si nous comprenons que le gouvernement veut nous aider en nous offrant des étiquettes qui indiquent que le produit vient du Canada, et cetera, les ingrédients importés comme le sel et le sucre causent de la frustration. Les transformateurs doivent faire davantage confiance aux stratégies d’image de marque du gouvernement pour les employer avec plus de constance et à plus grande échelle.

Le sénateur Nolin : À cause de notre réglementation, certains produits presque exclusivement canadiens vendus ici ne peuvent pas porter une étiquette précisant qu’ils ont été faits au Canada, mais on peut les exporter en tant que produit canadien.

Mme Ventin : C’est juste et ça crée beaucoup de confusion.

Le président : Merci, sénateur Nolin.

Le sénateur Plett : À ce moment-ci de la réunion, j’espérais bien comprendre ce que fait votre organisation, mais désolé, ce n’est pas le cas.

Vous représentez les Produits alimentaires et de consommation du Canada. En réponse à la question du sénateur Mercer, vous avez dit que vous devez rendre des comptes à quatre ministères. Vous lui avez indiqué quel était le processus aux États-Unis.

Je présume que les entreprises comme McCain, Maple Leaf ou Kellogg qui veulent ajouter des additifs dans leurs aliments doivent demander votre autorisation. C’est comme si elles devaient franchir cinq paliers d’approbation. Si McCain ne voulait pas passer par votre organisation, cette entreprise peut-elle s’adresser directement à Santé Canada sans contourner les règles? Est-ce que’elle s’éviterait ainsi un niveau de bureaucratie?

Veillez m’expliquer ce que vous faites exactement. Vous l’avez peut-être dit durant l’exposé.

Désolé, mais je n’ai pas compris. Veuillez me l’expliquer. Durant l’exposé, vous avez dit que les agriculteurs devaient vendre leurs produits à l’étranger. Pourtant, on nous répète constamment qu’il faut exporter les produits canadiens et que le commerce international est la voie de l’avenir. Je me demande si vous êtes d’accord ou non à ce propos.

Merci d’envoyer au greffier vos informations sur la question du sénateur Buth. Je veux aussi savoir combien d’usines ont fermé et rouvert ces cinq dernières années.

You shared with us that the one in your town had closed, but some simply relocate because you said they needed more modern facilities. I think that is positive. I do not think it is negative if they relocate because they need better facilities. That is a good thing. Your concern was the slowness of Health Canada giving approval of products. The wheels of government unfortunately always turn far too slowly for all of us, but it does give me a level of comfort because I know they are doing their due diligence. It goes through their levels of government and their research. We do not just have an organization out there that can get the additives put through quickly and you did not seem to have a handle on what the additives did. I would like someone in charge to know exactly what these additives do and if that takes three years, God bless them. I hope they take three years. I do not want my beans to have something in them which I am not comfortable with, either. Other than having the process become faster, tell us how we can speed up the process and where is it being bogged down?

Ms. Ventin: We are an industry association. The member company logos in front of you are our member companies, so they join our industry association. For example McCain does not have to go through us to do regulations. We are not a regulator. However, companies like McCain and all the others on the list — through a formal governance structure — would put forth their priorities over a three-year period. They would say, “FCPC, you, industry association, can you help communicate these issues to government and can you help fix these concerns?” That is what we do. We help them. We are not another layer of government. We help facilitate because McCain and all the other companies are busy running their businesses and it is pretty complicated dealing with the media, other policies issues and the federal and provincial governments across the country. We are an industry association. That is the first thing.

The second thing is that yes, we absolutely do support exports and open market access on a global level. We would provide value to a product. Whether it is buying the tomatoes and making ketchup or buying potatoes and making french fries, it is the value-added component. The value-added component provides high quality jobs in this country, high paying jobs in this country, and employs more Canadians than any other manufacturing sector in this country. It is a very important part of the value chain.

We do not have specific statistics on how many facilities have opened and closed. I will take a look and try to find some. To clarify, no, in my town, it was just an example of how the industry has changed. In my town they did not close because of a modern facility nearby. I said here were farmers nearby who grew vegetables and fruit and sent it to the processing facility, and it closed down. There are food processing closures across the country, which has happened over the last several decades. You can say it is cyclical or that there are problems with why were they not able to add value to food and employ Canadians in high-paying jobs.

Vous avez dit qu’une usine dans votre ville était fermée, mais on relocalise certaines installations simplement pour les moderniser. Je pense que la délocalisation est bénéfique si on profite de meilleures installations. Vous avez dit que vous étiez préoccupée par les délais trop importants avant que Santé Canada n’approuve les produits. Malheureusement, le gouvernement va toujours trop lentement pour nous tous, mais ça me rassure de savoir que différents ministères et des chercheurs examinent les produits avec soin. L’approbation des additifs prend du temps, et vous ne semblez pas bien connaître le rôle des additifs. J’aimerais qu’un responsable me le précise. S’il faut trois ans pour les approuver, c’est tant mieux. Je ne veux pas qu’on ajoute des additifs à mes fèves si je n’en connais pas bien la raison. Sauf pour ce qui est de fournir une approbation plus rapidement, pouvez-vous nous dire comment nous pouvons améliorer le processus et qu’est-ce qui le ralentit?

Mme Ventin : Notre association représente des entreprises de l’industrie. Les logos que vous avez sous les yeux sont ceux de nos entreprises membres. Par exemple, McCain n’a pas à nous demander d’approbation, car nous ne sommes pas un organisme de réglementation. Toutefois, McCain et toutes nos entreprises membres nous présentent leurs priorités des trois années suivantes dans une structure de gouvernance officielle. Elles nous demandent de les aider à régler les problèmes rencontrés et à négocier avec le gouvernement. Nous ne sommes pas un autre palier d’approbation. Nous aidons les entreprises comme McCain, parce qu’elles doivent diriger leurs activités et qu’il est assez difficile de traiter avec les médias et les gouvernements fédéral et provinciaux partout au pays concernant les questions de politiques. Donc, notre association représente l’industrie.

Deuxièmement, nous appuyons totalement l’exportation et l’accès aux marchés libres à l’échelle mondiale. Nous ajoutons de la valeur à un produit. Que ce soit les tomates que nous transformons pour faire du ketchup ou les pommes de terre que nous utilisons pour faire des frites, il s’agit d’une valeur ajoutée qui fournit des emplois très intéressants et bien rémunérés aux Canadiens. Notre secteur emploie plus de Canadiens que tout autre secteur au pays. Il constitue une partie très importante de la chaîne de valeur.

Nous n’avons pas de données précises quant au nombre de nouvelles usines ou d’usines ayant fermé leurs portes. Je tenterai de vous trouver cette information. Je tiens à préciser que j’utilisais ma ville à titre d’exemple pour montrer comment l’industrie a changé. Dans ma ville, l’usine de transformation n’a pas fermé parce qu’une installation plus moderne a été ouverte. Ce que j’ai dit, c’est qu’il y avait des producteurs maraîchers qui envoyaient leurs produits à l’usine de transformation et que celle-ci est maintenant fermée. Nous constatons ce genre de fermeture depuis des dizaines d’années. Peut-être est-ce cyclique ou parce que les usines n’arrivent pas à ajouter de la valeur à leurs produits et à offrir aux Canadiens des emplois bien rémunérés.

Senator Plett: Would it have anything to do at all with the fact that your jobs are the highest paying — or among the highest paying jobs — in the industry that we are having food processed more economically, whether it be out of the country or whatever the case may be? Would that be part of it?

Ms. Ventin: Actually, we have the reverse problem. We need highly skilled Canadians to work in food processing facilities and we have a lot of difficulty getting Canadians with those skills to work in our facilities. In general, manufacturing jobs are value-added jobs which pay above the Canadian average. They are highly technical and require a lot of expertise.

To your fourth point on Health Canada and the regulations, we are not asking for anything except a very reasonable request. The request is to have transparent, accountable and predictable regulations in place. We are not asking to bypass the system. We are not asking for food safety to be number two. We are asking for due diligence to occur in a timely manner.

Senator Plett: What is that?

Ms. Ventin: A timely manner for food additives, for example, would not be 10 years.

Senator Plett: What would be it be, one or two years?

Ms. Ventin: I know Health Canada is working on service delivery standards, so they would have a range maybe from a year to three years, or a year to two years. I am not sure. They are not meeting those time lines. Going to a specific example, like a food additive that is declared safe, there is nothing that we would put in the food that has not been declared safe and absolutely safe with no question. Those member companies listed on that sheet have developed a solid reputation for Canada in the world. They would never add things into their food that have not been properly regulated and thoroughly reviewed by both government and industry.

Senator Plett: Why do we have recalls then?

Ms. Ventin: Recalls would relate to reasons that occur throughout the whole value chain, whether it is the growing side of things, through the processing side or the shelf life of certain foods.

The additives, or anything that Health Canada approves, is regulated, has been thoroughly studied and regulated safe. We are not asking to bypass that system. For food additives, I would say that cabinet should not be involved in the approval of a food additive. They do not have technical expertise or scientific background to look at that. Health Canada are the regulators and there are many scientists who have more than adequate knowledge to approve that without getting cabinet approval and it taking up to 10 years. That is a specific example of how the system could work better. That is a reasonable request and would

Le sénateur Plett : Est-ce, en partie, parce que votre secteur offre les emplois les mieux rémunérés — ou parmi les mieux rémunérés — de l'industrie que la transformation des aliments se fait maintenant à moindre coût ailleurs au pays ou dans le monde?

Mme Ventin : En fait, le problème, ce n'est pas les salaires. Nous avons besoin de Canadiens hautement qualifiés pour travailler dans les installations de transformation alimentaire et nous avons de la difficulté à trouver cette main-d'œuvre. De façon générale, les emplois manufacturiers sont des emplois à valeur ajoutée dont le salaire est supérieur à la moyenne canadienne. Il s'agit d'emplois très techniques qui demandent beaucoup d'expertise.

Pour répondre à votre quatrième question au sujet de Santé Canada et des règlements, tout ce que nous demandons est très raisonnable : l'adoption de règlements transparents et sans équivoque pour lesquels le ministère doit rendre des comptes. Nous ne voulons pas court-circuiter le système ni considérer la sécurité alimentaire comme une priorité mineure. Nous demandons que le ministère fasse preuve de diligence raisonnable, mais dans un délai opportun.

Le sénateur Plett : Que voulez-vous dire?

Mme Ventin : Par exemple, en ce qui a trait aux additifs alimentaires, un délai de 10 ans ne serait pas opportun.

Le sénateur Plett : Donc, un an ou deux?

Mme Ventin : Je sais que Santé Canada travaille à des normes de prestation de services qui proposeraient un délai allant d'un à trois ans, je crois. Pour le moment, le ministère ne respecte pas ces délais. Je vais vous donner un exemple précis. Aucun additif alimentaire ne serait ajouté à un aliment avant d'avoir été jugé totalement sécuritaire. Les sociétés dont le nom figure sur cette feuille ont permis au Canada d'acquérir une réputation solide à l'échelle mondiale. Jamais elles n'ajouteraient à leur aliment un produit qui n'aurait pas été préalablement analysé et réglementé, tant par le gouvernement que par l'industrie.

Le sénateur Plett : Pourquoi alors y a-t-il des rappels alimentaires?

Mme Ventin : Les rappels sont liés à une des étapes de la chaîne de valeur, que ce soit la récolte ou la transformation ou la durée de conservation de certains aliments.

Tout additif ou produit réglementé par Santé Canada doit d'abord faire l'objet d'études avant d'être jugé sécuritaire. Nous ne demandons pas à contourner le système. Selon moi, le cabinet ne devrait pas participer au processus d'approbation d'un additif alimentaire. Il n'a ni les connaissances techniques, ni l'expérience scientifique nécessaires. Santé Canada est l'organisme de réglementation. Il y a de nombreux scientifiques plus que qualifiés pour approuver un additif alimentaire sans qu'il soit nécessaire d'obtenir aussi l'approbation du cabinet, ce qui peut prendre jusqu'à 10 ans. C'est là un exemple précis de la façon dont

benefit everyone in the value chain. We would have more innovative products on the shelves, consumers would have access to that and it would work generally better.

We are not asking for Health Canada to ever put food safety second or to bypass any of the specific due diligence that they do. We are asking for it to be done in a timely, predictable and accountable way.

Senator Plett: Thank you. If the clerk at least could follow up, I am really interested in the processing plants. Whether this organization can provide it or someone else, I think we should follow up on that.

The Chair: Honourable senators, Senator Mahovlich has a supplementary question.

Senator Mahovlich: I want to go back to something. If Health Canada found a problem, all you want to know is what that problem is, right? They should not take 10 years to find out the problem. They probably have the problem already, but you want to know why; what is the problem with this substance?

Ms. Ventin: This specific substance has been approved in canned peas, but in order to get it approved in canned beans, we require cabinet approval.

It would not have been approved in peas if it had not been declared safe. It is not a safety issue.

Senator Mahovlich: Health Canada says it safe; cabinet says it is not.

Ms. Ventin: No, no, no. Health Canada says it is safe; calcium lactate is safe.

Senator Mahovlich: And cabinet says —

Ms. Ventin: The issue is that the regulations are very prescriptive. It says, written: “Calcium lactate can be added to canned peas.” Therefore we ask, “Can we add it to canned beans?” No, we need a regulatory amendment for that, which involves cabinet approval in Canada.

It has already been approved as safe. It is in canned peas, and I eat canned peas. It has already been approved safe. That is just an example of how the system is not responsive. It does not make sense for cabinet to approve the adding of calcium lactate to beans.

The Chair: We will have Health Canada here, and some of the questions will be redirected to representatives from Health Canada when they come.

le système pourrait être amélioré. Il s'agit d'une demande raisonnable qui profiterait à tous les intervenants de la chaîne de valeur. On retrouverait alors sur nos étagères des produits plus novateurs auxquels les consommateurs auraient accès et, de façon générale, le système fonctionnerait mieux.

Nous ne demandons pas à Santé Canada de ne plus accorder la priorité à la sécurité alimentaire ou de ne plus faire preuve de diligence raisonnable. Nous lui demandons de procéder dans un délai opportun, de façon prévisible et responsable.

Le sénateur Plett : Merci. J'aimerais que le greffier fasse un suivi, car le sujet des installations de transformation m'intéresse beaucoup. Que ce soit auprès de cette organisation-ci ou d'une autre, je crois qu'un suivi serait utile.

Le président : Le sénateur Mahovlich aurait une question complémentaire.

Le sénateur Mahovlich : J'aimerais revenir sur un point. Si Santé Canada a décelé un problème, tout ce que vous voulez savoir, c'est quel est le problème en question, n'est-ce pas? Cela ne devrait pas prendre 10 ans. Le ministère a probablement déjà décelé le problème pour cet additif, et vous voulez savoir quel est ce problème.

Mme Ventin : L'additif en question a déjà été approuvé pour les pois en conserve, mais pour l'ajouter aux haricots en conserve, nous devons d'abord obtenir l'approbation du cabinet.

Cette substance n'aurait pas été approuvée pour les pois si elle n'avait pas été sécuritaire. Ce n'est donc pas une question de sécurité alimentaire.

Le sénateur Mahovlich : Santé Canada dit que c'est un produit sécuritaire, et le cabinet dit le contraire.

Mme Ventin : Non, non, non. Santé Canada dit que c'est un produit sécuritaire. Le lactate de calcium est sécuritaire.

Le sénateur Mahovlich : Et le Cabinet dit...

Mme Ventin : Le problème, c'est que le règlement est très normatif. Selon le règlement, le lactate de calcium peut être ajouté au poids en conserve. Nous demandons de pouvoir l'ajouter aux haricots en conserve. C'est impossible, car pour cela, le règlement doit être modifié, ce qui, au Canada, demande l'approbation du cabinet.

La substance a déjà été jugée sécuritaire. On l'utilise déjà pour les pois en conserve, un produit que je consomme. C'est là un exemple qui montre à quel point le système manque de souplesse. Ce n'est pas logique d'attendre l'approbation du cabinet pour ajouter du lactate de calcium aux haricots en conserve.

Le président : Les représentants de Santé Canada doivent venir témoigner. Nous soulèverons certaines de ces questions auprès d'eux.

Senator Merchant: You have advertising about certain adverse effects of, let us say, sodium in food. The intake of salt is an issue now that seems to be constantly warned against, and I imagine it is also costing the health system. There are other things that come into play.

How do we get that changed? Is it up to the processor to reduce the salt in their foods? I know you said certain foods are labelled “low sodium.” Is that the choice of the processor because it sees a need in responding to consumer demands? Is Health Canada warning about the salt intake, too, or does that need regulation?

Ms. Ventin: We are working closely with Health Canada on the issue of sodium. There are three components here. The first is the reduction of sodium in food products. That is occurring. You choose your favourite product and go on the grocery store shelves and you will see a sodium-reduced version of that product, whether it is crackers, bacon, or whatever. Consumer choice is there. Do we need to do more work? Absolutely. We are working close with Health Canada and the minister’s office on this. That is the reduction taking place now.

Specific labels of when you can say “sodium-reduced product” is regulated by CFIA. I do not know the specifics, but I believe it is something like “you cannot put reduced sodium unless it is 20 or 25 per cent reduced.” That is number one.

Second, there is research taking place that you cannot take all sodium out of a product without compromising food safety. It is not that simple. Without a scientific background, I personally cannot take it out and expect this food will be healthy for my family. That is a research component.

Third, there is an absolute need for consumer education. People need to be able to choose, whether it is regarding sodium or other products. A marathon runner has different nutritional requirements versus someone who is elderly, someone suffering from heart disease, or a two-year-old child, and everyone needs to understand what is in their food.

That is why we collaborated closely with Health Canada on the nutrition facts education campaign. It allows consumers to better understand the nutrition facts table so that they understand it and can choose what products to buy.

To reiterate, it is really three components: The reductions taking place in our products with sodium, the research required that is under way, and consumer education that we are working on and will continue to work on with Health Canada. It is definitely an issue, and we are very consumed in sodium reduction now.

Le sénateur Merchant : On peut voir des publicités concernant les effets nocifs de certains produits, dont le sel. On semble constamment nous prévenir contre la consommation de sel. J’imagine que celle-ci a une incidence sur le système de santé. Il y a d’autres éléments qui entrent en ligne de compte.

Que veut-on faire pour réduire la consommation de sel? Est-ce la responsabilité des transformateurs de réduire la quantité de sel dans leurs aliments? Vous avez souligné que certains aliments sont étiquetés comme étant pauvres en sodium. Est-ce là une décision du transformateur pour satisfaire aux demandes du consommateur? Santé Canada publie-t-il lui aussi des mises en garde contre la consommation de sel? La réduction du taux de sodium doit-elle faire l’objet d’un règlement?

Mme Ventin : Nous travaillons en étroite collaboration avec Santé Canada sur la question du sodium. Il y a trois composantes à ce dossier. Premièrement, la réduction du taux de sodium dans les aliments. Ce virage est déjà amorcé. Prenez un de vos produits favoris, que ce soit des craquelins, du bacon ou un autre produit, et vous en trouverez une version pauvre en sodium à votre supermarché. Le consommateur a donc le choix. Pouvons-nous en faire davantage? Absolument. C’est la raison pour laquelle nous travaillons en étroite collaboration avec Santé Canada et le bureau du ministre. La réduction du taux de sodium dans les produits alimentaires est déjà en cours.

C’est l’ACIA qui établit les critères justifiant l’apposition de la mention « pauvre en sodium » sur les étiquettes. J’ignore quels sont ces critères, mais si je ne m’abuse, la réduction du taux de sodium doit être de l’ordre de 20 ou 25 p. 100. Ça, c’est la première chose.

Ensuite, selon des recherches en cours, on ne peut pas éliminer le sel sans compromettre la sécurité alimentaire d’un produit. Ce n’est pas aussi simple que cela. Sans données scientifiques à l’appui, je ne peux retirer le sel d’un produit et m’attendre à ce que celui-ci soit sûr. Ça, c’est ce qui incombe à la recherche.

Finalement, il faut absolument éduquer le consommateur. Les gens doivent être en mesure de faire un choix, que ce soit en ce qui concerne le sodium ou un autre additif. Les besoins alimentaires d’un marathonien diffèrent de ceux d’une personne âgée, d’une personne qui souffre d’une maladie du cœur ou d’un enfant de deux ans. Les consommateurs doivent comprendre ce que contiennent leurs aliments.

C’est la raison pour laquelle nous travaillons en étroite collaboration avec Santé Canada à la campagne d’éducation sur la valeur nutritive. Cette campagne aide les consommateurs à mieux comprendre le tableau de la valeur nutritive afin de les aider à choisir leurs produits.

Pour résumer, il y a trois composantes : la réduction des taux de sodium dans les aliments, la recherche nécessaire qui se déroulent actuellement et l’éducation du consommateur à laquelle nous travaillons et continuerons de travailler avec Santé Canada. La consommation de sodium est certainement un problème et nous déployons beaucoup d’efforts pour la réduire.

Senator Merchant: I am looking for a yes or no answer: Does the processor reduce salt or do they have to get the approval from Health Canada to reduce it?

Ms. Ventin: No, our member companies are reducing sodium in products. They are allowed to do it. Allow me to lay out a time frame for you. After the research is done to understand how much sodium will be reduced — because sodium is a preservative, as well — it takes an average of 18 months to reduce the sodium. I can almost guarantee you there is a sodium-reduced version of your favourite product on the grocery store shelf.

Senator Mahovlich: What about sugar? I did not realize this but ketchup is full of sugar. I saw that yesterday on TV.

Ms. Ventin: That's right. Consumers are constantly guiding the food industry on what they want, whether it is reduced sodium, fat or sugar. We are always changing, reformulating and trying to keep up with demand.

The Chair: Thank you for sharing your information and comments with us. We have a few other questions that we would like to send to you in writing, so you could respond. You can also be assured that, when we do have the witnesses from Health Canada, we will link to what Senator Plett and Senator Mercer have called the process, and we will get back to you.

In view of that, since we do have a red tape reduction committee, I would probably invite you and your association to send a letter to the minister, directly linking in order to bring to his or the government's attention the concern on the length of time in this process.

Honourable senators, before we adjourn, I would like to take two minutes to permit the witness to leave. I would also accept a motion for a short in camera meeting to look at the budget of 2012-13, as per the regulations of our rules. It is so moved by Senator Mercer, seconded by Senator Plett, that we do have a short in camera meeting to accept the budget of 2012-13.

(The committee continued in camera.)

(The committee resumed in public.)

The Chair: Honourable senators we will now return to the public meeting.

Senator Plett: Okay. I will move that we adopt the budget, with the priority No. 1 being the two Canadian trips, priority No. 2 being Europe, and No. 3 being the trip to Mexico.

Senator Mercer: I will second that motion.

The Chair: Therefore, it is moved by Senator Plett, seconded by Senator Mercer, that the fact-finding trip for 2012-13 for the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be adopted and presented to the Senate chamber.

Le sénateur Merchant : Oui ou non, les transformateurs sont-ils libres de réduire les taux de sodium dans leurs produits ou doivent-ils préalablement obtenir l'approbation de Santé Canada?

Mme Ventin : Nos membres peuvent faire ce choix. Toutefois, cela prend un certain temps. Par exemple, il s'écoule en moyenne 18 mois entre la recherche permettant de déterminer le taux de réduction — car le sodium est également un agent de conservation — et le changement dans le produit. Je peux presque garantir que vous trouverez une version pauvre en sodium de votre aliment préféré à votre supermarché.

Le sénateur Mahovlich : Qu'en est-il du sucre? J'ai appris, hier, à la télé que le ketchup contient beaucoup de sucre. Je l'ignorais.

Mme Ventin : C'est exact. L'industrie alimentaire s'ajuste constamment en fonction des demandes du consommateur, que ce soit pour des produits pauvres en sodium, faibles en gras ou réduits en sucre. Nous modifions constamment nos produits afin de satisfaire à la demande.

Le président : Merci de nous avoir fait part de vos informations et vos opinions. Nous aimerions vous faire parvenir, par écrit, d'autres questions auxquelles vous pourriez répondre. Soyez assurée que, lorsque nous accueillerons les témoins de Santé Canada, nous les interrogerons sur ce que les sénateurs Plett et Mercer appellent le processus. Nous vous communiquerons leurs réponses.

Cela dit, puisque nous avons un comité de réduction des formalités administratives, je vous invite, vous et votre association, à écrire au ministre concerné afin de lui faire part, à lui et au gouvernement, de vos préoccupations concernant le délai de ce processus.

Honorables sénateurs, avant de lever la séance, j'aimerais prendre quelques minutes pour permettre au témoin de quitter la salle. J'aimerais également qu'un membre propose une motion pour que le comité poursuive ses travaux à huis clos afin d'étudier le budget de 2012-2013, conformément aux règles du comité. Le sénateur Mercer, appuyé par le sénateur Plett, propose que le comité poursuive ses travaux à huis clos afin d'approuver le budget de 2012-2013.

(La séance se poursuit à huis clos.)

(La séance publique reprend.)

Honorables sénateurs, nous reprenons les travaux en séance publique.

Le sénateur Plett : D'accord. Je propose que le budget soit adopté et d'accorder la priorité, dans l'ordre, aux deux voyages canadiens, à celui en Europe et, puis à celui au Mexique.

Le sénateur Mercer : J'appuie cette motion.

Le président : Donc, le sénateur Plett, appuyé par le sénateur Mercer, propose que la mission d'étude du Comité permanent de l'agriculture et des forêts pour 2012-2013 soit adoptée et que le budget soit présenté au Sénat.

The total amount of the budget will be \$505,658. This will be itemized by the following three columns: Professional services at \$12,600; transport and communications in the amount of \$478,988; and other expenses, unforeseen, at \$14,070. That is a total of \$505,658.”

Senator Plett moved the motion, seconded by Senator Mercer. Is it adopted, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chair: Carried.

(The committee adjourned.)

Le budget s'élèvera à 505 658 \$. Les dépenses seront détaillées en trois colonnes : Services professionnels, pour 12 600 \$; Transports et communications, pour 478 988 \$; et Autres dépenses imprévues, pour 14 070 \$. Le total est donc de 505 658 \$.

Le sénateur Plett, appuyé par le sénateur Mercer, propose cette motion. Plaît-il aux honorables sénateurs de l'adopter?

Des voix : D'accord.

Le président : La motion est adoptée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, March 13, 2012

Canada Pork International:

Jacques Pomerleau, President.

Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Kathleen Sullivan, Executive Director.

As individuals:

Peter Clark;

John M. Weekes.

Thursday, March 15, 2012

Food & Consumer Products of Canada:

Carla Ventin, Vice President, Federal Government Affairs.

TÉMOINS

Le mardi 13 mars 2012

Canada Porc International :

Jacques Pomerleau, président.

Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :

Kathleen Sullivan, directrice exécutive.

À titre personnel :

Peter Clark;

John M. Weekes.

Le jeudi 15 mars 2012

Produits alimentaires et de consommation du Canada :

Carla Ventin, vice-présidente, Relations avec le gouvernement fédéral.