

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011-12

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

AGRICULTURE AND FORESTRY

Chair:
The Honourable PERCY MOCKLER

Tuesday, February 14, 2012
Thursday, February 16, 2012

Issue No. 11

Fourteenth and fifteenth meetings on:
The research and innovation efforts
in the agricultural sector

INCLUDING:
THE FIFTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Special Study Supplementary Budget 2011-12 —
The research and innovation efforts in
the agricultural sector)

WITNESSES:
(See back cover)

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

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président :
L'honorable PERCY MOCKLER

Le mardi 14 février 2012
Le jeudi 16 février 2012

Fascicule n° 11

Quatorzième et quinzième réunions concernant :
Les efforts de recherche et d'innovation
dans le secteur agricole

Y COMPRIS :
LE CINQUIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Budget supplémentaire pour étude spéciale 2011-2012 —
Les efforts de recherche et d'innovation
dans le secteur agricole)

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	Maltais
* Cowan	Mercer
(or Tardif)	Munson
Fairbairn, P.C.	Nolin
* LeBreton, P.C.	Ogilvie
(or Carignan)	Plett
Mahovlich	Rivard

* 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 Duffy (*February 16, 2012*).

The Honourable Senator Duffy replaced the Honourable Senator Nolin (*February 15, 2012*).

The Honourable Senator Ogilvie replaced the Honourable Senator Eaton (*February 15, 2012*).

The Honourable Senator Nolin replaced the Honourable Senator Duffy (*February 13, 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	Maltais
* Cowan	Mercer
(ou Tardif)	Munson
Fairbairn, C.P.	Nolin
* LeBreton, C.P.	Ogilvie
(ou Carignan)	Plett
Mahovlich	Rivard

* 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 Duffy (*le 16 février 2012*).

L'honorable sénateur Duffy a remplacé l'honorable sénateur Nolin (*le 15 février 2012*).

L'honorable sénateur Ogilvie a remplacé l'honorable sénateur Eaton (*le 15 février 2012*).

L'honorable sénateur Nolin a remplacé l'honorable sénateur Duffy (*le 13 février 2012*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, February 14, 2012
(22)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:11 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Buth, Mahovlich, Maltais, Mockler, Nolin, Plett, Rivard and Robichaud, P.C. (8).

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:

Domaine de Grand Pré:

Hanspeter Stutz, President.

La Face Cachée de la Pomme:

François Pouliot, President.

Pelee Island Winery:

Walter Schmoranz, President.

Vincor Canada:

Josie Tyabji, Director Western Estates and Industry Relations.

Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Brock University:

Kevin W. Ker, Research Associate and Professional Affiliate.

Mr. Stutz, Mr. Pouliot, Mr. Schmoranz, Ms. Tyabji and Mr. Ker each made opening statements and answered questions.

At 7:21 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 14 février 2012
(22)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 11, 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, Mahovlich, Maltais, Mockler, Nolin, Plett, Rivard et Robichaud, C.P. (8).

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 :

Domaine de Grand Pré :

Hanspeter Stutz, président.

La Face Cachée de la Pomme :

François Pouliot, président.

Pelee Island Winery :

Walter Schmoranz, président.

Vincor Canada :

Josie Tyabji, directrice des producteurs de l'Ouest et des relations avec l'industrie.

Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Université Brock :

Kevin W. Ker, associé de recherche et affilié professionnel.

MM. Stutz, Pouliot, Schmoranz, Ker et Mme Tyabji font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 19 h 21, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, Thursday, February 16, 2012
(23)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:01 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Buth, Maltais, Mercer, Mockler, Nolin, Ogilvie, Plett, Rivard and Robichaud, P.C. (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.*)

WITNESSES:

Canadian International Grains Institute:

Earl Geddes, Executive Director.

Vineland Research and Innovation Centre:

Jim Brandle, Chief Executive Officer.

Mr. Geddes and Mr. Brandle each made opening statements and answered questions.

At 9:58 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 16 février 2012
(23)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 1, 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, Maltais, Mercer, Mockler, Nolin, Ogilvie, Plett, Rivard et Robichaud, C.P. (9).

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 :

Institut international du Canada pour le grain :

Earl Geddes, directeur exécutif.

Vineland Research and Innovation Centre :

Jim Brandle, président-directeur général.

MM. Geddes et Brandle font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 9 h 58, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

February 16, 2012

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry has the honour to present its

FIFTH REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate on Thursday, June 16, 2011 to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector, respectfully requests supplementary funds for the fiscal year ending March 31, 2012.

Pursuant to Chapter 3:06, section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the supplementary budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

Le président,

PERCY MOCKLER

Chair

RAPPORT DU COMITÉ

Le 16 février 2012

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a l'honneur de présenter son

CINQUIÈME RAPPORT

Votre comité a été autorisé par le Sénat le jeudi 16 juin 2011 à examiner, pour en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole, demande respectueusement des fonds supplémentaires pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2012.

Conformément au chapitre 3:06, article 2(1)(c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget supplémentaire présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

**STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY**

**SPECIAL STUDY ON RESEARCH AND INNOVATION
EFFORTS IN THE AGRICULTURAL SECTOR**

**APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2012**

Extract from the *Journals of the Senate*, of Thursday, June 16, 2011:

The Honourable Senator Comeau, for the Honourable Senator Mockler, moved, seconded by the Honourable Senator Cochrane:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector. In particular, the Committee shall be authorized to examine research and development efforts in the context of:

- (a) developing new markets domestically and internationally;
- (b) enhancing agricultural sustainability;
- (c) improving food diversity and security; and

That the Committee submit its final report to the Senate no later than December 31, 2012 and that the Committee retain until March 31, 2013 all powers necessary to publicize its findings.

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

Le greffier du Sénat,

Gary W. O'Brien

Clerk of the Senate

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS**

**ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES EFFORTS DE RECHERCHE
ET D'INNOVATION DANS LE SECTEUR AGRICOLE**

**DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT
LE 31 MARS 2012**

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 16 juin 2011 :

L'honorable sénateur Comeau, au nom de l'honorable sénateur Mockler, propose, appuyé par l'honorable sénateur Cochrane,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à examiner, pour en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. Le Comité sera autorisé à examiner les efforts en matière de recherche et de développement, notamment en ce qui concerne :

- a) le développement de nouveaux marchés domestiques et internationaux;
- b) le renforcement du développement durable de l'agriculture;
- c) l'amélioration de la diversité et de la sécurité alimentaires;

Que le comité présente son rapport final au Sénat au plus tard le 31 décembre 2012 et qu'il conserve jusqu'au 31 mars 2013 tous les pouvoirs nécessaires pour publier ses conclusions.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

SUMMARY OF EXPENDITURES

Professional and Other Services	\$1,000
Transportation and Communications	\$60,856
All Other Expenditures	\$2,300
TOTAL	\$64,156

SOMMAIRE DES DÉPENSES

Services professionnels et autres	1 000 \$
Transports et communications	60 856 \$
Autres dépenses	2 300 \$
TOTAL	64 156 \$

The above supplementary budget was approved by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry on Thursday, February 9, 2012

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

Le budget supplémentaire ci-dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts le jeudi 9 février 2012.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

Date

The Honourable Percy Mockler
Chair, Standing Senate Committee on
Agriculture and Forestry

Date

L'honorable Percy Mockler
Président du Comité sénatorial permanent
de l'agriculture et des forêts

Date

The Honourable David Tkachuk
Chair, Standing Committee on Internal
Economy, Budgets and Administration

Date

L'honorable David Tkachuk
Président du Comité permanent de la régie
interne, des budgets et de l'administration

**STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY**

SPECIAL STUDY ON RESEARCH AND INNOVATION EFFORTS IN THE AGRICULTURE SECTOR

**EXPLANATION OF BUDGET ITEMS
APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION
FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2012**

ACTIVITY 1: New Brunswick and Prince Edward Island

FACT-FINDING

17 participants: 12 Senators, 5 staff¹

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1. Hospitality - meals (0410)	1,000	
Sub-total		\$1,000

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

TRAVEL

1. Transportation - air	23,950	
<i>12 senators x \$1,700 (0224)</i>		
<i>5 staff x \$710 (0227)</i>		
2. Hotel accommodation	10,200	
<i>12 senators, \$200/night, 3 nights (0222)</i>		
<i>5 staff, \$200/night, 3 nights (0226)</i>		
3. Per diem	4,488	
<i>12 senators, \$88/day, 3 days (0221)</i>		
<i>5 staff, \$88/day, 3 days (0225)</i>		
4. Working meals (travel) (0231)	1,250	
5. Taxis	2,040	
<i>12 senators x \$120 (0223)</i>		
<i>5 staff x \$120 (0232)</i>		
6. Charter bus (0228)	2,000	
<i>(2 days, \$1,000/day)</i>		
Sub-total		\$43,928

ALL OTHER EXPENDITURES

PRINTING

1. Printing (0321)	50	
--------------------	----	--

RENTALS

2. Rental - interpretation equipment (0504)	1,100	
<i>(2 days, \$550/day)</i>		
Sub-total		\$1,150

Total of Activity 1		\$46,078
----------------------------	--	-----------------

¹ 1 Clerk, 1 Analyst, 3 Interpreters

ACTIVITY 2: Quebec**FACT-FINDING****17 participants: 12 Senators, 5 staff²****TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS****TRAVEL**

1.	Transportation - train <i>12 senators x \$0 (0224)</i> <i>5 staff x \$274 (0227)</i>	1,370	
2.	Hotel accommodation <i>12 senators, \$200/night, 2 nights (0222)</i> <i>5 staff, \$200/night, 2 nights (0226)</i>	6,800	
3.	Per diem <i>12 senators, \$88/day, 3 days (0221)</i> <i>5 staff, \$88/day, 3 days (0225)</i>	4,488	
4.	Working meals (travel) (0231)	1,250	
5.	Taxis <i>12 senators x \$60 (0223)</i> <i>5 staff x \$60 (0232)</i>	1,020	
6.	Charter bus (0228) <i>(2 days, \$1,000/day)</i>	2,000	
	Sub-total		\$16,928

ALL OTHER EXPENDITURES**PRINTING**

1.	Printing (0321)	50	
----	-----------------	----	--

RENTALS

2.	Rental - interpretation equipment (0504) <i>(2 days, \$550/day)</i>	1,100	
	Sub-total		\$1,150

Total of Activity 2 **\$18,078****Grand Total** **\$ 64,156**

The Senate administration has reviewed this budget application.

 Heather Lank, Principal Clerk,
 Committees Directorate

 Date

 Nicole Proulx, Director of Finance and Procurement

 Date
² 1 Clerk, 1 Analyst, 3 Interpreters

**COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS**

ÉTUDE SPÉCIALE SUR LES EFFORTS DE RECHERCHE ET D'INNOVATION DANS LE SECTEUR AGRICOLE

**EXPLICATION DES ITEMS BUDGÉTAIRES
DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR
L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2012**

ACTIVITÉ 1 : Nouveau-Brunswick et l'Île-du-Prince-Édouard

MISSION D'ÉTUDE

17 participants: 12 sénateurs, 5 employés¹

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. Frais d'accueil - repas (0410)	1000	
Sous-total		1000 \$

TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS

DÉPLACEMENTS

1. Transport - aérien	23 950	
<i>12 sénateurs x 1 700 \$ (0224)</i>		
<i>5 employés x 710 \$ (0227)</i>		
2. Hébergement	10 200	
<i>12 sénateurs, 200 \$/nuit, 3 nuits (0222)</i>		
<i>5 employés, 200 \$/nuit, 3 nuits (0226)</i>		
3. Indemnité journalière	4 488	
<i>12 sénateurs, 88 \$/jour, 3 jours (0221)</i>		
<i>5 employés, 88 \$/jour, 3 jours (0225)</i>		
4. Repas de travail (voyage) (0231)	1 250	
5. Taxis	2 040	
<i>12 sénateurs x 120 \$ (0223)</i>		
<i>5 employés x 120 \$ (0232)</i>		
6. Affréter - autobus (0228)	2 000	
<i>(2 jours, 1 000 \$/jour)</i>		
Sous-total		43 928 \$

AUTRES DÉPENSES

IMPRESSION

1. Impressions (0321)	50	
-----------------------	----	--

LOCATIONS

2. Location - équipement d'interprétation (0504)	1 100	
<i>(2 jours, 550 \$/jour)</i>		
Sous-total		1 150 \$

Total de l'Activité 1		46 078 \$
------------------------------	--	------------------

¹ 1 greffier, 1 analyste, 3 interprètes

ACTIVITÉ 2 : Québec**MISSION D'ÉTUDE****17 participants: 12 sénateurs, 5 employés²****TRANSPORTS ET COMMUNICATIONS****DÉPLACEMENTS**

1.	Transport - train	1 370	
	<i>12 sénateurs x 0 \$ (0224)</i>		
	<i>5 employés x 274 \$ (0227)</i>		
2.	Hébergement	6 800	
	<i>12 sénateurs, 200 \$/nuit, 2 nuits (0222)</i>		
	<i>5 employés, 200 \$/nuit, 2 nuits (0226)</i>		
3.	Indemnité journalière	4 488	
	<i>12 sénateurs, 88 \$/jour, 3 jours (0221)</i>		
	<i>5 employés, 88 \$/jour, 3 jours (0225)</i>		
4.	Repas de travail (voyage) (0231)	1 250	
5.	Taxis	1 020	
	<i>12 sénateurs x 60 \$ (0223)</i>		
	<i>5 employés x 60 \$ (0232)</i>		
6.	Affréter - autobus (0228)	2 000	
	<i>(2 jours, 1 000 \$/jour)</i>		
	Sous-total		16 928 \$

AUTRES DÉPENSES**IMPRESSION**

1.	Impressions (0321)	50	
----	--------------------	----	--

LOCATIONS

2.	Location - équipement d'interprétation (0504)	1 100	
	<i>(2 jours, 550 \$/jour)</i>		
	Sous-total		1 150 \$

Total de l'Activité 2 **18 078 \$****Grand Total** **64 156 \$**

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

 Heather Lank, greffière principale,
 Direction des comités

 Date

 Nicole Proulx, directrice des Finances et de
 l'approvisionnement

 Date
² 1 greffier, 1 analyste, 3 interprètes

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, February 16, 2012

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined the budget presented to it by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2012, for the purpose of its special study on research and innovation efforts in the agricultural sector, as authorized by the Senate on Thursday, June 16, 2011. The said budget is as follows:

Professional and Other Services	\$ 1,000
Transportation and Communications	60,856
All Other Expenditures	<u>2,300</u>
Total	\$ 64,156

(includes funds for factfinding missions)

Respectfully submitted,

Le président,

DAVID TKACHUK

Chair

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 16 février 2012

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné le budget qui lui a été présenté par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts concernant les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2012 aux fins de leur étude spéciale sur les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole, tel qu'autorisé par le Sénat le jeudi 16 juin 2011. Ledit budget se lit comme suit:

Services professionnels et autres	1 000 \$
Transports et communications	60 856
Autres dépenses	<u>2 300</u>
Total	64 156 \$

(inclut les fonds pour les missions d'étude)

Respectueusement soumis,

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, February 14, 2012

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day 5:11 p.m. to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector (topic: innovation in the agriculture and agri-food sector from the producers' perspective).

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

[*English*]

The Chair: I welcome everyone to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. To the witnesses, thank you for accepting our invitation.

My name is Senator Percy Mockler, from New Brunswick, and I will ask the senators to identify themselves, beginning on my left, please.

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

[*Translation*]

Senator Robichaud: Fernand Robichaud from Saint-Louis-de-Kent, New Brunswick.

[*English*]

Senator Mahovlich: Frank Mahovlich, Toronto.

[*Translation*]

Senator Nolin: Pierre Claude Nolin from Quebec.

[*English*]

Senator Plett: Don Plett, Manitoba.

Senator Buth: JoAnne Buth, from Manitoba.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ghislain Maltais from Quebec.

Senator Rivard: Michel Rivard from Les Laurentides, Quebec.

[*English*]

The Chair: Honourable senators and witnesses, the committee is continuing its study on research and innovation efforts in the agricultural sector, as in our order of reference, developing new markets, domestically and internationally, enhancing agricultural sustainability and improving food diversity and security.

On behalf of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, we want to thank you, witnesses, for accepting our invitation and sharing with the committee and with Canadians

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 14 février 2012

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 11, afin d'examiner, pour en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole (sujet : l'innovation dans le système agricole et agroalimentaire de la perspective des producteurs agricoles).

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

[*Traduction*]

Le président : Je vous souhaite à tous la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je remercie les témoins d'avoir accepté notre invitation.

Je suis le sénateur Percy Mockler, du Nouveau-Brunswick. J'invite maintenant mes collègues à se présenter, en commençant par ceux à ma gauche.

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

[*Français*]

Le sénateur Robichaud : Fernand Robichaud, Saint-Louis-de-Kent, du Nouveau-Brunswick.

[*Traduction*]

Le sénateur Mahovlich : Je suis le sénateur Frank Mahovlich, de Toronto.

[*Français*]

Le sénateur Nolin : Pierre Claude Nolin, du Québec.

[*Traduction*]

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

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

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

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

[*Traduction*]

Le président : Honorables sénateurs, chers témoins, tel qu'indiqué dans l'ordre de renvoi, le comité poursuit son examen de la recherche et de l'innovation dans le secteur agricole, plus particulièrement de la conquête de nouveaux marchés à l'échelle nationale et internationale, de l'amélioration de la durabilité agricole et de l'amélioration de la diversité et de la sécurité alimentaires.

Au nom du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, je remercie les témoins d'avoir accepté notre invitation et de bien vouloir communiquer leurs opinions, leurs visions et leurs

your opinions, visions and recommendations. Today, we are focusing on the understanding of innovation in the agriculture and agri-food sector.

Honourable senators, today we welcome Mr. Hanspeter Stutz, President of Domaine de Grand Pré; Mr. François Pouliot, President of La Face Cachée de la Pomme; Mr. Walter Schmoranz, President of Pelee Island Winery; Ms. Josie Tyabji, Director Western Estates and Industry Relations, Vincor Canada; and also Dr. Kevin Ker, Research Associate and Professional Affiliate, Cool Climate Oenology and Viticulture Institute Brock University.

Kevin W. Ker, Research Associate and Professional Affiliate, Cool Climate Oenology and Viticulture Institute Brock University: Thank you for the opportunity to be part of this panel on the grape and wine industry. Others on this panel have more direct experience with marketing, and my comments will be focused more on enhancing sustainability for the industry.

Using some Ontario examples, I will highlight some of the ongoing work which is applicable in Ontario and adaptable across the country and provide a few ideas with regard to needs and opportunities.

For the Ontario industry, I will provide a bit of economic background. Ontario viticulture generates a farm gate value of \$78 million — that is 2001 — with 96 per cent of the grapes grown going into wine. There are over 7,000 people with wages and salaries of over \$100 million annually as part of this industry.

Wine begins in the vineyards and is dependent upon the collective success of sustainable vineyard production and sustained and growing wine sales of domestically produced grapes and wine.

From the Canadian Vintners Association reports prior to 1988, Canadian grapes and wine sales made up 49 per cent of the domestic market. In 2001, this had dropped to 32 per cent. This is extremely low when compared with other wine regions that have a higher domestic wine share: Australia has 90 per cent domestic wine share; California has 63 per cent of the U.S. market share; and New Zealand is at 57 per cent and growing.

To ensure sustainability and growth, the active cooperation and interaction of the industry and the federal government, along with other levels, are required. Sustainability must be looked at in what I call a “Triple E” system: It has to be effective in operation, environmentally responsible and economically viable.

In British Columbia and Ontario, growers and wineries have forged partnerships to develop research-funding entities. In Ontario, the Ontario Grape and Wine Research Inc. was formed in 2007 and secures funds for research from levies on

recommandations aux membres du comité et aux Canadiens. Aujourd’hui, nous tenterons de mieux comprendre l’innovation dans le secteur agricole et agroalimentaire.

Honorables sénateurs, nous accueillons aujourd’hui M. Hanspeter Stutz, président du Domaine de Grand Pré, M. François Pouliot, président de La Face Cachée de la Pomme, M. Walter Schmoranz, président de Pelee Island Winery, Mme Josie Tyabji, directrice des Producteurs de l’Ouest et des relations avec l’industrie pour Vincor Canada, de même que M. Kevin Ker, associé de recherche et affilié professionnel du Cool Climate Oenology and Viticulture Institute de l’Université Brock.

Kevin W. Ker, associé de recherche et affilié professionnel, Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Université Brock : Je vous remercie de me donner la possibilité de faire partie de ce groupe de spécialistes du secteur vitivinicole. Puisque les autres spécialistes ont une plus grande expérience directe du marketing, mes observations seront surtout axées sur l’amélioration de la durabilité de l’industrie.

En présentant des exemples propres à l’Ontario, je mettrai en lumière certains efforts en ce moment déployés dans cette province, mais qui peuvent être adaptés à l’échelle du pays, et je présenterai quelques idées en ce qui concerne les besoins et les possibilités.

Je vais vous donner un aperçu du contexte économique de l’industrie de l’Ontario. Le chiffre d’affaires du secteur viticole de l’Ontario, à la production, totalisait 78 millions de dollars en 2001, et 96 p. 100 du raisin cultivé est transformé en vin. Ce secteur compte plus de 7 000 travailleurs, dont les salaires totalisent plus de 100 millions de dollars par année.

Sans vignes, il n’y a pas de vin. Pour être en mesure de produire du vin, il faut que la production viticole soit durable et qu’il y ait une croissance soutenue des ventes de vins produits à partir de produits viticoles canadiens.

Les rapports produits par la Canadian Vintners Association avant 1988 montrent que les ventes de raisin et de vin représentaient alors 49 p. 100 du marché intérieur. En 2001, elles ne représentaient plus que 32 p. 100 de ce marché. C’est un taux extrêmement bas, surtout quand on le compare à celui d’autres régions viticoles dont les vins représentent une plus grande part du marché intérieur. Ainsi, en Australie, les vins locaux occupent 90 p. 100 du marché, en Californie, 63 p. 100, et en Nouvelle-Zélande, 57 p. 100, et ces taux ne cessent de croître.

Pour assurer la durabilité et la croissance, il faut que l’industrie et le gouvernement fédéral, de même que les autres ordres de gouvernement, collaborent et interagissent activement. Il faut envisager la durabilité en fonction de trois aspects. Ainsi, le système doit être efficace, responsable sur le plan environnemental et viable sur le plan économique.

En Colombie-Britannique et en Ontario, les viticulteurs et les producteurs de vin ont établi des partenariats afin de créer des entités qui financeront la recherche. En Ontario, l’organisation Ontario Grape and Wine Research Inc. a été créée en 2007. Elle

growers and wineries to secure base funding for research and innovation. These funds are used to access funds from the government to initiate multiple research projects for viticulture, oenology as well as marketing.

An example of a research initiative where there has been a partnership in academia is the federal government's Developing Innovative Agri-Products, DIAP, program. A partnership of Brock University, along with the research institute, the Grape Growers of Ontario and Agriculture and Agri-Food Canada, was successful in funding a four-year project that will end in 2013 called Harvesting Innovation for Growth and Sustainability of the Canadian Grape and Wine Industry.

This allowed for the hiring of a viticulturist and oenologist to undertake research and outreach to the industry. This program is directed at optimizing grapevine cold hardiness while ensuring premium fruit quality, expansion of outreach services for analytical services, pre-harvest sampling and the development of a computer-based vine alert data base system that is able to assist all growers in protection strategies and delivery of workshops to growers in Ontario, Quebec and Atlantic Canada.

A memorandum of understanding has also been part of this project between the Cool Climate Institute at Brock, as well as the Pacific Agri-Food Research Centre in Summerland, British Columbia.

As well, institutions in Quebec have been involved, with Vignoble de Brome-Missisquoi, and as well in Nova Scotia, with the Nova Scotia Agricultural College and Acadia University as part of this. From these partnerships, there is a thought to compete to create a national network of centres of excellence for the grape and wine industry.

A second initiative tied into this DIAP project was innovation, integration, adaptation, a response to climate change for the Ontario grape and wine industry, again funded by government, growers, the wine research entity, Vintners Quality Alliance as well as wineries and growers individually. Partner institutions include Brock University, the University of Guelph, Environment Canada and the Vineland Research and Innovation Centre.

This is a project looking to be proactive at developing approaches to mitigate the impact of climate change by focusing on what climate change means and its impact on viticulture. As we know, we need grapes grown in order to make wine. This includes looking at volatility of weather patterns,

obtient des fonds pour la recherche en imposant des redevances aux viticulteurs et aux producteurs de vin, ce qui lui permet de disposer des sommes nécessaires pour la recherche et l'innovation. Elle utilise ces fonds pour avoir accès aux fonds du gouvernement et entreprendre de nombreux projets de recherche liés à la viticulture, à l'œnologie et au marketing.

L'Initiative de développement de produits agricoles innovateurs, menée par le gouvernement fédéral, est un exemple d'initiative de recherche dans le cadre de laquelle des universitaires ont établi un partenariat. Ainsi, un partenariat réunissant l'Université Brock, de même que l'institut de recherche, l'organisation Grape Growers of Ontario ainsi qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada a pu financer un projet d'une durée de quatre ans, appelé Harvesting Innovation for Growth and Sustainability of the Canadian Grape and Wine Industry, qui vise à favoriser l'innovation en ce qui concerne les vendanges afin d'assurer la croissance et la durabilité de l'industrie viticole du Canada. Ce projet se terminera en 2013.

Grâce à ces fonds, on a pu embaucher des viticulteurs et des œnologues, à qui on a demandé d'effectuer des recherches et de diffuser des renseignements aux gens de l'industrie. Ce programme vise à optimiser la résistance des vignes au froid tout en assurant la qualité optimale des fruits, à offrir des services d'analyse, à recueillir des échantillons avant la récolte, à créer une base de données informatisée sur les alertes relatives aux vignes afin d'aider tous les viticulteurs à établir des stratégies de protection, de même qu'à offrir des ateliers aux viticulteurs de l'Ontario, du Québec et du Canada atlantique.

Dans le cadre de ce projet, un protocole d'entente a aussi été conclu entre le Cool Climate Institute de l'Université Brock et le Centre de recherches agroalimentaires du Pacifique situé à Summerland, en Colombie-Britannique.

D'autres institutions ont aussi été mises à contribution, soit le Vignoble de Brome-Missisquoi, au Québec, de même que le Collège d'agriculture de la Nouvelle-Écosse et l'Université Acadia, en Nouvelle-Écosse. Grâce à ces partenariats, on envisage de créer un réseau national de centres d'excellence pour le secteur vitivinicole.

Une deuxième initiative liée à l'Initiative de développement de produits agricoles innovateurs est l'initiative d'innovation, d'intégration et d'adaptation, qui vise à faire face aux changements climatiques qui touchent le secteur vitivinicole de l'Ontario. Cette initiative est elle aussi financée par le gouvernement, les viticulteurs, l'entité effectuant des recherches sur le vin, la Vintners Quality Alliance, ainsi que les producteurs de vin et les viticulteurs, individuellement. Parmi les établissements partenaires, on compte l'Université Brock, l'Université de Guelph, Environnement Canada et le Vineland Research and Innovation Centre.

Ce projet vise à agir de manière proactive en élaborant des approches qui ont pour but d'atténuer les répercussions des changements climatiques en se concentrant sur la signification des changements climatiques et leurs répercussions sur la viticulture. Comme nous le savons, pour produire du vin, il faut cultiver des

excessive heat, extreme cold events, drought or excessive rainfall and its impact on the wine regions and its cold hardiness. As well, there is oenology for looking at wine styles — dealing with seasons that are cool and impact on fruit and wine quality and what efforts can be made at the winery level to remediate or remove unwanted flavours that may occur due to climate change.

These are two examples of how industry and government are partnering to address critical issues that will test the sustainability of the grape and wine industry over the next years and decades.

There are still needs to be addressed and as yet have not. There is a need for a national vine certification program whereby growers can secure plant materials that are domestically produced and known to be free of viruses, other pathogens and pests. A large amount of material is still imported. However, each year the number of acceptable suppliers in Europe dwindle as there are threats of diseases and other quarantinable pests that have expanded in European nurseries and have restricted the available plant material in Canada.

Vines that are infected must not be allowed to enter Canada as there is no cure. Infected vines from these nurseries could devastate thousands of acres of productive vineyards. A certified Canadian-produced vine program would help to eliminate this threat and provide vines.

Another need is the development of a formal network of centres of excellence across Canada, linking institutions and industry stakeholder groups between B.C., Ontario, Quebec and the Atlantic provinces, along with federal participation.

The research network can enhance the collaboration process looking at national priorities to strengthen the Canadian wine industry and allow for well-defined research projects and coordination of activities to optimize activities and financial support. Funding for a national system by the federal government would aid in seeing this idea come to fruition.

There is also a need to review ongoing government programs for greater participation by all members of the industry. An example is AgriFlexibility. This federal program needs to expand the rules to allow individual grape growing businesses to access cost-shared funding. In Ontario alone, more than 125 growers

raisins. Il faut donc étudier l'instabilité des régimes climatiques, la chaleur excessive, les très grands froids, la sécheresse et les précipitations excessives, leurs répercussions sur les régions viticoles et la résistance des vignes au froid. Quant aux œnologues, ils examinent les styles de vin. Comme nous avons un climat froid, ils doivent déterminer les répercussions du temps froid sur les fruits et la qualité du vin et ce qui peut être fait par les producteurs de vin pour trouver une solution à ce problème ou se débarrasser des saveurs indésirables qui peuvent découler des changements climatiques.

Il s'agit là de deux exemples de partenariats entre l'industrie et le gouvernement, qui permettent d'aborder des enjeux d'importance capitale susceptibles de mettre en jeu la durabilité du secteur vitivinicole au cours des prochaines années et des prochaines décennies.

Il faut également se pencher sur les besoins qui n'ont pas encore été comblés. Ainsi, il faut établir un programme national de certification des vignes grâce auquel les viticulteurs pourront protéger les vignes produites au pays et savoir qu'elles sont exemptes de virus, de parasites et d'autres agents pathogènes. On importe encore un très grand nombre de vignes. Cependant, chaque année, le nombre de fournisseurs européens acceptables diminue, car des maladies et d'autres parasites de quarantaine ont maintenant envahi les pépinières européennes, ce qui pose des risques et diminue la quantité de vignes disponibles au Canada.

Les vignes infectées ne doivent pas entrer au Canada, car il n'y a aucun remède. Si on importait des vignes infectées provenant de ces pépinières, on pourrait ravager des milliers d'acres de vignes productives. Un programme de certification des vins produits au Canada pourrait permettre d'éliminer cette menace et de fournir les vignes nécessaires.

Il faut également établir un réseau officiel de centres d'excellence à l'échelle du Canada, qui permettra d'établir des liens entre les institutions et les groupes d'intervenants de l'industrie de la Colombie-Britannique, de l'Ontario, du Québec et des provinces de l'Atlantique, ainsi que d'assurer la participation du gouvernement fédéral.

Le réseau de recherche pourrait améliorer le processus de collaboration, car il permettrait d'examiner les priorités nationales en ce qui concerne le renforcement de l'industrie vinicole du Canada, d'établir des projets de recherche bien définis et de coordonner les mesures visant à optimiser les activités et le soutien financier. Ce projet pourrait se concrétiser si le gouvernement fédéral finançait un système national.

Il faut aussi procéder à un examen des programmes actuels du gouvernement afin d'accroître la participation de tous les membres de l'industrie. Je pense par exemple au Fonds Agri-flexibilité. Ce programme fédéral doit élargir ses règles afin de permettre aux viticulteurs indépendants d'avoir accès au

looked to invest almost \$12 million to access matching funds, but they were unable to do so as the rules of this program restricted funding strictly to organizations.

Another program that may need some adjustments is the AgriMarketing Program, which is involved in long-term international strategies. This program should expand to encompass domestic strategies to enhance or promote Canadian wines, 100 per cent domestic as well as the international Canadian blends. As I have commented, we have only a 32 per cent domestic market share of the wine sold in Canada, which dropped from the 48 per cent evident in 1988.

In addition to research, the adoption and implementation of research results by growers and wineries is critical. It can be called research into practice. Outreach programs need to be further developed to assist the uptake and adoption by wineries and growers in all parts of Canada. An example of this outreach could be patterned after recently completed research on the development of a grape and wine learning network. This is a unique network and not tied to post-secondary education; this is the training of the members of the industry as they exist right now. In addition to practices such as workshops, seminars and meetings, the learning network proposes the transfer of knowledge by having members of the industry and research facilitate and develop educational programs. The teaching of practices from applied research and collective knowledge may be conveyed to others by peer training, webinars and other venues. We have to remember that an idea or result of research is only that, until it is used practically.

We need to ensure these results are put into practice and implemented by those at the grassroots level. There are more needs and issues to be addressed, but in deference to the committee and other panel members I will close by saying this is an industry that is highly competitive locally, nationally and internationally, yet we see the benefit of working collectively. It needs all parts to function collectively — viticultural production, processing and marketing — in order to be efficient, environmentally responsible and economically viable to be truly sustainable.

Thank you for your time and consideration.

Josie Tyabji, Director Western Estates and Industry Relations, Vincor Canada: I am from British Columbia. I have been in the wine industry in British Columbia for 27 years and have gone through the 1988 free trade, which is when we had the 48 per cent

financement à coûts partagés. Uniquement en Ontario, plus de 125 viticulteurs ont voulu investir près de 12 millions de dollars afin d'avoir accès aux fonds correspondants, mais ils n'ont pas pu le faire, car les règles de ce programme font en sorte que le financement est uniquement accordé aux organisations.

On pourrait également apporter quelques modifications au programme Agri-marketing, qui vise entre autres à établir des stratégies internationales à long terme. Ses critères pourraient être élargis afin d'y intégrer des stratégies relatives au marché intérieur, dans le but d'améliorer ou de promouvoir les vins canadiens, faits entièrement au Canada, de même que les mélanges de vins internationaux et canadiens. Comme je l'ai mentionné, les vins produits au Canada n'occupent plus que 32 p. 100 du marché intérieur canadien, alors qu'en 1988, ils occupaient 48 p. 100 du marché.

Il n'y a pas que la recherche qui est importante. Il est aussi essentiel que les viticulteurs et les producteurs de vin adoptent et mettent en œuvre les résultats des recherches. On pourrait dire qu'il s'agit de mettre la recherche en pratique. Il faut développer davantage les programmes de diffusion de renseignements afin de motiver les producteurs de vin et les viticulteurs de toutes les régions du Canada à adopter ces résultats de recherche. Pour mener ces activités de diffusion, on pourrait se fonder sur des recherches terminées récemment, qui portaient sur la création d'un réseau d'apprentissage vitivinicole. Il s'agit d'un réseau unique qui n'est pas lié au système d'enseignement postsecondaire; il offre de la formation aux membres de l'industrie. En plus d'offrir des ateliers, des séminaires et des rencontres, le réseau d'apprentissage permet d'assurer le transfert des connaissances puisque des membres de l'industrie et des chercheurs élaborent et animent des programmes de formation. Les pratiques de la recherche appliquée et les connaissances collectives peuvent être transmises grâce à de la formation offerte par les pairs, à des séminaires en ligne et à d'autres types de formation. Nous ne devons pas perdre de vue que les idées ou les résultats de recherche ne demeurent que des idées ou des résultats tant qu'ils ne sont pas mis en application.

Nous devons nous assurer que ces résultats sont mis en pratique et mis en œuvre à l'échelle locale. Il reste encore des problèmes à aborder et des besoins à combler, mais par respect pour les membres du comité et les autres participants, je vais terminer mon intervention maintenant en disant qu'il s'agit d'une industrie très concurrentielle à l'échelle locale, nationale et internationale, mais qu'il y a quand même des avantages à travailler collectivement. Tous les secteurs de l'industrie doivent agir collectivement, qu'il s'agisse de la production viticole, de traitement ou du marketing, afin que nous puissions réellement être efficaces, responsables sur le plan environnemental et viables sur le plan économique.

Je remercie le comité de m'avoir écouté.

Josie Tyabji, directrice des producteurs de l'Ouest et des relations avec l'industrie, Vincor Canada : Je viens de la Colombie-Britannique. Je fais partie de l'industrie vinicole de la Colombie-Britannique depuis 27 ans, et j'étais là lorsque l'Accord

market share. I have been through grape marketing boards and have seen a lot of changes over the last 27 years in British Columbia.

One thing that many people do not understand or see in our wine industry is that there are two very separate industries as far as it goes. There is the 100 per cent agriculturally based products, which many people know as VQA, and there is the blended and bottled in Canada, which is essentially imported wines brought in and blended in Canada to help us compete in the value sector.

One is agriculturally based and the other is more manufacturing based. Both of them create thousands of jobs across Canada in all provinces.

The other main difference between these two is that the agriculturally based products in Canada must be premium and highly value-added in order to be profitable and competitive. Our agricultural based has high inputs, and because we are very limited in the scope of what we can produce in Canada, we must compete in the premium high value-added segment for the products that are 100 Canadian. That is where our quality programs are so important, with things like VQA. The blended and bottled in Canada wines compete more in the value sections of the products.

In British Columbia, we have been working under this scenario since free trade in 1988. We came out with the VQA program, and in British Columbia our growers currently enjoy very good returns, and wineries are multiplying. We are up to about 200 wineries in four regions across British Columbia. Our average price per tonne continues to rise and is about \$2,200 a tonne. If you talk to people across Canada, they will let you know that is a very good price. The average price point of a bottle of wine now is about \$17.50. Our 100 per cent agriculturally based products are focused on the premium end of the market.

We have come up to a point in our supply. We have been highly focused just on British Columbia because that is the supply that we have had and we have been very focused on B.C. We have gotten to the point now where we need to expand our markets out of British Columbia and start to seek other premium markets across Canada and around the world. You will see for the VQA, that is what we are doing. For the Canadian blended products, you will see that the market share of blended Canadian across Canada is 26 per cent, VQA is 5.8 per cent and imports are 68 per cent, as was alluded to. Over the last 10 years, blended

de libre-échange est entré en vigueur, en 1988. À ce moment, nous occupions 48 p. 100 du marché. J'ai aussi connu l'époque des agences de commercialisation du raisin et j'ai vu beaucoup de changements se produire au cours des 27 dernières années en Colombie-Britannique.

Il y a une chose que bien des gens ne comprennent pas ou ne perçoivent pas en ce qui concerne notre industrie vinicole, et c'est le fait qu'il y a deux industries bien distinctes. Il y a celle des produits fondés à 100 p. 100 sur l'agriculture, qu'on appelle produits VQA, comme beaucoup de gens le savent déjà, et celle des vins d'assemblage embouteillés au Canada, qui sont essentiellement des vins importés et assemblés au Canada afin de nous aider à soutenir la concurrence dans ce secteur.

L'une de ces industries est fondée sur l'agriculture, tandis que l'autre est davantage fondée sur la fabrication. Ces deux industries créent des milliers d'emplois partout au Canada, dans toutes les provinces.

Il y a aussi une autre grande différence entre ces deux secteurs. Les produits canadiens fondés sur l'agriculture doivent être de première qualité et avoir une très grande valeur ajoutée pour être rentables et concurrentiels. Le coût de nos produits fondés sur l'agriculture est très élevé, et étant donné que nous sommes très limités en ce qui concerne la variété de produits que nous pouvons produire au Canada, nous devons être concurrentiels dans les segments de marché de choix en ce qui concerne les produits faits entièrement au Canada. C'est pour cette raison que nos programmes de qualité, par exemple la VQA, sont si importants. Les vins d'assemblage embouteillés au Canada sont plus concurrentiels dans le segment de marché des vins bas de gamme.

En Colombie-Britannique, nous fonctionnons de cette façon depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, en 1988. Nous avons créé le programme de la VQA. Les viticulteurs de la Colombie-Britannique profitent en ce moment de très bons retours sur leurs ventes, et le nombre de producteurs de vin ne cesse d'augmenter. Il y a maintenant près de 200 vignobles dans quatre régions de la Colombie-Britannique. Notre prix moyen par tonne continue d'augmenter et est d'environ 2 200 \$. Si vous parlez à des gens ailleurs au Canada, ils vous diront que c'est un très bon prix. Le prix de vente moyen d'une bouteille de vin est maintenant 17,50 \$. Nos produits fondés à 100 p. 100 sur l'agriculture sont destinés aux segments de marché de choix.

Nous avons maintenant franchi une autre étape en ce qui concerne l'offre. Par le passé, nous avons axé nos efforts presque uniquement sur la Colombie-Britannique. Étant donné que c'est là que se trouvait l'offre, nous avons surtout axé nos efforts sur cette province. Nous sommes maintenant rendus au point où nous devons ouvrir notre marché au-delà des frontières de la Colombie-Britannique et commencer à chercher d'autres marchés de choix ailleurs au Canada et dans le monde. Vous constaterez que c'est ce que nous faisons pour les produits VQA. Les produits assemblés au Canada occupent 26 p. 100 du marché. Les produits VQA, eux,

Canadian products have decreased by 7 per cent, and imports have increased by 5.5 per cent. We are not holding our own in terms of the market share in Canada.

I will talk about economic contributions of the domestic wine industry in Canada. As you will see in British Columbia, VQA wines contribute significantly more than in Ontario. That is because the focus has been on premium, and it is a free market system out there. It started in Canada a little less, but the domestic wine industry essentially economically contributes almost 10 times more than imported foreign wines — 8.5 in their economic multipliers. It is very important from an economic standpoint in Canada that we support Canadian products.

In the industry in British Columbia we came up with a strategy for Agri-Food that quality products is what our focus needs to be. Research and development is a very important part of it. Developing domestic and international markets is another key strategy, and this Growing Forward program that is federal and provincial is a good way to also expand our markets. The other thing is competitiveness. We need efficiencies in our industry, and regulatory support to ensure we are setting ourselves up to be competitive. One thing that came out of our last Agri-Food meeting is that many times we in Canada hold ourselves to a much higher standard than the rest of the world. We set up regulations that prohibit us from being as competitive as the products that come into our marketplace.

In the blended business we also need to continue to foster innovation, new technologies and efficiencies and ensure regulations for Canadian products are not becoming more stringent to set our manufacturers further back against imports.

There are a number of areas that were alluded to that require attention to remain competitive, and working for quality in the wine industry is very complex. We start with the farming of grapes. Even with the farming itself there are many different things you can do out on the farm to produce a quality product. Many of the farmers have switched over from apples or other products. There is a lot of training, tools and equipment that need to be brought into the grape growing process to ensure they are actually growing the quality products that will make us internationally competitive.

occupent 5,8 p. 100 du marché, et les produits d'importation, 68 p. 100, comme cela a déjà été mentionné. Au cours des dix dernières années, la part de marché des produits assemblés au Canada a diminué de 7 p. 100, et celle des importations a augmenté de 5,5 p. 100. Nous ne parvenons pas à maintenir notre part du marché au Canada.

Je vais vous parler de la contribution de l'industrie des vins canadiens à l'économie du pays. Comme vous le verrez, les vins VQA contribuent davantage à l'économie de Colombie-Britannique qu'à celle de l'Ontario. C'est parce que l'accent a été mis sur les marchés de choix, tandis que dans cette province, il s'agit d'un système de libre marché. Malgré des débuts légèrement plus modestes, essentiellement, les contributions économiques pour le Canada de l'industrie vinicole nationale sont environ 10 fois plus importantes que celles du vin étranger importé. Ainsi, les contributions de l'industrie nationale égalent 8,5 fois celles du vin importé. Au Canada, il est très important, du point de vue économique, d'appuyer les produits canadiens.

L'industrie de la Colombie-Britannique a élaboré une stratégie pour les produits agroalimentaires. Ainsi, l'accent doit être mis sur les produits de qualité. La recherche et le développement sont donc très importants. Le développement des marchés intérieurs et internationaux est une autre stratégie clé, et les programmes Cultivons l'avenir, auxquels participent les gouvernements fédéral et provinciaux, sont également un bon moyen d'élargir nos marchés. Il ne faut pas non plus oublier la concurrence. Notre industrie doit faire des économies et elle doit pouvoir compter sur des règlements qui lui permettront d'être concurrentielle. Lors de la dernière rencontre des intervenants du milieu agroalimentaire, nous avons entre autres mentionné qu'il arrive fréquemment que le Canada s'astreigne à respecter des normes beaucoup plus élevées que le reste du monde. Nous prenons donc des règlements qui empêchent nos produits d'être aussi concurrentiels que ceux qui sont vendus sur notre marché.

En ce qui concerne l'industrie des produits d'assemblage, nous devons continuer de favoriser l'innovation, les nouvelles technologies et les économies et voir à ce que les règlements visant les produits canadiens ne deviennent pas plus contraignants, ce qui ferait reculer encore davantage les fabricants de vin canadien par rapport aux importations.

On a mentionné certains domaines auxquels il faut porter une attention particulière afin de demeurer concurrentiels, et il est très difficile d'assurer la qualité dans l'industrie vinicole. Commençons par la culture des raisins. Même à cette étape, on peut faire différentes choses pour créer un produit de qualité. La plupart des viticulteurs ont cessé de cultiver des pommes ou d'autres produits, qu'ils ont remplacés par les raisins. Il faut suivre une formation exhaustive et se procurer beaucoup d'outils et d'équipement pour cultiver des raisins afin de s'assurer qu'il s'agira de produits de qualité qui assureront notre compétitivité sur les marchés internationaux.

When you get into winemaking, it is a very capital-intensive industry. Barrels, tanks, explosion pumps and presses are all unique to the wine industry and are costly, but in order to be a good-quality producer, you need to ensure you have all that equipment.

Labs and technical analysis, again, are very intensive. Some small wineries do not have the equipment they need to ensure that they are producing a quality product. Then you get into the whole blending and bottling and winemaking, and then you add on the sales and marketing, developing labels and getting out into the marketplace and ensuring that you have the distribution networks. It is a very complex industry.

Many people do not have the business planning side of it. There are many different layers in terms of being effective and efficient. Then there is research and development to continuously improve on industry needs.

Six years ago a decision was made in the industry to change the excise tax. It basically put the Canadian blended business at a different level of competitiveness to the VQA industry, and the VQA is the 5.8 per cent, the blended is the 26 per cent. Essentially it took \$10 million out of the blended wine industry, and our proposal is to have that \$10 million that was taken out of the blended wine industry reinvested back into the entire industry in an innovation fund. Whether it was through the Agricultural Flexibility Program, or another program, the applicants could apply for funding based on their litreage and apply for that to use it against any of the things that they need, whether it is on the farming side or the lab side or the winemaking side or the sales and marketing side, and apply that to help grow their businesses. That would allow the wineries to set the things that are most important to them, because everyone, whether small or large, is at different stages in terms of what they need to help grow their business. We think that that would be very beneficial.

Many other countries in the world come into our marketplace. We have New Zealand, Australia and many others that are being subsidized for marketing programs, and they come into our marketplace with shows across Canada and are telling everyone how great they are, and we are struggling to really get the same resources to be able to do the same types of things that they are doing in our backyard, and you can see that they are really starting to gain on us. Our products are just as good or better than anyone else in the world; however, we just do not have the resources to get out there and make the same splash, and we need to start doing that.

Ceux qui se lancent dans la production du vin constatent qu'il s'agit d'une industrie qui nécessite beaucoup de capitaux. Les barriques, les cuves, les pompes antidéflagrantes et les presses sont des pièces d'équipement uniques à l'industrie vinicole et coûteux, mais pour qu'un producteur puisse offrir des produits de bonne qualité, il doit s'assurer de posséder tout l'équipement requis.

Il ne faut pas non plus oublier les laboratoires et les analyses techniques, qui sont tout aussi coûteux. Certains petits producteurs de vin ne possèdent pas l'équipement nécessaire pour s'assurer que leur produit est de bonne qualité. Après la vinification, il y a aussi l'assemblage et l'embouteillage. Il ne faut pas non plus oublier les ventes et le marketing ainsi que l'étiquetage. Il faut aussi vendre le produit sur le marché, tout en s'assurant d'avoir accès aux réseaux de distribution. C'est une industrie très complexe.

Ce n'est pas tout le monde qui est en mesure de planifier les activités. Il faut franchir plusieurs étapes avant d'assurer l'efficacité et l'efficience des activités. Il faut ensuite faire de la R-D afin de chercher constamment à améliorer la réponse aux besoins de l'industrie.

Il y a six ans, l'industrie a décidé de modifier la taxe d'accise, ce qui a surtout eu pour conséquence de modifier le rapport de force entre l'industrie des vins d'assemblage et l'industrie des vins VQA, laquelle occupe 5,8 p. 100 du marché, tandis que l'industrie du vin d'assemblage, elle, occupe 26 p. 100 du marché. Essentiellement, cette décision a fait en sorte qu'on a prélevé 10 millions de dollars dans les poches de l'industrie du vin d'assemblage. Nous proposons maintenant de réinvestir ces 10 millions de dollars dans l'ensemble de l'industrie, sous forme de fonds d'innovation. Que ce soit dans le cadre du Fonds Agri-flexibilité ou d'un autre programme, les intéressés pourront faire une demande de financement en fonction du volume de vin qu'ils produisent et utiliser ces fonds pour combler n'importe quels besoins, qu'ils soient liés à la culture, aux analyses en laboratoire, à la vinification, aux ventes ou au marketing, ce qui les aidera à assurer la croissance de leur entreprise. Les producteurs de vin pourront ainsi s'occuper de ce qui est le plus important pour eux, car quelle que soit la taille de leur entreprise, ils ont tous besoin d'une aide différente pour pouvoir assurer la croissance de celle-ci. Nous croyons que cela serait très avantageux pour eux.

De nombreux pays ont percé notre marché. La Nouvelle-Zélande, l'Australie et beaucoup d'autres pays bénéficient de subventions qui leur permettent de mener des campagnes de marketing. Lorsqu'ils viennent au Canada, ils participent à des foires et vantent les mérites de leurs produits à tout un chacun, alors que nous, nous avons de la difficulté à obtenir les mêmes ressources pour pouvoir faire ce qu'eux font chez nous, car on constate qu'ils commencent réellement à l'emporter sur nous. Nos produits sont aussi bons ou meilleurs que ceux des autres pays, mais nous n'avons tout simplement pas les ressources nécessaires pour les promouvoir aussi intensément qu'eux, mais c'est ce que nous devons commencer à faire.

I am sure you have all been hearing about the barriers to internal trade in Canada, the interprovincial barriers. That has been very active in the media, and that is something that we think can quite easily be implemented. I know a bill is being read in the house right now. The personal exemption system is what we believe would be the best approach to getting that implemented, and the Canadian Food Inspection Agency, CFIA, and some of the regulations being looked at, country of origin and other statements, those types of things, can really handcuff the blended industry, and we would not want to see that. We also need to continue to protect trademarks like icewine and VQA internationally so that when we go out into these other marketplaces people cannot duplicate our products. There have been incidents of that, other countries trying to duplicate our icewine and sell it as Canadian icewine.

We believe that with the innovation fund through the Agricultural Flexibility Program, the internal trade barriers, and maintaining regulations that support the Canadian industry we can help to grow our industry forward. Thank you.

Walter Schmoranz, President, Pelee Island Winery: Thank you for the opportunity. I am very excited about this. I did not know what to expect. I am for sure as well prepared as the first guest speakers here.

Mr. Ker has the ability to show you the stage of our industry in Canada, especially from the research part. We have a federal research station, a provincial research station and Mr. Ker finally coming to an understanding that we have to work hand in hand. The first steps are done and there is more to come. In the past, the provinces did their research. There was very little connection between the province and the feds.

To give a little background about myself, I came to this country in 1985. I have been president at Pelee Island Winery since 1986. We started growing grapes in 1979. We have about 600 acres planted and produce grapes on Pelee Island, one of the smallest appellations in Ontario. I took the liberty to show on the map, Prince Edward County just down the road here from Ottawa, the smallest appellation. The Niagara Peninsula is certainly by far the largest one, and then there is Pelee Island and Lake Erie, north shore, Southwestern Ontario. To give you an idea, we grow approximately 15,000 acres of grapes in Ontario. To put that in relation, 15,000 acres, for the gentleman here from Manitoba, that is what some grain growers do before lunch in his province. For us, 15,000 acres is a very time-consuming, very labour-intensive agricultural business.

Je suis convaincue que vous avez tous entendu parler des obstacles au commerce intérieur au Canada, les obstacles interprovinciaux. Il a été très souvent question de cet enjeu dans les médias, et nous sommes d'avis que c'est une situation qui peut se régler assez facilement. Je sais qu'un projet de loi est en ce moment à l'étude à la Chambre. À notre avis, la meilleure approche à adopter dans ce cas serait un système d'exemptions personnelles, et les règlements de l'Agence canadienne d'inspection des aliments et d'autres règlements qu'on examine en ce moment, comme ceux qui portent sur le pays d'origine et d'autres caractéristiques, entre autres, peuvent vraiment menotter l'industrie des vins d'assemblage, et nous ne voulons pas que cela se produise. Nous voulons également continuer de protéger nos marques déposées, par exemple vin de glace et VQA, à l'échelle internationale. Ainsi, lorsque nous percerons d'autres marchés, les gens ne pourront pas copier nos produits. Il est déjà arrivé que d'autres pays tentent de copier nos vins de glace et de les vendre en tant que vins de glace canadiens.

Nous croyons qu'en créant un fonds d'innovation dans le cadre du Fonds Agri-flexibilité, en levant les obstacles au commerce intérieur et en conservant les règlements qui appuient l'industrie canadienne, nous pourrions contribuer à assurer la croissance de celle-ci. Merci.

Walter Schmoranz, président, Pelee Island Winery : Je vous remercie de me donner la possibilité de prendre la parole aujourd'hui. J'en suis très heureux. Je ne savais pas à quoi m'attendre. Chose certaine, je suis aussi bien préparé que ceux qui ont pris la parole avant moi.

M. Ker vous a renseignés sur la situation de notre industrie au Canada, plus particulièrement du point de vue de la recherche. Nous avons un centre de recherche fédéral et un centre de recherche provincial, et M. Ker a fini par comprendre que nous devons travailler en collaboration. Nous avons franchi les premières étapes, mais ce n'est pas terminé. Par le passé, les provinces effectuaient leur propre recherche. Il y avait très peu de liens entre les provinces et le gouvernement fédéral.

Je vais vous parler un peu de moi. Je suis arrivé au Canada en 1985 et je suis président de Pelee Island Winery depuis 1986. Nous avons commencé à cultiver des raisins en 1979. Nous cultivons à peu près 600 acres de vignes à l'île Pelée. C'est l'une des plus petites appellations de l'Ontario. J'ai cru bon d'indiquer sur la carte l'endroit où se situe le comté de Prince Edward, là où l'on trouve la plus petite appellation, par rapport à Ottawa. La péninsule du Niagara est sans aucun doute la plus importante appellation, mais il y a aussi l'île Pelée, la rive nord du Lac Érié et le sud-ouest de l'Ontario. Pour vous donner une idée, nous cultivons environ 15 000 acres de raisins en Ontario. À titre de comparaison, et je m'adresse ici au monsieur du Manitoba, c'est à peu près la quantité de grains que certains producteurs récoltent en un avant-midi dans sa province. Dans notre industrie, il nous faut vraiment beaucoup de temps et de travail pour récolter ce que l'on cultive sur ces 15 000 acres.

If you followed the news last week, you would have heard about that tragic accident outside Kitchener. We employ in our very labour-intensive industry almost 20,000 offshore workers who come in every year and make a living in Ontario. From my own experience, I have had Mexican guest workers on our vineyard farm for over 20 years, and we have second-generation workers coming now. It is a business that is uniquely different to most other agricultural businesses we are involved with in Canada and in Ontario. The labour we need per acre is much higher, even higher than orchards. The labour is comparable to greenhouses maybe, but the difference between greenhouses and vineyards is that we do not have a roof over our head, so we do not have glass and plastic around us. That is why I took the liberty to show you some of our uniquely Canadian problems.

I personally do not think that we are less efficient or less sustainable. I think the investment done over the last 20 years in the Canadian and Ontario wine industry is pretty much cutting edge, pretty much the international standard, if not partially even higher. What we are facing in our country, especially in Ontario, if I may say so, is some unique basic rules and regulations for our grape and wine industry.

You look, like I said, at the data about tonnage. Appendix 2 is Chardonnay, and it shows you the grape production from 1988 to 2010 in Ontario, and some make sense. There is still an upward trend, I would say. Some make absolutely no sense, and that is typically Canadian. If you go to the vintage of 1993 or the vintage of 1995, and even I would say 2003, you see dramatic shortage in production. This has to do with our almighty Canadian winter. We go through severe climate changes, and here we are disadvantaged compared to any other grape growing region in the world. To put 15,000 acres in perspective, Germany, my native country, is one of the smallest grape growing producing countries in all of Europe, and it produces 250,000 acres. If you go to one of the smaller if not smallest wine growing regions in the United States, let us say Washington state, you might come up with 18,000 to 19,000 acres.

In the perspective of the wine world, we are a relatively small, minor factor, but I think there is a population we have. With the wine consumption we enjoy in our province, we have a great future.

Coming to this uniquely Canadian problem of having a Canadian winter, which makes us famous for icewine production, a good thing, is certainly devastating for a grape farmer in Ontario, and that is what Mr. Ker started talking about, innovation. If it is Brock, if it is Summerland, there was a lot of hard work done, research done on what can or could be done for

Si vous avez suivi l'actualité au cours de la dernière semaine, vous avez sans doute entendu parler du tragique accident qui a eu lieu près de Kitchener. Notre industrie, qui requiert énormément de main-d'œuvre, emploie chaque année près de 20 000 travailleurs étrangers, qui viennent gagner leur vie en Ontario. Ainsi, à mon vignoble, nous embauchons des travailleurs mexicains depuis plus de vingt ans, et nous accueillons maintenant la deuxième génération de travailleurs. C'est une industrie très différente de la plupart des autres industries agricoles avec lesquelles nous travaillons au Canada et en Ontario. Nous avons besoin de beaucoup plus de travailleurs par acre, même plus que dans les vergers. Le travail qu'ils doivent accomplir s'apparente au travail qui est effectué dans les serres, sauf que dans les vignobles, nous ne sommes pas protégés des éléments par du verre ou du plastique. C'est pour cette raison que j'ai cru bon de vous présenter certains problèmes propres au Canada.

Personnellement, je ne crois pas que notre industrie est moins efficace ou moins durable. Je crois que les investissements effectués au cours des 20 dernières années dans l'industrie vinicole du Canada et de l'Ontario nous ont permis d'être à la fine pointe de la technologie et d'atteindre les normes internationales, et parfois même de les surpasser. Au Canada, et plus particulièrement en Ontario, si je puis me permettre de le dire, nous devons composer avec des règles de base et des règlements propres à notre industrie vitivinicole.

Examinons, comme je l'ai dit, les données relatives au volume. L'annexe 2 porte sur le chardonnay, et elle présente la production de raisins de 1988 à 2010 en Ontario, et dans certains cas, les données sont cohérentes. Je dirais qu'il y a encore une tendance à la hausse. Dans d'autres cas, les données semblent complètement illogiques, mais c'est une situation typiquement canadienne. Si vous regardez les données relatives au millésime 1993 ou 1995, et je dirais même 2003, vous constaterez qu'il y a de très grands écarts de production. C'est à cause de nos hivers canadiens. Nous devons composer avec des changements climatiques très importants et nous sommes désavantagés par rapport à d'autres régions du monde qui produisent aussi des raisins. Pour revenir à nos 15 000 acres, à titre de comparaison, l'Allemagne, qui est le pays où je suis né, est l'un des plus petits producteurs de raisins d'Europe, et pourtant, il produit 250 000 acres. Prenons aussi, par exemple, l'une des plus petites régions viticoles des États-Unis, si ce n'est la plus petite : l'État de Washington. On y cultive quand même 18 000 à 19 000 acres.

Du point de vue de l'industrie vinicole mondiale, nous sommes ce qu'on pourrait appeler un petit producteur, mais je crois que c'est lié à notre population. Compte tenu de la quantité de vin qui est consommée dans notre province, nous sommes promis à un brillant avenir.

Les hivers canadiens sont, bien entendu, un problème propre au Canada, et ils peuvent être dévastateurs pour les producteurs de raisins de l'Ontario, mais ils ont quand même un avantage, car ils nous ont permis de produire du vin de glace, qui a fait notre renommée. Comme M. Ker a commencé à en parler, c'est là que l'innovation entre en jeu. D'importants travaux ont été réalisés,

the industry to avoid some of these disasters. We can go into detail on all these uniquely Canadian systems, I would say, who help and assist the wine and grape industry; and I think that is maybe my perspective of this group of people here growing up in Europe. This is part of what the province or the federal government has to do, provide an infrastructure that you can prosper in business. In our region we are on the forty-second latitude on Pelee Island, so we are fairly far south. It might have to do with climate change, so you might have to get used to that. Yes, the climate in general gets warmer, but the peaks and valleys will be much more severe, and we need support to adjust for that. Big machines would be an answer.

Another thing, and there is clear evidence of this over the last many years, is precipitation. If you see the pattern of precipitation, we do not have drought situations like they see out West. We do not have it yet in Ontario, but we sure have rain patterns that are absolutely unusual. You have days and weeks where you get as much as 100 millimetres in less than 48 hours.

Again, infrastructure, with machines to do the inversion, to get rid of cold air, blow the cold air out, and make sure warm air gets in, would help. Also drainage, something almost every farmer understands, is even more needed when we are talking about a special crop like grapes. Look at what is available provincially and federally as direct subsidies and make sure these things are maintained and extended.

I am sorry to say it, but again, with my European upbringing, I took the liberty of showing you very clearly the input of domestic VQA 100 per cent Ontario-grown grapes, B.C. and Nova Scotia grapes. We show the blended sector in it, and this is the wine industry. I took the liberty of giving you a printout of the Liquor Control Board of Ontario, LCBO. As we all know, it is maybe the single largest buyer of alcohol in the world.

If you follow exactly on the point, I took the liberty of highlighting the two pages. It is a little confusing, but the first page is 828. It shows you, on the left upper corner, the red table wines. If you flip over, you make it to 829, the lower left corner will show you the total in the right. There is another page, just to confuse you more, 831, and that is a rosé wine, and you get the total in detail.

All the rest that you see on all of these pages is our dear friends and competitors who come to our monopolistic system, the liquor board system.

que ce soit à l'Université Brock ou au centre de Summerland. On y a effectué des recherches sur ce que l'industrie peut faire pour éviter certains de ces graves problèmes. Nous pourrions exposer de manière détaillée ces systèmes typiquement canadiens qui, je dirais, aident l'industrie vitivinicole, et je crois que c'est peut-être parce que j'ai grandi en Europe que j'ai ce point de vue en ce qui concerne les gens d'ici. Ce que le gouvernement provincial ou fédéral doit faire, c'est offrir une infrastructure qui permet aux entreprises de prospérer. Notre région, et l'île Pelée, sont situées au quarante-deuxième parallèle, donc, relativement au sud. Tout ça est peut-être lié aux changements climatiques, et il faudra peut-être s'y habituer. Oui, en général, il y a un réchauffement climatique, mais les fluctuations seront plus prononcées, et nous avons besoin de soutien pour nous adapter à cette situation. Ce qu'il nous faudrait, c'est de l'équipement approprié.

Dans cet ordre d'idées, j'aimerais parler des précipitations. Il est on ne peut plus clair qu'il y a eu des changements à cet égard au fil des ans. Si on examine les tendances, on constate qu'il n'y a pas eu de sécheresse comme dans l'Ouest. Nous ne sommes pas encore aux prises avec la sécheresse en Ontario, mais les tendances relatives aux précipitations sont tout à fait inhabituelles. Certains jours et certaines semaines, on peut recevoir jusqu'à 100 millimètres de précipitations en moins de 48 heures.

Encore une fois, ce qui nous aiderait, ce serait de disposer de l'infrastructure nécessaire, c'est-à-dire de l'équipement qui nous permettrait de procéder à une inversion de température, de se débarrasser de l'air froid en le repoussant, et de ramener l'air chaud. L'irrigation est aussi un aspect très important, d'autant plus lorsqu'il est question de cultures particulières comme le raisin, et je suis certain que tous les agriculteurs savent de quoi je parle. Il faut savoir quelles sont les subventions directes offertes par les gouvernements fédéral et provinciaux et s'assurer qu'elles demeurent en place et sont même prolongées.

Je suis désolé de le mentionner une fois de plus, mais puisque je suis né en Europe, je me permets de vous montrer très clairement ce qu'il en est des vins nationaux VQA, faits à 100 p. 100 de raisins cultivés en Ontario, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse. Il est aussi question des vins d'assemblage, car c'est cela, l'industrie vinicole. Je me permets de vous remettre un document du Liquor Control Board of Ontario, ou LCBO. Comme nous le savons tous, c'est fort probablement le plus important acheteur d'alcool au monde.

Si vous me suivez, sur ce point exactement, j'ai pris la liberté de mettre les deux pages en évidence. Ce n'est pas très clair, mais la première est la page 828. Dans le coin supérieur gauche, vous y trouverez les vins rouges de table. À la page 829, dans le coin inférieur gauche, se trouve le total à droite. Pour vous embrouiller un peu plus, je vous renvoie aussi à la page 831, sur le vin rosé. Vous y trouverez le total en détail.

Le reste que vous voyez sur ces pages représente nos chers amis et concurrents qui vendent leurs produits dans notre système monopolistique, le système de la régie des alcools.

I do not know how to put it in perspective, but if my brother in Germany has a gorgeous idea to take a couple million litres of wine off the German table wine market and has the ability to ship it to beautiful Ontario, the German agriculture ministry will fall over him to make sure he is not only delivering it outside the EU. However, he will make sure that, for every case he delivers into that system, there will be a hard subsidy coming with every single case.

Even more evident in the last couple of years is Spain, one of the largest, by area, wine producing countries in Europe, which has the ability to get hundreds of millions of euros to go outside the EU and promote their products.

An amazing fact for people who do not work every day in this industry like I do is that it is much easier for me to ship a case of wine into the state of Michigan, or even into France for that matter, than to get into the liquor board of Manitoba, the liquor board of Newfoundland, or the liquor board, God forbid, of British Columbia. This is something an outsider will never understand.

We are highly regulated. We are part of the alcoholic beverage industry. I do not think there is another industry that goes through so many audits, provincially and federally, as we do. The major reason, as we all know, is the tax we generate for the provincial and federal governments.

I think we have to understand that, yes, we can grow grapes and, yes, we can make wine. We have shown over the last 15, 20 years on the international scale that we can compete in Italy, in San Francisco, and even in Bordeaux if we have to, but we cannot compete in our own marketplace.

It is absolutely beautiful to see how the province of British Columbia, over the last many years, has had the ability to pull different channels out for a relatively small industry, if I may say so. We have 15,000 acres, and I think the province of B.C. might have 8,000.

Ms. Tyabji: Yes, 9,000.

Mr. Schmoranz: They have over 200 wineries, which shows you how successful it must be to be in the wine and grape industry in British Columbia. We have approximately 180 in Ontario.

Why is there such a discrepancy? It is fairly simple to explain. The British Columbia government went full out to support their local industry and provided a whole bunch of different channels to retail their product. We have a channel, and that is my retail store in beautiful Kingsville, Essex County. It is my only retail store for the winery. I have access to — and that is why I put it at the top of my introduction — over 600 liquor stores.

Je ne sais pas comment vous mettre le problème en perspective, mais si mon frère, en Allemagne, a l'idée formidable d'expédier vers la magnifique province de l'Ontario deux ou trois millions de litres de vin de table allemand qui seraient autrement écoulés sur le marché intérieur, le ministère de l'Agriculture de l'Allemagne l'entourera de ses bons soins et veillera à ce que chaque caisse de vin qui sortira de l'Union européenne et sera vendu en Ontario bénéficie d'une bonne subvention.

L'Espagne est un cas encore plus évident au cours des deux dernières années. Ce pays est l'un des producteurs européens de vin les plus importants, pour la superficie cultivée, et il est capable de consacrer des centaines de millions d'euros pour exporter et promouvoir ses produits hors de l'Union européenne.

Les gens qui ne travaillent pas quotidiennement dans cette industrie comme moi seront étonnés d'apprendre qu'il est beaucoup plus facile pour moi de vendre une caisse de vin au Michigan ou même en France que de la vendre à la régie des alcools du Manitoba, de Terre-Neuve ou, pire encore, de la Colombie-Britannique. Une telle situation est une aberration totale aux yeux d'une personne de l'extérieur.

Nous devons nous plier à une réglementation stricte. Nous faisons partie du secteur des boissons alcooliques. À ce que je sache, aucune autre industrie ne doit se soumettre à autant de vérifications provinciales et fédérales que nous. Cela est attribuable, comme nous le savons, aux taxes que nous générons pour les gouvernements provinciaux et fédéral.

Je pense que nous devons comprendre que nous sommes tout à fait capables de faire pousser de la vigne et de fabriquer du vin. Nous avons fait nos preuves au cours des 15 ou 20 dernières années à l'échelle internationale : nous sommes capables d'affronter la concurrence en Italie, à San Francisco et même à Bordeaux, s'il le faut. Mais sur notre propre marché intérieur, nous ne sommes pas capables.

Il est absolument merveilleux de voir qu'au cours des dernières années, la province de la Colombie-Britannique a réussi à ouvrir beaucoup de débouchés pour ses producteurs, même la superficie totale de ses vignobles est relativement petite. Nos vignobles totalisent 15 000 acres, tandis que ceux de la Colombie-Britannique totalisent peut-être 8 000 acres.

Mme Tyabji : Oui, 9 000.

M. Schmoranz : Ils ont plus de 200 vineries, ce qui illustre bien la belle réussite des secteurs viticole et viticole en Colombie-Britannique. Nous en avons environ 180 en Ontario.

Pourquoi y a-t-il une telle différence? L'explication est assez simple. Le gouvernement de la Colombie-Britannique n'a ménagé aucun effort pour stimuler son industrie et a fourni beaucoup de débouchés aux producteurs. Nous n'avons qu'un seul débouché, et c'est mon magasin de vente au détail dans la belle municipalité de Kingsville, comté d'Essex. C'est le seul magasin de vente au détail où je peux écouler ma production viticole. J'ai accès à plus de 600 magasins d'alcool, et c'est pourquoi j'en parle dès le début de mon introduction.

We will be in direct competition with all Europeans. I am not even worried about the 180 domestic wineries, because most of them, due to economies of scale, will not even dare to go to someone as large as the LCBO. Think about it. If you are a 5,000- or 10,000-case operator you will not necessarily talk to Walmart. You would love to talk to a dépanneur in Quebec or to a boutique store in downtown Halifax, but the opportunities for us in this province are very slim to non-existent.

The markup, clearly understood and no question about it, is fairly high. All of that goes back to the province, and rightfully so. Mind you, the subsidies go directly to these programs that directly stay in competition for the shelf space we are fighting for.

We cannot say tomorrow morning, this liquor board is so damn successful let us give them another 600 stores. We give them another couple of miles of linear shop space to be able to get on the shelf. This is not easily doable, and clearly understood in a monopoly system.

I also showed you the grape prices. That is where the commodity starts. You people just went through the announcement that we might get rid of the Wheat Board as we know it out West. In our province of Ontario we still have a grain board. It is very close, if not exactly the same, as a marketing board. The marketing board in a real sense would control what comes in and whether you are allowed to retail and sell merchandise in your own market.

In our case no one controls what comes in from Chile, South Africa or Spain. We are between a monopolistic retailing system and a marketing board system purchasing our fruit. I am sorry I did not bring even more data, and I would like to take the opportunity. There was just a brand new KPMG study out. If you do not mind, I will take the liberty of sending it to you later.

This is of utmost importance to us. We need all the research and we need the support, especially with the unique climates and microclimates we enjoy. If you look at the map between Prince Edward County and Pelee Island, I do not know how many degrees, but it is easily between Alsace and southwestern France in altitude, if you think about it.

We have unique needs and unique research that has to be done specifically on site, and farming has to be supported. I am not too worried about the competitiveness and sustainability in the production of wine. These wineries are mostly fairly new and maybe more modern than the older co-op systems in France, Hungary, or even in some parts of Mexico, for example. I am not too concerned about that, but it is the basis of agriculture, simple things like drainage, cold air movements, having access to virus-free

Nous devons affronter la concurrence directe de tous les producteurs européens. Je ne m'inquiète pas à propos des 180 vineries de l'Ontario, parce que la plupart d'entre eux n'ont pas la taille qu'il faut pour réaliser des économies d'échelle et n'oseront même pas vendre à un client d'une taille aussi imposante que la régie des alcools de l'Ontario. Pensez-y un peu. Si vous produisez 5 000 ou 10 000 caisses de vin, vous n'avez pas intérêt à les vendre à Walmart. Vous seriez heureux de vendre votre vin à un dépanneur du Québec ou à une petite boutique du centre-ville d'Halifax, mais, si vous êtes un producteur de l'Ontario, il n'y a pratiquement aucune chance que vous y arriviez.

La marge bénéficiaire passablement élevée, c'est évident. Elle revient en totalité à la province, et de bon droit. Toutefois, les subventions vont directement aux programmes qui nous font concurrence directement pour l'espace sur les étalages que nous revendiquons ardemment.

On ne pourrait pas, demain matin, décider d'ouvrir 600 magasins supplémentaires de la régie des alcools en invoquant ses bons résultats, pour qu'elle ait deux ou trois milles additionnels d'étalages. Ce ne serait pas une sinécure, et on le comprend aisément vu la nature monopolistique du système.

Je vous ai montré aussi le prix des raisins. C'est la matière première. Vous venez de nous annoncer que la Commission canadienne du blé disparaîtra peut-être comme on la connaît dans l'Ouest. En Ontario, nous avons encore une sorte de commission du blé, qui ressemble à un office de commercialisation, quoique ce ne sont pas exactement du pareil au même. Un vrai office de mise en marché gère l'offre et détermine qui a le droit de vendre la marchandise sur le marché intérieur.

Dans notre cas, personne ne gère l'offre en provenance du Chili, de l'Afrique du Sud ou de l'Espagne. Nous sommes à mi-chemin entre un monopole de la vente au détail et un office de commercialisation qui achèterait nos fruits. Je suis désolé de ne pas avoir apporté encore plus de données et je voudrais saisir l'occasion. KPMG vient tout juste de publier les résultats d'une nouvelle étude. Si vous le voulez bien, je me permettrai de vous envoyer ce rapport ultérieurement.

La recherche a une très grande importance pour nous. Nous avons besoin de tous les travaux de recherche qui puissent être réalisés et nous avons besoin d'aide, compte tenu en particulier des climats et microclimats uniques de notre pays. Je ne peux pas vous donner le nombre exact de degrés, mais si vous regardez sur une carte le comté de Prince Edward et l'île Pelée, vous verrez que, tout compte fait, la différence de température est facilement de l'ordre de la différence entre l'Alsace et le Sud-Ouest de la France, en altitude.

Nous avons des besoins particuliers. Des études spécifiques doivent être réalisées sur place, et les viticulteurs doivent être appuyés dans leur travail. Je ne m'inquiète pas tellement de la compétitivité et de la viabilité de la production de vin. Les vineries sont pour la plupart assez récentes. Elles sont plus modernes que les anciens systèmes coopératifs en France, en Hongrie et même dans certaines parties du Mexique, par exemple. Je ne suis pas inquiet pour les vineries, mais plutôt pour la viticulture elle-même, qui est la

plant material, or even access to new varieties and in a timely fashion. All of these things would be most appropriate and appreciated.

The industry is so small in the scale of the agriculture sector in general, but the tax generated by us is fairly significant. I would really appreciate if your chamber has a chance to get the message across, if you could work from British Columbia to the Northwest Territories, all the way to Newfoundland, and consider us not as an import into Nova Scotia or into Saskatchewan, and that would be tremendously helpful.

I am sorry I was not better prepared, but I hope to provide you with more information. Thank you very much for the opportunity.

The Chair: We thank you, Mr. Schmoranz. It was well said.

[Translation]

We will now hear from Mr. Pouliot, President of La Face Cachée de la Pomme. Perhaps you could start by explaining the origin of your company's name.

François Pouliot, President, La Face Cachée de la Pomme: Hello and thank you for inviting me. I will to try to give a good presentation even though I was asked to appear before your committee on short notice.

I am from Quebec and I make wine, but with apples. It is a completely different sphere of activity, although very similar in some respects. Face Cachée de la Pomme was established in 1994, the year I decided to make wine. At the time I said to myself that, since Quebec's climate is still very cold, perhaps we could try making ice wine, not with grapes, but with apples. Thus, ice cider was born from the idea of making wine with apples.

La Face Cachée de la Pomme is somewhat like the dark side of the moon in that it is a side of the apple that we had never seen before because ice cider had never been made before.

Ice cider was invented in Quebec. It is ice wine made with apples. Unlike ice wine, outdoor temperatures between -20° and -25° are needed to concentrate the apple sugars because apples are half as sweet as grapes. However, we end up with characteristics similar to those of ice wine produced with grapes. Ice cider originated in Quebec, where we have both elements: very tasty apples and very cold winter weather.

I began making ice cider in 1994 as a hobby. In 2010, there were more than 50 ice cider producers in Quebec. Ice cider is the best selling, locally produced alcoholic beverage in Quebec. It represents 70 per cent of locally produced alcoholic beverages

base. Des problèmes se posent concernant des facteurs élémentaires, comme le drainage, les déplacements d'air froid, l'accès à de la matière végétale dénuée de tout virus ou même l'accès rapide aux nouvelles variétés. Résoudre ces problèmes serait tout à fait utile, et les principaux intéressés en seraient des plus heureux.

L'industrie n'est qu'une goutte d'eau dans l'océan du secteur agricole, mais nous rapportons des sommes assez importantes au fisc. Je vous serais reconnaissant de bien vouloir faire entendre mon appel. Il nous serait extrêmement utile que vous puissiez œuvrer auprès des acteurs, de la Colombie-Britannique aux Territoires du Nord-Ouest en passant par Terre-Neuve, pour que nos produits ne soient plus considérés comme des importations en Nouvelle-Écosse ou en Saskatchewan.

Je suis désolé de ne pas avoir été mieux préparé, mais j'espère vous fournir davantage d'information plus tard. Merci beaucoup de m'avoir donné cette occasion.

Le président : Merci, monsieur Schmoranz. Vous vous êtes exprimé clairement.

[Français]

Nous allons maintenant écouter la présentation de M. Pouliot, président de La Face Cachée de la Pomme. Vous pourriez peut-être commencer par nous expliquer la provenance du nom de votre compagnie.

François Pouliot, président, La Face Cachée de la Pomme : Bonjour et merci de m'avoir invité. Je vais tenter de vous faire une bonne présentation malgré le court avis que j'ai reçu de comparaître à votre comité.

Je viens du Québec et je fais du vin, mais avec des pommes. C'est une toute autre sphère d'activités, mais quand même très similaire. La Face Cachée de la Pomme existe depuis 1994, année où j'ai voulu faire du vin. Je me suis alors dit que, comme au Québec le climat est encore très froid, peut-être pourrions-nous faire du vin de glace, mais sans raisins et essayer avec des pommes. De là est né le cidre de glace, de l'idée donc de vouloir faire du vin, mais avec des pommes.

La Face Cachée de la Pomme est un peu comme *the dark side of the moon*, le côté de la pomme qu'on n'avait jamais vu parce que ça n'avait jamais été fait auparavant.

Le cidre de glace a été inventé au Québec. C'est du vin de glace fait avec des pommes. Par contre, à la différence du vin de glace, il est nécessaire d'avoir des températures extérieures de -20 et -25 degrés celsius pour concentrer la pomme en sucre car la pomme est à moitié moins sucrée que le raisin. Mais à la fin, nous obtenons des valeurs similaires à celles du vin de glace produit avec des raisins. C'est donc issu du Québec où nous avons les deux : des pommes très savoureuses et des grands froids l'hiver.

Quand j'ai commencé en 1994, ce n'était qu'un petit hobby. En 2010, nous sommes maintenant plus de 50 producteurs au Québec fabriquant du cidre de glace. Le cidre de glace est l'alcool du terroir le plus vendu au Québec. À la SAQ, c'est 70 p. 100 des

sold at the SAQ. Alcoholic beverages produced in Quebec represent only 1 per cent of SAQ sales. However, in 2000, sales were zero and today they have risen to \$14 million in the entire SAQ chain. This is very good progress in the span of just a few years.

We have also established cider as a premium product. Up until about 15 years ago, apple wine or cider was considered a rather second-class beverage. Today, ice cider is recognized throughout the world and at international fairs and competitions. A few years ago, we did not fit into any category. But we have opened doors for a number of producers.

Today, there are ice cider producers in Ontario, Nova Scotia, and I believe in British Columbia as well. The industry is starting to take shape. Our ice cider, Neige, has even been served at El Bulli, a restaurant in Spain considered to be the best in the world. When President Obama visited Canada shortly after he was elected, he was served Neige ice cider in Ottawa. Last summer, when Prince William and Princess Kate visited Quebec during their tour of Canada, they were also served Neige ice cider. Thus, it has truly become a source of national pride.

Ice cider is found in 50 countries. Naturally, the majority of sales continue to be made in Quebec. We now have recognition; Quebec law now contains a definition of ice cider, which is regulated by Quebec. The definition is in my presentation.

About two years ago, we applied for recognition of reserved designation. In Quebec, we have CARTV, the Conseil des appellations réservées et des termes valorisants. I believe it is a first in North America. We should obtain recognition of the designation in about 18 months and it will be a big advantage. We have made great progress in 15 years.

We have created a new association that represents only producers of ice cider, as this is a distinct category of products made in Quebec. It is now very important that we develop this product and market it internationally. By the end of next summer, we will have established a domestic and international marketing and development plan for the next five years.

As the other witnesses mentioned, it is very difficult to sell in other provinces. La Face Cachée de la Pomme products are sold in 25 countries, 50 U.S. states, France, the United Kingdom, Spain and Japan. But selling to the rest of Canada is very complicated. I do not know why. We sell a small quantity in the other provinces, but it is really very little and it is very, very complicated.

ventes de l'alcool du terroir. Il est vrai que l'alcool québécois représente seulement qu'à peine 1 p. 100 des ventes de la SAQ, mais c'est parti de zéro dollar en 2000 à 14 millions de dollars de vente aujourd'hui dans tout le réseau de la SAQ. Il s'agit d'une très bonne progression en peu de temps.

Nous avons aussi redonné ses lettres de noblesse au cidre. Jusqu'à il y a une quinzaine d'années, le cidre ou le vin de pomme était considéré un peu comme une boisson de deuxième classe. Aujourd'hui, le cidre de glace est reconnu un peu partout dans le monde et dans les foires et concours internationaux. Il y a quelques années, nous n'entrons dans aucune catégorie, mais nous avons ouvert des portes à plusieurs producteurs.

Il y a même aujourd'hui des producteurs de cidre de glace en Ontario, en Nouvelle-Écosse et, je crois, en Colombie-Britannique. Ça commence à prendre forme. Même au restaurant El Bulli en Espagne, qui a été le meilleur restaurant au monde, notre cidre de glace Neige y a été servi. Le président Obama est venu au Canada après qu'il ait été élu et on lui a servi le cidre de glace Neige à Ottawa. L'été dernier, lors de leur visite au Canada, le prince William et la princesse Kate, de passage au Québec, se sont aussi vu servir du cidre de glace Neige. C'est donc vraiment devenu une fierté nationale chez nous.

On peut trouver du cidre de glace dans 50 pays. Évidemment, le gros des ventes est toujours au Québec. Nous jouissons maintenant d'une reconnaissance; une définition est enchâssée dans la loi au Québec, réglementée par le Québec et qui définit ce qu'est le cidre de glace. On trouve cette définition dans ma présentation.

Depuis deux ans, nous avons aussi déposé une reconnaissance d'appellation réservée. Au Québec, nous avons le CARTV : le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants. Je pense que c'est une première en Amérique. Nous devrions obtenir la reconnaissance de l'appellation d'ici environ 18 mois et c'est un gros avantage. Beaucoup de chemin a été parcouru depuis environ 15 ans.

Nous avons maintenant formé une nouvelle association, qui représente seulement les producteurs de cidre de glace, puisqu'il s'agit d'une catégorie à part des autres produits fabriqués au Québec. Nous avons maintenant un grand besoin de développer et de faire reconnaître le produit à travers le monde. D'ici la fin de l'été prochain, nous aurons mis sur pied un plan de marketing et de développement pour les cinq prochaines années visant autant le Canada que le reste du monde.

Comme les autres témoins l'ont dit, c'est très difficile de vendre dans les autres provinces. Notre produit La Face Cachée de la Pomme est vendu dans 25 pays, dans 30 États aux États-Unis, en France, au Royaume-Uni, en Espagne et au Japon. Mais vendre dans le reste du Canada est très compliqué. Je ne sais pas pourquoi. Nous vendons un petit peu dans les autres provinces, mais c'est vraiment du saupoudrage et c'est très, très compliqué.

And when we do go to other countries, we are very small in comparison to the associations that represent port, cognac and sherry in Spain, which are our competitors. I believe that we need assistance to develop both the Canadian and the international markets, which have huge potential.

The other reason why we really need the federal government's help is because once we receive our reserved designation, we will have to protect it. Other countries are now beginning to take an interest in our product and copying us. There are some producers in Vermont and Wisconsin, in the United States, as well as in Denmark, Sweden, Switzerland and Germany. There is now a producer in Spain, who wants to copy us, but Spain does not have our climate and it would not be a true ice cider.

Although we use apples, we would also like to be considered wine producers in order to obtain your support to help defend our industry and the designation in Canada and abroad.

I would have liked to have suggested other ways you can help, but I did not have enough time to complete my research. Once we receive our designation, helping us to enforce its proper use will be the major challenge.

When I arrived in Hemmingford, the apple industry was truly in decline. I purchased a five-hectare orchard and we planted 16,000 apple trees. We now cultivate 50 hectares. Almost all our neighbours kept their apple trees and others have started replanting. It has boosted the local economy.

My company employs 22 people; when I started out, it was just my wife and I. In addition, some neighbours are following our lead. This is creating a solid regional economy.

We also researched apple cultivars. At first, we thought that all apples drop off the tree. I now have approximately 10,000 trees of apple cultivars that do not drop their fruit. Just look at these photos and you will see that this is not folklore. I really do have parcels planted with apple cultivars that do not drop their fruit. We finished harvesting the apples this weekend, at the beginning of February, and the apple trees were still laden with fruit.

We worked with research stations in Saint-Jean, and I also discovered, quite by accident, cultivars that do not drop their fruit.

Therefore, we would also like support for research and cultivation. That concludes my presentation.

The Chair: Thank you very much, Mr. Pouliot. That was a very good presentation and we appreciate it.

Et lorsqu'on arrive dans le reste du monde, nous sommes très petits pour se faire reconnaître par rapport à des associations comme celles pour le porto, le cognac et le xérès en Espagne, qui sont nos compétiteurs. Je crois que nous avons besoin d'aide pour développer autant le marché canadien que le marché international. Il y a un potentiel énorme à ce niveau.

L'autre raison pour laquelle nous avons vraiment besoin du gouvernement fédéral, c'est que le jour où nous aurons notre appellation réservée et reconnue, il faudra la protéger. Présentement, d'autres pays ont commencé à trouver notre produit intéressant et à nous imiter. Il y a de tels producteurs aux États-Unis au Vermont, au Wisconsin; des producteurs au Danemark, en Suède, en Suisse, en Allemagne. Et là, il y a un producteur en Espagne qui veut nous imiter, mais ils n'ont évidemment pas notre climat; ce n'est donc pas du vrai cidre de glace.

Bien qu'utilisant la pomme, nous aimerions aussi être considérés comme les producteurs de vin pour être en mesure de bénéficier de votre aide et de votre support pour nous défendre et faire respecter cette appellation au niveau international et au Canada.

J'aurais aimé vous donner davantage de pistes à savoir comment vous pourriez nous aider, mais j'ai manqué de temps dans mes recherches pour trouver des moyens. Ce sera le grand défi, une fois que nous aurons notre appellation que de nous faire aider pour la faire respecter dans le monde.

Quand je suis arrivé à Hemmingford, l'industrie de la pomme était vraiment en déclin. Le verger que j'ai acheté comptait à l'époque cinq hectares. Nous y avons planté 16 000 pommiers et nous cultivons présentement sur 50 hectares. Presque tous les vergers des voisins n'ont pas fait couper leurs pommiers et d'autres voisins commencent à replanter des pommes. C'est un bel essor pour l'économie locale.

Dans mon entreprise, nous comptons 22 employés, alors qu'en 2000 il n'y avait que ma femme et moi. En plus, des voisins ont commencé à faire comme nous. Cela génère donc une bonne économie régionale.

Nous avons aussi fait de la recherche pour trouver des pommiers. Au départ, nous croyions que toutes les pommes tombaient par terre. Maintenant, j'ai environ 10 000 pommiers de variétés de pommes qui restent dans les arbres. Voyez les photos ici et vous pourrez vous rendre compte qu'il ne s'agit pas de folklore. J'ai vraiment des parcelles de pommiers qui gardent leurs pommes. Nous avons terminé de récolter les pommes ce week-end, donc au début février, et les arbres étaient encore plein de pommes.

Nous avons travaillé avec des stations à Saint-Jean, et il y en a d'autres pour lesquelles c'est tout à fait par accident que j'ai découvert que les pommes restaient dans les arbres.

Donc c'est aussi appréciable d'avoir de l'aide pour faire de la recherche et des cultures. Cela conclut ma présentation.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Pouliot. C'est très bien présenté, nous l'apprécions.

[English]

Hanspeter Stutz, President, Domaine de Grand Pré: Thank you for the invitation to appear before the committee. As a representative of one of the youngest wine regions here in Canada, I really appreciate this. I bought a winery, or more or less what was the rest of the winery, in the early 1990s. It was the oldest winery in Atlantic Canada. We had four wineries. We had a grand reopening in 2000. We changed everything in Nova Scotia. To be fair, we could not drink the wine before. Now we are 16 wineries in the last 12 years.

It is a tough challenge and topic to talk about the subject of innovation in agriculture only knowing the topic and not the goal of your committee. Innovation in agriculture is such a huge sector for a presentation of only 10 minutes.

You are asking to hear something from the producers' perspective, but it is very important to include the consumer in this process. I assume that the Canadian agriculture policies and strategies should guarantee both an appropriate food production and a sustainable production community, including measures to deal with climate change, water balance, bioenergy, and biodiversity, to name a few.

I have observed that the consumers are looking for higher quality and standards and at the same time products that are affordable for all Canadians. These standards should be based on geographic origin, traditional ingredients, processing with the goal of organic methods of cultivation. The result will be that these products made in Canada can be successfully sold in the domestic and international markets.

A federal initiative for innovation in agriculture, food processing and manufacturing would bring a better and higher productivity and at the same time a reduction of some negative environmental impacts. However, before we can launch a profound discussion about innovation, we have to ensure that the consumer plus the farmer pull in the same direction. We have to secure the acceptance from both groups.

The following questions are relevant for consumers. Which models of perceptions and attitude are predominant and which areas have a potential for an improved acceptance? For the farmers the following questions have high priority. Which models of perceptions and attitude are relevant to adopt innovation in their own farm operation? How relevant are these changes regarding the decision making and execution process for the management? What will be the impact and consequences for the entire domestic farm industry? In dealing with innovation in agriculture, we have to be aware of the interaction of the consumers with the farmers.

[Traduction]

Hanspeter Stutz, président, Domaine de Grand Pré : Merci de m'avoir invité à témoigner devant votre comité. En tant que représentant de l'une des plus nouvelles régions productrices de vin au Canada, je suis vraiment heureux d'avoir cette occasion. J'ai acheté une vinerie ou plutôt ce qui en restait, au début des années 1990. C'était le plus ancien établissement du genre dans la région de l'Atlantique. Nous possédions quatre vineries alors. Nous avons célébré l'ouverture officielle en 2000. Nous avons tout changé en Nouvelle-Écosse. À dire vrai, le vin était imbuvable auparavant. Douze ans plus tard, nous possédons 16 vineries.

Il n'est pas facile de parler de l'innovation en agriculture, de manière générale, sans connaître le but de votre comité. C'est un sujet très vaste pour un exposé de 10 minutes seulement.

Vous souhaitez entendre le point de vue des producteurs, mais il est très important d'inclure aussi celui des consommateurs dans votre démarche. J'imagine que les politiques et les stratégies agricoles canadiennes devraient garantir une production alimentaire adéquate et la viabilité des entreprises productrices. Elles devraient comprendre des mesures pour régler les problèmes de changements climatiques, de bilan hydrique et de biodiversité, pour ne nommer que ceux-là.

J'ai constaté que les consommateurs recherchent des produits de haute qualité, répondant à des normes élevées, mais que ces produits doivent être abordables pour l'ensemble des Canadiens. Les normes devraient comprendre l'origine géographique, l'usage d'ingrédients traditionnels et la transformation dans le but de favoriser les méthodes de culture organique. Grâce à de telles normes, les produits du Canada pourront être vendus et sur le marché intérieur, et sur les marchés étrangers.

Il serait souhaitable que les éventuelles mesures fédérales concernant l'innovation en agriculture ainsi que la transformation et la fabrication de produits alimentaires favorisent une hausse de la productivité ainsi qu'une réduction de certains effets néfastes sur l'environnement. Cependant, avant d'entreprendre une discussion en profondeur sur l'innovation, nous devons nous assurer que le consommateur et le producteur agricole poursuivent les mêmes objectifs. Nous devons nous assurer de l'adhésion des deux groupes.

À propos des consommateurs, nous avons besoin de savoir quelles perceptions et quelles attitudes sont prédominantes et quels domaines auraient le potentiel de susciter leur adhésion? À propos des agriculteurs, il faut se demander prioritairement quelles perceptions et quelles attitudes les incitent à adopter des innovations dans leur exploitation agricole. Quelle utilité ont les innovations pour éclairer les décisions et modifier les méthodes de travail, du point de vue de la gestion de l'exploitation? Quelles seront les conséquences des innovations pour l'industrie agricole canadienne dans son ensemble? Nous devons comprendre les interactions entre les consommateurs et les agriculteurs lorsque nous nous penchons sur la question de l'innovation dans le secteur agricole.

From my point of view, this is a main factor for understanding and accepting the innovation in agriculture. It is important that consumers are comfortable with innovation. That is the highest priority for a consumer. Therefore, producers play a vital role in the food chain and have, therefore, a great responsibility.

Could this cause some uneasiness? Some of the potential negative impacts of innovation in agriculture are industrial agriculture, intensive livestock farming, the use of chemicals, gene-manipulated crops, et cetera. I also feel that there is a lack of interest and fascination as far as innovation in agriculture goes because innovation and technical process in agriculture have no direct connection to the daily consumption of food. Innovation is an abstract change to which the consumer may not necessarily relate unless it is visible.

Technical innovations are not the ideal solution because they do not comply with the image the consumers have of "close to nature" agriculture. These are some very general thoughts of the consumers' aspects, use and behaviours. There is another view of innovation in agriculture, more based on product development or the whole value-added aspect. There will always be a huge discussion between product development and innovation, but let us look at this in a bigger picture.

If I give special tours at the winery for students from the community college, I always point out that the two biggest issues facing the world in the next 100 years are water and farmland. Are the young farmers aware of this? For me, the highest priority should be education in agriculture. Very often education falls short when learning by doing and sticks to the practice of the past without regard to change. In my opinion, education is the base for creative and innovative agriculture.

Another aspect is to learn what the latest development is in farming and the whole food chain. Farmers should be able to travel, visit interesting shows and fairs, and have the chance to experience and practise in interesting regions outside of Canada. The same would apply for the teachers of the community colleges. The planet is small, and we need to keep in touch with all of it.

For example, our company is producing a higher-end product based on apples. I recently brought a bottle to Switzerland where I was asked which kind of apples I was using. We are using McIntosh and Cortland. The reaction was that most Swiss producers eliminated the Mac orchards years ago because the consumers were not into Mac any more. In Nova Scotia, 50 per cent of all apple trees are at this time still McIntosh.

De mon point de vue, le principal facteur en cause est la compréhension et l'acceptation des innovations dans le secteur agricole. Il est important que les consommateurs accueillent favorablement les innovations. Pour eux, c'est une question de la plus haute importance. Les producteurs jouent donc un rôle vital dans la chaîne alimentaire et ont une grande responsabilité.

Est-ce une source de tensions? Les innovations susceptibles d'avoir des répercussions néfastes dans le domaine agricole concernent l'agriculture industrielle, notamment l'élevage intensif, l'utilisation de produits chimiques, les cultures génétiquement modifiées. Je pense que les gens s'intéressent peu à l'innovation dans le secteur agricole parce que les nouveautés et les techniques ne sont pas apparentes dans la consommation quotidienne de nourriture. L'innovation est un changement abstrait dont le consommateur n'est pas nécessairement conscient à moins que ce changement soit visible.

Les innovations d'ordre technique ne constituent pas la solution idéale parce qu'elles ne sont pas compatibles avec l'image que se font les consommateurs d'une agriculture « proche de la nature ». Voilà une réflexion très générale sur la vision et les comportements des consommateurs. Il existe une autre perception de l'innovation en agriculture, qui repose davantage sur le développement des produits ou sur la question de la valeur ajoutée. La question du développement des produits et de l'innovation fera toujours l'objet d'une très vaste discussion, mais tâchons d'envisager cette question avec une vue d'ensemble.

Lorsque je reçois des étudiants d'un collège communautaire dans ma vinerie, dans le cadre d'une visite guidée spéciale, je leur indique toujours que les deux problèmes les plus importants que le monde devra affronter au cours des 100 prochaines années sont le problème de l'eau et celui des terres agricoles. Les jeunes agriculteurs en sont-ils conscients? Selon moi, la formation dans le domaine agricole devrait être la priorité absolue. Lorsqu'on apprend par la pratique et qu'on s'en tient aux pratiques du passé, sans égard aux changements, la formation est insuffisante. C'est sur la formation que reposent la créativité et l'innovation dans le domaine agricole.

Il faut également se tenir au courant des derniers développements dans le domaine agricole et dans l'ensemble de la chaîne de production alimentaire. Les agriculteurs devraient pouvoir faire des voyages, visiter des expositions et des foires intéressantes, avoir la chance de vivre des expériences pratiques dans des régions intéressantes hors du Canada. Il devrait en être de même du personnel enseignant dans les collèges communautaires. La planète est petite, et nous devons savoir ce qui se passe un peu partout.

Par exemple, notre entreprise produit un produit de haut de gamme fabriqué à base de pommes. J'ai apporté récemment une bouteille en Suisse, et on m'a demandé là-bas quelle sorte de pommes j'utilisais. Nous utilisons des McIntosh et des Cortland. On a réagi en me disant que la plupart des producteurs suisses avaient éliminé les vergers de pommes McIntosh il y a des années, car les consommateurs ne voulaient plus de cette variété de pommes. En Nouvelle-Écosse, 50 p. 100 des pommiers actuels donnent des pommes McIntosh.

We need to encourage farmers to be more innovative and creative, to go out and check trends and reward them for innovations. I do this regularly for our companies in Europe, the United States or other countries.

Parallel to this personal innovation, the research station in the different provinces should play a more important role for the farmers. They would also be great instruments in supporting immigrants who want to do something different and new for the region. Unfortunately, no one has come up with this idea. They need incentives to look for initiatives that will be successful and contribute to our economy.

A local farm area in Nova Scotia disposed around 50,000 acres of unused farmland. The prices are still reasonable because there is no shortage yet. The opportunities in Nova Scotia are obvious when you consider the following comparison of the cost of land. One acre of farmland in Nova Scotia costs between \$2,500 and \$4,000. One acre of farmland in Switzerland is between a rocketing \$30,000 and \$50,000. Of course, we could grow vineyards along the North Mountain, about 50 kilometres in length, but the question would come up very quickly, where could we sell all this additional wine with the Nova Scotia population of approximately 1 million? This point is underscored by the present barriers we face as wine producers to sell our products in other provinces.

It is easier for our winery to ship 20 cases of wine to Beijing, Germany, Dubai or Switzerland than one single case to our neighbour New Brunswick. Surely this is counterproductive to our joint goals and objectives. We are in the 21st century, and we need a completely open domestic market for private use and commercial trade with respective licensees. The Agriculture Committee is challenged and should take action to change this antique modus operandi. We should be one proud nation of wine producers, think Canadian, and come out of the provincial boxes.

Furthermore, we should limit the import of foreign products and concentrate on the marketing for our own. No wine region in the world has this policy, and we are the laughingstock of many wine producing countries. We should strive to be world-class, but with our present policies limiting our marketing opportunities, this cannot happen. Your help is needed on this issue. The innovative and creative small and medium-sized wineries have no chance in this current environment, and the big guys are clearly laughing at us. Canada has outdated rules and regulations where wine importing, wine growing, winemaking, and wine marketing are concerned. Our competitors abroad could not be happier

Nous devons encourager les agriculteurs à innover et à créer davantage, à découvrir les tendances. Nous devons les récompenser pour leurs innovations. Je le fais régulièrement pour nos entreprises, en Europe, aux États-Unis et dans d'autres pays.

Parallèlement aux innovations réalisées dans les exploitations agricoles, les centres de recherche des provinces devraient jouer un rôle important pour les agriculteurs. Ils pourraient constituer un instrument formidable pour aider les immigrants souhaitant implanter une production nouvelle et originale dans une région. Malheureusement, personne n'a encore eu cette idée. Il faut inciter les immigrants à prendre des initiatives susceptibles de donner de bons résultats et de constituer un bon apport à notre économie.

Une région agricole de la Nouvelle-Écosse a mis en vente 50 000 acres de terres agricoles inutilisées. Les prix demeurent raisonnables parce qu'il n'y a pas encore de pénurie. Il existe manifestement de belles occasions à saisir en Nouvelle-Écosse quand on connaît le prix des terres là-bas comparativement au prix ailleurs. Une acre de terre agricole en Nouvelle-Écosse coûte entre 2 500 et 4 000 \$. La même superficie en Suisse atteint des prix vertigineux oscillant entre 30 000 et 50 000 \$. Évidemment, nous pourrions cultiver de la vigne le long de la chaîne du mont Nord, sur une distance d'environ 50 kilomètres, mais nous serions rapidement obligés de résoudre le problème de l'écoulement de la production additionnelle de vin dans le bassin de population de la Nouvelle-Écosse, qui est d'environ 1 million d'habitants. Ce problème est causé par les barrières qui empêchent actuellement les producteurs de vendre leurs vins dans les autres provinces.

Il est plus facile pour notre vinerie d'expédier 20 caisses de vin à Pékin, en Allemagne, à Dubaï ou en Suisse que d'en expédier une seule dans la province voisine, le Nouveau-Brunswick. C'est certainement contre-productif pour l'atteinte de nos buts et objectifs communs. Nous sommes au XXI^e siècle, et nous avons besoin d'un marché intérieur complètement ouvert pour les entreprises privées, qui doivent pouvoir vendre librement leurs produits aux commerces autorisés à vendre des alcools. Le Comité de l'agriculture devrait prendre le taureau par les cornes et changer la façon de faire actuelle, qui est vétuste. Nous sommes tous producteurs du même pays. Nous devons penser comme des Canadiens et sortir du carcan provincial.

Par ailleurs, nous devrions limiter l'importation des produits étrangers et nous concentrer sur la mise en marché des nôtres. Aucune région vinicole au monde n'a une politique comme la nôtre. Nous sommes la risée de beaucoup de pays producteurs de vin. Nous devons nous efforcer d'être de classe mondiale, mais avec nos politiques actuelles, qui limitent nos débouchés, ce n'est pas possible. Votre aide est nécessaire dans ce dossier. Les petites et moyennes vineries qui innoveront n'ont aucune chance dans l'environnement actuel, et les grands joueurs du marché se moquent de nous. Le Canada a des règles archaïques en ce qui concerne l'importation du vin, la viticulture ainsi que la production

about all the red tape we are facing. The red tape has to go. The wine industry in Canada has changed dramatically and has the potential to continue to change, but we need to change the rules.

Allow me to address another issue in regard to innovation concerning end consumers. Grand Pré is producing a hard apple cider, which wine and food critics around Canada consider the best cider made in Canada. It is made from 100 per cent apples from the Annapolis Valley, where our winery is located. We pay between a 100 and 150 per cent better price to the local farmers for apples than another local juice producer owned by a Quebec company. We just started selling our products in the best and largest culinary store in Europe in the German capital of Berlin. We have sent two applications to the LCBO for a listing of our product, and we have been rejected twice. LCBO has not one product of this quality in their stores. Most of their products have much higher alcohol volume — 85 per cent made from Chinese concentrate and water — and the largest importer is a U.K. company who is selling their product in the United States. Being an industrial Swiss Canadian entrepreneur, this approach to marketing surely must be counter to our long-term goal of producing and marketing the highest-quality Canadian products.

As a representative for our industry, I am appealing to our common goals of strengthening the “Canadian” in our Canadian market. The bill for changing the interprovincial barriers for private liquor shipment within Canada will be a good start. This would at least give us a level playing field. Do we not deserve that? Please strengthen our domestic industry and give foreign producers second priority. With an open domestic market we will see a higher acceptance for innovation in our country.

The Chair: Well done, witnesses. We will continue with the questions from senators.

Senator Plett: Thank you for your great presentations. I am sure I could sit here for 45 minutes and ask questions, but clearly in light of our time I will try to move it along and ask a few.

First, on Bill C-311, you all referred to the problems with provincial barriers and expressed concern. We have discussed that in the Senate here before. We have had witnesses and discussed that issue and, as you say, there is a bill there now. We are fairly sure that there is support for the bill.

et la commercialisation du vin. Les tracasseries administratives que nous subissons font le bonheur de nos concurrents étrangers. Elles doivent disparaître. L'industrie du vin au Canada s'est transformée et a le potentiel de continuer son évolution, mais nous devons changer les règles.

Permettez-moi de vous parler d'une autre question relative à l'innovation et aux consommateurs. Le Domaine de Grand Pré produit un cidre que les critiques gastronomiques et les connaisseurs en vin de partout au Canada considèrent comme le meilleur cidre jamais produit au pays. Il est fabriqué entièrement avec des pommes de la vallée d'Annapolis, où se trouve notre vinerie. Nous payons aux producteurs de pommes un prix équivalant à 100 ou 150 p. 100 du prix payé par un producteur local de jus appartenant à une société québécoise. Nous avons commencé à vendre nos produits dans les meilleures boutiques de produits gastronomiques en Europe, notamment dans la capitale allemande, Berlin. Nous avons fait deux fois une demande à la régie des alcools de l'Ontario pour qu'elle mette nos produits sur sa liste, et ces demandes ont été refusées les deux fois. La régie ne vend pas un seul produit de cette qualité. La plupart des produits qu'elle vend ont un taux d'alcool beaucoup plus élevé. Ils sont fabriqués à partir d'un concentré chinois, auquel on ajoute de l'eau. Le plus grand importateur est une société du Royaume-Uni qui vend ses produits aux États-Unis. À titre d'entrepreneur et d'industriel canadien d'origine suisse, je considère cette approche en matière de commercialisation comme certainement contraire à notre objectif à long terme de produire et de commercialiser des produits canadiens de la plus haute qualité.

En tant que représentant de notre industrie, je vous lance un appel en vous rappelant nos objectifs communs de renforcer la présence canadienne dans notre marché canadien. Le projet de loi visant à modifier les barrières nuisant au commerce interprovincial des alcools produits par le secteur privé au Canada est un bon début. Nous pourrions au moins être à armes égales avec nos concurrents. N'y avons-nous pas droit? J'espère que vous renforcerez l'industrie canadienne et que les produits étrangers passeront au second rang. Si le marché intérieur nous est ouvert, il y aura plus d'intérêt pour l'innovation dans notre pays.

Le président : Félicitations aux témoins. Nous enchaînons avec les questions des sénateurs.

Le sénateur Plett : Merci pour vos excellents exposés. Je pourrais sans doute vous poser des questions pendant 45 minutes, mais, compte tenu du temps que nous avons, je me limiterai à quelques-unes.

Premièrement, concernant le projet de loi C-311, vous nous avez tous dit que les barrières au commerce interprovincial constituaient un problème pour vous. Nous en avons discuté au Sénat auparavant. Nous avons entendu des témoins et discuté de cette question. Or, comme vous le dites, il existe dorénavant un projet de loi. Nous sommes passablement convaincus que ce dernier recueille des appuis substantiels.

Is that 50 per cent of your problem, or 25 per cent of your problem? How far are we going to move? Anyone can answer.

Ms. Tyabji: It is definitely a very important part of the smaller producers, which is a large number of wineries across Canada. Shipping directly from your wine store or cider store to a consumer anywhere in Canada opens up the market, especially for the small farm agricultural producers. As you get bigger, you are looking for greater opportunities all over the world, but it is definitely a big help to the smaller ones.

Mr. Pouliot: There are two kinds of barriers. We cannot ship to consumers across Canada, so that would help the small wineries. It is also really hard — almost impossible — to sell in the liquor boards of the other provinces because we are considered to be imported wine or something. We are not domestic wine.

Senator Plett: If I want to buy a bottle of Mission Hill in Ontario, it is possible for me to do that though?

Ms. Tyabji: Not directly. You would have to go to the LCBO and say, “I want a case.” If you had visited Mission Hill in the Okanagan, you could not have said, “There are three products I really like and I would like four bottles of each,” and do that through the LCBO, unless they have it on their shelf. You would want to call up the winery and say can you ship me this case of mixed products, but you cannot right now.

Mr. Ker: To clarify, the limitation of buying foreign wines is based on what the LCBO is willing to list, maybe not exactly what you want. One of the dilemmas with the LCBO is that they demand large volumes of wine so they can satisfy shelf stocking across the province. Many small producers cannot produce that volume of wine to send to the LCBO to get shelf space. As a consumer, if Mission Hill is willing to sell that particular wine, you are in luck. However, if you liked a Sauvignon Blanc and there is not enough volume of that available by Mission Hill for Ontario, it will never get sold in Ontario. You are saying, “Why can I not buy from the winery directly?” You are not allowed, and that is the dilemma right now. It is a volume thing. Large-volume producers are producing large amounts to put it on the shelf. As the comment was made, if you are willing to buy it because you can produce enough to satisfy Walmart, it is one thing. However, if your intention is not to satisfy Walmart as a consumer, you are out of luck. It is what they have on the shelf.

Cette question des barrières au commerce interprovincial constitue-t-elle 50 p. 100 de vos problèmes ou 25 p. 100? Quelle sera l'importance du progrès que nous permettra de réaliser le projet de loi? Quelqu'un peut-il répondre à cette question?

Mme Tyabji : C'est à coup sûr une partie très importante de l'équation pour les petits producteurs, soit pour un grand nombre de vineries un peu partout au Canada. Pouvoir offrir directement leur vin ou leur cidre aux consommateurs, dans les commerces qui vendent des alcools n'importe où au Canada constituerait de nouveaux débouchés, en particulier pour les petits producteurs agricoles. Lorsqu'une entreprise est d'assez grande taille, elle a la possibilité de profiter des marchés étrangers, mais un tel projet de loi serait certainement utile pour les petits producteurs.

M. Pouliot : Il y a deux sortes de barrières. Nous ne pouvons pas offrir nos produits aux consommateurs de partout au Canada, et faire tomber cette barrière serait bénéfique pour les petites vineries. En outre, il est difficile, sinon impossible, de vendre nos produits aux régies des alcools des autres provinces, parce qu'elles considèrent nos produits comme du vin importé. Notre vin n'est pas considéré comme un produit du pays.

Le sénateur Plett : M'est-il possible quand même d'acheter une bouteille de Mission Hill en Ontario?

Mme Tyabji : Pas directement. Il vous faut passer par la régie des alcools de l'Ontario et en demander une caisse. Par exemple, si vous revenez du vignoble Mission Hill, dans la vallée de l'Okanagan, vous pourriez commander quatre bouteilles de chacun des trois produits qui proviennent de là-bas et que vous aimez. À moins qu'ils en aient déjà dans leurs magasins. Même si vous vouliez communiquer avec la vinerie et commander une caisse contenant une variété de ses produits, vous ne pourriez pas le faire actuellement.

M. Ker : Permettez-moi de vous expliquer. La possibilité d'acheter un vin étranger dépend de ce que la régie des alcools de l'Ontario veut bien mettre sur sa liste de produits à vendre. Or, la régie ne voudra pas vendre un produit si elle ne peut pas en acheter une quantité suffisante pour l'offrir dans tous ses magasins, ce qui signifie une grande quantité. Beaucoup de petits producteurs ne sont pas capables de produire de telles quantités de vin, ce qui fait que leurs produits ne peuvent pas être vendus sur les rayons de la régie des alcools de l'Ontario. En tant que consommateur, vous êtes chanceux si le vignoble Mission Hill est prêt à vendre le vin que vous désirez. Mais s'il y a un sauvignon blanc que vous aimez et que Mission Hill n'est pas capable d'en produire une quantité suffisante, la régie n'en vendra jamais, et ce vin ne sera pas disponible en Ontario. Vous vous demandez alors si vous pourriez acheter le vin directement. Or, ce n'est pas permis, ce qui fait que les deux issues sont bloquées actuellement. Les producteurs capables de produire en grande quantité verront leurs produits arriver sur les étalages. Sinon, comme on l'a dit, vous ne pouvez pas acheter un vin qui n'est pas produit en assez grande quantité pour satisfaire Walmart. En tant que consommateur, si vous n'êtes pas prêt à vous contenter de ce qu'offre Walmart, c'est tant pis pour vous.

Senator Plett: Will Bill C-311 go far enough?

Ms. Tyabji: That is a big part of opening the markets to the wineries across Canada.

Mr. Schmoranz: It is the right first step for 180 wineries. Many will be in the neighbourhood of making 5,000 to 10,000 cases. For them to have 20 per cent of their business shipped direct would make a tremendous difference. Always keep in mind that in the beautiful large country you live in, it is not easy to deliver a case of wine from Kingston, Ontario, to Thunder Bay. There is quite a bit of cost involved, but it is a great first step. It would absolutely make a huge difference, especially for the more boutique-style wineries.

Mr. Ker: I was in British Columbia in the summer, and a dilemma was that a tourist had travelled from Alberta to British Columbia and wanted to buy wine. They had a small vehicle and they said, at 40 degrees Celsius, I do not want to put three cases of wine in my car to be subjected to the heat to take home. Can you ship it to me? They lived in Alberta so they could not do that. It was a severe restriction for that winery. There was a sale of three cases of wine that was stopped because of the inability to take it over a provincial border.

Senator Plett: Yet when I was in Australia I shipped a case of wine home.

Mr. Ker: I just came back from three weeks covering the Australian wine industry and I could ship all kinds of things back to Canada if I wanted. However, for me to get it back from Nova Scotia — I have been down to deal with Mr. Stutz and others — it is just horrific.

Mr. Stutz: There is another aspect. We know from the Nova Scotia side that a lot of Maritimers are working in Alberta and B.C., and they want to have their wine. It is not only the wine aspect; it is also the tourism aspect that is part of this whole problem.

I think for a small winery it could be 10 per cent, and 10 per cent on the retail side is quite a number for a small winery. For 7,000 to 10,000, you get 1,000 cases. That is retail price and not marked up crazy through a liquor board. That is one of the key elements.

Perhaps you know this, but we have an absolutely great situation in Nova Scotia with our liquor board. I know some wineries in Ontario dream about a situation like this. The markup previously was 133 per cent. They came to my winery and said they needed my wine in their store. If you pay me \$14.50 per bottle retail, what do I get for it? They told me \$4.90. You mean you sell it for \$14.50 and as a producer I get \$4.90? Yes, that is the

Le sénateur Plett : Le projet de loi C-311 va-t-il assez loin?

Mme Tyabji : C'est un moyen important pour donner aux vineriers l'accès aux marchés de l'ensemble du Canada.

M. Schmoranz : C'est un premier pas dans la bonne direction pour 180 vineriers. Beaucoup d'entre elles sont capables de produire environ 5 000 à 10 000 caisses. Si elles pouvaient mettre directement sur les marchés 20 p. 100 de leur production, elles y trouveraient un énorme avantage. Ne perdons pas de vue que, dans le vaste pays qui est le nôtre, il n'est pas facile d'expédier une caisse de vin depuis Kingston, en Ontario, à destination de Thunder Bay. Le prix de vente sera considérablement plus élevé, mais c'est un excellent premier pas. La différence serait énorme, en particulier pour les vineriers dont les produits sont destinés aux petites boutiques spécialisées.

M. Ker : Au cours de l'été, j'étais en Colombie-Britannique. Un touriste était parti de l'Alberta pour se rendre en Colombie-Britannique et voulait y acheter du vin. Mais à 40 degrés Celsius, on lui a déconseillé de mettre trois caisses de vin dans sa petite voiture pour les emporter chez lui, ce qui les aurait exposées à la chaleur. Aurait-il pu se faire livrer le vin chez lui? Non, parce qu'il habitait en Alberta. Pour cette vinerie, c'est une restriction sévère. Dans ce cas précis, elle n'a pu vendre les trois caisses de vin parce que l'acheteur potentiel ne pouvait pas se les faire livrer à cause de l'impossibilité de traverser une frontière provinciale.

Le sénateur Plett : Pourtant, quand je me suis rendu en Australie, j'ai fait expédier une caisse de vin chez moi.

M. Ker : Je reviens tout juste d'un voyage de trois semaines pour faire le tour de l'industrie vinicole australienne et j'aurais pu me faire expédier tout le vin que j'aurais voulu au Canada. Cependant, pour me faire livrer du vin depuis la Nouvelle-Écosse — où j'ai rencontré M. Stutz et d'autres producteurs —, c'est infernal.

M. Stutz : Il y a une autre dimension au problème. En Nouvelle-Écosse, nous savons que beaucoup de gens des Maritimes travaillent en Alberta et en Colombie-Britannique. Ils voudraient acheter le vin de leur province. La dimension touristique fait partie du problème, dans son ensemble, et non uniquement la question du vin lui-même.

Je crois qu'une petite vinerie vendrait ainsi 10 p. 100 de sa production. Or, un tel pourcentage vendu au détail correspond à une quantité importante pour une petite vinerie. Sur un total de 7 000 à 10 000 caisses, cela ferait 1 000 caisses vendues au prix du détail, auquel ne serait pas ajoutée la marge bénéficiaire délirante de la régie des alcools. C'est l'un des principaux éléments.

Vous le savez peut-être déjà, mais je vous précise que notre situation est formidable en Nouvelle-Écosse en raison du traitement qui nous est réservé par notre régie des alcools. Je connais des vineriers en Ontario qui rêvent d'une situation pareille. La marge bénéficiaire était auparavant de 133 p. 100. Ils sont venus me voir dans ma vinerie et m'ont dit qu'ils voulaient vendre mon vin dans leurs magasins. Sur un prix de vente au détail

regular markup. I said forget my wine. What do you mean forget my wine? You will have no wine from Grand Pré in your store, as I cannot produce a high-end product for \$4.90.

After many discussions and of course the economic impact study with agriculture and tourism, it was then very clear, and the House of Commons went through this. Since January 1, 2008, we now get a markup of 43 per cent. At 43 per cent, the same wine that sells for \$14.50 in the store I now get \$8.60 for, and that is acceptable, that is fine, that is great because they take care of all the logistics. I can deliver it to one warehouse. That is huge. The impact is huge if you are in, but not with this high markup. His problem is not only not to sell to liquor stores in other provinces but also the crazy markup for domestic products.

Senator Plett: We could go on on that topic forever. I want to ask one more question in the first round, and that might be all I get.

You are asking for a \$10-million annual grant. In the benefits, you have listed 1,700 new full-time jobs and \$80 million in federal revenues, but here there is \$230 million in provincial tax revenues and a total of \$340 million in value-added economic activity, which obviously would be both federal and provincial. Are you asking the provinces for grants as well? Clearly, I see the provinces having a much bigger economic gain here than the federal government, so I am assuming you have gone to them and asked them for the same amount.

Mr. Schmoranz: You have absolutely hit the nail on the head. I think we all have to accept this is by far more a provincial matter than federal. There is no doubt in my mind. You can maybe somehow help us open some doors.

Senator Plett: We would be happy to lobby the provincial governments for you.

Mr. Schmoranz: The amazing part is in my industry in Ontario, I have to answer to six different ministries. If you are a grain farmer, you talk to the Minister of Agriculture and things will happen. In my case, in the grape growing industry, one of the ministries I talk to is the Minister of Finance, who is also, believe me, very well known by the Liquor Control Board of Ontario. We always find ourselves in predicaments.

de 14,50 \$, il me serait revenu 4,90 \$, à ce qu'ils me disaient. C'est la marge bénéficiaire normale. Je leur ai donc dit d'oublier mon vin. Devant leur air interloqué, je leur ai répété qu'ils n'auraient pas de vin Grand Pré pour leurs magasins, car il m'est impossible de produire un vin de haut de gamme pour 4,90 \$.

Beaucoup de discussions ont suivi et, bien entendu, des études d'impact économique effectuées dans les secteurs agricole et touristique ont abouti à des conclusions très claires, dont la Chambre des communes a pris connaissance. C'est pourquoi, depuis le 1^{er} janvier 2008, la marge bénéficiaire n'est plus que de 43 p. 100, ce qui fait qu'un vin vendu 14,50 \$ dans un magasin me rapporte 8,50 \$, c'est-à-dire un prix acceptable. C'est même très bien parce qu'ils s'occupent de tout. Je n'ai qu'à livrer mon produit dans un entrepôt. L'avantage de pouvoir vendre dans ces magasins est énorme, mais pas si la marge bénéficiaire est trop élevée. Son problème n'est pas seulement qu'il ne peut pas vendre ses produits dans les magasins d'alcool des autres provinces, mais aussi qu'on applique une marge bénéficiaire délirante aux produits canadiens.

Le sénateur Plett : Nous pourrions poursuivre indéfiniment la discussion sur cette question. Je voudrais poser une autre question dans le premier tour de table, et c'est peut-être tout le temps que j'aurai.

Vous demandez une subvention annuelle de 10 millions de dollars. Dans la liste de ce que vous offrez en échange, vous dites que vous créeriez 1 700 emplois à temps plein et que vous génèreriez 80 millions de dollars en recettes fiscales fédérales et 230 millions de dollars en recettes fiscales provinciales, pour un total de 340 millions de dollars de retombées économiques dans une production à valeur ajoutée. Cette dernière somme engendre les recettes fédérales et provinciales. Demandez-vous des subventions aux provinces également? L'avantage économique pour les provinces me semble être beaucoup plus important que pour l'État fédéral, alors je tiens pour acquis que vous leur avez demandé la même somme.

M. Schmoranz : Vous venez de toucher un point fondamental. Je pense que nous devons tous admettre que c'est un dossier qui relève beaucoup plus des provinces que du fédéral. Cela ne fait aucun doute dans mon esprit. Vous pourriez néanmoins nous aider à ouvrir des portes, d'une manière ou d'une autre.

Le sénateur Plett : Nous serions heureux de faire valoir votre point de vue auprès des gouvernements provinciaux.

M. Schmoranz : En Ontario, ce qui est incroyable pour les gens de mon industrie, c'est que nous devons répondre à six ministères. Si vous êtes un producteur de grains, vous n'avez qu'à vous adresser au ministre de l'Agriculture pour que des mesures soient prises. Dans mon cas, en tant que viculteur, je dois notamment m'adresser au ministre des Finances, qui est aussi, croyez-moi, très bien connu de la régie des alcools de l'Ontario. Nous nous trouvons constamment dans des situations difficiles.

I think it was very well put that these markups for outsiders, 110 per cent, is almost like gambling money here. This is common. This is not uncommon. Let us be truthful about that.

What is very uncommon is if you are a winemaker in Washington State and you ship to the State of California, which is much more populated and is where the business happens, you would have to go through the distributor and the retailer, and you would pay a higher markup by the time it hits retail. When you are producing in California and you want to sell your wine in San Francisco, just load up your pickup, drive down and drop it off at the retailer.

We do not have the ability in our industry, even in our own backyards, to talk to a retailer, like Mr. Stutz said, with a reasonable markup. We are considered exactly the same as an import, or even worse. Just to give you an idea, we cannot play a game where, I can give you some beautiful names out of Spain, for example, would come into the Ontario marketplace and say they are releasing two new products and would happily put half a million dollars behind it to ensure that every shelf is decorated for the next six weeks in your system. We cannot play that game.

It is a pleasure to talk to Mr. Stutz when he tells me what his markup is. I love the people from British Columbia; they not only have a liquor board that is very successful, but they have their own VQA stores; they retail in licensed establishments and direct shipment to customers.

For us, when we talk about B.C., and I think it is a very good comparison, it is nice to hear what an agricultural hectare or acre goes for in Switzerland. If he sells his for \$2,000 in Annapolis Valley, maybe \$3,500 where he comes from, in the Niagara Peninsula it would maybe be worth over \$10,000 an acre, and in my little area in Southwestern Ontario it is still around \$3,000, maybe \$4,000 because of commodities in general. If you go to beautiful British Columbia, you are almost at a Swiss-like level.

Ms. Tyabji: To answer the \$10-million question, the reason we asked the federal government for that is that five years ago they increased the excise on the blended wine industry: \$10 million came out of our industry and went into the federal government's pockets, so we are asking if we can please have it back to use it to build our industry back up again.

Senator Plett: Good luck to you.

Senator Mercer: Thank you to everyone for being here. I live not far from Mr. Stutz in Grand Pré; I am up the road in Mount Uniacke.

Je pense qu'on a très bien expliqué que les marges bénéficiaires de 110 p. 100 pour les gens de l'extérieur reviennent pratiquement à leur demander de jouer leur argent au casino. Ce n'est pas inhabituel. Ne nous mettons pas la tête dans le sable.

Ce qui, en revanche, serait très inhabituel, ce serait qu'un viniculteur de l'État de Washington soit obligé de faire affaire avec le distributeur et détaillant, puis de vendre son produit avec une marge bénéficiaire plus élevée pour ce dernier s'il voulait le vendre dans l'État de la Californie, qui est plus peuplé et dont le marché est plus important. Tout producteur californien souhaitant vendre son vin à San Francisco n'a qu'à le mettre dans sa camionnette et à le déposer chez le détaillant.

Dans notre industrie, nous ne pouvons pas nous entendre avec un détaillant, même pas dans notre propre patelin, pour qu'il prenne une marge bénéficiaire raisonnable. Nos produits sont considérés comme des importations, et même pire. Simplement pour vous donner une idée du type de jeu que nous ne pouvons pas jouer, je pourrais vous nommer de jolis noms de sociétés espagnoles qui annoncent l'arrivée de deux nouveaux produits sur le marché ontarien en payant un demi-million de dollars pour s'assurer que ces produits sont bien en vue, partout dans les étalages de tout le réseau de la régie des alcools, pour les six prochaines semaines. Nous ne pouvons pas jouer ce jeu.

Je suis heureux d'entendre M. Stutz me dire quelle est la marge bénéficiaire dans sa province. J'adore les gens de la Colombie-Britannique. Non seulement leur régie des alcools obtient d'excellents résultats, mais les viticulteurs de cette province ont leurs propres magasins, où les établissements possédant un permis de vente d'alcool peuvent s'approvisionner et où on livre directement aux clients.

La Colombie-Britannique est pour nous un très bon point de comparaison, et il est intéressant de savoir ce que vaut un hectare ou une acre de terre agricole en Suisse. Si le prix est de 2 000 \$ dans la vallée d'Annapolis, où se trouve son exploitation, s'il est de plus de 10 000 \$ dans la péninsule du Niagara, mais encore de 3 000 \$ ou peut-être 4 000 \$ dans mon petit coin du sud-ouest ontarien, parce que les services en général manquent, le prix en Colombie-Britannique atteint, lui, pratiquement le niveau des prix en Suisse.

Mme Tyabji : Si je puis me permettre de répondre à la question à 10 millions de dollars, je vous dirais que la raison pour laquelle nous avons demandé cette somme au gouvernement fédéral est qu'il y a cinq ans, il a augmenté la taxe d'accise sur le vin de coupage. C'est ainsi que 10 millions de dollars ont été prélevés sur les ventes de notre industrie à destination des coffres fédéraux. Par conséquent, nous voudrions ravoir cette somme pour nous en servir dans le but de bâtir notre industrie.

Le sénateur Plett : Bonne chance à vous.

Le sénateur Mercer : Merci à tous d'être présents aujourd'hui. Je n'habite pas très loin de M. Stutz, à Grand Pré. Je me trouve un peu plus loin sur la route, au mont Uniacke.

Senator Plett just left the room, but I did not hear the word “grant.” I heard “\$10 million” as an innovation fund. That is what I heard. I did not hear anything about a grant. I did not hear anything about taking \$10 million and putting it into the pockets of the wine producers across the country. I heard about \$10 million being invested in the wine industry in all the provinces of Canada that produce wine. We want to have that clear.

It seems to me that we have to drag this country kicking and screaming into the 21st century with respect to interprovincial trade. I think that while this makes so much sense in this industry, it is the unintended consequence where we are going to have the problem because if we were to go ahead with this, someone will find something else, such as we want to limit interprovincial trade.

A number of years ago, this committee did a study on value-added and we concentrated heavily on the wine industry and had great cooperation from people across the country to tell us about it. We were talking about value-added in all farming, but particularly at the farm gate. This industry is famous for your value-added because you have wine sales, grape sales and retail sales plus restaurants and promotional products sold at all of your wineries.

What is the revenue breakdown with respect to wine sales, grape sales and generally retail sales, whether it be food or paraphernalia?

Mr. Schmoranz: I do not have the KPMG study in my hand at the moment, but I will forward it to you next week, I promise you. To make it simple, if the average price per tonne of grapes in British Columbia is \$2,000, or \$2 dollars per kilogram, the average price in Ontario would be about \$1 or \$1.20 for Class 9 and below. Out of that \$2 per kilogram of grapes, you make approximately \$3 on bulk, open wine. The package is pretty, with pretty labels on it. Get the tourists in and hopefully try to sell it for \$6, and the liquor board turns around and puts it between 65 in our province and 110. I think in Quebec it is still close to 100. That is very common. It is not uncommon. This is the value-added.

I am glad you mentioned this. I think this study shows it much better than I can explain it to you. It is not about a bunch of greedy, nicely dressed and well-manicured Chateau wineries asking for handouts.

There is an effect on the region for tourism just like the difference of cash crop farming and long-term farming, like grapes or apples, for example. The return on an apple orchard is not the harvest after planting, like soybeans and corn. The year return on a fairly large investment in grapes, as much as \$20,000 without the land, is in the neighbourhood of 12 to 15 years if you are a good producer, and

Le sénateur Plett a quitté la salle, mais je n’ai pas entendu le mot « subvention ». J’ai compris qu’on souhaitait la création d’un fonds d’innovation de 10 millions de dollars. C’est plutôt ce que j’ai compris. Il n’a jamais été question d’une subvention ou de verser tout bonnement 10 millions de dollars aux viculteurs du pays. Il s’agirait d’investir 10 millions de dollars dans le secteur vinicole des provinces productrices de vin. Nous voulons que ce soit clair.

Il me semble que nous devons faire entrer ce pays malgré lui dans le XXI^e siècle en ce qui concerne le commerce interprovincial. Je pense que, bien que cette idée ait beaucoup de sens aux yeux des gens de l’industrie, nous devons nous attendre à nous heurter à un problème. Tôt ou tard, quelqu’un nous trouvera une objection, par exemple, qu’on préfère limiter le commerce interprovincial.

Il y a quelques années, notre comité a effectué une étude sur la production à valeur ajoutée, dans laquelle nous avons accordé beaucoup d’attention au secteur vinicole. Des gens de partout au pays ont très bien coopéré avec nous et sont venus nous parler de ce secteur. Il était question d’ajouter de la valeur aux produits dans tout le secteur agricole, mais particulièrement aux produits qui sortent des exploitations agricoles. Le secteur vinicole est bien connu pour sa production à valeur ajoutée, car vous vendez du vin et des raisins au détail, dans les restaurants ainsi que dans vos vineries, sous forme de produits promotionnels.

Quelle est la répartition de vos recettes entre les ventes de vin, les ventes de raisin et les autres ventes au détail en général, qu’il s’agisse de nourriture ou d’autres produits?

M. Schmoranz : Je n’ai pas l’étude de KPMG sous la main actuellement, mais je vous la ferai parvenir la semaine prochaine, c’est promis. Pour simplifier, disons que si le prix moyen en Colombie-Britannique est de 2 000 \$ la tonne de raisins ou de 2 \$ par kilogramme, le prix moyen en Ontario serait d’environ 1 \$ ou 1,20 \$ pour des raisins de classe 9 ou moins. Avec un kilogramme de raisins qui se vendrait 2 \$, on peut fabriquer pour environ 3 \$ de vin vendu en vrac. L’emballage est joli ainsi que les étiquettes. Si vous le vendez à des touristes, vous en obtiendrez peut-être 6 \$. La régie des alcools ajoute une marge bénéficiaire qui varie entre 65 p. 100 dans notre province et 110 p. 100 ailleurs. Je pense qu’au Québec, elle est de près de 100 p. 100. C’est très courant. Voilà comment on tire profit de la valeur ajoutée.

Je suis heureux que vous ayez parlé de cette question. Je crois que cette étude est beaucoup plus claire à cet égard que les explications que je pourrais vous donner. Il faut s’ôter de l’esprit qu’il s’agit d’une bande de propriétaires tirés à quatre épingles de fastueuses vineries de chateau, en train de quémander des cadeaux en argent.

La région en bénéficie sur le plan touristique, et il y a une différence entre la culture commerciale à court terme et la culture à long terme, comme celle des raisins et des pommes. Le retour sur l’investissement dans un verger n’arrive pas comme une récolte de fèves de soya ou de maïs, après avoir ensemencé un champ. Un investissement assez important dans des vignes, qui peut

the lifespan of a vineyard in our severe climate may be 20, 22 years. We are in the business for the long term. Our approach is working hard to get more customers, get people in.

Where in the agriculture industry do you have a chance any more to see the piglets and the finished sausage in one place? We grow the grapes, we make the wine, we put the label on and we present it to the customer. Very few agricultural commodities have so much direct involvement to produce and bring it right to market. It is unique.

It sounds a little bit bombastic or whatever to say “wine culture.” There is a culture to it. You cultivate the landscape. The landscape changes its form because of growing grapes. Conversely, it could be yellow one year because you do sunflowers and then you do wheat. It will change. However, with grapes you have to change the whole landscape.

We are asking for long-term investments. I want adequate drainage. We talked about simple things like cold air movement equipment of some kind. We need basic infrastructure, not the latest schnick schnack and the latest little innovation from Japan. We need solid infrastructure investment. In a winery it could be as simple as stainless steel tanks, as unromantic as it sounds, to looking after your base water treatment. We do not only contribute to the provinces highly. In my particular case, in a little winery of 400,000 cases, we easily pay \$140,000 in tax to the community. Yes, we are using the treatment centres. We need basic infrastructure money.

Mr. Stutz: You talk about value-added. It could be either an economic impact, or value-added I see two more ways a basic product than what we are doing. If we go back to early innovation and so on, I went to the Costco market in Nova Scotia. I found a litre bottle of apple juice from Switzerland. What is apple juice from Switzerland doing in Canada? That is, for me, a bad sign for the industry that means they cannot produce a high-end apple juice here. That is wrong. That is a very simple example, to say, wow, in a Costco market, apple juice in a glass bottle from Switzerland. That is wrong. That is wrong for the industry. That is wrong for the fruit growers and manufacturers. What are we doing here?

Senator Mercer: I want to go back to the discussion about the \$10 million in an innovation fund to help develop the quality, and your term was “culture” around it. I want to switch it to retailing of your products for a moment. In many provinces, including my

atteindre 20 000 \$ sans compter le prix de la terre, ne rapporte qu’au bout de 12 à 15 ans, dans le cas d’un bon producteur, et les ceps d’un vignoble ont une espérance de vie de 20 ou 22 ans dans notre climat rigoureux. Nous devons œuvrer à long terme, dans notre secteur. Notre approche consiste à travailler fort pour augmenter notre clientèle.

Dans quel autre secteur agricole est-il possible de voir les porcelets et la saucisse prête à consommer au même endroit? Nous cultivons la vigne, nous faisons le vin, nous lui apposons notre étiquette et nous le présentons au client. Très peu de producteurs agricoles participent aussi directement à toutes les étapes allant de la production de la matière première jusqu’à la commercialisation du produit fini. C’est un cas unique.

Il peut sembler pompeux de parler de « viticulture ». On y trouve le mot « culture ». Nous cultivons le paysage. Le paysage change de forme en raison de la culture de la vigne. Un champ pourrait être jaune une année parce qu’on y plante du tournesol, puis changer de couleur parce qu’on y fait pousser du blé. Cependant, avec la vigne, on change le paysage totalement.

Nous demandons des investissements à long terme. Nous voulons un drainage adéquat de nos vignobles. Nous avons parlé de choses simples, comme une forme ou une autre d’équipement pour pousser l’air froid. Nous avons besoin d’une infrastructure de base, et non du dernier gadget ou de la dernière innovation provenant du Japon. Nous avons besoin d’un solide investissement dans l’infrastructure. Pour une vinerie, il peut s’agir d’achats aussi simples que des cuves en acier inoxydable, bien que cela paraisse peu romantique, ou encore d’un système de traitement de base de l’eau. En tant que contribuables, nous ne rapportons pas seulement beaucoup aux provinces. Dans mon cas particulier, ma petite vinerie qui produit 400 000 caisses par année verse facilement 140 000 \$ en taxes à la municipalité. Oui, nous utilisons les centres de traitement. Nous avons besoin d’argent pour l’infrastructure de base.

M. Stutz : Vous parlez de production à valeur ajoutée. On peut envisager la question sous l’angle des retombées économiques ou de la valeur ajoutée. Je vois deux autres façons de mieux produire, par rapport à ce que nous faisons actuellement. Pour revenir à la question des innovations de départ, permettez-moi de vous parler de ma visite dans un magasin Costco de la Nouvelle-Écosse. J’y ai trouvé une bouteille d’un litre de jus de pomme produit en Suisse. Qu’est-ce que nous fabriquons avec du jus de pomme suisse au Canada? Pour moi, c’est mauvais signe. L’industrie n’est pas capable de produire un jus de pomme de haut de gamme. C’est vraiment dommage. Voilà un exemple très simple. Dans un marché Costco, croyez-le ou non, on peut trouver du jus de pomme produit en Suisse et vendu dans une bouteille de verre. C’est mauvais signe. C’est mauvais pour l’industrie. C’est mauvais pour les producteurs de fruits et les entreprises de transformation. Que sommes-nous en train de faire?

Le sénateur Mercer : Je voudrais reprendre la discussion au sujet de la somme de 10 millions de dollars qui serait investie dans un fonds d’innovation pour développer la qualité des produits. Vous avez employé le terme « culture » tout à l’heure. J’aimerais

own, the sale of alcoholic beverages is tightly controlled by the provincial government through the liquor board, but in several provinces it is not as tightly controlled. There are private stores in Alberta, Saskatchewan, some small ones in Nova Scotia, but not many, and I think in Quebec as well, and British Columbia.

Where do you want to see that side of the debate go? In every province in tough economic times the government talks about selling off their liquor holdings because they see they can still get the taxes but not have the problem of managing the liquor outlets. Where do you see is the best place for you to market your products? Would it be via private stores or through the government-controlled stores? We all recognize that the LCBO is the granddaddy, the big one of them all.

Mr. Stutz: Finally, the retail price is the best in the sale over the farm gate. That is the best sale. If we have a private wine store like we had before in Nova Scotia, they do their job, but we are not talking about volume. They bring in much more wine from outside the country rather than going with Canadian wine. I would love to see a Pelee Island high-end product wine in Nova Scotia. That is not a competition to me, but he cannot sell a high-end product with this amazing markup system. If someone says, “Hanspeter, if we opened the market, you would have competition,” that is not the point here. That is not the point. You have to take care.

That brings the quality up in each province, in each wine region. Grand Pré will be the next UNESCO World Heritage Site. What do you think? Everyone who comes to Grand Pré will want to buy a bottle of wine. Do something for this. That is the point. I do not think the private wine stores matter for us. It is the same markup like the liquor store. In our case, it is exactly the same situation.

[*Translation*]

Mr. Pouliot: I can only speak about Quebec, but I imagine that the situation is quite similar in Ontario. Compared to what is done elsewhere, the SAQ has a big profit margin. However, the SAQ chain has 405 stores. Thus, selling a product in a chain with such experience is really fantastic. It is great when you have a product and the volume to sell it in that kind of chain. I have seen it in other countries. The biggest chain in the United States has 69 stores in California. However, they do not all coordinate their product promotions. I think that is good. Obviously, the high profit margin is a big barrier.

que nous parlions de la vente au détail de vos produits un instant. Dans beaucoup de provinces, y compris la mienne, la vente des boissons alcooliques est administrée strictement par le gouvernement provincial, au moyen de sa régie des alcools. Cependant, dans d'autres provinces, la vente ne se fait pas dans un cadre aussi étroit. Il existe des magasins appartenant au secteur privé en Alberta et en Saskatchewan ainsi que de petites boutiques en Nouvelle-Écosse, mais il n'y en a pas beaucoup au Québec, je crois, ni en Colombie-Britannique.

Dans cette partie du débat, que préconisez-vous? Dans chaque province, lorsque l'économie traverse une période difficile, le gouvernement songe à vendre les actifs de la régie des alcools, parce qu'il se dit qu'il pourrait quand même collecter les taxes, mais qu'il n'aurait pas le problème de gérer les magasins d'alcools. Quel serait pour vous le meilleur endroit pour vendre vos produits? Serait-ce dans des magasins appartenant au secteur privé ou appartenant à l'État? Nous savons tous que la régie des alcools de l'Ontario est la grand-mère, c'est-à-dire la doyenne parmi toutes les régies.

M. Stutz : En fin de compte, ce sont les ventes au vignoble même qui nous rapportent le plus. Nous avons un magasin de vin à propriété privée auparavant en Nouvelle-Écosse, et il vendait des produits, mais pas en grande quantité. Il vendait beaucoup plus de vin importé que de vin canadien. Je serais enchanté qu'on vende un vin haut de gamme de l'île Pelée en Nouvelle-Écosse. Ce ne serait pas un concurrent pour moi. Néanmoins, il ne pourrait pas vendre un produit haut de gamme avec un système de marge bénéficiaire aussi élevée. On me dira : « Monsieur Hanspeter, nous pouvons ouvrir le marché, mais vous aurez de la concurrence. » Néanmoins, ce n'est pas la question. Il faut faire attention.

La qualité augmente ainsi dans chaque province, dans chaque région viticole. Grand Pré sera le prochain endroit à être désigné site du patrimoine mondial de l'UNESCO. Que pouvez-vous en conclure? Les gens qui viendront à Grand Pré voudront tous y acheter une bouteille de vin. Il faut travailler dans ce sens. Voilà qui est significatif. Je ne pense pas que les magasins de vin du secteur privé puissent avoir une importance pour nous. Leur marge bénéficiaire est la même que dans les magasins de la régie. Pour nous, c'est du pareil au même.

[*Français*]

M. Pouliot : Je peux juste parler pour le Québec, mais j'imagine que l'Ontario doit être assez similaire. C'est la SAQ qui a une grosse marge bénéficiaire par rapport à ce qui se fait ailleurs dans le monde; par contre, le réseau compte 405 magasins. Donc pour commercialiser un produit dans un réseau d'expérience, c'est vraiment génial. Quand un produit existe et qu'on peut avoir le volume pour le commercialiser dans un réseau de ce genre, c'est excellent. Je le vis d'ailleurs dans le monde. La plus grande chaîne aux États-Unis comprend 69 magasins en Californie, mais ils ne sont pas tous coordonnés pour faire de la promotion. Alors je crois que c'est bon. Évidemment, le haut taux de marge bénéficiaire constitue une grosse barrière.

Senator Rivard: It was very interesting listening to you. As the Romans would say, time flies, and we have little time left. I am sure a number of other committee members would like to ask some questions. We spoke a great deal about marketing and then tariff barriers. We know that Canada is conducting intense negotiations with the EU to open up export markets. Have you been consulted yet by Canadian negotiators? We will recall that, when free trade talks with the U.S. began, the Canadian government appointed people to meet with representatives from the manufacturing industry, whether it was the automotive or any other industry. In your industry, Quebec was consulted no more than others, and in Quebec a former premier, Pierre-Marc Johnson, was appointed by the provincial government to monitor trade interests.

Do you believe that the market would open up if tariff barriers could be eliminated? Could we discover a market in Europe — even though competition is stiff there because Europe is a major wine producer — for ice cider in particular?

Mr. Pouliot, do you think there would be a huge market for you? You mentioned that other countries produce ice cider. Do the profit margins, even with shipping, make it worthwhile?

Mr. Pouliot: That is a very good question. We really believe in exporting, whether to other provinces or Europe. Europe has huge potential. I travel there three to four times a year. The response has been excellent. Our challenge is to market and promote a new type of beverage because ice cider is made with apples, and that is new. We are operating in the world of wine.

Our biggest challenge is raising our profile. We have penetrated the European market, but I hope this will not close doors for us. No, we have not been consulted.

Senator Rivard: Has the production of ice cider surpassed that of traditional apple cider?

Mr. Pouliot: No, not yet. In the 1970s, in the heyday of cider, sales rose to about five million litres in 1975 and then dropped to practically nothing in 1980.

Today, production is about less than one million litres. However, over the past six years, production has risen by 20 per cent to 25 per cent per year.

Senator Rivard: It is true that marketing has a lot to do with it. You spoke about the 1970s. I remember that, when apple cider production began, producers enlisted Marc Laurendeau to advertise it and the market exploded. If you do the same thing for ice cider with Bonhomme Carnaval, that will be it!

Mr. Pouliot: The market is far from being saturated. There is room for it to grow.

Le sénateur Rivard : Ce fut extrêmement intéressant de vous entendre. Comme disaient les Romains, le temps fuit et il ne reste pas grand temps. Plusieurs autres collègues voudront sûrement poser des questions. On a parlé beaucoup de marketing puis de barrières tarifaires. On sait que le Canada négocie présentement ardemment avec l'Union européenne pour pouvoir faire de l'exportation. Jusqu'à maintenant, avez-vous été consulté par des négociateurs canadiens? On se souvient que lorsque le libre-échange a commencé avec les Américains, le gouvernement canadien avait nommé des gens qui devaient rencontrer des représentants de l'industrie manufacturière, qu'il s'agisse de l'industrie de l'automobile ou autres. Dans votre domaine, pas plus au Québec — au Québec, c'est un ancien premier ministre, Pierre-Marc Johnson, qui avait été nommé par le gouvernement provincial pour surveiller les intérêts commerciaux — y a-t-il eu plus de contacts?

Croyez-vous qu'il y aurait un marché intéressant en supposant que les barrières tarifaires puissent sauter? On pourrait découvrir un marché européen, même si la compétition est grande étant donné que l'Europe est un grand producteur de vin, spécialement dans le domaine du cidre de glace?

Monsieur Pouliot, pensez-vous qu'il y a un marché extraordinaire pour vous? Vous avez cité d'autres pays qui en produisent. Les marges de profit, malgré le transport, en valent-elles la peine?

M. Pouliot : C'est une très bonne question. Effectivement, nous croyons énormément à l'exportation, que ce soit au Canada ou ailleurs en Europe. Il y a un immense potentiel en Europe. Je m'y rends environ trois à quatre fois par année. La réponse y est excellente. Notre défi est d'en faire le marketing ainsi que de faire la promotion d'une nouvelle catégorie, parce que le cidre de glace, c'est de la pomme, et c'est nouveau, et on est dans le monde du vin.

Notre grand défi est de nous faire connaître. Nous avons réussi à percer le marché européen, mais j'espère que cela ne viendra pas nous fermer des portes. Nous n'avons pas été consultés, non.

Le sénateur Rivard : Est-ce que le cidre de glace a dépassé la production du cidre de pomme conventionnel?

M. Pouliot : Non, pas encore. Dans les années 1970, la fameuse période du cidre, la production est montée à environ cinq millions de litres de cidre vendus en 1975 et c'est descendu statistiquement à zéro en 1980.

Aujourd'hui on produit environ moins d'un million de litres, mais c'est en progression, à peu près, de 20 à 25 p. 100 par année depuis les six dernières années.

Le sénateur Rivard : Il est vrai que le marketing y est pour beaucoup. Vous avez parlé des années 1970; je me souviens que, lorsque le cidre de pomme a commencé, on était allé chercher Marc Laurendeau pour faire la publicité; ça a fait exploser le marché. Si vous faites la même chose pour le cidre de glace avec le bonhomme Carnaval, oubliez ça!

M. Pouliot : On est loin d'être à saturation. On a de l'espace pour le développement.

Senator Rivard: I wish you all the best. I believe this sector has a big future in Quebec. I have had the opportunity to try it, and it grows on you quickly.

[English]

Senator Mahovlich: When I was growing up, my dad made wine with grapes from California. He made three or four barrels every year. I do not know if families make their own wine any more. It was a lot of work. He had to have a press. Friends of his made a press and a crusher. It was very interesting.

I learned to drink wine and got very interested in wine. I went to the Napa Valley one year and discovered a nice bottle of wine. When I went to New York, I searched for it. The LCBO used to carry it. That winemaker used to win awards. He would enter contests in Paris, and now that wine costs \$80 a bottle.

Has Canada ever developed a wine that wins major awards in Europe?

Ms. Tyabji: Yes. Our products have won best wines in the world. Jackson-Triggs' Shiraz won best wine in the world in Australia, of all places.

Senator Mahovlich: My wife drinks an Australian Shiraz. It is probably cheaper, too.

Ms. Tyabji: I know you are wondering why we do not promote it, market it and get the message out. With the resources that we have, we do our best to get these messages out. The resources that the wine industries around the world have trump ours. There is no limit to what their countries, their governments and their agricultural industries put into their industries to get into our markets in Canada, and we just do not have the same resources to compete.

Mr. Pouliot: When the Australians, the winemakers from the Côte du Rhône and the rosé winemakers from France come here, they have big budgets to promote their wines, and that is just for Canada. It is the same when they go to the U.S. In France, Sopexa helps to promote French wine outside of France.

Senator Mahovlich: We do not do enough to promote Canadian wine.

Ms. Tyabji: Absolutely.

Senator Mahovlich: Yet we have quality wine.

Ms. Tyabji: We have some of the best products in the world. We win awards for them.

Senator Mahovlich: When I am holidaying in the United States, I can get good-quality wines in a grocery store. I do not have to go to a liquor store. Do you think people here would want this? Could a fellow win an election on this?

Le sénateur Rivard : Je vous souhaite la meilleure des chances. C'est un domaine qui, je crois, a beaucoup d'avenir au Québec. J'ai eu la chance d'y goûter, on s'habitue vite à ce produit.

[Traduction]

Le sénateur Mahovlich : Lorsque j'étais jeune, mon père faisait du vin avec des raisins de la Californie. Il en faisait trois ou quatre barils par année. Je ne sais pas si des familles font encore leur propre vin aujourd'hui. Cela représentait beaucoup de travail. Il nous fallait une presse. Des amis lui avaient fabriqué une presse et un broyeur. C'était très intéressant.

J'ai appris à boire du vin et je m'y suis beaucoup intéressé. Je suis allé dans la vallée de Napa, une année, et j'y ai découvert un bon vin. Lorsque je suis allé à New York, j'ai essayé d'en trouver. La régie des alcools de l'Ontario en avait, dans le temps. Ce vinteur a remporté des prix. Il participait à des concours à Paris. Aujourd'hui, ce vin-là coûte 80 \$ par bouteille.

Le Canada a-t-il déjà produit un vin qui a gagné de grands prix en Europe?

Mme Tyabji : Oui, nos produits ont remporté des titres de meilleur vin au monde. Le shiraz de Jackson-Triggs a remporté le titre de meilleur vin au monde en Australie notamment.

Le sénateur Mahovlich : Ma femme boit un shiraz australien, qui est probablement moins cher, du reste.

Mme Tyabji : Je sais que vous vous demandez pourquoi nous n'en faisons pas la promotion. Pourquoi nous ne le commercialisons pas en vantant ses qualités. Les ressources dont disposent les industries vinicoles des autres pays sont bien supérieures aux nôtres. Il n'y a aucune limite à ce que leur pays, leur gouvernement et leur industrie agricole sont prêts à investir pour conquérir le marché canadien. Nous n'avons tout simplement pas des ressources comparables qui nous permettraient de leur faire concurrence.

M. Pouliot : Lorsque les Australiens, les vinteurs des côtes du Rhône et les producteurs de rosé en France viennent au Canada, ils disposent de gros budgets pour y faire la promotion de leurs vins. Ils ont aussi un budget comparable lorsqu'ils vont aux États-Unis. En France, Sopexa participe à la promotion des vins français hors de France.

Le sénateur Mahovlich : Nous n'en faisons pas assez pour promouvoir les vins canadiens.

Mme Tyabji : Exactement.

Le sénateur Mahovlich : Pourtant, nous avons des vins de qualité.

Mme Tyabji : Nous produisons des vins comptant parmi les meilleurs au monde. Ce sont des vins primés.

Le sénateur Mahovlich : Lorsque je suis en vacances aux États-Unis, je peux me procurer des vins de bonne qualité dans les épiceries. Je n'ai pas besoin de me rendre dans un magasin d'alcool. Pensez-vous que les gens voudraient que ce soit le cas au Canada? Un politicien pourrait-il remporter une élection en faisant une telle proposition?

Mr. Stutz: You could win an award with that.

Senator Mahovlich: I have only one year left here. I have to do something.

Mr. Ker: To put this in perspective, for a number of years in Ontario you could not buy alcohol on a Sunday. You could not go to the LCBO or to the Beer Store. Amazingly, Ontario wineries were granted Sunday licences. Lo and behold, the LCBO looked at their wine sales, which had declined slightly, and saw the phenomenal amount of sales at the wineries. Amazingly, there are Sunday sales at the LCBO because they found out that the consumer wanted greater access to it.

I believe that not only in Ontario but also in British Columbia and elsewhere the consumer wants reasonable access to things. I hope you do not decide that it needs to be all or none, in other words, all liquor board or all private outlets. Work done at the university shows that there is room for both entities, that there can be private store sales combined with government store sales. The idea is to increase access for the consumer.

That is not to advocate alcohol consumption. It is to give the consumer the opportunity to purchase alcohol when they wish. You will find that consumers in Ontario and B.C. are very loyal. If Canadians have the opportunity to buy a Canadian product that is competitively priced, they will purchase it, but when they cannot access it easily, they will go to the easiest point of access and buy something else.

We are proposing not only looking at taxation but also looking at the modes of access to things that are Canadian-made that people can support as Canadian products.

To follow your line of thought, in Ontario they created satellite stores in smaller communities. They did not have the same selection as a full-sized LCBO store, but now you can buy beer and wine at those outlets in small communities. Even the LCBO has recognized that they need to provide better access.

A great dilemma that drives the Ontario industry crazy is that in Niagara-on-the-Lake, where they have 2.5 million tourists a year, they cannot open an Ontario VQA wine store to promote and sell Ontario and Canadian wine. They are not allowed to do so under the current situation.

That is an example of where we get caught going from one extreme to the other. We need to realize that there is room for the distribution of both. The smaller manufacturers would take advantage. Some boutique stores might open that would buy from the smaller manufacturers, because they would not have to provide the huge volumes of wine required by the LCBO. They would not be stuck in the situation of having a small premium

M. Stutz : Vous pourriez remporter un prix avec une telle proposition.

Le sénateur Mahovlich : Il me reste seulement un an à siéger au Sénat. Je dois faire quelque chose.

M. Ker : Pour mettre les choses en perspective, disons que, pendant des années, il ne fut pas possible en Ontario d'acheter de l'alcool le dimanche. Les magasins de la régie des alcools ou les vendeurs de bière étaient fermés. Étonnamment, les vineries de l'Ontario se sont vu accorder des permis d'ouvrir le dimanche. Comme il fallait s'y attendre, la régie des alcools de l'Ontario observa une légère diminution de ses ventes et vit que les vineries réalisaient des ventes phénoménales. Aujourd'hui, les magasins sont ouverts le dimanche parce qu'on s'est rendu compte que les consommateurs souhaitent un meilleur accès.

Je crois que les consommateurs veulent un accès raisonnable aux produits, que ce soit en Ontario, en Colombie-Britannique ou ailleurs. J'espère que vous ne déciderez pas que ce doit être tout blanc ou tout noir, autrement dit seulement des magasins des régies ou seulement des magasins à propriété privée. Les études réalisées à l'université démontrent qu'il y a de la place pour les deux types de commerce. Il pourrait y avoir des magasins du secteur privé en même temps que des magasins du secteur public. Il s'agit de donner au consommateur un meilleur accès.

Il n'est pas question de prêcher la consommation d'alcool, mais bien de donner au consommateur la possibilité d'acheter de l'alcool quand il le souhaite. Les consommateurs de l'Ontario et de la Colombie-Britannique sont très fidèles. Si les Canadiens ont la possibilité d'acheter un produit canadien à un prix concurrentiel, ils l'achèteront, mais s'ils ne peuvent pas y avoir accès facilement, ils se rendront dans le commerce le plus près et achèteront autre chose.

Nous proposons d'examiner non seulement la taxation, mais aussi les modes d'accès aux produits canadiens que les gens voudraient acheter.

Pour continuer dans la même veine que vous, je vous dirais qu'en Ontario, on a créé des magasins satellites dans de petites municipalités. On n'y trouve pas la même variété de produits que dans les magasins normaux de la régie, mais les gens peuvent tout de même y acheter de la bière et du vin. Même la régie des alcools de l'Ontario a admis ainsi qu'elle devait améliorer l'accès.

À Niagara-on-the-Lake, qui accueille 2,5 millions de touristes par année, un grand problème dérange beaucoup l'industrie ontarienne. L'Association des viculteurs ne peut pas y ouvrir un magasin de vin pour promouvoir et vendre des vins ontariens et canadiens. Elle n'a pas le droit dans la situation actuelle.

C'est un exemple qui nous permet de voir qu'on peut aller d'un extrême à l'autre. Nous devons nous rendre compte qu'il y a de la place pour les deux voies de distribution. Les petits producteurs en profiteraient. Certaines boutiques pourraient voir le jour et constituer un débouché pour les petits producteurs, qui n'auraient pas à leur fournir les volumes de vin demandés par la régie des alcools de l'Ontario. Ils ne seraient pas obligés de vendre leurs

vintage section where they buy fewer cases. Those are generally the upscale wines, which we are doing well with, but there are also a large number of Canadian wines that are reasonably priced. Please put that in perspective.

There was a question about value-added. The Ontario grape and wine industry alone provides roughly \$600 million annually of direct and indirect benefits. That is a huge dollar markup from that \$78 million worth of grapes. We pay \$100 million in salaries and wages. Those people pay out of their income back into the government purse. Anything that would expand the number of employees is good for everyone.

Mr. Stutz: Your question goes much deeper. The liquor boards are the cash cows for the provinces. You have to realize that I am coming from Switzerland. The market there is doing very well and the economy in Switzerland is doing very well because we do not have a monopoly situation. If we privatized the liquor boards in all provinces, I am sure that we would need double the amount of educated people selling alcoholic beverages, and I am sure the provinces would earn more tax income than they do with the system we have now.

Alberta is doing very well with its more liberal system. There is still the control, but it is all about control mechanism. The most ideal situation is to take this away from the provinces. We know the history of prohibition. Take this away and bring it here to Ottawa as a federal issue.

Ms. Tyabji: In British Columbia, we have a liquor board system. I agree with you that from a suppliers' perspective it is a lot better, especially for small suppliers, to be able to access a large distribution channel for products. We also have a private LRS system, which, from a supplier's perspective, can be a little bit more difficult to manage if you are a smaller supplier. There are two sides of it. The B.C. liquor distribution branch looked at what worked for both and they looked at the smaller stores and they set those up as private individual stores, and kept the selection and the wider varieties and access to a lot of the smaller suppliers in their bigger stores. That works quite well.

[Translation]

Senator Nolin: Mr. Pouliot, you and your wife are to be congratulated for taking an idea and bringing it pretty much to fruition in less than 20 years.

Mr. Pouliot: We are not done yet!

Senator Nolin: That is why I said "pretty much." You talked about the association of ice cider producers that you and your colleagues have established. You mentioned a five-year plan and, in one of your answers, you talked about why research and

produits dans une petite section réservée aux millésimes achetés en petite quantité. Nous sommes capables de produire des vins de haut de gamme, mais beaucoup de vins canadiens sont vendus à prix abordable. N'oubliez pas de garder tout cela en perspective.

Une question portait sur la valeur ajoutée. La culture de la vigne et l'industrie vinicole rapportent à elles seules environ 600 millions de dollars par année directement et indirectement. C'est beaucoup plus que 78 millions de dollars, soit la somme que rapporteraient les raisins sans transformation. Nous versons des rémunérations totalisant 100 millions de dollars. Les personnes qui reçoivent cet argent paient des impôts. Toute augmentation du nombre d'emplois est souhaitable.

M. Stutz : Votre question va beaucoup plus loin. Les régies des alcools sont des vaches à lait pour les provinces. Je suis originaire de la Suisse, et, si le marché et l'économie se portent très bien là-bas, c'est que nous ne vivons pas une situation de monopole. Si les régies des alcools étaient privatisées dans toutes les provinces, je suis certain que le nombre de personnes bien formées pour vendre des boissons alcooliques doublerait. Je suis certain aussi que les provinces augmenteraient leurs recettes fiscales par rapport au système actuel.

L'Alberta s'en sort très bien avec un système plus libéral. Le contrôle se fait toujours, mais il se fait par un mécanisme. Idéalement, il faudrait enlever ce commerce des mains des provinces. Nous connaissons l'histoire de la prohibition. Le domaine devrait relever d'Ottawa et être de compétence fédérale.

Mme Tyabji : En Colombie-Britannique, nous avons une régie des alcools. Je suis d'accord avec vous pour dire que, du point de vue des fournisseurs, en particulier les petits, il est de loin préférable de pouvoir vendre les produits grâce à un grand réseau de distribution. Nous avons aussi des magasins d'alcool licenciés, mais la vente à ces magasins peut être un peu plus difficile à gérer pour les petits fournisseurs. Il existe donc deux voies de commercialisation. Après avoir examiné la question, la direction générale de la distribution des alcools de la Colombie-Britannique a déterminé que les deux voies avaient leurs avantages. Elle a jugé que les petits magasins pouvaient appartenir au secteur privé, mais elle a gardé pour la régie des alcools les gros magasins qui offrent une plus grande variété de produits et qui permettent aux petits fournisseurs d'avoir plus facilement accès au marché. C'est un système qui fonctionne assez bien.

[Français]

Le sénateur Nolin : Monsieur Pouliot, vous et votre épouse méritez nos félicitations pour, en moins de 20 ans, être parti d'une idée et l'avoir presque menée à bien.

M. Pouliot : Ce n'est pas fini!

Le sénateur Nolin : C'est pour cela que je dis « presque ». Vous avez parlé de cette association des producteurs de cidre de glace que vous avez mise sur pied avec vos collègues. Vous avez parlé d'un plan quinquennal et, dans une de vos réponses, vous avez parlé de

innovation are important to you. In any event, innovation is one of the main reasons why you are here. You took an idea and you made it a reality.

I would like you to talk about the importance of research in your five-year plan, and how the federal government can support your plan.

Mr. Pouliot: We have a five-year marketing and development plan for the ice cider category. First, we have to market ice cider, both in Canada and Quebec. We thought that everyone in Quebec was familiar with the product. However, when we spoke to consumers, we realized that half of them had never heard of it. This is actually promising because there is a great deal of potential. The five-year plan will develop this category of product in Canada and around the world.

The main producers got together and hired a fairly well-known Quebec marketing firm to help us put together a plan. It will be finished by mid-summer and then it will have to be implemented. The best example is that I have been participating in Vinexpo, the world wine fair, for just about 10 years. A few years ago, I was in the Canadian pavilion. This year it was just me and a partner; another colleague was also there with a partner. We do not have a critical mass. The idea is to get together, to form a critical mass, and to introduce Quebec's and Canada's ice cider producers. At one time, Canada had a major presence at international fairs; but that is not the case today. I believe this is mainly due to the fact that we do not receive any assistance. For that reason, we told ourselves that we would take the lead, come up with a plan, and work together to develop the market because, at present, we are all working on our own.

Senator Nolin: When you say that you all work on your own, I assume that you must be thinking about developing other products. I would like you to talk about innovation and how a partnership could be forged with the federal government.

Mr. Pouliot: We are developing other products, but all in connection with ice cider. This product has the potential for international recognition. We have now developed a sparkling wine, the first dessert wine in the world made with a traditional method.

Senator Nolin: You have to invest money, time and effort to develop a product such as that. I assume that you and your wife are driving these efforts. Is this something the government could help you with? Look at what they are doing with wine; there is practically a university doing just that.

Mr. Pouliot: We could use some help in that regard, but that is not our major investment at present.

Senator Nolin: Your foreign competitors seem to receive support. I am not speaking specifically about ice cider competitors, but about products that compete with yours on the consumer's table.

l'importance, pour vous, de la recherche et de l'innovation. De toute façon, l'innovation est au cœur des raisons qui font que vous êtes ici; vous avez pris une idée et vous l'avez menée à terme.

Je voudrais savoir l'importance, dans votre plan quinquennal, de cet effort de recherche, et comment le gouvernement fédéral peut vous épauler dans ce plan.

M. Pouliot : C'est un plan quinquennal de commercialisation et de développement pour la catégorie du cidre de glace. Premièrement, il faut la faire connaître, tant ici, au Canada, qu'au Québec. Au Québec, on pense que tout le monde connaît cela, mais quand on interroge les consommateurs, on s'aperçoit que la moitié des gens ne le connaissent pas encore. En fait c'est prometteur parce qu'il y a beaucoup de potentiel. C'est un plan sur cinq ans pour développer la catégorie, autant au Canada que dans le monde.

Nous nous sommes réunis, les principaux producteurs, et nous avons engagé une firme de marketing assez réputée au Québec pour monter un plan avec nous. Nous l'aurons fini au milieu de l'été, ensuite il va falloir le mettre en application. Le meilleur exemple est que cela fait bientôt dix ans que je participe à la foire de Vinexpo, la foire mondiale du vin. Il y a quelques années, j'étais dans le pavillon canadien. Cette année j'étais tout seul avec un partenaire; un autre de mes confrères était seul avec un autre partenaire. Nous n'avons pas de masse critique. L'idée est donc de se regrouper pour avoir une masse critique et présenter les producteurs de cidre de glace du Québec, du Canada. À une certaine époque, le Canada avait une grande présence sur les foires internationales; aujourd'hui un peu moins. Je pense que c'est grandement dû au fait qu'on n'a pas d'aide. C'est pour cela qu'on s'est dit qu'on allait se prendre en main, se faire un plan et se mettre ensemble pour développer le marché, car évidemment, présentement, on travaille chacun de son côté.

Le sénateur Nolin : Quand vous dites que vous travaillez chacun votre côté, je présume que, pour votre part, vous devez avoir en tête de développer d'autres produits. J'essaie de vous amener sur le terrain de l'innovation et voir comment on peut avoir ce partenariat avec le gouvernement fédéral.

M. Pouliot : On développe d'autres produits, mais toujours autour du cidre de glace. C'est le produit qui a le potentiel à avoir une reconnaissance mondiale. Maintenant, nous avons élaboré un mousseux, premier liqueux de méthode traditionnelle au monde.

Le sénateur Nolin : Quand vous élaborer un produit comme cela, vous investissez de l'argent, du temps, des efforts; je présume que vous et votre épouse êtes au cœur de ces efforts. Est-ce que c'est un point sur lequel l'État peut vous aider? Regardez ce qu'ils font dans le vin, il y a presque une université pour faire ça.

M. Pouliot : À ce niveau-là, oui, on a besoin d'aide, mais là n'est pas le gros de l'investissement pour nous, présentement.

Le sénateur Nolin : Si on regarde vos concurrents étrangers, eux semblent avoir de l'aide. Je ne parle pas tellement de vos concurrents dans le cidre de glace, mais de ceux qui font concurrence à votre produit sur la table du consommateur.

Mr. Pouliot: They receive a lot of support to develop their category of products.

Senator Nolin: Could you take a few minutes to explain to us what kind of support they receive. Do they receive assistance for exporting and marketing their products?

Mr. Pouliot: They receive support for exporting and marketing. Take the Rhône wines, for example. When they are put into the SAQ, they have a lot of support from their region or their government.

Senator Nolin: How does it work? Does the foreign government pay the SAQ directly?

Mr. Pouliot: For example, they will put together a half a million dollar program for newspaper advertising. Producers work with their own agencies, but they have a shared advertising budget provided by their government. It is not the individual producers who pay to promote Rhône wines.

Senator Nolin: The conclusion I draw from your presentation, if I may, is that it is all well and good for us to be studying research and innovation, but we must also consider the marketing side.

Mr. Pouliot: Yes.

Senator Nolin: The government must help with marketing. That is what I am hearing from everyone.

Mr. Pouliot: That is right.

Senator Nolin: Now, with regard to our relationship with the provinces, you will understand that we wholeheartedly support you. However, we live in a federation and it is part of federal-provincial relations. Nevertheless, we will do what we can.

Mr. Pouliot: With respect to international recognition, and protecting and defending our industry, that is nevertheless a federal responsibility.

Senator Nolin: Yes, but there are trade barriers and obstacles established by various provincial marketing agencies. It is not easy.

Mr. Pouliot: That is right; it is not easy.

Senator Robichaud: I would like to add to what Senator Nolin was saying. I realize that, here, we are interested in discussing innovation and research. But that is not the pressing problem for the industry. Am I right? You do some research, but marketing is the main issue.

With regard to marketing, will your program target the province where you live because you cannot sell your product in other provinces? Have I understood correctly?

M. Pouliot : Ils ont énormément d'aide pour faire le développement de leur catégorie.

Le sénateur Nolin : Pouvez-vous en quelques minutes nous expliquer; s'agit-il d'aide à l'exportation, à la mise en marché?

M. Pouliot : Ils ont de l'aide pour l'exportation et pour la mise en marché. Prenez les vins du Rhône, quand ils viennent à la SAQ, ils sont vraiment soutenus par leur région ou par leur gouvernement.

Le sénateur Nolin : Comment est-ce que cela fonctionne? Le gouvernement étranger paie la SAQ directement?

M. Pouliot : Ils vont, par exemple, faire un programme d'un demi-million pour faire de la publicité dans les journaux. Chaque producteur travaille avec ses agences, mais ils ont un budget commun qui vient du pays pour aider à payer la publicité. Ce n'est pas chacun des producteurs qui paie pour faire la promotion des vins du Rhône.

Le sénateur Nolin : La conclusion de votre témoignage, si vous me permettez, est que c'est bien beau faire notre analyse en matière de recherche et d'innovation, mais il y a aussi la mise en marché.

M. Pouliot : Oui.

Le sénateur Nolin : L'État doit vous épauler dans la mise en marché, c'est le message que j'entends de tout le monde

M. Pouliot : C'est exact.

Le sénateur Nolin : Maintenant, au niveau de la relation que nous avons avec les provinces, vous comprendrez que nous sommes de tout cœur avec vous, mais nous vivons dans une fédération et nous allons devoir nous en remettre aux relations fédéral-provincial; nous allons quand même faire notre bout de chemin.

M. Pouliot : Au niveau international, pour ce qui est de la reconnaissance, de nous protéger et de nous défendre, c'est quand même du ressort du fédéral.

Le sénateur Nolin : Oui, mais il y a les barrières commerciales et les obstacles de commercialisation qui viennent de différentes agences provinciales de commercialisation. Ce n'est pas évident.

M. Pouliot : Non, ce n'est pas facile.

Le sénateur Robichaud : Je veux continuer avec ce que le sénateur Nolin disait. Je comprends que, ici, on veut parler d'innovation et de recherche, mais là n'est pas le problème pressant de l'industrie, n'est-ce pas? Vous en faites un peu, mais c'est surtout une question de marketing.

Lorsqu'on regarde la question du marketing, votre programme doit-il s'adresser seulement à la province où vous vivez parce que vous ne pouvez pas commercialiser dans les autres provinces? Est-ce que je comprends bien?

Mr. Pouliot: No. The day we take on the international market, we may be joined by producers from Nova Scotia or Ontario. That is not a problem. I believe that, in Canada, if the program helps Quebec producers, it will also help Ontario and Nova Scotia producers. We will all have the same support.

Senator Robichaud: On the issue of interprovincial trade, we just heard the example of tourists from British Columbia who wanted to buy and take home three cases of wine. However, it was summer and it was too hot. The law does not allow the wine to be shipped. Is that right?

Mr. Pouliot: Technically, that is correct.

Senator Robichaud: That is also the case in Nova Scotia. They have some very good wine. But if you want to transport it, do not say anything.

Mr. Pouliot: During the SAQ strike in Quebec, in 2004, everyone bought their wine at the LCBO, on the other side of the river. However, technically, we did not have the right to return to Quebec with our case of wine.

Senator Robichaud: My question is about that. If you market your product in Canada, you can still only sell it in your province, right? That is a problem.

Mr. Pouliot: Yes, that is a problem.

[English]

Mr. Stutz: We have to realize we have federal support in marketing, and in our case it is ACOA. You know ACOA. Provincially, it is Nova Scotia Business Inc. or the Department of Agriculture. They organize trade missions. That is a big support for the industry.

Senator Robichaud: But that is overseas.

Mr. Stutz: Of course, but the problem in Canada is the markup between the different provinces. That is the barrier we have.

Senator Robichaud: Is the markup of the liquor commissions or control boards the same for Canadian wine as it is for international wine?

Mr. Stutz: Yes.

Mr. Schmoranz: Yes, it is.

Mr. Schmoranz: Except a few people in B.C. There is always some exception to the rules.

Mr. Stutz: It is a provincial solution in our case.

Mr. Schmoranz: By the way, Ontario has it too; there is a kickback system for the first however many thousand cases of VQA wine. We call that a subsidy.

M. Pouliot : Non. Le jour où nous irons nous battre à l'international, il peut y avoir un producteur qui vient de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario; il n'y aura pas de problème. Au Canada, je pense que si le programme nous aide au Québec, il va aider ceux de l'Ontario, ceux de la Nouvelle-Écosse; on va tous bénéficier de la même aide.

Le sénateur Robichaud : Sur la question du commerce d'une province à l'autre, vous nous parliez tantôt de quelqu'un de la Colombie-Britannique qui voulait acheter trois caisses de vin et les transporter, mais c'était l'été et il faisait trop chaud. Même s'il avait été organisé pour les transporter, la loi ne le permet pas, n'est-ce pas?

M. Pouliot : Techniquement, non.

Le sénateur Robichaud : Même chose pour la Nouvelle-Écosse; il y a du très bon vin, mais si quelqu'un veut en transporter, il ne faut pas qu'il le dise!

M. Pouliot : Durant la grève à la SAQ, au Québec, en 2004, tout le monde allait acheter son vin à la LCBO, de l'autre côté; mais techniquement on n'avait pas le droit de revenir au Québec avec sa caisse de vin.

Le sénateur Robichaud : C'est là, en fait, ma question; si vous faites du marketing à l'échelle nationale, vos ventes sont quand même limitées à votre province, n'est-ce pas? C'est difficile.

M. Pouliot : Oui, c'est difficile.

[Traduction]

M. Stutz : Il faut savoir que nous bénéficions d'une aide fédérale pour la commercialisation, par l'intermédiaire de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Vous connaissez cette agence. Nous avons aussi de l'aide de la province, par l'intermédiaire d'Entreprises Nouvelle-Écosse Inc. ou du ministère de l'Agriculture. Ils organisent des missions commerciales constituant une aide précieuse pour l'industrie.

Le sénateur Robichaud : Mais ce sont des missions à l'étranger.

M. Stutz : Bien sûr. Le problème au Canada est la marge bénéficiaire ajoutée par les provinces. C'est l'obstacle que nous rencontrons.

Le sénateur Robichaud : Les régies des alcools appliquent-elles la même marge aux vins canadiens qu'aux vins étrangers?

M. Stutz : Oui.

M. Schmoranz : Oui.

M. Schmoranz : À l'exception de quelques producteurs en Colombie-Britannique. Il y a toujours des exceptions à la règle.

M. Stutz : C'est une solution provinciale dans notre cas.

M. Schmoranz : Soit dit en passant, l'Ontario fait la même chose. Il y a un système de ristournes pour quelques milliers de caisses fournies par les membres de l'Association des viculteurs de l'Ontario, jusqu'à concurrence d'un certain nombre. Nous disons que c'est une subvention.

An Hon. Senator: A return on investment.

Mr. Schmoranz: That shows you how really crazy our liquor system is. Pelee Island, the first winery, began in 1865. It was on Pelee Island because they ran out of land across in Ohio, on the Put-in-Bay Islands, famous for their limestone and moderate climate, and they came over to Pelee Island to start growing grapes. It is a beautiful story, very romantic. It has limestone, lakes, sunshine hours; you love it. The other major reason, let us be honest, is that they could transport wine very easily through the lakes, all the way to Montreal and Chicago. If you look at the history of Essex County, Hiram Walker did not start his distillery in Windsor because they had the most beautiful well water available to make grandiose whiskey. The reason was that he could get papers going from Windsor to the Caribbean. He never made it further than Toledo and Detroit, but it was very convenient. This country is so beautiful, with all this history, because you can go to Saskatchewan and to Quebec, and we all share the same type of history in the alcoholic beverage business. To come back to your original question, think about it: You would be able to give us all the money to export somewhere, apple icewine to Europe for example. The crazy thing is that we cannot get the money to do this in our own country. Everyone else comes into our country and has buckets full. The production cost of a case of wine is certainly a different economy of scale than here, so that case costs \$18 to put in this beautiful bottle. The Spanish government is willing to give you \$24 on top of that to move it outside of the European community. This is so difficult to explain. In Europe, eight or nine years ago, you traded your old car in, and they gave you a fantastic discount to buy a new one. They had the same program for agriculture. You traded your old vats, barrels and tanks in and got a fantastic deal on financing for new ones. Let us start with simple things.

I am sorry to say that I never put as much thought as Mr. Stutz did into educating our next generation of farmers. We are coming to a point where nearly 70 per cent of the farmers in this country are close to retirement age, so how will we get the next generation of winemakers and grape growers excited to stay in our business if you see diminishing numbers all the time? How can we get them involved? If I am a German citizen who finished high school, I go through apprenticeship, go through college, go to university, and this is all paid for. We talked about how beautiful this landscape in Burgundy or parts of Spain looks. They are going through major drought problems in Rioja, not in the Penedès, but in the large areas, the premier areas. There might be some money available for irrigation, which would be happily given. I do not think there is another bloc in the world where agricultural commodities are so heavily subsidized as in Europe. We have no imagination. We all think that Bordeaux must be the holy grail of winemaking in France, but if they can make diesel fuel for Sweden and Norway out of it, there is something wrong in the

Une voix : Un retour sur l'investissement.

M. Schmoranz : On constate ainsi que notre système de vente d'alcools est vraiment dingue. La première vinerie a vu le jour à l'île Pelée en 1865. Des producteurs y sont venus parce qu'il manquait de terres en Ohio, sur l'archipel Put-in-Bay, qui est réputé pour son sol calcaire et son climat tempéré. Ils se sont mis à cultiver de la vigne à l'île Pelée. C'est une belle histoire, très romantique. On trouve sur cette île un sol calcaire, l'accès aux Grands Lacs et beaucoup d'ensoleillement. On en tombe amoureux facilement. Il y avait aussi une autre raison, soyons francs, et c'était la possibilité de transporter le vin en passant par les lacs jusqu'à Montréal et Chicago. Lorsqu'on étudie l'histoire du comté d'Essex, on apprend qu'Hiram Walker n'a pas installé sa distillerie à Windsor parce qu'il s'y trouvait de l'eau de puits de grande qualité lui permettant de préparer un excellent whiskey. Il a installé sa distillerie dans cette ville parce qu'il pouvait livrer ses produits à partir de là jusqu'aux Antilles. Il n'est jamais allé plus loin que Toledo et Détroit, mais l'emplacement était très pratique. Notre pays est magnifique, avec toute son histoire, car toutes provinces partagent la même histoire concernant le commerce des alcools, qu'il s'agisse de la Saskatchewan ou du Québec. Permettez-moi de revenir à votre question initiale. Pensez-y : vous seriez capables de nous fournir, à nous tous, l'argent nécessaire pour exporter nos produits, par exemple pour vendre du cidre de glace en Europe. Il est insensé que nous n'ayons pas les moyens de vendre nos produits dans notre propre pays. Les autres pays arrivent au Canada les mains pleines. Compte tenu des économies d'échelle, les Espagnols arrivent à nous vendre une belle bouteille de vin 18 \$. L'État espagnol ajoute une subvention de 24 \$ par caisse vendue hors de l'Union européenne. Voilà qui est très difficile à expliquer. En Europe, il y a huit ou neuf ans, on pouvait rapporter sa voiture chez le concessionnaire et obtenir un rabais fantastique pour en acheter une nouvelle. Le même programme a été mis en œuvre pour l'agriculture. On pouvait acheter de l'équipement neuf avec un financement à prix d'aubaine en échange de l'ancien équipement, cuves, barils et réservoirs. Commençons par des choses simples.

Je suis désolé, mais je n'ai jamais réfléchi autant que M. Stutz à la formation de la prochaine génération d'agriculteurs. Près de 70 p. 100 des agriculteurs du pays approchent de l'âge de la retraite, alors il faut se demander comment nous arriverons à susciter de l'intérêt dans la génération montante pour la viticulture et la vigne, de manière à ce qu'elle prenne la relève, car le nombre de producteurs baisse constamment. Comment les intéresser à ce domaine? En Allemagne, lorsqu'on termine l'école secondaire, on fait un apprentissage, on va au collège ou on va à l'université, et les études sont gratuites. Nous avons parlé des beaux paysages de la Bourgogne ou de certaines parties de l'Espagne. De graves problèmes de sécheresse sont apparus dans la Rioja, qui n'est pas dans la région du Penedès, mais parmi les grandes régions les plus productives. Si on trouve l'argent nécessaire, on financera avec plaisir l'irrigation. Je ne crois pas qu'un autre bloc dans le monde subventionne les produits agricoles plus généreusement que l'Europe. Nous manquons d'imagination. Nous pensons tous que Bordeaux est

marketplace. If you tell me that the Canadian government is willing to negotiate a free trade agreement for agricultural products, I am a little bit concerned, to say the least. I hope they crossed all the Ts and dotted all the Is. I am very concerned about that because this bottle of water in the southwest of France, for example, would cost more money than a bottle of the local rosé; let us not fool ourselves. This is the inequality in our system. We do not ask for handouts. I think Mr Stutz brought it to the crux. We will not make it for 99 cents, and I tried to show that in the beginning. We will have severe climate conditions that will set us back once in a while.

The impact of our relatively small industry on these few provinces we are talking about is, I think, enormous. It is much bigger — and I am sorry to say this — than the chicken producers. It is huge, and I think no one seems to recognize it. We are running in circles. I love innovation, and I think the money we invested because we started from zippo, we do not have. The year 1865 sounds very old. We can name, in less than 15 minutes, probably 100 Chateaus that are 200 or 300 years old, but that means nothing. We started relatively new with a brand new industry. We are fairly competitive and have cutting-edge technology to do what we do. We have no access to our own markets. No one gets it.

Senator Buth: Thank you very much for your presentations. It has been summarized by Senators Nolin and Robichaud that your priorities are really the interprovincial issues and access, then domestic and international marketing, and then some of the production issues.

Mr. Schmoranz, you made a comment that this could be huge. I am curious about whether or not you can tell me how much bigger the wine industry could be if you were able to solve the access problems, the interprovincial problems and some of the market problems.

Mr. Schmoranz: That is a fair statement, and Ms. Tyabji started with the perfect example. Europe is not a reasonable comparison, but, if you do look at it, a country like the U.K. is not very well known for wine production. It has a little, but it is basically nonexistent. However, access to that market is there. New Zealand, Canada, Australia, France and Italy are all there, and they can share that market. They can fight it out in a really accessible market. We would go to any other European country and easily understand that 80 per cent of the wine consumed in France is French wine or that 80 per cent of wine, maybe more, consumed in Spain is Spanish. This has to do with culture. Let us go a little further, to Germany; 50 per cent of their wine is

le paradis de la viticulture en France, mais si les vignerons en sont réduits à transformer leurs produits en carburant diesel pour la Suède et la Norvège, c'est qu'on éprouve des problèmes sur le marché. Si vous me dites que le gouvernement du Canada est disposé à conclure un accord de libre-échange pour les produits agricoles, je commence à m'inquiéter, c'est le moins qu'on puisse dire. J'espère qu'ils ont étudié soigneusement la question. Je suis très inquiet à ce sujet parce que, dans le sud-ouest de la France, cette bouteille d'eau, par exemple, coûterait plus cher qu'un vin rosé produit localement. Il ne faut pas se leurrer; notre système est inéquitable. Nous ne demandons pas la charité. Je pense que M. Stutz a bien décrit le cœur du problème. Nous ne pouvons pas réduire notre coût de production à 99 cents, et j'ai essayé de le démontrer au début. Nous subissons de dures intempéries qui causent des dégâts de temps à autre.

Notre industrie relativement petite a des retombées énormes, selon moi, sur les quelques provinces productrices. Ce sont des retombées beaucoup plus importantes — je regrette de devoir le dire — que celles de l'aviation. Elles sont énormes, mais je pense que personne ne semble s'en rendre compte. Nous tournons en rond. J'adore les innovations, et je pense que nous n'avons plus l'argent que nous avons investi, car nous sommes partis de rien. L'année 1865 semble très loin dans le passé. Nous pourrions nommer, en moins de 15 minutes, probablement 100 grands crus qui ont 200 ou 300 ans, mais cela ne voudrait rien dire. Nos débuts dans cette industrie sont relativement récents. Nos produits sont assez concurrentiels, et nous disposons de technologies de pointe. Mais nous n'avons pas accès aux marchés intérieurs de notre propre pays. Personne ne semble le comprendre.

Le sénateur Buth : Merci beaucoup pour vos exposés. Les sénateurs Nolin et Robichaud ont résumé vos propos en disant que vous aviez comme priorités de résoudre les problèmes d'accès aux marchés des autres provinces, d'améliorer la commercialisation au pays et à l'étranger ainsi que de régler certains problèmes de production.

Monsieur Schmoranz, vous avez dit que l'industrie vinicole pourrait connaître une croissance fulgurante au Canada. Je serais curieuse de connaître son potentiel de croissance. Seriez-vous capable de l'évaluer et de me donner une idée de la taille de l'industrie si nous arrivions à résoudre les problèmes d'accès, les problèmes de commerce interprovincial et certains problèmes de commercialisation?

M. Schmoranz : Vous avez raison, et Mme Tyabji vous a donné l'exemple parfait au début. L'Europe n'est pas un bon point de comparaison, mais prenons le cas du Royaume-Uni, dont la production de vin est pratiquement inexistante. Cependant, l'accès à ce marché est possible. La Nouvelle-Zélande, le Canada, l'Australie, la France et l'Italie en ont chacun une part. Ils peuvent se faire concurrence les uns aux autres sur ce marché très accessible. Nous trouvons normal que 80 p. 100 des vins consommés en France soient produits dans ce pays et qu'il en soit de même pour les vins consommés en Espagne. C'est une question de culture. Un peu plus loin, en Allemagne, 50 p. 100 du vin est importé, ce qui ressemble

imported. It is very similar to Canada, but you have access to the market. There is no border. Any French co-op can take a semi, drive to Germany and deliver to 25 different stores.

Senator Buth: There will be limitations in terms of production, et cetera.

Ms. Tyabji: In the United States, when they implemented their cross-border thing, they got up to 2 per cent of the entire market. In the charts here you see that VQA is currently 5 per cent of the total Canadian market, so, theoretically, it has the opportunity to double the current VQA supply, which would be very helpful to all the wineries across Canada right now. In terms of the impact on the liquor boards, it would not break them because it is a very small part of the overall market, but it would still be very helpful to the wineries themselves.

Mr. Stutz: I have an answer to do with the growers. I think if we had a better domestic market, an open domestic market, our growers would get a much better price for a kilogram of grapes. What they get at the moment is not enough. It is critical. We see this in Nova Scotia, where there are 100 growers. Some are really realizing that it is really hard work to finally make some profit at the end of the year. We did a study; 26 years is the duration for return on investment if you start with a vineyard in this situation. For me, it is very clear that if we had an open market in Canada, the growers would absolutely have a better price.

Mr. Schmoranz: I misunderstood. Where could we land? There is a clear limitation. That is why I wanted to show you the areas we can grow and where we have the heat units and frost-free days to do it: Annapolis Valley, a few areas in the south shore of Quebec and in British Columbia. There are limitations, but you can go 20 kilometres north of Lake Okanagan and it would not work anymore. A reasonable approach would be 50 per cent of the market in our country should be ours. If that is the case, I would say the greenbelt in the Niagara Peninsula would be running out of room, the Okanagan would be all built up, and a good part of the Annapolis Valley would be grown into grapes. I have no doubt in my mind.

[Translation]

Senator Maltais: I would like to ask Mr. Pouliot a question. But first of all, I would like to congratulate all Canadian wine producers, who make excellent wines across the country. Barriers aside, we will not be able to solve the problem this evening.

Does bulk wine from Spain and Chile, for example, which is then bottled in Montreal, face the same provincial barriers?

beaucoup à la situation au Canada, mais les producteurs ont accès à ce marché. Il n'y a pas de frontières. Une coopérative française peut remplir un camion semi-remorque à destination de l'Allemagne, et y livrer du vin dans 25 magasins.

Le sénateur Buth : Il y aura des limites en matière de production notamment.

Mme Tyabji : Aux États-Unis, lorsqu'ils ont éliminé les frontières applicables au commerce des alcools, ils ont augmenté la part de marché, qui a atteint 2 p. 100. Dans ces tableaux, on constate que la part de l'ensemble du marché canadien détenue par l'Association des viticulteurs est actuellement de 5 p. 100. En théorie, il serait possible de doubler cette part de marché, ce qui serait très utile pour l'ensemble des vineries au Canada actuellement. Les régies des alcools ne s'en ressentiraient pas trop, car il s'agit d'une très petite part du marché des alcools, mais une telle mesure serait vraiment utile pour les vineries elle-même.

M. Stutz : J'ai une réponse à vous donner concernant les viticulteurs. Je pense que si nous avons un meilleur marché intérieur, plus ouvert, nos viticulteurs obtiendraient un meilleur prix par kilogramme de raisins. Le prix actuel n'est pas suffisant. C'est un facteur crucial, notamment en Nouvelle-Écosse, où se trouvent 100 viticulteurs. Certains sont en train de se rendre compte qu'il est vraiment difficile de réussir à engranger des profits à la fin de l'année. Dans une étude que nous avons réalisée, nous avons constaté qu'il fallait mettre 26 ans pour obtenir un retour sur l'investissement lorsqu'on commence un vignoble dans la situation qui était la nôtre. Pour moi, il est très clair que, si le marché intérieur était ouvert au Canada, les viticulteurs obtiendraient un meilleur prix.

M. Schmoranz : J'ai mal compris. Quel est le potentiel de croissance? Il est nettement limité. Je voulais vous montrer, à cet égard, les endroits où il fait assez chaud et où le nombre de jours sans gel est suffisant pour la culture de la vigne : la vallée d'Annapolis, quelques endroits au sud-est du Québec ainsi qu'en Colombie-Britannique. À 20 kilomètres au nord du lac Okanagan, la culture de la vigne n'est pas possible. Nous pourrions nous fixer comme objectif de fournir 50 p. 100 du vin consommé au pays. Si tel était le cas, pratiquement toutes les terres disponibles dans la péninsule du Niagara seraient utilisées, de même que celles de la vallée de l'Okanagan. Une bonne partie des terres de la vallée d'Annapolis serait consacrée à la culture de la vigne. Cela ne fait aucun doute dans mon esprit.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je vais m'adresser à M. Pouliot. D'abord, j'aimerais féliciter l'ensemble des producteurs de vins canadiens, qui font d'excellents vins à la grandeur du pays. Outre les barrières commerciales, c'est sûr que ce n'est pas ce soir qu'on va régler le problème.

Le vin en vrac qui vient de l'Espagne, du Chili, par exemple, et qui est embouteillé à Montréal, est-ce qu'il est soumis aux mêmes contraintes des barrières des provinces?

Mr. Pouliot: I would say yes, in the case of Quebec. In fact, there are two markets: there is the SAQ monopoly, the wines imported in bulk then bottled in Quebec — there are three or four bottlers — and wines sold in grocery stores that can only be sold in Quebec. I believe there are some that sell to other countries.

Senator Maltais: If less bulk wine was imported, would that force the provinces to lower their tariff barriers? Canadians would like to purchase Canadian products. Cider is one example. In 10 years, you have captured 50 per cent of the Quebec market.

Mr. Pouliot: Yes.

Senator Maltais: With fewer imported wines, there would be more room for Canadian wines. We have come a long way from wines such as Manoir Saint-David.

Mr. Pouliot: Exactly. That is a good point.

[English]

Ms. Tyabji: There are two very specific markets, and one is the premium Canadian products that we produce — they sell within a certain place in the market — and the products that we import in bulk so that we can compete with the imports that come in at the lower price.

[Translation]

Senator Maltais: I will stop you there. Not all Canadian wines are really good, high-quality products. There are some affordable wines that cost \$15, \$16, or \$17 per bottle. Bulk wine is available at the grocery store for \$12 or \$13. It seems to me that you are competing against one another. I would like Ms. Tyabji to comment on this.

[English]

Ms. Tyabji: First, within Canada the market is so big that we only grow the 5 per cent or 6 per cent of all we can produce in the total wine market. We could never grow enough grapes in Canada to be 100 per cent. That is where the 26 per cent cellared in Canada is trying to fill that need to manufacture, process products and create jobs in Canada to compete with the imports.

Mr. Ker: From my travels in Australia, they have a premium wine area and they have their bulk producing. Australia produces about 900,000 tonnes of grapes annually compared to our substantially lower amount. I just looked at the pricing and it was \$16 a bottle for their average run-of-the-mill wine. They had a bulk wine that was in a cask and they were selling 5 litres for \$12.50. That is an example of the bulk wine market that you do not want to fight.

Senator Plett: I will ask Mr. Schmoranz after to explain the chart to me. I know we all want to have a glass of wine at this point, so I will be very brief with my other question.

M. Pouliot : Je dirais que oui, pour ce qui est du Québec. En fait, il y a deux marchés : il y a le monopole, la SAQ, les vins importés en vrac, embouteillés au Québec — il y a trois ou quatre embouteilleurs — et les vins vendus en épicerie qui ne peuvent être vendus qu'au Québec. Il y en a, je pense, qui le vendent en dehors du pays.

Le sénateur Maltais : Si on importait moins de vin en vrac, est-ce que cela forcerait les provinces à diminuer leur barrière tarifaire? Les Canadiens aimeraient avoir des produits canadiens. Le cidre en est un exemple. En 10 ans, vous avez gagné 50 p. 100 du marché au Québec.

M. Pouliot : Oui.

Le sénateur Maltais : Si on avait moins de vins étrangers importés, cela donnerait plus de place aux vins canadiens. On est loin du Manoir Saint-David.

M. Pouliot : Tout à fait. C'est une bonne question.

[Traduction]

Mme Tyabji : Il y a deux marchés très bien définis, soit celui des produits canadiens de haute gamme — qui occupent un certain créneau sur le marché — ainsi que celui des produits bon marché que nous importons en vrac et que nous pourrions concurrencer avec nos vins.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je vous arrête. Tous les vins canadiens ne sont pas des produits de haute qualité. Il y a quand même des produits abordables à 15, 16 ou 17 \$ la bouteille, alors que le vin en vrac nous arrive ici et on l'a à l'épicerie à 12 ou à 13 \$. J'ai l'impression que vous compétitionnez avec vous-mêmes. J'aimerais que Mme Tyabji nous réponde à ce sujet.

[Traduction]

Mme Tyabji : Premièrement, au Canada, le marché est tellement considérable que nous produisons seulement 5 ou 6 p. 100 du vin consommé au total. Nous ne pourrions jamais produire assez de raisins au Canada pour répondre à 100 p. 100 de la demande. Mais la proportion de 26 p. 100 des raisins qui est transformée en vin au Canada pourrait être augmentée, ce qui créerait des emplois et nous permettrait de mieux concurrencer les vins importés.

M. Ker : Lors de mes voyages en Australie, j'ai pu constater qu'il se trouve une excellente région viticole dans ce pays, et qu'il s'y produit du vin en vrac. L'Australie produit environ 900 000 tonnes de raisins par année, ce qui est beaucoup plus que nous. Je viens de jeter un coup d'œil au prix, et il est de 16 \$ la bouteille pour un vin ordinaire. Pour la vente en vrac, dans de petits barils, j'ai trouvé un vin australien qui coûte 12,50 \$ pour 5 litres. Il est inutile d'essayer de concurrencer cette offre.

Le sénateur Plett : Je demanderai à M. Schmoranz de m'expliquer le graphique. Je sais que nous avons maintenant tous envie d'un verre de vin, alors mon autre question sera brève.

You state in the request for the \$10 million grant, and indeed you very clearly say grant so I think that needs to be clarified. Perhaps it needs to be changed because that is what it says here.

One of the issues that you have in there is that the 2 per cent reduction in GST hurt you. Could you explain how a 2 per cent reduction in tax has hurt the wine industry?

Ms. Tyabji: The point of that was that the imports received the same. The excise was taken away from the blended and the government basically said, “You have the 2 per cent reduction in GST” when we were talking about this. We are saying it did not make up for the 21 per cent increase in excise tax reduction.

Senator Plett: The 2 per cent GST was not negative? I mean, everyone got it.

Ms. Tyabji: That is right, it was across the board.

Senator Plett: Thank you. We will maybe talk after.

[Translation]

Senator Robichaud: On that issue, you say “Why is a national wine strategy necessary?” The changes cost the industry \$25 million, is that right? That is what you said.

[English]

Ms. Tyabji: I did not hear; could you repeat the question?

Senator Nolin: Changes cost the industry \$25 million.

Ms. Tyabji: Yes, \$10 million out of the blended wine industry, correct.

Senator Robichaud: In this handout about supporting the growth of Canada’s wine industry, in the first bullet you have the net impact of the excise exemption on 100 per cent Canadian wines — the 21 per cent increase in excise duty, and the 2 percentage point reduction to the GST since 2006 — has provided an estimated \$25 million annual net benefit to foreign wine producers over the benefit to domestic wine producers.

Ms. Tyabji: Right, because the excise tax is a flat tax. The products within Canada are sold mostly within certain price points and because it is a flat tax, it is per litre, and it is fixed. The imports are at a higher price point and so theirs was still fixed. It basically affected our products from a margin perspective more because it just goes right on the cost. If the cost of goods for us is \$10 and you add on the 21 per cent — say it is \$2 — then it is \$12.

Vous écrivez dans votre demande de subvention de 10 millions de dollars — vous écrivez subvention noir sur blanc, alors je crois qu’il faut préciser cela. Il faut peut-être corriger cela, car c’est ce qui est écrit ici.

Donc, l’un des problèmes que vous y mentionnez, c’est que la réduction de 2 p. 100 de la TPS vous a été dommageable. Pouvez-vous expliquer en quoi une réduction de taxe de 2 p. 100 a pu être dommageable à l’industrie vinicole?

Mme Tyabji : Le problème, c’est que les importations ont elles aussi bénéficié d’une réduction. Il a fallu payer une taxe d’accise pour les vins d’assemblage, et le gouvernement a dit, en somme : « Vous avez la réduction de 2 p. 100 de la TPS » lorsque nous étions en pourparlers à ce sujet. Selon nous, cela n’a pas compensé la hausse de 21 p. 100 de la taxe d’accise.

Le sénateur Plett : La TPS de 2 p. 100 n’était pas négative? Je veux dire, tout le monde en a bénéficié.

Mme Tyabji : C’est exact. Absolument tout le monde en a bénéficié.

Le sénateur Plett : Merci. Peut-être nous entretiendrons-nous après.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Justement sur cette question, vous dites : « Why is a national wine strategy necessary? » Les changements ont coûté 25 millions à l’industrie, n’est-ce pas? C’est ce que vous dites.

[Traduction]

Mme Tyabji : Je n’ai pas entendu. Pourriez-vous répéter la question?

Le sénateur Nolin : Les changements ont coûté 25 millions de dollars à l’industrie.

Mme Tyabji : Oui, dont 10 millions de dollars pour l’industrie du vin d’assemblage, c’est bien cela.

Le sénateur Robichaud : Dans le document sur le soutien de la croissance de l’industrie vinicole canadienne, on lit à la première puce que les incidences nettes de l’exemption de la taxe d’accise sur les vins 100 p. 100 canadiens, de la hausse de 21 p. 100 du droit d’accise et de la baisse de deux points de pourcentage de la TPS depuis 2006 se sont traduites par un avantage net annuel évalué à 25 millions de dollars pour les producteurs de vin étrangers au détriment des producteurs canadiens.

Mme Tyabji : Oui, parce que la taxe d’accise est un impôt uniforme. Au Canada, les produits sont surtout vendus selon des niveaux de prix donnés, et comme il s’agit d’un impôt uniforme, c’est facturé par litre et c’est figé. Les importations se vendent plus cher, mais la taxe imposée reste la même. Essentiellement, ça grugeait davantage notre marge simplement parce qu’il y a une répercussion directe sur le coût de revient. Si les produits nous

For the other producers, if their products sell for \$15 and you add on \$2 it does not hurt them as much. That is the difference between the taxes.

Senator Robichaud: Basically it was a benefit for the importers at the expense of the producers.

Ms. Tyabji: That is right, exactly.

The Chair: Honourable senators, to the witnesses as we close, you have been very informative, helpful, very enlightening, and we will continue these discussions. I want to share with you that it is the first time that we have gone way beyond the time allocated for this afternoon's session.

You have given us your vision, recommendations, and food for thought. On behalf of the committee, thank you for your cooperation and your presentations.

[Translation]

Senator Nolin: Mr. Chair, before we adjourn, I would like to mention that Mr. Pouliot was not given much notice to appear before the committee and that may be the case for other witnesses. Perhaps you could ask them to send us, in writing, any additional information that would complete their research. It would be advisable to allow Mr. Pouliot, for one, to complete his research and to send us additional notes so that we can benefit from his expertise.

Mr. Pouliot: I wanted to make that suggestion because I just finished my presentation this morning and I would have liked it to be more complete.

The Chair: Thank you very much, Senator Nolin. It is noted.

[English]

Witnesses, if you want to add or, as we proceed to the end result of the report, you want to make other recommendations, please feel free to follow up. We will accept any of your written documents through the clerk of the committee.

I see the deputy chair has a comment to make before I declare the meeting adjourned.

[Translation]

Senator Robichaud: I have a comment. Some documents were submitted in only one official language. I would consent to accepting them if they are made available in English and in French at a later date.

The Chair: That is a good point.

(The committee adjourned.)

coûtent 10 \$ et qu'on ajoute les 21 p. 100 — disons 2 \$ —, alors cela donne 12 \$. Dans le cas des autres producteurs, si leurs produits se vendent 15 \$ et qu'on ajoute 2 \$, cela ne leur nuit pas autant. C'est ça, la différence entre les deux taxes.

Le sénateur Robichaud : Finalement, c'était profitable aux importateurs, au détriment des producteurs.

Mme Tyabji : C'est exactement cela.

Le président : Honorables sénateurs, en conclusion, les témoins ont été très informatifs, utiles et fort éclairants. Nous poursuivons nos discussions. Je tiens à ce que vous sachiez que c'est la première fois que nous dépassons amplement le temps alloué pour une séance en après-midi.

Vous nous avez présenté votre vision, formulé vos recommandations et fourni matière à réflexion. Au nom du comité, je vous remercie de votre coopération et de vos présentations.

[Français]

Le sénateur Nolin : Avant de conclure la réunion, monsieur le président, je sais que M. Pouliot a été invité il y a très peu de temps à venir témoigner devant notre comité et cela a peut-être été le cas des autres témoins. Peut-être que vous pourriez les inviter à nous transmettre par écrit des informations qu'ils voudraient ajouter afin de parfaire leur recherche. Il serait à propos de permettre, entre autres à M. Pouliot, de raffiner sa recherche et de nous envoyer des notes supplémentaires pour qu'on puisse bénéficier de son expertise.

M. Pouliot : Je voulais moi-même poser la question parce que j'ai fini de préparer mon témoignage ce matin et j'aurais aimé pouvoir le compléter.

Le président : Merci beaucoup, sénateur Nolin. C'est noté.

[Traduction]

Si les témoins veulent faire d'autres observations ou formuler d'autres recommandations aux fins de la rédaction de notre rapport, ils seront les bienvenus. Nous accepterons tout document par l'entremise du greffier du comité.

Je constate que le vice-président désire formuler une observation avant que je ne lève la séance.

[Français]

Le sénateur Robichaud : J'aimerais faire un commentaire. Certains documents nous ont été présentés dans une seule des deux langues officielles. Je consentirais à ce qu'on les accepte s'ils sont disponibles en anglais comme en français plus tard.

Le président : C'est un bon point.

(La séance est levée.)

OTTAWA, Thursday, February 16, 2012

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:01 a.m. to examine and report on research and innovation efforts in the agricultural sector. (How research organizations identify new opportunities, prove benefits, and communicate the risks and value of research.)

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

[*Translation*]

The Chair: Good morning, honourable senators. I call this meeting to order. I want to take this opportunity to thank Senator Nolin, who is joining us. Thank you and welcome, Senator Nolin.

Senator Nolin: It is my pleasure.

[*English*]

The Chair: I see we have a quorum, so I declare the meeting in session. I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

My name the Percy Mockler, from New Brunswick, I am the chair of the committee. I want to take the opportunity to welcome the witnesses officially.

Before we ask for your presentations, I will ask senators to introduce themselves.

[*Translation*]

Senator Robichaud: Fernand Robichaud, Saint-Louis-de-Kent, New Brunswick.

[*English*]

Senator Plett: Senator Don Plett, Manitoba.

[*Translation*]

Senator Nolin: Pierre Claude Nolin, province of Quebec.

[*English*]

Senator Buth: JoAnne Buth, Manitoba.

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

[*Translation*]

Senator Rivard: Michel Rivard, Les Laurentides, Quebec.

[*English*]

The Chair: Witnesses, we want to thank you for accepting our invitation. Also, in view of the mandate and the order of reference that this committee has received from the Senate of Canada, in agriculture, developing new markets domestically and internationally, enhancing agricultural sustainability and improving food diversity, security and innovation.

OTTAWA, le jeudi 16 février 2012

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 1, pour examiner, afin d'en faire rapport, les efforts de recherche et d'innovation dans le secteur agricole. (Comment les organismes de recherche trouvent de nouvelles possibilités de recherche, en prouvent l'utilité et en communiquent les risques et la valeur.)

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

[*Français*]

Le président : Bonjour, honorables sénateurs. Je déclare la séance ouverte. Je voudrais en profiter pour remercier le sénateur Nolin qui se joint à nous. Merci et bienvenue, sénateur Nolin.

Le sénateur Nolin : Cela me fait plaisir.

[*Traduction*]

Le président : Je constate que nous avons le quorum; nous allons donc commencer. Bienvenue à la réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

Je m'appelle Percy Mockler, je viens du Nouveau-Brunswick et je suis le président du comité. J'aimerais souhaiter officiellement la bienvenue aux témoins.

Avant que nous entendions vos exposés, j'aimerais que les sénateurs se présentent.

[*Français*]

Le sénateur Robichaud : Fernand Robichaud, Saint-Louis-de-Kent, Nouveau-Brunswick.

[*Traduction*]

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

[*Français*]

Le sénateur Nolin : Pierre Claude Nolin, province de Québec.

[*Traduction*]

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

Le sénateur Ogilvie : Je suis Kevin Ogilvie, de la Nouvelle-Écosse.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

Le président : Nous aimerions remercier les témoins d'avoir accepté notre invitation, conformément au mandat et à l'ordre de renvoi que nous avons reçus du Sénat, c'est-à-dire examiner, en ce qui concerne l'agriculture, le développement de nouveaux marchés nationaux et internationaux, le renforcement du développement durable de l'agriculture et l'amélioration de la diversité, de la sécurité et de l'innovation alimentaires.

This morning, we will officially recognize as witnesses Mr. Earl Geddes, Executive Director of the Canadian International Grains Institute; and also Mr. Jim Brandle, Chief Executive Officer of Vineland Research and Innovation Centre.

With that, we invite you to make your presentations, to be followed by questions from senators. I have been informed by the clerk that Mr. Brandle will make the first presentation to be followed by Mr. Geddes.

Mr. Brandle, you have the floor.

Jim Brandle, Chief Executive Officer, Vineland Research and Innovation Centre: Honourable senators, thank you for this opportunity to speak today.

I am here today to speak for innovation, but I am here today to speak for change. We have listened to the Conference Board for years tell us that we get a D in innovation, and we got another D this year, so we are failing. We have the Jenkins report telling us as much again this year. That means to me that the old model does not serve any longer, not that it did not, but that it no longer serves. We need to think about new ways to do things.

Vineland is a new structure. We are an independent, not-for-profit organization dedicated to innovation in horticulture. If you think about it, in Canada, when there is a level of public investment here and a level of need up here, we fill that gap with not-for-profit organizations. There are 163,000 of us in the country doing that job.

Not-for-profit organizations are stakeholder focused. We are there to do a job for the horticulture industry writ large, the whole value chain: distributors, processors, retailers and consumers out the other end. It is a different way to look at things.

We are about the future. Of course, it is hard to speak about the future without speaking about the past. If you think about it, agriculture itself was an innovation 10,000 years ago. That innovation was what sustained us as a species to where we are today. Ongoing innovation in agriculture will sustain us up to 2050 when we will have 9.5 billion people. We need continued growth and productivity in agriculture in order to keep ourselves alive.

Are we productive enough? I do not think so. If you look at recent OECD reports, we need to improve productivity quite significantly in order to meet that goal. What will we do? We need to have innovation and we need to be good at it. We need to have good models, good ways and high impact means to do it.

If you think agriculture is critical to our future as a nation and as a species, we can only then choose to innovate. If you think about it, we are often asked to choose between innovation and risk management in agriculture in terms of investment. I am prepared to argue quite strenuously that innovation is risk management. Innovation is the thing that brings you the new

Aujourd'hui, nous recevons M. Earl Geddes, directeur exécutif de l'Institut international du Canada pour le grain, et M. Jim Brandle, président-directeur général de Vineland Research and Innovation Centre.

Je vous invite donc à livrer vos exposés; les sénateurs vous poseront ensuite des questions. Le greffier m'informe que M. Brandle fera sa présentation en premier, suivi de M. Geddes.

Monsieur Brandle, vous avez la parole.

Jim Brandle, président-directeur général, Vineland Research and Innovation Centre : Honorables sénateurs, merci de me donner l'occasion de vous parler aujourd'hui.

Je suis ici pour parler d'innovation, mais aussi de changement. Depuis des années, le Conference Board nous attribue la note D pour l'innovation, et nous avons reçu la même note cette année, ce qui signifie que nous échouons. Le rapport Jenkins nous dit aussi la même chose cette année. À mon avis, cela signifie que l'ancien modèle est périmé; il nous a peut-être servi, mais il est maintenant dépassé. Nous devons donc trouver de nouvelles façons de faire.

Vineland est une nouvelle structure; c'est un organisme autonome, sans but lucratif, voué à l'innovation dans le domaine de l'horticulture. Au Canada, lorsque les investissements publics ne suffisent pas aux besoins, ce sont les organismes sans but lucratif qui comblent l'écart. Au pays, 163 000 organismes de ce genre s'y emploient.

Les organismes sans but lucratif mènent leurs activités en fonction des intervenants. Nous existons afin d'accomplir une tâche pour l'industrie de l'horticulture dans son ensemble, c'est-à-dire toute la chaîne de valeur : les distributeurs, les transformateurs, les détaillants et les consommateurs à l'autre bout. C'est une façon différente d'envisager les choses.

Nous sommes axés sur l'avenir. Évidemment, il est difficile de parler d'avenir sans parler du passé. Quand on y pense, il y a 10 000 ans, l'agriculture elle-même était une innovation; elle a fait de nous les humains d'aujourd'hui. Les innovations actuelles en agriculture nous nourriront jusqu'en 2050, lorsque la population mondiale atteindra 9,5 milliards d'habitants. Nous devons continuer d'assurer la croissance et la productivité en agriculture, afin de nous maintenir en vie.

Produisons-nous suffisamment? Je ne le pense pas. Si vous examinez les récents rapports de l'OCDE, nous devons augmenter la productivité de façon importante pour y arriver. Que ferons-nous? Nous devons innover, et nous devons bien le faire. Nous devons nous doter de bons modèles, de bonnes façons de faire et des moyens qui nous permettront d'y parvenir.

Si vous pensez que l'agriculture est essentielle à notre avenir en tant que pays et en tant qu'espèce, alors il faut passer par l'innovation. En agriculture, on nous demande souvent de choisir entre l'innovation et la gestion du risque en matière d'investissement. Je suis prêt à défendre ardemment l'idée selon laquelle l'innovation constitue une forme de gestion du risque.

products, the added value that drives out cost and increases productivity and the thing that creates margin and margin is risk management.

What is the history of innovation in Canada? Our model is the Farm Stations Act of 1886. It was that act that helped Canada to transition from the fur trade to food production. It was very effective. I think we made that transition.

We now have to think about what the future might look like or what the farm innovation act of 2013 might be as we start to guide ourselves forward.

That old model was necessarily paternalistic. Settlers arrived in the country and were given a chunk of land. They were not necessarily even farmers and they needed their hands held to get them through the winter even. It is now more sophisticated and people are more capable and we need to think of creating a new relationship, one that is more responsive and one that understands more clearly what industry needs and how to deliver it; one that understands that it is not just research and farmers. It is research and farmers and grocery distribution and food processing and grocery retail and consumers all together.

At Vineland, the way we have structured ourselves, if you look at our board, we have everything from Jamie Warner the peach farmer to Anthony Longo, who owns Longo's grocery stores, on the board in order to shepherd the organization along the whole value chain in order to make us responsive.

While I believe there is a role for public investment in ag innovation, it is highly fragmented. No individual farmer can have their own R & D department; we need somehow to provide that. I think it is also a piece of our very essence and an important place for public investment. Again, we need to think about how we used to do it and how we need to do it in the future.

Those public programs do not operate on time scales that industry demands, so you have a three-year product cycle with an innovation system that produces a new product every 15 years. It does not work any longer. You need to align those things.

We have also seen a huge decline in the numbers of scientists working in the public sector in agricultural research. While I was an undergraduate, that number was well over 1,200 just in Agriculture Canada alone. That number is now around 500. I believe you heard testimony about that last week. That is a significant decline. Industry has grown since then and yet our innovation is declining. Has there been substitution by the private sector to take that up? I do not think so, not at the level of the decline. We need to think about how to link together what we have left. How do we do that? We have pieces of innovation and pockets of it, some of it very good, spread across the country.

C'est par l'innovation qu'on crée de nouveaux produits et la valeur ajoutée qui fait baisser le prix; elle accroît aussi la productivité et crée une marge — et la marge, c'est la gestion du risque.

Quelle est l'histoire de l'innovation au Canada? Notre modèle repose sur la Loi sur les stations agronomiques de 1886, qui a aidé le Canada à passer du commerce des fourrures à la production alimentaire. Elle a été très efficace; je pense que nous avons réussi la transition.

Nous devons maintenant penser à l'avenir ou tenter d'imaginer à quoi ressemblera la loi sur l'innovation agricole de 2013 pendant que nous amorçons notre progression.

L'ancien modèle était forcément paternaliste; les pionniers sont arrivés au pays et on leur a donné une parcelle de terre. Ils n'étaient pas nécessairement des agriculteurs, et ils avaient même besoin d'aide pour passer l'hiver. Les choses ont évolué et les gens sont maintenant plus compétents; nous devons envisager de créer une nouvelle relation avec eux, une relation plus réceptive qui comprend mieux les besoins de l'industrie et la façon d'y répondre. On doit aussi comprendre qu'il ne s'agit pas seulement de la recherche et des agriculteurs; il s'agit aussi de la distribution des produits alimentaires et de leur vente au détail, de la transformation des aliments, et des consommateurs.

L'organisation de Vineland nous permet d'avoir toutes sortes de gens dans notre conseil d'administration : de Jamie Warner, un cultivateur de pêches, à Anthony Longo, propriétaire des épiceries Longo, nous avons tous les gens nécessaires pour guider l'organisme le long de la chaîne de valeur, afin d'améliorer notre réceptivité.

Même si je crois que l'investissement public a un rôle à jouer dans l'innovation agricole, c'est un rôle extrêmement fragmenté. Aucun agriculteur n'est en mesure de mettre sur pied son propre département de R-D; nous devons donc, en quelque sorte, combler cette lacune. Je pense qu'il s'agit aussi d'une partie de notre raison d'être et d'un créneau important pour l'investissement public. Encore une fois, nous devons réfléchir à la façon dont nous avons procédé jusqu'ici et à la façon dont nous devons procéder à l'avenir.

Les programmes publics ne sont pas synchronisés avec les besoins de l'industrie, ce qui donne un cycle de production de trois ans assorti d'un système d'innovation qui livre un nouveau produit tous les 15 ans. Cela ne fonctionne plus; il faut harmoniser ces deux éléments.

De plus, le nombre de scientifiques qui travaillent dans le secteur public en recherche agricole a énormément diminué. Lorsque j'étudiais en premier cycle, il y en avait plus de 1 200, seulement à Agriculture et Agroalimentaire Canada. Maintenant, il y en a environ 500. Je crois que vous avez entendu des témoignages à ce sujet la semaine dernière. Il s'agit d'une diminution importante. L'industrie a connu une croissance depuis ce temps et, pourtant, nous innovons moins. Le secteur privé a-t-il repris le flambeau? Je ne le pense pas, du moins pas en ce qui concerne la diminution de la recherche. Nous devons penser à la façon de rassembler ce qu'il nous reste. Comment nous

Now, when you put a project together, you have to think about the end point and how you can link everyone together who has the capability you need to deliver it.

We need to change. When I drill down into horticulture, of course, horticulture is a big piece of our agricultural economy. It is a \$5 billion business across the country at the farm gate. We are the health and nutrition, exercise and positive lifestyles people. We are fruits and vegetables. We are the grass you cut and the garden that you plant, all of those good things. You want to have that in society. We are an essential piece of food sovereignty. Food sovereignty is an issue around horticulture because, again, you have about maybe 144 crops spread across the country; they tend to be smaller and can disappear more easily. You do not want to lose the capacity to be able to grow your own food, but it can happen as we lose our ability to compete, mainly around productivity issues.

If we want to keep horticulture and keep our capability in agriculture, we need to change our innovation systems so that we can align our capability with industry needs and consumer desires so that we are actually doing things that people want done. We need to defragment that existing capability and link it into pipelines. You have to have all the partners together in a pipeline to create a project so you can see right from the beginning out to the end. You know where you want to go and you have all the partners along the way to say, this is where we want to get. We have to speed innovation. We have to innovate faster. We have to focus on productivity. With horticulture, particularly, labour is a huge cost in the industry. We rely a lot on offshore labour in the industry and we really have to automate more and quickly in order to get our costs down and be competitive.

All of those things and better innovation means, of course, growth and success in Canadian horticulture. It means jobs, food security and sustainability. The simple equation is that horticulture equals health and prosperity and better innovation means a better life.

Our core breakthrough as an organization in innovation was this: When I initially started, I was asked to choose between two models. The first of those models was private sector research and the private sector we know commercializes research very well. The second was public sector research and the public sector does research very well. One is more short term and commercially focused and one is more long term and discovery focused.

I was told to pick one and the one to pick is the private sector model. Then you go back to the public sector, tell them how bad they are and ask them for help. That did not go over very well. It turns out the real truth is that it is not an either/or choice.

y prenons-nous? Nous avons des foyers d'innovation — quelques-uns sont d'ailleurs très performants — répartis un peu partout au pays. Lorsqu'on conçoit un projet, il faut penser à son résultat et à la façon dont on va rassembler tous les intervenants qui ont la capacité dont on a besoin pour le mettre en oeuvre.

Nous devons changer. L'horticulture, bien sûr, est une partie importante de notre économie agricole. Il s'agit d'une industrie de 5 milliards de dollars dans les exploitations agricoles de partout au pays. Nous sommes les gens qui s'occupent de la santé et de la nutrition, de l'exercice et d'un mode de vie sain. Nous représentons les fruits et les légumes. Nous sommes le gazon que vous coupez et le jardin que vous semez, nous sommes toutes ces bonnes choses. Elles sont utiles à la société. Nous sommes un aspect essentiel de la souveraineté alimentaire. La souveraineté alimentaire est un sujet important en horticulture, car encore une fois, il existe environ 144 cultures un peu partout au pays; elles tendent à diminuer et peuvent disparaître plus facilement. Personne ne veut perdre la capacité de produire sa propre nourriture, mais cela pourrait arriver, car nous perdons notre capacité de soutenir la concurrence, surtout sur le plan de la productivité.

Si nous voulons conserver l'horticulture et notre capacité en agriculture, nous devons modifier nos systèmes d'innovation afin d'harmoniser notre capacité avec les besoins de l'industrie et les désirs des consommateurs, et fabriquer ce que les gens veulent. Nous devons défragmenter la capacité existante et la raccorder aux lignes de production. Il faut que tous les partenaires travaillent ensemble dans une ligne de production, afin de créer un projet qu'on peut voir du début à la fin. Ainsi, on sait où on veut aller et on peut compter sur les partenaires nécessaires en route. Il faut accélérer l'innovation; nous devons innover plus rapidement. Nous devons nous concentrer sur la productivité. En horticulture, surtout, la main-d'oeuvre est très dispendieuse. En effet, nous avons souvent recours à la main-d'oeuvre étrangère, et nous devons vraiment nous automatiser davantage et plus rapidement, afin de diminuer nos coûts et de demeurer concurrentiels.

Bien entendu, toutes ces choses et une plus grande innovation favorisent la croissance et le succès de l'horticulture canadienne. Elles sont synonymes d'emploi, de sécurité alimentaire et de durabilité. L'équation est simple : l'horticulture égale la santé et la prospérité; une plus grande innovation signifie une meilleure vie.

À titre d'organisme qui oeuvre dans le secteur de l'innovation, notre principale découverte était la suivante : lorsque j'ai commencé, on m'a demandé de choisir entre deux modèles. Le premier était la recherche dans le secteur privé et, comme nous savons, le secteur privé commercialise très bien la recherche. Le deuxième était la recherche au sein du secteur public, qui est très fort en matière de recherche. L'un d'eux est plus axé sur les résultats à court terme et la commercialisation; l'autre, sur les résultats à long terme et la découverte.

On m'a dit d'en choisir un, et celui qu'il fallait choisir était le modèle du secteur privé. Ensuite, on s'est tourné vers les gens du secteur public, on leur a dit à quel point ils faisaient un mauvais travail et on leur a demandé de l'aide. Cela n'a pas été très bien reçu. La vérité, c'est qu'il ne s'agit pas d'un choix.

You want to put both of those pieces together in one organization and say, well, why do we have to choose? We can have research capability together with commercialization capability in one organization driven by a business-oriented board. You can have synergy and be better than what was there before. You become focused on that end point. We want to have two and a half feet of shelf space in the grocery store with this product in it, whether it is mushrooms or yard-long beans for Canadians.

That brings me to the core model, the principles you need. You have to have the right consumer concept, something people want or need. You have to have the right science and scientific partnerships. Again, we have science excellence across the country that has been invested in for years at all levels of government. Let us leverage it and use it, bring it together, make sure it is the best it can be. Then you need the right commercial partnerships. You have to have the right people with the right horsepower at the end of the pipe to take it to the next place.

Vineland is not in the distribution business, the crushing business or the vegetable retail business. Someone else is better at that and we want them in as a partner at the beginning.

As an example, to cap this off, we have a project called feeding diversity. As you know, Canada is a nation of immigrants. Every five years, we get a million or so immigrants. Half of them come to Ontario and about 80 per cent of those come to Toronto. Most of those new Canadians are either Indian, Chinese or Afro-Caribbean and they come from regions where vegetables are a huge part of their diet.

Our strategy up until today, since 1886, has been to teach them to eat European vegetables, to teach them to eat turnips. That is not working. They have their own needs and choices. In fact, when you ask them what they want, it creates an experiment. In that experiment we can say, out of those vegetables we can grow 12 of them in Canada, no problem. Then you link together your value chain again.

The Chinese community alone spends \$400 million a year on vegetables in Toronto. That is a big opportunity. You have farmers, scientists to do the trials, grocery distributors into the right grocery stores to deliver those things. That is the kind of thinking we need to foster.

In the end, we try to catalyze partnerships to grow horticulture. How does Vineland make our 60 people into 6,000? We do that by creating partnerships with other people with other capabilities and leveraging everything into this one outcome. That shifts the model from the old days, which was really all about me. I was a scientist for 22 years, I know exactly what it is about and it is about me, what I want to do and what I am interested in. How do

Ce qu'on veut, c'est réunir les deux aspects au sein d'un seul organisme et se demander pourquoi on devrait choisir. Il est possible de combiner la recherche et la commercialisation au sein d'un seul organisme dirigé par un conseil d'administration axé sur le monde des affaires. On peut avoir une synergie et obtenir quelque chose de meilleur que ce qui existait auparavant. On devient alors centré sur les résultats. Au supermarché, on veut avoir un espace d'étalage de deux pieds et demi pour le produit, qu'il s'agisse de champignons ou du dolique asperge, pour que les Canadiens puissent s'en procurer.

Cela m'amène au modèle fondamental, aux principes qui sont nécessaires. Il faut avoir le bon produit, quelque chose que les consommateurs veulent ou dont ils ont besoin. Il faut faire la recherche appropriée et établir de bons partenariats dans ce domaine. Encore une fois, pendant des années, tous les ordres de gouvernement au pays ont investi dans l'excellence en matière de recherche scientifique. Il faut en tirer parti, l'utiliser à bon escient et nous assurer qu'elle est à son mieux. Ensuite, il faut établir les partenariats commerciaux nécessaires. Pour progresser, il faut qu'à la fin du processus, on ait les bonnes personnes disposant de la puissance nécessaire.

Vineland ne s'occupe pas de distribution, de broyage ou de vente de légumes au détail. D'autres le font mieux que nous et nous les voulons comme partenaires dès le début.

À titre d'exemple, pour terminer, nous avons un projet qu'on appelle « entretenir la diversité ». Comme vous le savez, le Canada est un peuple d'immigrants. Nous accueillons environ un million d'immigrants tous les cinq ans. La moitié d'entre eux s'établissent en Ontario, dont environ 80 p. 100 à Toronto. La plupart de ces nouveaux Canadiens sont Indiens, Chinois ou Afro-Antillais et ils viennent de régions où les légumes sont une partie importante de l'alimentation.

Depuis 1886 jusqu'à ce jour, notre stratégie consistait à les inciter à manger des légumes européens comme le navet. Cela ne fonctionne pas. Ils ont des besoins qui leur sont propres, et ils font des choix en conséquence. En fait, lorsqu'on leur demande ce qu'ils veulent, cela devient une expérience au terme de laquelle on peut conclure que de tous ces produits, 12 d'entre eux peuvent facilement être cultivés au Canada. Ensuite, on peut rétablir les liens de la chaîne de valeur.

À elle seule, à Toronto, la communauté chinoise achète annuellement pour 400 millions de dollars de légumes. C'est un important marché. Il y a les agriculteurs, les scientifiques pour faire les essais, les distributeurs en alimentation qui ont accès aux supermarchés pour y livrer les produits. Voilà le mode de pensée qu'il faut favoriser.

En fin de compte, nous essayons d'être un catalyseur pour les partenariats afin de favoriser la croissance de l'horticulture. Comment Vineland transforme-t-elle ses 60 personnes en 6 000 personnes? Nous y arrivons en établissant des partenariats avec d'autres personnes qui ont d'autres capacités, et nous tirons profit de tout cela pour arriver à ce seul résultat. Cela transforme l'ancien modèle, qui n'était — essentiellement — que fondé sur soi.

we shift that now into this more partnership oriented and connected model? When you connect and innovate, you have greater impact for less money and it takes less time. That isolation model has to go.

What do we see in the future? What does it look like? In my mind, one of my dreams is that all the sectors like the canola or pulse sector, they all have innovation strategies. Those strategies are aligned with the national food policy and we all know what direction we want to go in. The second thing that has happened is we have created a shift in the way we do innovation so that the old ineffective and highly expensive model is over and we have created a new high-impact model that is very responsive to industry needs, consumer needs, et cetera.

With that, I am out of words. I am done.

The Chair: Thank you.

Mr. Geddes, you have floor.

Earl Geddes, Executive Director, Canadian International Grains Institute: Honourable senators, it is a pleasure to be here again. I will work through a quick presentation that is fairly formal, but it sets out some of the issues I want to raise with the Senate in terms of research, development and innovation.

I want to begin first by congratulating you for picking up this topic and exploring it in a major way so that Canada can improve its performance hopefully from a D to a B would be nice, but we would like to go to A-plus. Let us start here and with the work you are doing, hopefully we can move down that pathway.

In essence, I can make three short statements. That would be that agricultural research makes a lot of profit for Canadians and for farmers. We know that. There is not enough money being spent on research in Canada to keep Canada competitive globally or not spent properly. The research that we do undertake often does not get to the market place. You can stop there, but it is not as simple as making a statement like that.

The solutions are not as simple as just finding more money, either. We need to be sure what we are doing in terms of research and development and finding innovation pathways allow us to bring some of the good ideas we have developed through research in this country into the market place. That is what I would like to speak about this morning.

At CIGI, we believe innovation requires a receptor. This is a term that we hear in different environments. Where we are looking to be successful in moving a good idea into a profitable market position, there needs to be an entity of some type to receive that innovation, to finance that innovation and to position

J'ai été un scientifique pendant 22 ans; je sais exactement de quoi il s'agit : tout est centré sur moi, sur ce que je veux faire et sur mes intérêts. De quelle façon peut-on transformer cela en un modèle plus axé sur les partenariats et plus intégré? Lorsqu'on établit des partenariats et qu'on innove, on obtient de meilleurs résultats à moindre coût et en moins de temps. Le modèle isolé doit être abandonné.

Qu'entrevoions-nous pour l'avenir? À quoi ressemble-t-il? Pour moi, un de mes rêves serait que tous les secteurs, comme ceux du canola ou des légumineuses à grain, aient une stratégie en matière d'innovation. Ces stratégies s'harmonisent avec la politique alimentaire nationale et tout le monde est au courant de la voie à suivre. La deuxième chose qui s'est produite, c'est que nous avons transformé notre façon d'innover; nous avons mis fin à l'ancien modèle — inefficace et très coûteux — et nous avons créé un nouveau modèle très efficace qui s'adapte très bien aux besoins de l'industrie, des consommateurs, et cetera.

Sur ce, je suis à court de mots. J'ai terminé.

Le président : Merci.

Monsieur Geddes, la parole est à vous.

Earl Geddes, directeur exécutif, Institut international du Canada pour le grain : Honorables sénateurs, c'est un plaisir d'être ici de nouveau. Je vais faire un bref exposé plutôt officiel, mais il me permettra d'exposer certaines des questions que j'aimerais soulever devant le Sénat en ce qui a trait à la recherche, le développement et l'innovation.

J'aimerais d'abord vous féliciter d'avoir choisi ce sujet et de l'étudier en profondeur pour que le Canada puisse améliorer ses résultats. Il est à espérer que nous pourrions passer de D à B — ce serait bien —, mais nous aimerions nous rendre à A plus. Commençons là, et grâce à votre travail, il est à espérer que nous pourrions aller dans cette direction.

Essentiellement, je peux y aller de trois brèves affirmations. Ce serait que la recherche en agriculture permet aux Canadiens et aux agriculteurs de faire beaucoup d'argent. Nous le savons. Soit le Canada ne consacre pas assez d'argent à la recherche pour lui permettre de demeurer concurrentiel à l'échelle internationale, soit il est mal dépensé. Souvent, la recherche n'aboutit pas à des résultats sur le marché. On peut en rester là, mais la question n'est pas aussi simple que d'y aller d'une telle affirmation.

Les solutions ne se résument pas non plus à la simple question de trouver plus d'argent. Nous devons nous assurer que nos travaux en matière de recherche et développement ainsi que les voies de l'innovation que nous empruntons permettront à certaines bonnes idées qui nous viennent de la recherche effectuée au pays de percer le marché. Voilà ce dont j'aimerais vous parler ce matin.

À l'IICG, nous croyons que l'innovation exige un récepteur. Il s'agit d'un terme qu'on entend dans divers secteurs. Pour réussir à permettre à une bonne idée de se tailler une position rentable sur le marché, il faut qu'une entité quelconque puisse reconnaître cette innovation, la financer et lui trouver un créneau sur le

it in the market place. If you do not have a receptor, when you start down the path of innovation, you will most likely fail. I will talk about that in an example later.

At CIGI, our receptor is always the customer of a Canadian field crop, whether they are consuming that innovation in terms of feed, fuel, fibre or food. From where CIGI operates, we see Canadian university research is generally focused on training students, proving a hypothesis or creating an opportunity for the next research grant. I guess that is useful. This is kind of the exact opposite of the U.S. research college grant system where the researchers need to constantly be generating new ideas because the researcher is responsible for the extension of those new ideas to the consumer or the receptor which may be a farmer or an industry.

It is important to develop new grad students. We understand that. However, the research undertaken could have a sharper focus on an output or market and still develop grad students effectively.

CIGI works very closely with researchers at Agriculture and Agri-Food Canada research stations, where the focus is usually on discovery research, solving problems or creating good ideas. We have seen that AAFC has placed intellectual property protection on most of their good ideas and, as a result, many are still waiting for someone to pull them into the marketplace. There are quite a few pieces of intellectual property, or IP, on good ideas have been developed with public research dollars that never go past getting the IP on them, perhaps because of that.

Many of these good ideas should be in the marketplace and as time goes on these ideas lose their potential value. We have funded them, protected them, no one used them, and they are no longer of any value.

In its farmer industry mandate, CIGI approaches with an attitude that the good ideas we generate from our research should be utilized to their maximum extent to improve market opportunity for Canadian field crops, rather than to earn a royalty for CIGI. It is a different approach or concept. It is to make things better for people, not for us.

At CIGI, we see research and innovation as taking a product, a good idea or a need and creating a profitable market opportunity. The innovation pathway chart I have provided shows how this process works at CIGI. We are talking about the intensity of activity in the various elements of research. When you are looking at basic research — whether it is universities, Agriculture and Agri-Food Canada, or the Grain Research Laboratory — the further away from reality that the hypothesis you are trying to prove is, the more intensity there often is in the research. It comes down into this pre-commercial area just slightly. On the other side, coming into the marketplace — the food development companies, the commercial companies — the closer they are to the market, the more intense the research is, and the more willing they are to put money into it. We are finding they will come down

marché. Lorsqu'on se lance dans la voie de l'innovation, si on n'a pas de récepteur, l'entreprise est, selon toute probabilité, vouée à l'échec. Je vais vous en donner un exemple plus tard.

À l'IICG, notre récepteur est toujours le client d'une plante de grande culture canadienne, peu importe si le produit novateur sert de fourrage, de carburant, d'aliment ou de fibre. Sur le plan opérationnel, de notre point de vue, la recherche universitaire canadienne est généralement axée sur la formation des étudiants, la formulation d'hypothèses ou la création d'une occasion favorable à l'obtention d'une autre subvention de recherche. Je suppose que c'est utile. C'est, en quelque sorte, exactement le contraire de ce qui se passe dans les universités américaines, où les chercheurs doivent constamment trouver de nouvelles idées parce qu'ils sont responsables de la diffusion de leurs idées parmi les clients ou les récepteurs, c'est-à-dire un agriculteur ou une industrie.

Il est important de former de nouveaux étudiants de troisième cycle. Cela se comprend. Cependant, la recherche qui est entreprise pourrait être plus axée sur les résultats et le marché, sans pour autant nuire à la formation des étudiants de troisième cycle.

L'IICG travaille étroitement avec les centres de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, où l'on se concentre habituellement sur la recherche fondamentale, la résolution de problèmes et la création de bonnes idées. Nous avons constaté qu'AAFC détient les droits de propriété intellectuelle sur la plupart de ses bonnes idées, de sorte que beaucoup d'entre elles ne sont toujours pas mises en marché. Donc, c'est peut-être ce qui explique pourquoi beaucoup d'idées qui résultent de la recherche financée par le public ne sont pas exploitées.

Beaucoup de ces bonnes idées devraient se retrouver sur le marché; avec le temps, elles perdent de leur valeur potentielle. Nous les avons financées et protégées, et personne ne les a utilisées. Elles n'ont donc plus aucune valeur.

Dans le cadre de son mandat en agriculture, l'IICG adopte le point de vue que les bonnes idées qui sont le fruit de notre recherche devraient être exploitées le plus possible afin d'améliorer la commercialisation des plantes de grande culture canadiennes plutôt que de permettre à l'IICG de toucher des redevances. Il s'agit d'une approche ou d'une idée novatrice. Nous travaillons à améliorer les choses pour les gens et non pour nous.

L'IICG voit la recherche et l'innovation comme la transformation d'un produit, d'une bonne idée ou d'un besoin en une occasion d'affaires rentable. Le tableau que je vous ai fourni, qui s'intitule « la voie de l'innovation », illustre le fonctionnement de ce processus au sein de l'IICG. On parle de l'intensité d'une activité dans divers aspects de la recherche. Lorsqu'on examine la recherche fondamentale qui a lieu dans les universités, au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire ou au Laboratoire de recherches sur les grains, plus l'hypothèse qu'on tente de valider s'éloigne de la réalité et, dans bien des cas, plus la recherche est intense. Cela diminue et touche légèrement l'étape dite « précommerciale ». D'un autre côté, dans le marché — les entreprises de développement de produits alimentaires, les entreprises commerciales —, plus on se rapproche de la mise en

and do a bit of pre-commercial work in a laboratory, but they are mostly venture capital companies coming close to that commercial line before picking up a new idea. McDonald's does not do any of their own food product research; they wait for someone to bring them ideas. It is very different from the way it used to be.

The role we have at CIGI is in between the basic research and marketplace. We do not take a product to the market; we take it to a point someone will invest in it and take it to the market. It is taking research and pulling it into that. That is what we call our research or innovation pathway.

I would like to share three examples to emphasize what I am talking about. The first one is taking a crop that Canada has a surplus of, which often ends up being sold as chicken feed in South Korea, and how CIGI is turning it into a sought after principal ingredient in Asian noodles. That crop is durum wheat, which is principally used for couscous and pasta. Canadian durum varieties are the best in the world. That is the result of research at Agriculture and Agri-Food Canada. It has never been used for noodles in Asia, however, and that market is huge. There is more wheat consumed in China alone for noodles than we produce in North America. It is an important market. Why not use durum for that?

The second is research into a food barley product that is processed here in Canada. CIGI, in collaboration with the Canadian Wheat Board, Agriculture and Agri-Food Canada, and a number of food development companies, went a long way in demonstrating the value of barley in food products and developed a number of food products. However, funding for the research ran out before getting close enough to the market that a customer or consumer from a venture capital company would invest.

We had a call from the Innovation Norway in Toronto last week, and said they want to make food barley in Norway. Everyone said go see CIGI. They are coming to see us next week. We will help them take research done in Canada, with their investment dollars, and they become the receptor and bring it to the marketplace. Most likely the research done in Canada will be first utilized in a food product in Norway.

The third one I would like to talk about briefly is a customer we work with in Atlantic Canada that is a formulator of products. There was a customer in Germany that had a need in an industrial plant. They did not know what the product was to solve the need. They came to CIGI; we had worked with them before. We work with a number of different players in Western Canada. We had a mustard company in Saskatchewan that had waste oil. Mustard flour goes into the paste that you eat, and mustard oil is a waste

marché, plus la recherche est intense, et plus les entreprises sont prêtes à investir. Nous observons qu'elles interviennent et qu'elles font un peu de recherche en laboratoire à l'étape précédente, mais plus on se rapproche de la mise en marché, plus il s'agit de sociétés de capital de risque qui sont prêtes à saisir une nouvelle idée. La société McDonald's ne fait aucune recherche alimentaire elle-même. Elle attend qu'on lui présente des idées. Les choses ont beaucoup changé.

L'IICG intervient à une étape située entre la recherche fondamentale et le marché. Nous n'introduisons aucun produit sur le marché; nous l'amenons à un point où quelqu'un voudra investir dans le produit et le commercialiser. Pour cela, il faut de la recherche et du travail en ce sens. C'est ce que nous appelons la voie de la recherche ou de l'innovation.

J'aimerais vous donner trois exemples afin d'illustrer mes propos. Le premier concerne une culture pour laquelle le Canada a un surplus et qui est souvent vendue, en fin de compte, comme provende à poussin en Corée du Sud et que l'IICG transforme maintenant en un ingrédient principal fort recherché pour la fabrication de pâtes asiatiques. Cette culture est le blé dur, qui est principalement utilisé pour le couscous et les pâtes. Les variétés de blé dur canadien sont parmi les meilleures du monde. C'est le fruit de la recherche faite au ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire. Or, il n'avait jamais été utilisé pour la fabrication de pâtes en Asie, et c'est un énorme marché. En Chine seulement, on consomme plus de blé pour en faire des pâtes que ce que nous produisons en Amérique du Nord. C'est un important marché. Pourquoi ne pas utiliser le blé dur à cette fin?

Le deuxième est la recherche sur un produit de l'orge alimentaire qui est transformé au Canada. L'IICG, en collaboration avec la Commission canadienne du blé, Agriculture et Agroalimentaire Canada et plusieurs entreprises du secteur du développement des produits alimentaires, s'est employé activement à démontrer la valeur de l'orge dans les produits alimentaires et a créé plusieurs produits. Cependant, le financement de la recherche a été épuisé avant qu'on ait pu parvenir à l'étape où une société de capital de risque aurait été intéressée d'investir.

La semaine dernière, nous avons eu un appel des gens d'Innovation Norvège, de Toronto. Ils nous ont dit vouloir cultiver l'orge alimentaire en Norvège. Tout le monde leur a dit de consulter l'IICG. Ils viennent nous rencontrer la semaine prochaine. Grâce à leur investissement, nous allons les aider à devenir les récepteurs d'une recherche qui a été faite au Canada et à la commercialiser. La recherche réalisée au Canada sera fort probablement utilisée pour la première fois pour un produit alimentaire norvégien.

Le troisième exemple dont j'aimerais brièvement vous parler est celui d'un concepteur de produits avec lequel nous travaillons dans le Canada atlantique. Un client allemand cherchait un moyen de combler un besoin dans une usine industrielle, et personne ne savait quel produit pouvait convenir. L'entreprise s'est tournée vers IICG; car nous avons déjà travaillé avec elle. Nous comptons un certain nombre de partenaires dans l'Ouest canadien, dont un fabricant de moutarde qui disposait d'huile de rebut. La farine de moutarde, qui

product. You knew from historic research knowledge — generated largely by Agriculture and Agri-Food Canada — that if you combined that oil with some processed canola oil and added organic ingredients, you could create unique products. That company in New Brunswick is now selling mustard oil from Saskatchewan, and canola oil from Western Canada, in a combination product used as an organic degreaser in the industrial system in Germany. That is just a different innovation pathway.

In closing, what we think is missing in the equation in Canada to make us more successful is funding innovative or basic research and taking it to a point where a commercial customer will pick it up or a venture capitalist will invest in it. We quite often drop it just before the gate. It is our hope that through your discussions, and through the Growing Forward 2 discussions that Parliament and the provinces are considering, that the funding process Agriculture and Agri-Food Canada has in this next five-year agreement will focus on getting ideas right to the marketplace. The systems we have in place in Canada can deliver on research results rather than stacking them up as good ideas. We will leave it there.

[*Translation*]

The Chair: We will begin question period with Senator Robichaud, who will be followed by Senator Nolin.

Senator Robichaud: In its study on forests, and research as it relates to forests, the committee observed what you just mentioned: people in the forestry sector do research, but before it becomes marketable, it winds up in “death valley.”

[*English*]

There was a space where it would go and stay there. You both mentioned that. Is there some kind of a psychological blockage? Why is it that we cannot put things together? We know that is where the problem is and we are missing the boat. You showed three examples of that.

How do we work it out? What do we put in our report in order to try to somehow get away from that valley of death?

Mr. Geddes: This is a conversation that could take up the whole two hours. Our view is simple. When you look at this, you have to look at who the players are. We do not play well together in this country. We have researchers and it is all about them, the products they want to develop, and the ideas they have to prove when doing their research. They do not really care, as long as they can write a paper, do a poster and get published. That is crass, but quite often that is what happens. In agriculture, we are down to

entre dans la composition de la pâte destinée à la consommation humaine, laisse un résidu sous forme d’huile. Or, les recherches effectuées au fil du temps, réalisées en grande partie par Agriculture et Agroalimentaire Canada, indiquent que la combinaison de cette huile avec de l’huile de canola transformée et d’autres ingrédients organiques donne des produits particuliers. Cette entreprise du Nouveau-Brunswick vend maintenant de l’huile de moutarde de la Saskatchewan et de l’huile de canola de l’Ouest canadien dans un produit mixte qui sert de dégraissant organique dans le système industriel de l’Allemagne. Voilà une façon différente d’innover.

Sachez en terminant que nous considérons que ce qu’il manque au Canada pour nous rendre plus florissants, c’est le financement de recherches novatrices ou fondamentales pour faire progresser les travaux jusqu’à ce qu’un client commercial ou un investisseur de capital de risque prennent le relais. On arrête souvent quand on touche au but. Nous espérons que grâce aux échanges qui ont lieu au sein de votre comité et dans le cadre de Cultivons l’avenir 2 que le Parlement et les provinces envisagent, le processus de financement prévu dans la prochaine entente quinquennale d’Agriculture et Agroalimentaire Canada visera à commercialiser directement les idées. Les systèmes en place au Canada misent sur les résultats de la recherche plutôt que sur la valorisation des bonnes idées. Nous nous en tiendrons là.

[*Français*]

Le président : Nous débutons la période des questions avec le sénateur Robichaud qui sera suivi du sénateur Nolin.

Le sénateur Robichaud : Lors de son étude sur les forêts et en ce qui concerne la recherche, le comité a pris note de ce que vous venez de mentionner : que les gens du domaine forestier faisaient de la recherche, mais qu’avant même que cette recherche devienne « marchandable », elle finissait dans la « vallée de la mort ».

[*Traduction*]

Cette recherche prend le chemin des tablettes et y reste, comme vous l’avez tous deux faire remarquer. Existe-t-il une sorte de blocage psychologique? Pourquoi ne peut-on pas trouver de solution? Nous savons pourtant où se situe le problème et que nous manquons le bateau. Vous nous en avez donné la preuve avec trois exemples.

Comment pouvons-nous régler la question? Que pouvons-nous recommander dans notre rapport pour éviter que la recherche ne finisse dans cette vallée de la mort?

M. Geddes : On pourrait en parler pendant toute la séance. Notre point de vue est simple : quand on se penche sur le problème, il faut déterminer qui sont les acteurs dans ce dossier. La collaboration n’est pas très bonne au pays. Tout tourne autour de nos chercheurs, qui ne se soucient que des produits qu’ils cherchent à concevoir et des idées qu’ils doivent prouver quand ils effectuent leurs recherches. Le reste leur est égal, tant qu’ils peuvent rédiger un document de recherche et le faire publier. C’est désolant, mais c’est

the Farm Credit Corporation. There is very little venture capital left in agriculture and that is because we are handing them ideas before they have a market-proof concept with them.

Our approach to that has been this pathway, and finding the receptor. Who is the receptor for the research we are doing? We are doing research with Pulse Canada right now on milling pulses in four different technologies to create different fractions and functional properties we can use in food ingredients. Our first receptor on that research is Buhler Equipment in Switzerland because when we are finished, they want to build the mill that works best.

As we start doing these pieces of work, we are collaborating not with other people interested just in what we are doing, but people who can take the idea to the market place and have a reason to do that.

I think that is part of what is missing for me, senator.

Mr. Brandle: Just to add to that, of course, it is part of the research culture. If you think about our educational institutes and the way the model is built, it is a confederacy of isolates. It is a bunch of individuals that act on their own and they do not necessarily act together unless they are forced to do so through programming or other means. That culture is not there. It is all about individual achievement.

Success is not landing that new durum wheat variety in the marketplace. That is not how you are measured when you work in an organization like that; you are measured on academic criteria in terms of your achievement, so you work to those goals.

The missing piece is, of course, the way the whole thing is structured, hence the call for new models. I wonder whether it is tweaking that is required. There is more than that. You have to blow it up and start over again. If you really want innovation and high-impact innovation, you have to do it in a different way. You have to say, "Okay, we want to build for success. This worked for us great from 1886 up until 2012. Now we need to think about a new way to do it — one that is connected;" that the intent at the beginning is that outcome in the marketplace, in your refrigerator, or in your pantry shelf that people have to think that way and they have to organize themselves and assemble these things together so there is impact.

It is a matter of intent, as well. People work to what they are expected to work to. If you work to what you are expected to and if you are measured based on your scientific publications, if that is how you get promoted in the system and paid and rewarded, that is what you will do. The outcomes are an accident. That someone finds this thing and says, "I read this paper" and maybe then it moves into the commercial sector, but there is not an expectation to do that in all cases.

souvent ce qui se passe. En agriculture, nous devons faire appel à Financement agricole Canada. Le capital de risque se fait rare dans le domaine, et ce, parce que nous abandonnons les idées avant la validation du principe à la mise en marché.

Nous avons donc exploré cette avenue et cherché à trouver un destinataire. À qui est destinée la recherche que nous effectuons? Nous réalisons actuellement des travaux avec Pulse Canada afin de transformer les légumineuses au moyen de quatre technologies différentes dans le but de créer des composantes et des propriétés fonctionnelles que nous pouvons incorporer dans les ingrédients alimentaires. Notre premier destinataire dans cette entreprise est Buhler Equipment, une société suisse qui entend construire le nec plus ultra des moulins quand nous aurons terminé nos recherches.

À mesure que nous commençons ces travaux, nous collaborons avec des gens qui ont la capacité et des raisons de commercialiser nos idées au lieu de s'intéresser simplement à ce que nous faisons.

Je crois que cette facette fait partie de ce qui manque, sénateur.

M. Brandle : J'ajouterais également que le problème est également attribuable à la culture de la recherche. Il suffit de penser à nos établissements d'enseignement et à la manière dont le modèle est constitué pour comprendre qu'il s'agit d'un conglomérat de solitaires, composé d'agents libres qui ne travaillent pas nécessairement ensemble à moins qu'ils n'y soient obligés dans le cadre d'un programme ou d'une autre initiative. Il n'y a pas de culture de collaboration. Ce qui compte, c'est la réussite individuelle.

La réussite ne consiste pas à commercialiser le nouveau blé dur. Dans ce type d'organisation, on est évalué en fonction de sa réussite universitaire et non commerciale. C'est donc à cette fin que l'on travaille.

Ce qui fait défaut, bien sûr, c'est la manière dont tout le système est structuré. Il faut donc instaurer de nouveaux modèles. Peut-être peut-on apporter des mesures correctives, mais je crois qu'il faut faire davantage. Il faut faire table rase et repartir à zéro. Si vous voulez vraiment stimuler l'innovation pour qu'elle ait un effet optimal, vous devez procéder autrement. Pour paver la voie de la réussite, il faut comprendre que la méthode qui a porté fruit de 1886 à 2012 est désuète et qu'il faut maintenant trouver une nouvelle méthode, une approche connectée. Comme l'objectif premier consiste à lancer le résultat de la recherche sur le marché pour qu'il trouve sa place dans le réfrigérateur ou le garde-manger du consommateur, il faut adopter cette optique afin de s'organiser et de réunir tous les éléments afin d'avoir l'effet escompté.

C'est également une question d'intention. Les gens orientent leurs travaux en fonction de ce que l'on attend d'eux. Si on travaille en fonction des attentes, qu'on est évalué en fonction de ses publications scientifiques pour être ensuite élevé, rémunéré et récompensé, alors on agira en conséquence. Les résultats surviennent par accident. Il arrive qu'à la suite d'une publication, un produit aboutisse dans le secteur commercial, mais on ne s'attend pas à ce que ce soit toujours le cas.

We have to create that. That is part of the responsibility of the people who resource these programs and projects.

Senator Robichaud: Are there efforts — I am sure there are, but tell me where — to take the researcher from pure research to a product that is marketable and profitable for the people through the whole chain?

Mr. Brandle: You would say agri-science clusters. I think Senator Buth knows that program very well, but there is an effort to bring whole groups of scientists together with industry. Depending on which industry you are working with, I do not know if you necessarily connect to the value chain or you necessarily have the consumer outcomes, but I think that conversation is starting to happen. That is one place.

You have the Ontario government and the federal government investing in places like Vineland, whose intent is exactly to do that, which is to fill that gap and to say, “That does not exist in any project we will do anymore.”

Those are the points of light that I see. Of course, I would argue that these are the places where investment needs to go in the future. I think we have too much focus on innovation in declining opportunities and things that are not working anymore, and trying to save this, that, and the other thing. Innovation is about the future, not the past. That is another piece of it: to be able to say no and get out of things that we are not good at anymore, that are over, or whatever it is.

Mr. Geddes: If I might respond to Senator Robichaud’s question, there are some positive signs, even in the conversations that Agriculture and Agri-Food Canada is having about their funding for their next set of programming. They are talking about needing to have output results, not just more good ideas. There is certainly an understanding that we need to improve our ability to innovate and to move innovation forward in Canada. We can do lots of innovation, but unless they have a receptor, someone who will take your idea into the marketplace, you might as well do something else.

At the risk of offending some of my previous and current partners, one of the things we at CIGI have always struggled with is that our receptor, quite often, was the Canadian Wheat Board. They were going to use the innovation from a marketing standpoint. We recognize that is not moving those products forward. The durum flour for noodles in Southeast Asia will move forward much more quickly now than it would in a previous environment because of the role the Wheat Board had. The food barley piece — we did most of that work assuming the Canadian Wheat Board might market some food barley instead of saying, “Who was the food company that we needed to have at the table to move it forward?”

Understanding that connection to the market in the research we do and funding it properly instead of just funding the good ideas will be critical going forward.

C’est à nous de créer le modèle. C’est de la responsabilité de ceux qui financent les programmes et les projets.

Le sénateur Robichaud : Tente-t-on d’inciter les chercheurs fondamentaux à s’intéresser aux produits commercialisables et rentables pour tous les maillons de la chaîne? Je suis sûr que c’est le cas, mais indiquez-moi où.

M. Brandle : C’est probablement dans les Grappes agro-scientifiques, un programme que le sénateur Buth connaît fort bien. On s’efforce d’associer de grands groupes de scientifiques à l’industrie. Selon le secteur concerné, on n’est pas nécessairement en contact avec la chaîne de valeur ou le produit final, mais je crois que le dialogue est en train de s’établir. Il se passe donc quelque chose sur ce plan.

En outre, les gouvernements du Canada et de l’Ontario investissent dans des régions comme Vineland, dans l’intention expresse de combler cette lacune afin qu’elle ne nuise plus aux projets auxquels ils participent.

Il y a donc des lueurs d’espoir. Je me permettrais de faire remarquer que c’est évidemment là qu’il faudrait investir dans l’avenir. Je crois que nous misons trop sur l’innovation dans des créneaux en déclin qui ne fonctionnent plus, afin de sauver les meubles. L’innovation doit être tournée vers l’avenir, pas vers le passé. Il faut donc être capable de refuser et de s’écarter de ce qui ne nous réussit plus, peu importe ce que c’est.

M. Geddes : Si je peux me permettre de répondre à la question du sénateur Robichaud, sachez que des signes favorables se font jour, même dans les discussions qu’Agriculture et Agroalimentaire Canada tient au sujet du financement de son prochain ensemble de programmes. Le ministère a, en effet, laissé entendre qu’il faut avoir des résultats, pas seulement de bonnes idées. Chose certaine, il comprend que le Canada doit améliorer sa capacité d’innover et de faire progresser les travaux. Nous voulons beaucoup d’innovation, mais s’il n’existe pas de destinataire ou d’intermédiaire pouvant lancer l’idée sur le marché, mieux vaut faire autre chose.

Au risque d’offenser certains de mes partenaires passés et présents, je dirais que ce qui a toujours été problématique pour l’IICG, c’est que son destinataire est souvent la Commission canadienne du blé, qui utilise l’innovation à des fins de marketing. Force nous est d’admettre que cela ne facilite pas la commercialisation des produits. La commercialisation de la farine de blé dur pour la confection de nouilles en Asie du Sud-Est s’effectuera bien plus vite maintenant, et ce, à cause du rôle que jouait la Commission canadienne du blé. Quand à l’orge destiné à l’alimentation, nous avons abattu le plus gros du travail en présumant que la Commission en commercialiserait une partie plutôt que de nous demander à quelle compagnie s’adresser pour le faire.

Il sera essentiel, dans l’avenir, de comprendre le lien avec le marché dans le cadre de nos recherches et de fournir un financement adéquat à cet égard au lieu de se contenter de financer les idées prometteuses.

Senator Robichaud: You seem to say that Agriculture and Agri-Food Canada has understood that there should be a little bit more concentration, to work it through. What about the universities where there is a lot of research being done?

Mr. Geddes: Our Canadian university system is still very much designed and focused on educating young people to be good researchers, to get their masters, to get their doctorates. The theses they write do not have, in many cases, applicability into the marketplace. It is often a part of a research project-granting process that allows the professor to get another research grant for his next graduate student, rather than based on putting products into the marketplace and evaluating them.

Senator Robichaud: So we have work to do there.

Mr. Brandle: There are models. If you think about Waterloo engineering, computers, electronics, and all the work they do there, that is the model. It does not exist as much in agriculture.

I might say that the Crop Development Centre in Saskatoon is a potential example of what you would want: That greater level of connectedness. Let us take those, because there is nothing wrong with education. It is critical. They do that job really well, but really can we expect universities to be all of that?

Therefore, you then need those ancillary structures, whether they are associated institutes or organizations like mine, or the Crop Development Centre, that are connected to the university that rely on their academic excellence but are really there to do the plant breeding for the grain sector, for example, and things like that. There are pieces that exist, and I think it is those pieces that you have to look at and say, "Okay, if we need better innovation in agriculture, let us stop doing this and let us start doing this." What is working? What do we need for the future?

If you outcome focus it, you create new structures that do that.

[Translation]

Senator Nolin: I have two questions, one of which involves our witnesses' activities involving their international colleagues, and another about intellectual protection, as raised by Professor Geddes.

[English]

Last Tuesday night, we heard from the wine growers and apple growers. We had a long discussion about the provincial barriers; it is a special market, so I do not want to get into that with you. It is unique to them and we understand the problem and the relationship with the provinces.

Le sénateur Robichaud : Vous semblez dire qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada a compris qu'il faudrait se concentrer davantage pour réussir. Qu'en est-il des universités qui effectuent beaucoup de recherches?

M. Geddes : Le réseau d'universités du Canada est encore structuré de manière à former des chercheurs compétents bardés de maîtrises et de doctorats. Or, les thèses que ces derniers rédigent ne sont, bien souvent, pas applicables sur le marché. Elles s'inscrivent souvent dans un processus de subvention de projet de recherche qui permet à l'enseignant d'obtenir du financement à la recherche pour son prochain étudiant au lieu de viser à lancer des produits sur le marché et à les évaluer.

Le sénateur Robichaud : Il nous faut donc agir de ce côté.

M. Brandle : On peut s'inspirer de certains modèles, comme celui de la faculté de génie, d'informatique et d'électronique de Waterloo, qui réalise moult travaux. Ce genre de modèle se fait plus rare dans le domaine de l'agriculture.

Le Crop Development Centre, situé à Saskatoon, pourrait constituer un exemple de ce que vous recherchez : une meilleure connectivité. Inspirons-nous de ces exemples, car rien ne cloche dans le secteur de l'éducation. Les universités accomplissent un travail essentiel, et elles le font fort bien, mais peut-on leur demander de tout faire?

Il faut donc également compter sur les structures auxiliaires, qu'il s'agisse d'instituts ou d'organisations comme la mienne, ou du Crop Development Centre, qui sont en rapport avec une université qui dépend de leur excellence scientifique, mais qui cherchent en fait à améliorer les végétaux et à divers travaux pour le secteur du grain, par exemple. Certaines pièces du puzzle sont déjà en place, et je crois que c'est sur elles que vous devez appuyer pour améliorer l'innovation dans le secteur agricole en délaissant les pratiques désuètes pour adopter de nouvelles pratiques. Qu'est-ce qui fonctionne? De quoi avons-nous besoin dans l'avenir?

Si vous mettez l'accent sur les résultats, vous instaurerez de nouvelles structures en conséquence.

[Français]

Le sénateur Nolin : J'ai deux questions, dont une qui touche à l'activité de nos témoins concernant leurs collègues internationaux et une autre au sujet de la protection intellectuelle soulevée par le professeur Geddes.

[Traduction]

Mardi soir dernier, nous avons entendu les témoignages de viticulteurs et de pomiculteurs, avec lesquels nous avons longuement discuté des obstacles qui se dressent dans les diverses provinces. Comme il s'agit d'un marché particulier, je ne veux pas en discuter avec vous. Ces producteurs se trouvent dans une situation particulière, et nous comprenons leur problème et leurs relations avec les provinces.

My question is more focused on the fact that some part of their testimony was driven by the support that their competitors from other countries, the support they have from their own government. I am curious to hear both of you on what is happening in your field of work outside Canada. Are the results as good as us, worse, or are they better? I want to hear what we should do. Should we change in Canada to have a better performance in your area of expertise? That is my first question.

Mr. Brandle: I can start.

A good example in the horticulture sector would be in New Zealand. In 1995, I do not know if we all remember but there was quite the economic crisis and that country was near bankruptcy. In an effort to save themselves, they took all their research scientists and threw them in the lake and said, "Sink or swim." While kind of a draconian approach —

Senator Nolin: What was the result?

Mr. Brandle: It has been very good. They did lose a few scientists, but what has come out 20 years later is, effectively, an independent organization — it is a for-profit organization. Mind you, it is like a Crown corporation: There is only one shareholder and that is the Ministry of Agriculture and Fisheries in New Zealand. What they have created is a very industry-responsive machine that drives innovation in New Zealand agriculture. Of course, agriculture is very important to their economy. It is heavily export-based. They have come up with some extremely good things. Kiwi fruit is a good example. It is a \$1 billion industry and it continues to grow. It is all about innovation, and it is all about that organization and their ability to work with Zespri, which is the commercialization arm of the kiwi fruit piece. Another example would be calla lilies. They created that, and on and on. That is a very business-based organization. It is still largely funded by government. They have a certain proportion of their funding coming from outside, but they have a big contract that they have to compete for on a regular basis. That drives them to do exactly the task that you want, which is to create outcomes in the grocery story. Agriculture research is about environment, it is about health, but it is also an economic development activity in any way you want to look at it. I think they have a great model.

Australia works in a different way. Senator Buth knows about that. They have these rolling, funded, almost not-for-profits. You buy shares, effectively, in the virtual innovation organization, and these get funded for seven years and potentially for another seven. You get growers and crushers, whoever comes together, to sit around coordinating this and funding the research. Those are a couple of models.

In Canada, we have us.

Je m'intéresse davantage au fait que certains d'entre eux nous ont parlé du soutien gouvernemental dont bénéficient leurs concurrents étrangers. J'aimerais que vous me disiez ce qui se passe dans votre domaine à l'extérieur du Canada. Les résultats y sont-ils semblables, pires ou meilleurs que chez nous? Que devrions-nous faire? Convierait-il d'intervenir au Canada pour améliorer le rendement dans votre domaine d'expertise? C'est ma première question.

M. Brandle : Je peux commencer.

Un bon exemple dans le secteur horticole serait la Nouvelle-Zélande. Je ne sais pas si vous vous en souvenez, mais en 1995, ce pays était au bord de la faillite, frappé par une grave crise économique. Pour sauver sa peau, le gouvernement néo-zélandais a dit à tous ses chercheurs scientifiques : « Débrouillez-vous pour survivre. » Bien que l'approche soit draconienne...

Le sénateur Nolin : Et quel en a été le résultat?

M. Brandle : Ce fut très positif. La Nouvelle-Zélande a perdu quelques scientifiques, mais 20 ans plus tard, elle se retrouve avec une organisation indépendante, de surcroît à but lucratif. Remarquez qu'il s'agit quand même d'une société d'État. Il n'y a qu'un seul actionnaire : le ministère de l'Agriculture et des Pêches de la Nouvelle-Zélande. On a donc créé là-bas un système très axé sur l'industrie qui favorise l'innovation dans le secteur agricole. Bien entendu, ce secteur repose largement sur les exportations, d'où sa grande importance pour l'économie néo-zélandaise. Les résultats ont été très bons. Le kiwi en est un bon exemple. Il s'agit d'une industrie de un milliard de dollars, et elle continue de croître. Tout cela tient à l'innovation dont fait preuve cette organisation et à sa capacité de travailler avec Zespri, l'organisme de commercialisation du kiwi. Autre exemple : la zantedesque éthiopienne, une variété qui a été créée. Et la liste est longue. Il s'agit donc d'une organisation très axée sur les affaires. N'empêche qu'elle est largement financée par le gouvernement. Une certaine partie de son financement provient de l'extérieur, mais elle doit régulièrement répondre à des appels d'offres de grande envergure. C'est ce qui la pousse à se concentrer sur une tâche bien précise, celle de créer des résultats concrets à l'épicerie. La recherche agricole est liée non seulement à l'environnement et à la santé, mais aussi à une activité de développement économique, peu importe la perspective adoptée. Bref, je crois que le modèle néo-zélandais est excellent.

L'Australie, pour sa part, fonctionne différemment. Le sénateur Buth en sait quelque chose. On y trouve des organisations presque à but non lucratif et dont le financement est renouvelé. Il y a lieu d'acheter des actions dans l'organisation d'innovation virtuelle, et les centres de recherche sont financés pendant sept ans, puis probablement pendant sept autres années. Les intervenants se rassemblent, qu'il s'agisse de producteurs, de triturateurs, et cetera, pour coordonner et financer la recherche. Voilà donc deux modèles.

Au Canada, il y a notre modèle.

Mr. Geddes: I would like to speak to it in a little different way. Our experience in research is almost always with a commercial entity. We do not do very much government research at CIGI. We will take the results from government research in Canada. It has a fair bit of funding in it, but my contention would be it is not always properly focused. I can give three examples. One is the noodle example I talked about with durum wheat flour going into Asian noodles. We worked with one Japanese company. We gave them 18 months exclusivity to the process we developed with them, and now we are marketing it to other companies. That was directly with a commercial entity. There were zero government dollars involved. We are a non-profit.

Senator Nolin: In other countries, do organizations like yours work differently for a better result, or do you have such a good model or such a good way of operating that others are doing like you?

Mr. Geddes: My second example will take us to this point. We are leaving Saturday and going to China. We will talk with Cofco, which is one of the large importers and millers of Canadian grains, whether peas or wheat or whatever it is, to develop a research development and training agreement with them in this new environment. It used to be the Canadian Wheat Board would bring us participants from there to train and do research with. We are now developing our own agreement with them. Part of the agreement is linking to the Harbin University complex, which does most of the cereal research, funded entirely by the Chinese government. You do have a commercial, but you are connected to Harbin in terms of the activity you are doing. Does that work better? Probably. Harbin, fully funded by the Chinese government, provides a good research basis for growers in China. That model works all right.

When we look at the work we do with Warburtons Bakery in the United Kingdom, again, it is fully commercial, but they are using U.K. varieties that are funded by the public breeding system in the U.K.

The institute closest to what we do at CIGI is the Northern Crops Institute just south of us in Fargo, North Dakota. It is funded as a university institute with federal government dollars coming in and some industry dollars coming in from grower groups, whether on pulses or cereal crops or whatever crops they want to focus on. Their model works pretty well. What they do not have in their model that we are building and have always had it in CIGI but you have never formalized it as commercial is this relationship with customers overseas. People will come there from time to time for training. They very seldom go back out to fix a

M. Geddes : J'aimerais aborder la question d'un angle différent. Notre expérience en matière de recherche se fait presque toujours avec une entité commerciale. L'IICG effectue très peu d'activités de recherche avec le gouvernement. Certes, le gouvernement lui accorde une bonne part de financement, mais à mon avis, ce n'est pas toujours bien ciblé. Je peux vous donner trois exemples. Le premier, c'est l'exemple des nouilles dont je viens de parler, plus précisément la farine de blé dur utilisée dans les nouilles asiatiques. Nous avons travaillé avec une entreprise japonaise. Nous lui avons accordé une exclusivité de 18 mois pour utiliser le processus que nous avons mis au point ensemble, et maintenant nous le commercialisons à d'autres entreprises. Ce travail s'est fait directement avec une entité commerciale, sans aucun fonds de la part du gouvernement. Nous sommes une organisation sans but lucratif.

Le sénateur Nolin : Dans d'autres pays, des organisations comme les vôtres obtiennent-elles de meilleurs résultats en travaillant différemment, ou avez-vous un modèle opérationnel si efficace que d'autres vous imitent?

M. Geddes : Mon deuxième exemple fera valoir ce point. Nous partons samedi pour la Chine. Nous allons nous entretenir avec Cofco, l'un des grands importateurs et meuniers de grains canadiens, qu'il s'agisse de pois, de blés ou peu importe. Le but de notre rencontre est d'élaborer un accord de développement et de formation en matière de recherche dans ce nouveau contexte. Autrefois, c'était la Commission canadienne du blé qui faisait venir des participants chinois aux fins de formation et de recherche. Maintenant, nous négocions notre propre accord avec cette organisation. Une partie de l'accord concerne le complexe de l'Université de Harbin, qui s'occupe de la plupart des activités de recherche sur les céréales, financées entièrement par le gouvernement chinois. On travaille donc avec une entité commerciale, mais on a aussi recours à l'Université de Harbin. Ce modèle donne-t-il de meilleurs résultats? Probablement. L'Université de Harbin, qui est entièrement financée par le gouvernement chinois, fournit une bonne base de recherche aux producteurs en Chine. C'est un modèle qui fonctionne bien.

Prenons l'exemple de notre collaboration avec Warburtons Bakery au Royaume-Uni. Là encore, il s'agit d'un financement entièrement commercial, mais cette entreprise utilise des variétés britanniques qui sont financées par le système public d'hybridation au Royaume-Uni.

L'institut qui s'apparente le plus à l'IICG, c'est le Northern Crops Institute chez nos voisins du Sud, à Fargo, au Dakota du Nord. Il s'agit d'un institut universitaire financé par le gouvernement fédéral et par certains groupes de producteurs du secteur privé, qu'il s'agisse de producteurs de légumineuses, de céréales ou peu importe la culture qu'on choisit de cibler. Le modèle donne des résultats très positifs. Par contre, ce qui lui manque et que nous avons toujours eu à l'IICG, même si cela n'a jamais été officiellement reconnu comme un élément commercial, c'est la relation avec des clients à l'étranger. L'institut accueille

problem in a commercial entity's plant, to understand what the innovation requirement is or what the need is that you can develop a product or a process for.

We see varieties coming out of France that we compete with on a regular basis. French research is very good in cereals. The German research in cereals is well funded by the German government. Would we expect Canada to do the same? Certainly, I think so. We talked about the GRDC in Australia, and its farmers put in a dollar a tonne and the government matches it one or two times depending on the need. There are many different models out there. What do we need and how do we build our own model instead of picking someone else's model? Let us build our own out of what we know is out there and the models we can use.

Senator Nolin: That brings me to the second question. You mentioned protection of intellectual property. You seem to have a cloud on that system of protection. I would ask you to give us more about what is wrong with the protection of intellectual property. Should we do it? I presume that you are not asking us to get rid of the protection of intellectual property, but maybe doing it differently.

Mr. Geddes: I raised the issue, so it is a perfectly fair question for you to ask. I will put it in this perspective.

I work in a non-profit institute that gets money from farmers and from the government. My job is to promote or make the opportunity for Canadian field crops better and more profitable all over the world. We created a sandwich noodle. We have a sheet of durum flour going into a sheeter in a noodle plant, a sheet of Canadian Prairie Spring Red wheat flour going in the middle of it, and another sheet of durum flour coming in the top. That is the only way we could make an udon noodle that this Japanese company that we worked with would say, "Okay, I can do udon noodles; I can do anything." They never thought of doing it. This is a process we could have easily patented. It is not used anywhere else in the world. We are going to use it with pulses, because when you put pulse flour with wheat flour in a sheeted product, it feels like sandpaper in your mouth. No one will eat it. You put it in the middle, you remove the flavour, and you get all the smoothness of a wheat noodle. Had we patented that and were now trying to sell this patent to people who do not actually use durum to make noodles, how successful would we be?

Senator Nolin: The problem is not the protection.

parfois des gens à des fins de formation. Il cherche très rarement à résoudre des problèmes auxquels font face les entités commerciales, à comprendre les exigences en matière d'innovation ou les besoins pour mettre au point un produit ou un processus.

Nous faisons régulièrement concurrence aux variétés en provenance de la France. Les Français sont très forts dans la recherche sur les céréales. Du côté des Allemands, la recherche dans ce domaine est bien financée par le gouvernement. Y a-t-il lieu de s'attendre à ce que le Canada emboîte le pas? J'en suis convaincu. À la suite de nos discussions avec la GRDC en Australie, nous avons appris que les agriculteurs australiens versent un dollar la tonne, et le gouvernement fournit le même montant ou le double, selon les besoins. En tout cas, les modèles ne manquent pas. De quoi avons-nous besoin, et comment devons-nous nous y prendre pour créer notre propre modèle, au lieu d'adopter celui d'un autre? Élaborons notre propre modèle en nous inspirant de ce qui existe déjà et de ce qu'on peut utiliser.

Le sénateur Nolin : Cela m'amène à ma deuxième question. Vous avez mentionné la protection de la propriété intellectuelle. On dirait qu'une épée de Damoclès est suspendue au-dessus de notre système de protection. J'aimerais que vous nous expliquiez plus en détail ce qui ne fonctionne pas dans ce domaine. Devrions-nous protéger la propriété intellectuelle? Je présume que vous ne nous demandez pas de nous en débarrasser, mais peut-être de procéder différemment.

M. Geddes : J'ai évoqué ce problème, et c'est une question tout à fait pertinente que vous nous posez. Je vais en parler selon la perspective suivante.

Je travaille dans un institut sans but lucratif qui reçoit des fonds de la part des agriculteurs et du gouvernement. Mon travail consiste à promouvoir les cultures de grande production canadiennes ou à créer des occasions pour les améliorer et rentabiliser davantage aux quatre coins du monde. Nous avons créé une variété de nouilles à trois couches. Le procédé consiste à faire passer une couche de pâte de blé dur dans un laminoir industriel, puis une couche intermédiaire de pâte de blé blanc de printemps des Prairies canadiennes et, enfin, une autre couche de pâte de blé dur au-dessus. C'était la seule façon pour nous de produire des nouilles udon pour amener notre partenaire japonais à se dire : « D'accord, je peux produire des nouilles udon et tout le reste. » Les Japonais n'y avaient jamais pensé. C'est un processus que nous aurions facilement pu breveter. Il n'est utilisé nulle part ailleurs. Nous allons l'appliquer aux légumineuses, parce que l'utilisation de la farine de légumineuse avec la farine de blé crée un produit à texture rugueuse. Personne ne le mangera. En plaçant la couche de farine de légumineuse au milieu, on en émousse le goût et on garde la texture lisse des nouilles de blé. Si nous avions breveté le processus et que nous essayions maintenant de le vendre à des gens qui n'utilisent pas de farine de blé dur pour fabriquer des nouilles, dans quelle mesure aurions-nous remporté du succès?

Le sénateur Nolin : Le problème, ce n'est pas la protection.

Mr. Geddes: We give 18 months protection to this one company, and now we are selling it to everyone. Our job is to make the most use of the innovation, not to fund CIGI by the fact that we created something new.

Senator Nolin: It is not the protection but the value associated with the protection and the structure of that value. Should we let go of the revenues or the value of the licence in the beginning and increase at the end? I do not know. That is why I am asking you.

Mr. Geddes: Again, our view at CIGI would be that if you are going to put protection on something so you can claim that it was the wonderful idea that you created, that is fine. If you are doing it to fund your research in a public research institute, you are likely just putting it on the shelf.

Senator Nolin: Mr. Brandle, you seem to have a different view on that.

Mr. Brandle: You in fact did protect your intellectual property, and you turned it into a trade secret instead of a patent. Effectively, it is protected.

I certainly am in favour of patents. Patents are a good way to do business, and it is a good way to create partnerships. There are many companies on this earth that we live on that will not work with you if you do not have one. Effectively, if you do not patent things, it throws the value away. Since you have given it away and you cannot protect it, there is no angle there for anyone. The second they use that idea in one of their processes and work it all out, then everyone else can copy them.

There are positives and negatives, and the problem with intellectual property in the hands of the wrong people is that if you do not market it, if you do not have a place for it to go and you do not have an intent, then it becomes a waste of time. It is very expensive. Your average biotechnology patent might cost you \$100,000 altogether, so you want to know that there is a customer out there for that piece of work, but to know that protecting it is key. I can only think if we would have filed patents on all those canola improvements, just the revenue that would have generated, unbelievable, over and above what it already does and ongoing. There is a real place for intellectual property, but it part of your organizational strategy. You can black box things, trademark things, copyright them and patent them. Sometimes the best strategy is just to give it away.

Senator Nolin: Should we explore that more? Should we invite more witnesses to explore that area?

Mr. Brandle: It is a key piece. Patenting became popular in the organization where I worked in the late 1990s. We have invested a lot of time in it but it was the marketing piece and the strategy piece that you have to have. You have to have a strategy. Where are you going? If you want to get there, what do you need? You

M. Geddes : Nous avons accordé une protection de 18 mois à cette entreprise, et maintenant nous vendons le produit à tout le monde. Notre travail consiste à maximiser les résultats de l'innovation, et non pas à financer l'IICG du fait que nous avons créé quelque chose de nouveau.

Le sénateur Nolin : Ce n'est pas la protection, mais la valeur qu'on y rattache et la structure qu'on lui accorde. Devrions-nous renoncer aux recettes ou à la valeur de la licence au début pour en tirer des bénéfices accrus vers la fin? Je l'ignore. C'est pourquoi je vous pose la question.

M. Geddes : Encore une fois, l'IICG est d'avis qu'il n'y a rien de mal à protéger une bonne idée afin de pouvoir réclamer qu'elle nous appartient. Par contre, si on le fait pour financer notre recherche dans un institut de recherche public, notre idée risque d'être oubliée sur une tablette.

Le sénateur Nolin : Monsieur Brandle, vous semblez avoir un autre point de vue sur la question.

M. Brandle : En fait, on protège notre propriété intellectuelle par le secret commercial plutôt qu'un brevet. C'est bel et bien protégé.

Je suis certes en faveur des brevets. Il s'agit d'une bonne façon de faire des affaires et de créer des partenariats. Nombreuses sont les entreprises sur cette terre qui refusent de travailler avec vous si vous n'avez pas de brevets. En effet, sans brevet, l'invention perd de sa valeur. Lorsqu'on cède une idée à quelqu'un d'autre sans la protéger, les dés sont jetés. Dès que la personne utilise cette idée dans un de ses processus et obtient de bons résultats, alors tout le monde peut lui emboîter le pas.

Il y a des pour et des contre. Parfois, la propriété intellectuelle risque de tomber entre les mains de mauvaises personnes; si on ne la commercialise pas, c'est-à-dire si on ne cherche pas à trouver un marché où la vendre avec une intention bien ferme, alors tout l'exercice devient une perte de temps. D'autant plus que c'est très coûteux. Un brevet en biotechnologie pourrait coûter, en moyenne, 100 000 \$; on a donc intérêt à savoir qu'un client est prêt à acheter le résultat de notre travail. Or, pour ce faire, la protection est de rigueur. Imaginez si on avait breveté toutes les variétés bonifiées du canola; on aurait généré des recettes incroyables, bien au-delà des retombées actuelles qui ne cessent de croître. La propriété intellectuelle est un outil vraiment indispensable, mais elle fait partie de la stratégie organisationnelle. On peut protéger une invention par le secret commercial, des marques de commerce, des droits d'auteur ou des brevets. Mais parfois, la meilleure stratégie consiste à la céder.

Le sénateur Nolin : Devrions-nous nous pencher davantage sur cet aspect? Devrions-nous inviter plus de témoins pour explorer cette piste?

M. Brandle : C'est un élément essentiel. Le brevetage est devenu populaire au sein de l'organisation où je travaillais vers la fin des années 1990. Nous y investissions beaucoup de temps, mais il fallait l'inclure dans la stratégie de commercialisation. On doit avoir une stratégie pour savoir où on s'en va. Si on veut y

need these patents and to give away these technologies. It is a piece of your arsenal that you absolutely need never say, no. I am happy if anyone has IP on the shelf because we will take it.

Mr. Geddes: There is lots of IP on the shelf. Canada has it piled up all over the place, and I know the people who have it piled up. It is not that intellectual property protection is wrong or bad because it is required in certain circumstances to get the investment to develop the products. The piece that we see in innovation is in many respects that it is urgent and immediate because you are dealing with a need, quite often, or a new opportunity. Those needs and those new opportunities will be filled by something else if you cannot get them into the marketplace. If you are going to spend a bunch of time just patenting it, because it is a good idea, someone will go around it. It is not unlike our wheat genetics in Western Canada that are all pretty protected by our system. The life science companies, who are going into wheat breeding in a major way, are building around it because they cannot get access to it. Pretty soon it will not be worth anything. Patent protection is not bad, but if you do not have the strategy to put the products in the marketplace, it is just wasting money and research.

Senator Mercer: I am anxious to hear Senator Ogilvie's opinion because he is a scientist and has done a lot of research. It seems to me that a lot of good ideas are sitting on the shelf because they are only ideas. If you cannot commercialize the idea, then it is only an academic exercise and probably deserves to be sitting on the shelf. If there was any money in it, someone would come along and find a way to develop it. Universities and other research institutes survive on their successes and become self-funding. I refer to SickKids in Toronto where they invented Pablum and created the SickKids Foundation, which has done tremendous work over the years. It all came from that one invention many years ago.

We talked about laminated lumber in our last study, chair, and today we are talking about laminated noodles. My question is about the role of Agriculture Canada and their research centres. Do you think that they play a useful role in the development process of new products? Mr. Geddes, I refer to your comment when you talked about the development of durum wheat work for pasta and couscous and that durum is the best wheat in the world thanks to Agriculture Canada researchers and plant breeders.

Mr. Geddes: My response is, yes. The research centres at Agriculture and Agri-Food Canada across the country deliver a lot of really good new products into the marketplace, generally with a focus as to what the marketplace wants to have. In many cases, the research centres that work on new product ideas or innovations and get the innovation from research to the

arriver, de quoi a-t-on besoin? On a besoin de brevets et de la possibilité de céder des technologies. C'est un des outils dont on dispose et qu'on ne doit jamais refuser. Si quelqu'un a une propriété intellectuelle rangée sur les tablettes, alors tant mieux pour nous parce que nous allons la prendre.

M. Geddes : Justement, il y a beaucoup de propriétés intellectuelles rangées sur les tablettes. De tels cas abondent au Canada, et je connais des gens qui en ont beaucoup à leur actif. Je ne dis pas que la protection de la propriété intellectuelle est une mauvaise chose, parce qu'elle est nécessaire dans certains cas pour obtenir l'investissement en vue de mettre au point les produits. À bien des égards, l'innovation doit se faire de manière urgente et immédiate parce qu'il y a, très souvent, un besoin ou une nouvelle occasion. D'autres viendront répondre à ces besoins et saisir ces nouvelles occasions si on ne parvient pas à mettre nos produits sur le marché. Si on consacre beaucoup de temps rien qu'à breveter notre bonne idée, alors quelqu'un viendra couper l'herbe sous nos pieds. C'est un peu le cas avec le patrimoine génétique du blé dans l'Ouest canadien qui est bien protégé par notre système. Les entreprises du secteur des sciences de la vie, qui participent activement à l'amélioration du blé, trouvent des solutions de rechange parce qu'elles ne peuvent pas y accéder. Bientôt, cela ne vaudra rien. Bref, la protection conférée par un brevet n'est pas une mauvaise chose, mais si on n'a pas de stratégie pour mettre les produits sur le marché, ce n'est qu'une perte d'argent et de temps de recherche.

Le sénateur Mercer : J'ai grand hâte d'entendre le point de vue du sénateur Ogilvie, car c'est un homme de science qui a fait beaucoup de recherche. J'ai l'impression qu'un grand nombre de bonnes idées finissent sur les tablettes parce qu'elles demeurent au rang des simples idées. C'est peut-être le sort approprié pour une idée qui n'est pas commercialisable, car il s'agit alors d'un exercice universitaire stérile. S'il y avait un bénéfice quelconque à en tirer, quelqu'un trouverait sûrement le moyen d'en assurer le développement. C'est grâce à leurs réussites que les universités et les autres instituts de recherche garantissent leur survie et leur indépendance financière. Je pense à l'hôpital pour enfants de Toronto où l'on a inventé le pablum et créé la SickKids Foundation qui a permis des réalisations extraordinaires au fil des ans. Tout cela grâce à une invention qui date de plusieurs années.

Dans notre dernière étude, nous parlions de bois laminé, et voilà que nous discutons aujourd'hui de nouilles laminées. Ma question porte sur le rôle d'Agriculture Canada et de ses centres de recherche. Croyez-vous que ces gens-là font oeuvre utile dans le processus de développement d'un nouveau produit? Monsieur Geddes, vous nous avez notamment parlé du développement du blé dur pour les pâtes et le couscous en soulignant que notre blé dur est le meilleur au monde grâce au travail des chercheurs et des sélectionneurs d'Agriculture Canada.

M. Geddes : Je vous répondrai que oui. Les centres de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada de tout le pays développent une grande quantité d'excellents produits commercialisables, en ciblant généralement les attentes du marché. Dans bien des cas, les centres de recherche travaillant à la concrétisation de nouvelles idées de produits arrivent

marketplace are struggling with that because of this “death valley” piece. There is no consistency in the funding or the approach to take that research to the market. Senator Robichaud raised with the forestry industry the “death valley” concept of not completing our work. Mr. Brandle mentioned this in his discussion. How do you take all this stuff and make sure it gets to an end use all the time?

The wheat breeding program in Western Canada has delivered a lot of world-class varieties. Has Agriculture Canada’s research centre created any of these other new uses pieces? Not so much, but I guess that is our responsibility.

Senator Mercer: Mr. Brandle, you talked about the ego of scientists. Coming to Ottawa and talking about egos is taking a big risk because this place is crawling with them. One of the issues is that we do not celebrate the successes of the scientists. We do not know the names of the scientists who perfected durum wheat; at least I do not know them. These should be household names. We know the names of the people who invented insulin. When talking about Canadian scientists, you are hard-pressed to name the superstars, other than Senator Ogilvie, of course. Should we not be celebrating these scientists to draw more young people into research science?

Mr. Brandle: You are absolutely right: We do not know who those people are. Who were Keith Downey and Baldur Stefansson? Senator Buth knows.

Part of it is the science culture; we are not all outgoing? First, science tends to draw people who are more thoughtful and introspective and less likely to be celebrated or even want to be celebrated. Second, the only celebration scientists crave is that your peers. Whether your neighbours know what you do, you are not so worried, but if the guy down the hall is impressed with what you did, that is big. I agree completely that we should do more. I know that at least some of our most celebrated scientists have received the Order of Canada, for example, Keith Downey, Baldur Stefansson and Vern Burrows. I am not sure how we could celebrate them more and make them more important to society. I agree with you wholeheartedly that if we could celebrate them more, that relevance would bring more success, more investment and more recognition to the sector.

Mr. Geddes: I would agree with Mr. Brandle. We have seen a number of senior scientists who work in agriculture recognized with an Order of Canada. Do we promote that very much? I know they are proud of it and they feel proud of their accomplishments and receiving the Order of Canada. That is a bit of recognition.

difficilement à faire cheminer l’innovation jusqu’au marché en raison du syndrome de la « vallée de la mort ». Il y a manque de cohésion quant au financement ou aux moyens à prendre pour que les fruits de la recherche se rendent jusqu’au marché. C’est le sénateur Robichaud qui a parlé de ce concept de la vallée de la mort en constatant que le travail ne peut pas être mené à terme dans l’industrie forestière. M. Brandle y a également fait allusion dans son exposé. Comment nous assurer que tous ces produits parviennent au stade de la commercialisation?

Le programme d’amélioration du blé de l’Ouest canadien a permis la création d’un grand nombre de variétés de calibre mondial. Est-ce que les centres de recherche d’Agriculture Canada ont été à l’origine de certaines de ces innovations? Pas tellement, mais je suppose que cela relève de notre responsabilité.

Le sénateur Mercer : Monsieur Brandle, vous avez parlé de l’ego des scientifiques. C’est très risqué de parler d’ego en venant à Ottawa, car cette ville en regorge. Il est notamment regrettable que l’on ne célèbre pas suffisamment les réussites de nos scientifiques. Nous ne connaissons pas les noms de ceux qui ont perfectionné le blé dur; en tout cas, moi je ne les connais pas. Ces gens devraient pourtant être connus. Nous savons qui sont les inventeurs de l’insuline. Les gens auraient sans doute de la difficulté à identifier les grandes vedettes parmi les scientifiques canadiens, si l’on fait exception bien entendu du sénateur Ogilvie. Ne devrait-on pas souligner davantage le travail de ces savants si l’on veut attirer un plus grand nombre de jeunes dans le secteur de la recherche scientifique?

M. Brandle : Vous avez tout à fait raison. Nous ne savons pas qui sont ces gens. Qui étaient Keith Downey et Baldur Stefansson? Le sénateur Buth le sait.

C’est en partie culturel; nous ne sommes pas des personnes très exubérantes. Premièrement, la science attire généralement des gens portés sur la réflexion et l’introspection qui ne souhaitent pas nécessairement qu’on les célèbre. Deuxièmement, le scientifique recherche uniquement la reconnaissance de ses pairs. Peu importe que ses voisins sachent ou non ce qu’il fait, c’est d’abord et avant tout le chercheur du bureau voisin qu’il souhaite impressionner. Je conviens que nous devrions en faire davantage. Je sais que certains de nos savants les plus célèbres ont reçu l’Ordre du Canada. Je pense par exemple à Keith Downey, Baldur Stefansson et Vern Burrows. Je ne sais pas trop comment nous pourrions mieux souligner leurs réalisations et en faire des personnages plus importants au sein de notre société. Je partage toutefois entièrement votre avis : si nous pouvions les célébrer davantage, il en résulterait de plus grandes réussites, des investissements plus considérables et une reconnaissance accrue de notre secteur.

M. Geddes : Je suis d’accord avec M. Brandle. Un certain nombre de chercheurs chevronnés en agriculture ont effectivement reçu l’Ordre du Canada. En avons-nous fait grand état? Je sais qu’ils sont fiers de leurs réalisations et heureux d’avoir reçu cette récompense. C’est une forme de reconnaissance.

As Canadians, we do not celebrate much; we are pretty humble. Give the successes that Ron DePauw has had in wheat breeding to an American and just watch the flag waving. We are a different culture in that regard. Do we need a change? I am not sure that we do because when you travel around the world to commercial customers of Canadian canola, wheat or other crops, they often know who our breeders are. There is recognition in the marketplace for what we are accomplishing in Canada. Can we celebrate more? Sure. More successes would give us that celebration mode.

Senator Ogilvie: I am a little worried about how complimentary Senator Mercer has been this morning. I do not know what is behind this. I will be very careful for the rest of the day.

Gentlemen, I found this quite fascinating today. I see a very traditional industry that suddenly is emerging into a knowledge-based era. The issues you have been talking about arise when you have long-standing attitudes, behaviours, positions and investment attitudes, and so on.

The agriculture community has in fact been itself one of the reasons that there has not been a lot of evolution in innovation. It has been a highly traditional area reluctant to change practices, and so on. It is usually not oriented to producing materials that are subsequently transformed into traditional value-added products or extracts from them and are becoming more valuable than the original plan.

What you are describing today is really an industry in that transition. The issues of intellectual property versus know-how, versus trade secret, et cetera, are simply the characteristics of any competitive industry. The individual company decides, as you have described, Mr. Brandle, what is in its best interests in terms of moving forward. Quite often, simply a trade secret is the best way to deal with a transition through some new development in the industry versus a patent, yet as you have correctly described, patents in this area are now essential.

To give you some specific examples of the resistance of agriculture in general, Canada had no plant breeders' rights — I know because I was on the committee that recommended the government bring in plant breeders' rights. A long time before that, farmers themselves were among the most resistant to the idea that there should be any plant breeders' rights. However, when we reached the biotechnology era, it became limiting. You mentioned calla lilies, for example. For a while, foreign developers of intellectual property knew plants that served one market or another would not allow them to come into Canada because there was no protection. In the modern era, all you have to do is take a leaf off the plant and clone the whole thing and have a new crop.

Nous ne sommes pas un peuple porté sur la célébration; nous sommes plutôt humbles. Si un Américain avait connu les mêmes succès que Ron DePauw dans l'amélioration du blé, on aurait assisté à toute une démonstration de patriotisme. Il y a une différence culturelle à ce chapitre. Devons-nous changer? Je n'en suis pas persuadé car les acheteurs de canola, de blé ou d'autres produits canadiens que nous rencontrons à l'étranger savent souvent qui sont nos sélectionneurs. Les accomplissements des Canadiens sont reconnus sur les marchés internationaux. Pourrions-nous les souligner davantage? Certainement. De nouvelles réussites pourraient nous inciter à le faire.

Le sénateur Ogilvie : Je m'inquiète un peu de tous ces compliments de la part du sénateur Mercer ce matin. Je ne sais pas trop ce que ça cache. Je vais demeurer méfiant pendant le reste de la journée.

Messieurs, je trouve nos discussions d'aujourd'hui tout à fait fascinantes. Je vois une industrie très traditionnelle qui émerge soudain dans l'ère de la connaissance. Les problèmes dont vous avez parlé font leur apparition dans un contexte où les attitudes, les comportements et les prises de position sont bien ancrés, notamment en matière d'investissement.

Le manque d'évolution dans l'innovation s'explique entre autres par la nature même de la communauté agricole. C'est un secteur extrêmement traditionnel où l'on est réticent à changer les pratiques en usage. Les efforts ne sont généralement pas axés sur le développement de produits pouvant ensuite être transformés pour acquérir de la valeur ajoutée ou générer des extraits ayant une plus grande valeur commerciale.

Vous nous décrivez aujourd'hui une industrie en pleine transition. Toutes ces questions de propriété intellectuelle, de savoir-faire ou de secret commercial sont celles qui définissent n'importe quel secteur concurrentiel. Comme vous l'avez indiqué, monsieur Brandle, c'est à chaque entreprise qu'il revient de déterminer ce qui servira le mieux ses intérêts pour l'avenir. Assez souvent, le simple secret commercial est préférable à un brevet dans un processus de transition pour le développement d'un nouveau produit, même si les brevets sont désormais essentiels dans ce secteur, comme vous l'avez souligné à juste titre.

Pour illustrer la résistance au progrès dans le secteur agricole en général, je vous dirais que le Canada n'a pas établi de droits en matière de phytogénétique — je le sais pour avoir été membre du comité qui a recommandé au gouvernement de le faire. Longtemps auparavant, les agriculteurs eux-mêmes étaient parmi les plus réticents à l'idée de l'application de droits semblables. Cependant, l'absence de droits est devenue contraignante lorsque nous sommes entrés dans l'ère de la biotechnologie. Vous avez cité par exemple le cas de la zantedésque éthiopienne. Pendant une certaine période, les créateurs étrangers de propriété intellectuelle savaient que les plantes commercialisables sur un marché ou un autre ne pourraient pas être vendues au Canada, vu l'absence de protection. Aujourd'hui, il suffit d'arracher une feuille et de cloner toute la plante pour se retrouver avec une toute nouvelle culture.

I will take exception to the idea that the academic researchers have been the problem because they attempted to push the industry for a long time. If we look at Agriculture Canada research labs associated with universities, the University of Manitoba, for a long time, was the one trying to push farmers and the other end, the industry, into using the technologies, the techniques and the new strains they had developed for producing new breads, and so on, that would have potentially a new market and would have found great resistance. I do not think that fundamental research has been opposed in Canada to developing ideas that would lead to products and move on.

To give you a specific example, the Plant Biotechnology Institute in Saskatoon was the first in the world to clone conifers. You are dealing with grains, but in actual fact we deal with forestry products, and so on. This was a major breakthrough. It was an international challenge to find a way to clone conifers. Do you think the huge Canadian forestry industry had an interest in acquiring that right? No; so it was sold to Scandinavia.

If we take the examples that you gave, Mr. Brandle, in terms of what has been developed without protection, the agriculture research station in Kentville, Nova Scotia, is responsible for developing some of the world's leading strains of strawberries. In fact, the three leading producing strains around the world emerged from there, but there was not even an interest in Agriculture Canada in protecting that. The revenues from that alone would have funded all our Agriculture Canada research, had there been a patent in that area.

My experience is that there is not a lot of intellectual property sitting on the shelves in various university agriculture faculties and research Canada labs because very little was applied for in terms of formal patents, and so on. Indeed, the greatest reluctance was on the part of the industry to consider it. The one thing that leaps out from your report, Mr. Geddes, which is 100 per cent correct, has been the huge lack of receptor capacity in the industry for new ideas, innovation and moving forward. The reality is that it is not limited to agriculture in Canada. Our greatest single drawback is that our receptor capacity in industries across Canada seems to have no willingness to recognize the importance of innovation. In fact, you cannot even adopt innovation developed elsewhere unless you have an innovation culture in your organization. You cannot because you do not know how to deal with it. That is a fact.

What I would like to say to both of you, particularly to Mr. Geddes, is that I would bet serious cash, now that the industry, largely pushed by the evolution of grains into the oils — and it has really been the oil aspect of it that has moved a lot of innovation there — as well as new agricultural products such as the vineyards in Canada, where they actually spend real money to

Je ne dirais pas que les chercheurs ont été la cause du problème, car ce sont eux qui ont tenté de faire bouger l'industrie pendant toutes ces années. Dans les laboratoires de recherche d'Agriculture Canada associés à des universités, dont celle du Manitoba pendant un bon moment, les scientifiques se sont heurtés à une forte résistance lorsqu'ils essayaient d'inciter les agriculteurs et, à l'autre extrémité du spectre, l'industrie, à avoir recours aux technologies, aux techniques et aux nouvelles souches qui auraient pu servir, par exemple, à la production de nouveaux pains et ouvrir de nouveaux débouchés. Je ne crois pas qu'il y avait au sein du secteur de la recherche fondamentale au Canada une opposition au développement de nouvelles idées pouvant mener à la création de produits et à tout ce qui s'ensuit.

À titre d'exemple, le Plant Biotechnology Institute de Saskatoon a été le premier au monde à cloner des conifères. Vous vous occupez des céréales, mais il y a aussi des produits forestiers et bien d'autres choses. Ce fut une percée très importante. Des chercheurs du monde entier essayaient de trouver la façon d'y parvenir. Pensez-vous que la grande industrie forestière canadienne était intéressée à acquérir les droits en la matière? Eh bien non; ces droits ont donc été vendus en Scandinavie.

Si nous reprenons les exemples que vous avez cités, monsieur Brandle, quant aux produits développés sans protection, la station de recherche agricole de Kentville, en Nouvelle-Écosse, est à l'origine de la création de quelques-unes des principales souches de fraises au monde. De fait, les trois souches permettant la meilleure production sur la planète ont été créées par cette station de recherche, mais Agriculture Canada n'a pas jugé bon d'en assurer la protection. Si l'on avait choisi d'obtenir un brevet, les revenus tirés de ces seules souches auraient suffi pour financer toutes les activités de recherche d'Agriculture Canada.

Je sais d'expérience qu'il est très rare que de la propriété intellectuelle dorme sur les tablettes des facultés d'agriculture des universités et des laboratoires de recherche canadiens parce que très peu de ces activités ont débouché sur une demande de brevet. En fait, c'est surtout l'industrie qui a été réticente à envisager ces possibilités nouvelles. S'il y a un élément qui ressort de votre mémoire, avec lequel je suis entièrement d'accord, monsieur Geddes, c'est le manque flagrant de récepteurs au sein de l'industrie pour les idées nouvelles, l'innovation et le progrès. C'est une situation qui n'affecte pas uniquement l'agriculture au Canada. Notre faiblesse la plus marquée réside dans le fait que les intervenants susceptibles d'agir comme récepteurs au sein des industries canadiennes ne semblent aucunement enclins à reconnaître l'importance de l'innovation. En l'absence d'une culture de l'innovation au sein d'une organisation, celle-ci ne peut même pas adopter les produits novateurs conçus ailleurs. Cela devient impossible, car on ne sait pas comment s'y prendre. C'est un fait.

Il y a une chose que je peux vous garantir à tous les deux, et surtout à M. Geddes, quant à l'avenir de l'industrie. En grande partie sous l'impulsion de l'évolution du secteur des céréales vers la production d'huile — l'aspect vraiment à l'origine d'une grande partie des innovations en la matière — ainsi que des nouvelles entités agricoles comme les vignobles canadiens où l'on consacre

protect their products, move it forward and enter new markets, as we move through this new era, will cause the researchers to be excited about actually being able to work with an industry that is capable of understanding or at least considering the ideas that are emerging in their laboratories.

I am delighted with the approach you are taking because that will push the research institutes and the academics to take this into consideration. It will also push your industry members because, if you are going to back that up, your industry must be capable of interfacing with those new ideas.

Rather than being at all discouraged or any attempt to protect one aspect of this area from your conversations this morning, I would urge you to take, perhaps, a more optimistic look at the research side in the institutes and say to you that I believe we are in that transition phase in a highly traditional industry, and I really like what I see and hear from both of you.

The Chair: That was a question. Are there any comments?

Mr. Geddes: This would be the first time I have not come across as being optimistic. I kind of temper the excitement that we have at CIGI. I agree completely in that I think the research scientists, the industry and the consumers globally are more engaged and engaged right now than ever.

I will refer to cereal crops. About two weeks ago, I was in Saskatoon at the wheat summit that the Government of Saskatchewan put on. It was a fabulous event. Every life science company in the world was there talking about the future of wheat. The premier was talking about creating a wheat innovation centre and how to ensure that we, as Canada, can reassume our role. We all went to school and thought Canada was the breadbasket of the world; it is really the steam bun and noodle basket of the world. How do we regain that? From research investment. There is a lot of excitement around that.

I appreciate your comments on the universities. When I look at my own alma mater, the University of Manitoba, when I went to university 40 years ago, that university had an extension responsibility, but Baldur Stefansson took to the country. They do not do that today as much. That is where we have a bit of a grind compared to what they are doing in U.S. grant universities. That extension responsibility is gone. Do my grad students' projects need to be relevant or not, or am I just training grad students? Not all universities are like that. If I insinuated that across all universities, then that would be a mistake on my part because not all of them are like that. There has been a shift in many of them, though, away from extending the research that they are doing because others that have taken up that role are not doing it at all.

In my lifetime, this is probably the most exciting time period that I have ever worked in. It is very exciting.

des sommes substantielles à la protection des produits, à leur perfectionnement et à l'accès à de nouveaux marchés, l'entrée dans une ère nouvelle suscitera l'enthousiasme des chercheurs qui pourront enfin travailler de concert avec une industrie capable de comprendre ou, tout au moins, de prendre en considération les idées émergeant des laboratoires.

Je me réjouis de l'approche que vous avez adoptée, car elle incitera les instituts de recherche et les universitaires à tenir compte de cet aspect. Ce sera aussi un stimulant pour les membres de votre industrie car, si vous devez soutenir cette démarche, le secteur devra être capable de composer avec ces idées nouvelles.

Plutôt que de sombrer dans le découragement ou que d'essayer de protéger un seul aspect de ce secteur comme vous l'indiquiez ce matin, je vous exhorte à envisager l'avenir d'un oeil plus optimiste du point de vue de la recherche en établissements en vous assurant que j'apprécie vraiment ce que je peux moi-même constater et ce que vous nous dites tous les deux concernant cette industrie extrêmement traditionnelle qui est en pleine transition.

Le président : C'était une question. Y a-t-il des observations?

M. Geddes : C'est bien la première fois qu'on me dit que je ne suis pas optimiste. J'essaie de tempérer l'enthousiasme qui règne au sein de l'IICG. Je suis tout à fait d'accord pour dire que les chercheurs, l'industrie et les consommateurs dans leur ensemble sont davantage mobilisés et prêts à s'investir que jamais auparavant.

Je peux vous parler de la culture des céréales. Il y a environ deux semaines, j'ai participé à Saskatoon à un sommet sur le blé organisé par le gouvernement de la Saskatchewan. Ce fut un événement extraordinaire. Toutes les entreprises mondiales du secteur des sciences de la vie y étaient présentes pour discuter de l'avenir du blé. Le premier ministre provincial a parlé de la création d'un centre d'innovation pour le blé et des mesures à prendre pour veiller à ce que notre pays se réapproprie son rôle. À l'école, on nous répétait sans cesse que le Canada était le grenier du monde; nous sommes un peu devenus le grenier des petits pains et des nouilles. Comment restaurer notre statut? Il faut investir dans la recherche. L'enthousiasme est à son comble.

Je comprends bien ce que vous nous disiez au sujet des universités. Ma propre alma mater, l'Université du Manitoba, que j'ai fréquentée il y a 40 ans, avait une responsabilité de rayonnement, qui a notamment été assumée par Baldur Stefansson. Cette approche est moins marquée aujourd'hui. Ainsi, nous sommes en quelque sorte désavantagés par rapport aux universités américaines disposant d'une concession de terrains. Cette responsabilité de rayonnement n'existe plus. Le projet de mes étudiants de deuxième cycle doit-il être pertinent ou viser simplement leur formation? J'aurais tort de laisser entendre que c'est le cas pour toutes les universités, car elles ne fonctionnent pas toutes de cette manière. Bon nombre d'entre elles ne s'efforcent toutefois plus de faire rayonner les travaux de recherche qu'elles réalisent, car d'autres entités qui ont assumé le même rôle y ont renoncé complètement.

C'est sans doute la période la plus existante de ma carrière. Nous débordons d'enthousiasme.

The Chair: Mr. Brandle, do you have any comments?

Mr. Brandle: While we are in that transition, we are transitioning very slowly and that will cost us. In part that is happening is because of the shrinkage in fragmentation. While that enthusiasm might be there, we already know that Agriculture Canada has the biggest asset in the country — the universities as well. It is that change in mandate, that shrinkage, which is causing this transition piece to end. What we do now is produce innovation reports instead of innovation. We need to get on with this task, just do it and get it over with so that it is done. I would not say more than that.

[Translation]

Senator Rivard: Following your two very comprehensive presentations, the good questions put by my colleagues, and especially your very good answers, I think we have done a thorough review of the situation. However, I would like to go back to one of the first statements you made.

I believe I understood that federal funding goes mostly to marketing, and that very little is invested in research and innovation. Have you evaluated the amount you would like to receive from the federal government in order to do more research and innovation over a period of at least five years, so as to avoid what was referred to earlier as “death valley”?

[English]

Mr. Geddes: Yes and no. From our perspective at CIGI, we are working with Canadian field crops in general. We work with soybeans in southern Ontario going to Japan as food grade soybeans. We work with wheat from the Peace River area of British Columbia that is being used for noodles in Southeast Asia. We are comfortable that the money going into agricultural market development support has probably been adequate. Our concern is that some of those dollars are directed not entirely correctly in terms of following those ideas through to a point where a commercial customer will actually pick up the idea and run with it. I will use the food barley piece as an example. It is an excellent piece of work, funded almost entirely by Agriculture and Agri-Food Canada with some money from the Canadian Wheat Board, so farmers from Western Canada put money into it. They got it to a point where products were developed, but those products never got the market testing so that a venture capitalist or a commercial company would pick them up. You are just short that one piece. Because of the way funding is done, there is a lot of difficulty around applying for funding for different things right now because of government rules and regulations. I understand those are necessary. It is difficult to carry that particular project on without an industry partner willing to come to the table. Today, they are much less willing to come to the table at an early

Le président : Monsieur Brandle, quelque chose à ajouter?

M. Brandle : Nous avons bel et bien amorcé cette transition, mais le processus est très lent, ce qui nous sera préjudiciable. C'est en partie attribuable au phénomène de fragmentation. Si l'enthousiasme est peut-être là; nous savons déjà qu'Agriculture Canada dispose du meilleur atout au pays — les universités également. C'est cette évolution du mandat, ce phénomène de rétrécissement, qui bouleverse le processus de transition. Nous en sommes maintenant à produire des rapports sur l'innovation, plutôt qu'à innover à proprement parler. Nous devons nous mettre à la tâche et régler ces questions une fois pour toute. Je vais en rester là pour l'instant.

[Français]

Le sénateur Rivard : À la suite de vos deux présentations très explicites, des bonnes questions qui ont été posées par mes collègues, et surtout des bonnes réponses qui ont été données, je pense qu'on a fait le tour du jardin. Cependant, je voudrais revenir sur une des premières déclarations que vous avez faites.

J'ai cru comprendre que l'aide fédérale servait surtout à la mise en marché, au marketing, et que très peu est investi en recherche et en innovation. Avez-vous évalué le montant que vous aimeriez recevoir du gouvernement fédéral pour faire plus de recherche et d'innovation et ce, sur une période d'au moins cinq ans pour éviter, comme on l'a dit tantôt, la « vallée de la mort »?

[Traduction]

M. Geddes : Oui et non. Du point de vue de l'IICG, nous intervenons dans tous les secteurs de grande production au Canada. Nous travaillons avec les fèves soya du sud de l'Ontario qui sont exportées au Japon comme denrée alimentaire. Nous travaillons avec le blé de la région de Peace River en Colombie-Britannique qui sert à la fabrication des nouilles en Asie du Sud-Est. Nous considérons que les investissements dans le soutien au développement des marchés agricoles sont sans doute suffisants. Nous craignons toutefois que ces sommes ne soient pas nécessairement utilisées à bon escient lorsqu'il s'agit de faire en sorte que les idées nouvelles puissent atteindre le stade de la commercialisation. Je peux vous citer l'exemple de l'initiative sur l'orge. Il s'agit d'un excellent travail financé presque entièrement par Agriculture et Agroalimentaire Canada, certains fonds provenant de la Commission canadienne du blé, ce qui fait que les agriculteurs de l'Ouest du pays y ont contribué. On s'est rendu à l'étape du développement de produits, mais comme il n'y a jamais eu d'étude de commercialisation, aucune entreprise commerciale ou société de financement de l'innovation n'a pu prendre le relais. C'est le chaînon manquant. En raison de la structure de financement en place, il est très difficile d'obtenir des fonds pour différents usages dans les limites de la réglementation gouvernementale. Je comprends bien que des règles semblables sont nécessaires. Reste

stage than they were even 10 years ago. You need to be much closer to the market, to where they will invest their dollars and put their intensity into dragging it into the market place.

How do we channel some of the dollars available from taxpayers to support the industry, which, in turn, gives a huge benefit back to taxpayers, to pull those products closer to the marketplace? Is it quantity or direction? I would say it is more direction than quantity of dollars.

Senator Nolin: I have a supplementary.

The Chair: One minute, Senator Nolin; Mr. Brandle wanted to respond.

Mr. Brandle: I wanted to mention, Senator Rivard, that I might argue that the balance between risk management and innovation is perhaps not in the right spot. If there is more investment in innovation, that is a better thing. However, I think you also need to invest in better innovation. We do not want to keep feeding the dinosaur with more money. You want to say, "Let us find another way to do it that is more effective so that, when you are programming, you are also supporting new ways to innovate while collapsing the old ways to create more revenue. That is a key piece. That is always a very difficult discussion because, if you look at the total envelope for agriculture, it is big bucks. Inside the envelope is the piece you have to talk about. We have to invest more in innovation and in better systems of innovation that are more effective. We have to lever our own assets in a different way, in order to create more impact and perhaps to decide if we are an economic development organization or what our role in society, writ large, is.

[Translation]

Senator Rivard: I would have another question, but Senator Nolin has one on the same topic.

Senator Nolin: It is on the same topic, if you will allow it, Mr. Chair.

[English]

What are the experiences of other countries facing the same dilemma, Mr. Geddes? What are they doing?

Mr. Geddes: It is hard for me to answer what other countries are actually doing to get innovation into the marketplace. However, we do know that European countries have not invited private investment into biotechnology or into genetic modification of crops in a big way, but they are putting a lot of money into research

quand même qu'il est difficile de mener ce projet à terme sans la contribution d'un partenaire de l'industrie. Ces gens-là sont beaucoup moins enclins à s'engager dès le début du processus qu'ils ne l'étaient il y a 10 ans à peine. Il faut se rapprocher beaucoup plus de l'étape de la commercialisation, car c'est alors qu'ils voudront investir et faire le nécessaire pour la mise en marché du produit.

Comment pouvons-nous canaliser une partie de ces fonds provenant des contribuables pour appuyer l'industrie de telle sorte qu'elle puisse offrir un excellent rendement à ces mêmes contribuables en développant ces produits jusqu'à la porte des marchés? Est-ce une question de quantité ou de répartition? Je dirais que c'est davantage relié à la façon dont les fonds sont répartis qu'à la quantité d'argent disponible.

Le sénateur Nolin : J'ai une autre question à poser.

Le président : Une minute, sénateur Nolin; M. Brandle souhaitait répondre à la question.

M. Brandle : Je voulais mentionner, sénateur Rivard, que je pourrais soutenir que la relation qui existe entre la gestion du risque et l'innovation n'est peut-être pas bien équilibrée. Il est bon qu'on investisse davantage dans l'innovation. Cependant, il ne faut pas continuer d'alimenter le dinosaure. Il faut que nous trouvions une autre façon plus efficace de faire les choses. Ainsi, lorsque vous mettez en oeuvre des programmes, vous appuyerez de nouvelles façons d'innover tout en éliminant les anciennes, afin d'engendrer plus de revenus. Voilà un élément clé. Cette discussion est toujours très difficile parce que, lorsqu'on examine l'enveloppe globale consacrée à l'agriculture, on constate qu'elle contient beaucoup d'argent. Dans l'enveloppe, on retrouve l'élément dont on doit parler. Nous devons investir davantage dans l'innovation et dans de meilleurs systèmes d'innovation qui sont plus efficaces. Nous devons tirer parti de nos propres actifs d'une manière différente, afin d'avoir un effet plus marquant et de déterminer peut-être si notre organisation contribue au développement économique et le rôle qu'elle joue dans la société, au sens large du terme.

[Français]

Le sénateur Rivard : J'aurais une autre question, mais le sénateur Nolin en a une sur le même sujet.

Le sénateur Nolin : C'est sur le même sujet, si vous me permettez, monsieur le président.

[Traduction]

Comment les autres pays font-ils face au même dilemme, monsieur Geddes? Quelles mesures prennent-ils?

M. Geddes : Il m'est difficile de vous dire ce que font les autres pays pour lancer des innovations sur le marché. Toutefois, nous savons que les pays européens n'ont pas invité le secteur privé à investir de manière substantielle dans la biotechnologie ou dans la modification génétique des cultures, mais ils investissent

on cropping, crop systems and crop varieties to replace the need to use GM. They are investing significant dollars in maintaining competitiveness.

We know the Australian government is putting in a lot of money, on top of the money that farmers are putting in, to keep them competitive in the international marketplace. They had a bit of a blip in terms of their wheat quality, but other crops coming out of Australia are well funded in terms of plant breeding research.

In terms of innovation, I honestly cannot answer the question because I do not see them innovating a lot with some of their crop products, in terms of what they are putting in. In Canada, in terms of using soybeans to build all kinds of industrial products, we are doing some good work. You may want to invite the folks from Soy 20/20 to come as witnesses to talk about what they have done. They are so close to market with so many products, yet we have not seen the breakthroughs. What is causing that? They would be in a much better position to answer that than I would.

[Translation]

Senator Rivard: My second question is very brief and it concerns your researchers. Do you have trouble recruiting them, and especially, keeping them? The retention rate is 75 or 80 per cent. When you lose them, is it generally because they retire, or because they leave for private enterprise or other levels of government?

[English]

Mr. Brandle: In our particular case, we are a new organization in an old place. The research station was there for more than the last 100 years, but it had gone into decline. There were almost no scientists left. We were starting from the beginning in recruiting, and we have hired about 70 people in the last two years. We have not had trouble finding scientists. In fact, it is a buyer's market at the moment because of the economic situation in the U.S. Research is a luxury, and often that is a place where there are cuts. We have recruited very good people from across the border. We have a lot of brain gain. We have Americans coming to Canada to join our organization. We have Canadians coming back to Canada to join our organization. If you looked across our diverse group of people, you would see we are doing very well.

Retention, so far, is not a problem, as there is enthusiasm for a new way of doing things and for being part of a new organization. I would say the environment right now is quite positive.

d'importantes sommes d'argent dans la recherche sur les cultures, les systèmes de culture et les variétés afin d'éliminer la nécessité de recourir à la modification génétique. De plus, ils investissent des sommes considérables dans le maintien de leur compétitivité.

Nous savons qu'en plus de l'argent que les agriculteurs investissent, le gouvernement australien consacre beaucoup d'argent au maintien de leur compétitivité sur le marché international. Pendant un moment, la qualité de leur blé a été légèrement compromise, mais les autres cultures provenant de l'Australie sont bien financées, en ce qui concerne la recherche sur la sélection des végétaux.

En ce qui concerne l'innovation, pour être franc, je ne peux pas répondre à la question, parce que je ne les vois pas apporter beaucoup d'innovations à certains des produits qu'ils commercialisent. Au Canada, nous faisons du bon travail, pour ce qui est de transformer le soja en toutes sortes de produits industriels. Vous devriez peut-être inviter les gens de Soya 20/20 à témoigner devant le comité afin qu'ils vous expliquent ce qu'ils ont fait. Ils sont très près de lancer de nombreux produits sur le marché, mais nous n'avons pas encore observé d'avancées capitales. Quelle en est la cause? Ces gens seraient mieux placés pour vous le dire que moi.

[Français]

Le sénateur Rivard : Ma deuxième question est très courte et porte sur vos chercheurs. Est-ce que vous avez de la difficulté à les recruter, et surtout à les garder? Le taux de rétention est de 75 ou 80 p. 100. Quand vous les perdez, est-ce généralement parce qu'ils prennent leur retraite ou s'ils quittent pour l'entreprise privée ou pour d'autres ordres de gouvernement?

[Traduction]

M. Brandle : Dans notre cas en particulier, il s'agit d'une nouvelle organisation installée dans un ancien établissement. Le centre de recherche existait depuis plus de 100 ans, mais il avait connu un déclin. Il ne restait presque aucun scientifique. Nous avons commencé notre recrutement à zéro, et nous avons embauché environ 70 personnes au cours des deux dernières années. Nous n'avons pas eu de difficultés à trouver des scientifiques. En fait, à l'heure actuelle, nous bénéficions d'un marché d'acheteurs en raison de la situation économique aux États-Unis. La recherche est un luxe, et elle est souvent touchée par les compressions budgétaires. Nous avons recruté de très bons employés chez nos voisins du sud. Nous avons attiré beaucoup de cerveaux ici. Des Américains sont venus au Canada et des Canadiens sont revenus au pays pour intégrer notre organisation. Si vous examiniez notre groupe diversifié d'employés, vous constateriez que nous nous débrouillons très bien.

Jusqu'à maintenant, la question du maintien de l'effectif n'a pas été problématique, étant donné que les employés sont enthousiastes à l'idée de faire les choses d'une nouvelle façon et de faire partie d'une nouvelle organisation. Je dirais qu'en ce moment, le milieu de travail est très constructif.

Mr. Geddes: CIGI is different than most research institutes. We are not heavily oriented toward basic research. We have PhDs on our staff who do research, but our biggest challenge is finding people with experience in the international marketplace. Right now, we are looking for a new baker who has a baking technology background and a science background in proteins and chemistry in cereal crops and other crops, but they also need to know what is going on in Latin America and China. The challenge is building experience in our researchers so that they can collaborate properly with other institutes. We do not have any difficulty attracting grad students to come and work with our researchers. That has not been a problem for us, but we are a small organization. We are not looking for hundreds; we are looking at two or three at a time.

We are also fortunate that the work that CIGI has done around the world has positioned it in a fairly respectful manner in terms of the practical research we do. Collaboration with research institutes in China, Malaysia and Latin America is relatively easy for us. If we need brain power, some of these other research institutes are often happy to collaborate with us on output, trades, or practical research that we are doing.

Senator Buth: It is interesting to be on this side of the table, rather than your side of the table, for this meeting.

First, I should clarify to the committee that Baldur Stefansson and Keith Downey developed canola in Canada, just in case people did not know. Now, I have to politely disagree with Senator Ogilvie in terms of the agriculture industry being conservative and, perhaps, reluctant to adopt innovation. It is a bit of a generalization. When you look at different commodities and different geographic areas, you see a tremendous adoption of innovation.

My experience is in the canola industry but it is also mirrored in the pulse industry, where you see growers actively adopting innovation. On the canola side, of course, it has been through biotechnology, but it also flows through to the processors, the exporters and those parts of the industry working very closely with the end-use customers.

With wheat and barley growers, there is now a tremendous opportunity for the cereal industry to have the opportunity to move forward in terms of innovation and I think that is where CIGI will play an important role.

My first question is in regard to your funding mechanism. What is the split between public and private dollars in terms of how you fund your organizations? That is important when looking at public/private partnerships, especially perhaps in the

M. Geddes : L'IICG diffère de la plupart des instituts de recherche. Nous ne sommes pas grandement axés sur la recherche de base. Notre personnel compte des titulaires de doctorat qui mènent des recherches, mais notre plus grand problème consiste à trouver des gens qui ont acquis de l'expérience sur le marché international. En ce moment, nous sommes à la recherche d'un nouveau boulanger qui a étudié les techniques boulangères, les protéines présentes dans les cultures céréalières et d'autres cultures, et la chimie de ces protéines. De plus, ce boulanger doit savoir ce qui se passe en Amérique latine et en Chine. La difficulté consiste à donner à nos chercheurs l'occasion d'acquérir l'expérience nécessaire pour qu'ils puissent collaborer de manière appropriée avec les autres instituts. Nous n'avons aucun mal à convaincre les nouveaux diplômés à venir travailler avec nos chercheurs. Cela n'a pas représenté un problème pour nous, mais notre organisation est petite. Nous ne cherchons pas à recruter des centaines de personnes, mais plutôt deux ou trois personnes à la fois.

De plus, nous sommes chanceux, car les recherches pratiques que l'IICG a menées partout dans le monde lui ont donné un statut assez respectable. Il s'ensuit qu'il nous est relativement facile de collaborer avec les instituts de recherche de la Chine, de la Malaisie et de l'Amérique latine. Si nous avons besoin de cerveaux, quelques-uns de ces autres instituts de recherche sont souvent heureux de collaborer avec nous afin de nous aider dans nos recherches sur les extraits ou les aspects commerciaux ou pratiques.

Le sénateur Buth : Il est intéressant d'être de ce côté de la table plutôt que du vôtre pendant cette séance.

Premièrement, au cas où les membres du comité l'ignoraient, je tiens à préciser que Baldur Stefansson et Keith Downey ont développé le canola au Canada. Maintenant, je dois indiquer poliment que je ne suis pas d'accord avec le sénateur Ogilvie lorsqu'il dit que l'industrie agricole est traditionnelle et peut-être réticente à adopter des innovations. Je pense que c'est un peu une généralisation. Lorsqu'on examine différents produits de base et différentes régions géographiques, on constate un taux extraordinaire d'adoption des innovations.

Mon expérience est liée à l'industrie du canola, mais la même chose s'est produite dans l'industrie des légumes secs, où l'on voit des cultivateurs introduire activement des innovations. Dans l'industrie du canola, les innovations ont découlé, bien entendu, de la biotechnologie, mais elles ont eu aussi des répercussions sur les conditionneurs de grains, les exportateurs et les secteurs de l'industrie qui travaillent étroitement avec les clients finaux.

Les cultivateurs de blé et d'orge ont maintenant une excellente occasion d'aller de l'avant et d'introduire des innovations, et je pense que l'IICG jouera un rôle important en ce sens.

Ma première question concerne votre mécanisme de financement. Quel pourcentage des fonds que vous utilisez pour financer vos organisations provient du secteur public, et quel pourcentage provient du secteur privé? Il est important de le savoir

move to research stations being switched and changed or blown up, which I hope we actually do not do in this country. What is the split?

My second question is: Do you have experience in the science cluster program, which is a program that was really based on industry priorities and being industry-driven, as well as the DIAP program, Developing Innovative Agri-Products?

Mr. Brandle: I can speak to our funding split. For example, this fiscal year runs from March to April, the same as the federal fiscal year. We had somewhere around 12 or 13 per cent of our funding in private dollars. Underneath that there is a range of other program funding available to research organizations, and some of it, for example, comes from the cluster program, some of it comes from cost shared, innovation or science pillar Growing Forward. Some of it comes from one-time granting from the provincial government. What we have that many places do not have is a growing revenue stream that is from our own intellectual property development, technology development and product development with partners. We try to build in a piece for ourselves in order to create a sustainable model in the end that has a number of different revenue streams. Over the next five years, you will see that one grow along with the industry funding.

I might say, Senator Buth, that I agree with Senator Ogilvie. It is very difficult to get significant dollars. There is no tradition of that. The tradition is leverage. The expectation is that I should take your \$1,000 and turn it into \$1 million. You would know from your former life how that works but it does work. That is the model that still applies, and I think industry is currently getting a tremendous deal, but I would argue they need to contribute more and we need to work on that.

Our number needs to grow well beyond what that is, and it is just as hard to get those dollars as any others. Especially when you are not looking for \$10,000, you want \$3 million. That takes a lot of work and effort. There is a piece in the tradition in the ag industry that we have to get past, whether it is producer groups, companies, individuals or large organizations.

There was a second question, but I forgot what it was.

Senator Buth: Your experience with science clusters.

Mr. Brandle: Yes. We operate as part of the science clusters programs, the ornamentals, the horticulture, flora culture and nurseries together. Our experience has been very good. I might

lorsqu'on examine des partenariats publics-privés, en particulier compte tenu de la tendance à inverser, à modifier et à diviser les centres de recherche, tendance que nous n'avons pas, je l'espère, au Canada. Comment ces fonds sont-ils répartis?

Ma deuxième question est la suivante : avez-vous déjà participé à l'initiative de grappes agro-scientifiques, qui est vraiment fondée sur les priorités de l'industrie et axée sur l'industrie, ainsi qu'à l'initiative DPAI, l'initiative de Développement de produits agricoles innovateurs?

M. Brandle : Je peux parler de la répartition de notre financement. Par exemple, l'exercice en cours s'étend du mois de mars au mois d'avril, tout comme l'exercice du gouvernement fédéral. Pendant cette période, la contribution du secteur privé à notre financement a totalisé à peu près 12 ou 13 p. 100. En plus de cela, il y a une gamme d'autres programmes qui fournissent du financement aux organismes de recherche, et certains de ces fonds proviennent du volet science et innovation du programme à frais partagés Cultivons l'avenir. D'autres fonds découlent d'une subvention unique du gouvernement provincial. De plus, contrairement à bon nombre d'autres organisations, nous bénéficions d'une source croissante de revenus provenant du développement de notre propre propriété intellectuelle, de l'élaboration de nos propres technologies et de la conception de nos propres produits en collaboration avec des partenaires. Nous nous efforçons d'intégrer un élément pour nous afin de créer finalement un modèle viable comportant un certain nombre de différentes sources de revenus. Au cours des cinq prochaines années, vous verrez cet élément croître en même temps que le financement accordé par l'industrie.

Je peux dire, sénateur Buth, que je suis d'accord avec le sénateur Ogilvie. Il est très difficile d'obtenir des sommes substantielles. Ce n'est pas la coutume. La tradition veut qu'on démultiplie les fonds accordés. On s'attend à ce que l'on transforme 1 000 \$ en 1 million de dollars. Votre ancien métier vous a appris comment cela fonctionne, mais cela fonctionne bel et bien. Ce modèle est toujours en vigueur, et je pense qu'à l'heure actuelle, l'industrie jouit d'une aubaine exceptionnelle. Toutefois, je soutiendrais que l'industrie doit contribuer davantage et que nous devons travailler là-dessus.

Nos chiffres doivent croître bien au-delà de ce qu'ils représentent aujourd'hui, et il est aussi difficile d'obtenir ce financement que tout autre financement. En particulier, lorsque l'on ne cherche pas à obtenir 10 000 \$, mais plutôt 3 millions de dollars. Cela exige beaucoup de travail et d'efforts. Il y a un obstacle dans la tradition de l'industrie agricole que nous devons surmonter, qu'il s'agisse des groupes de producteurs, des entreprises, des personnes ou des grandes organisations.

Vous aviez une deuxième question, mais j'ai oublié sa teneur.

Le sénateur Buth : La question avait trait à votre expérience de travail avec les grappes agro-scientifiques.

M. Brandle : Oui. Nous participons à l'initiative de grappes agro-scientifiques, de plantes ornementales, de l'horticulture, de la floriculture et de pépinières. Notre expérience de travail dans le

argue that an organization like ours is positioned in a difficult way in that program because in some ways we also compete with our stakeholders for the same funding. That is a bit of a problem. If you are to create new innovation organizations, especially not-for-profit organizations that are objective like Switzerland, that are not producer organizes or companies, there may be a need for a part of that cluster program to support those organizations in a different way so we are not competing with you for the same research money. I would say it has been a very good program.

You know there are the usual growing pains and the usual layer of bureaucracy and accountability that causes a certain amount of operational headaches. Overall, it has been very good. It has really brought people together, particularly this industry. It has caused them to think about what they need to do together and what are those pre-competitive issues to work on in order to advance the sector.

The next step for them is we are building an innovation strategy for them. Now you start to hum along with the program, the next round of clusters, because there is a direction and a capability built that will help to attract research into the sector. Overall, I can just say good stuff about it.

Mr. Geddes: Senator Buth, it is a pleasure to be on this side of the table with you and with you on that side of the table.

CIGI's funding is general about 50/50 — 50 per cent from the public side and 50 per cent from the industry side. Historically it has been like that with the Canadian Wheat Board putting in farmers' dollars, as well as grain farmers of Ontario, the pulse growers of Saskatchewan, Manitoba and Alberta. We did project work with the Canola Council for a number of years. Those are good examples of industry and government in a partnership in terms of funding.

Going forward, post Bill C-18, as you will possibly recall from the hearings on Bill C-18, there is a funding mechanism inside of that bill that will ensure CIGI's ongoing funding, whether it is at 25 cents per tonne or wherever it ends up in the regulation, I am not sure. That funding will continue, hopefully, to be matched with government funding. We see with most institutes like CIGI, whether it is a food development centre in Saint-Hyacinthe or Leduc, Alberta, those are supported with provincial dollars.

cadre du programme est très bonne. Je pourrais faire valoir que la position d'une organisation comme la nôtre au sein d'un tel programme est difficile parce qu'à certains égards, nous faisons concurrence à nos propres intervenants en vue d'obtenir les mêmes fonds. Cette situation est légèrement problématique. Si l'on souhaite créer de nouvelles organisations vouées à l'innovation, en particulier des organisations sans but lucratif et sans parti pris comme la Suisse, des organisations qui ne sont pas constituées par des producteurs ou des entreprises, il faudrait peut-être qu'une partie de ce programme appuie ces organisations d'une manière différente, afin que nous n'entrons pas en concurrence avec elles en vue d'obtenir le même financement. Cependant, je dirais que le programme est excellent.

Vous savez, au début, il y a eu les écueils habituels. De plus, les formalités administratives ainsi que la nécessité de rendre des comptes nous ont causé quelques difficultés dans nos activités mais, dans l'ensemble, le programme est excellent. Il a vraiment rapproché les gens, en particulier ceux de cette industrie. Il les a forcés à réfléchir à ce qu'ils doivent accomplir ensemble et aux enjeux préconcurrentiels auxquels il faut s'attaquer pour faire progresser le secteur.

La prochaine étape consistera à développer à leur intention une stratégie en matière d'innovation. Maintenant, nous commençons à aller dans le même sens que le programme, que la prochaine série de grappes, parce que celui-ci a une orientation et une capacité inhérente qui contribueront à attirer des chercheurs dans le secteur. Dans l'ensemble, je n'ai que de bonnes choses à dire à son sujet.

M. Geddes : Sénateur Buth, c'est un plaisir d'être assis de ce côté de la table, sachant que vous êtes assise de l'autre côté.

En général, le financement de l'IICG est à peu près moitié-moitié — 50 p. 100 des fonds proviennent du secteur public, et 50 p. 100 de l'industrie. Traditionnellement, les choses se passaient ainsi à la Commission canadienne du blé. Les agriculteurs versaient des fonds ainsi que les producteurs de céréales et les cultivateurs de légumineuses de la Saskatchewan, du Manitoba et de l'Alberta. Pendant un certain nombre d'années, nous avons mis en oeuvre des projets en collaboration avec le Conseil canadien du canola. Voilà de bons exemples de partenariat entre l'industrie et le gouvernement en matière de financement.

En ce qui concerne l'avenir suivant l'adoption du projet de loi C-18, vous vous souviendrez peut-être qu'au cours des audiences liées à l'étude du projet de loi, il a été mentionné que celui-ci prévoyait un mécanisme de financement visant à garantir le financement permanent de l'IICG, que ce soit une contribution de 25 cents par tonne ou peu importe le montant qui finira par être inscrit dans le règlement. Avec un peu de chance, le gouvernement continuera de verser une contribution équivalente à ce financement. Nous constatons que la plupart des instituts semblables à l'IICG — qu'il s'agisse d'un centre de développement des produits alimentaires à Saint-Hyacinthe ou à Leduc, en Alberta — sont soutenus financièrement par les provinces.

CIGI is one of the few institutes that develops products and helps things come to market that the federal government funds in this same way as a non-profit. We expect that relationship to remain roughly the same with one exception, that this current strategic plan is taking us to somewhat more of a commercial side of CIGI as well. We have five commercial customers around the world that we are signing agreements with now. As I mentioned, we are going to China on the weekend to start that process with one company, as well as a couple of life science and grain companies that are very commercially focused. Everything we do with them is covered under a confidentiality agreement and they pay for it 100 per cent, overhead and everything. There are no public dollars going into that side.

Those are not hugely lucrative agreements we are signing for CIGI; that is about knowledge. What we have more than any other institute in the world is a current knowledge of how field crops are used, especially for food around the world, less so for fuel and fibre. Certainly for food, those agreements will help sustain that knowledge for CIGI as we go forward without a marketing partner as such.

On the DIAPs, it is important to clearly define what CIGI does. CIGI is largely a service group to the DIAP organization. There is a wheat DIAP, there is a pulse one, a special crops one, and others. We will be involved in the projects that those DIAPs are funding. We can do certain things to support those research projects that we are designed and equipped to do. We were not an organization that is responsible for creating the forward mandate or strategy for the canola DIAP. That would not be our job. If the canola DIAP wanted to do a feed trial somewhere and CIGI could help, then CIGI would be engaged on that side.

That is a very effective approach given where we have been in agriculture research. The one thing we are suggesting in Growing Forward 2 that ends up in those DIAPs is a more defined need for performance so that, in fact, the research generates products that go into the market place.

[Translation]

Senator Robichaud: I do not know if I should ask my question.

[English]

We have both of you here from two different organizations. Is there any competition or is there any duplication? How often do you somehow get together to push forward a message like you are

L'IICG est l'un des quelques instituts qui développent des produits, qui aident à leur mise en marché et que le gouvernement fédéral finance comme un organisme à but non lucratif. Nous nous attendons à ce que cette relation demeure à peu près pareille, sauf que le plan stratégique actuel nous pousse également à exploiter davantage le côté commercial de l'IICG. En ce moment, nous sommes en train de signer des ententes avec cinq clients commerciaux des quatre coins de la planète. Comme je l'ai mentionné, nous nous rendons en Chine ce week-end pour amorcer le processus avec l'une des entreprises, ainsi que quelques entreprises spécialisées dans les sciences de la vie et les céréales qui sont très axées sur la commercialisation. Toutes les recherches que nous menons en collaboration avec elles font l'objet d'une entente de confidentialité, et celles-ci paient la totalité des frais, y compris les frais généraux. Aucuns fonds publics ne sont investis dans ce secteur de l'institut.

Ces ententes ne sont pas extrêmement lucratives pour l'institut, mais c'est une question de connaissances. Plus que tout autre institut sur la planète, nous savons comment les cultures sont actuellement utilisées partout dans le monde, en particulier en tant que sources alimentaires et, dans une moindre mesure, en tant que sources de carburant et de fibre. Il est clair qu'en ce qui concerne les produits alimentaires, ces ententes aideront l'IICG à maintenir son savoir, alors qu'il va de l'avant sans partenaire de commercialisation en tant que tel.

En ce qui concerne les projets DPAI, il est important de définir clairement le travail que l'IICG accomplit. L'institut joue principalement le rôle d'un fournisseur de services auprès de l'organisation responsable de l'initiative DPAI. Il y a une initiative DPAI pour le blé, pour les légumineuses, pour les cultures spéciales et pour d'autres produits. Nous participons aux projets que les initiatives DPAI financent. Nous pouvons appuyer ces projets de recherche en accomplissant certaines tâches que l'IICG est conçu et équipé pour accomplir. Notre organisation n'est pas chargée d'élaborer la stratégie ou le mandat futur de l'initiative DPAI pour le canola. Ce n'est pas notre responsabilité. Si, dans le cadre de l'initiative DPAI pour le canola, on souhaitait mener un essai en champ et que l'IICG était en mesure d'apporter une aide, celui-ci serait appelé à participer à cet aspect du projet.

Cette approche est très efficace, étant donné que nous effectuons des recherches en agriculture. Toutefois, ce que nous suggérons d'inclure dans les initiatives DPAI, dans le cadre du programme Cultivons l'avenir 2, c'est la nécessité accrue de tenir compte du rendement. Ainsi, la recherche engendrera des produits qui seront mis en marché.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Je ne sais pas si je devrais poser ma question.

[Traduction]

Vous êtes tous les deux ici, et vous faites partie de deux organisations différentes. Vos organisations sont-elles concurrentes, et leurs activités se chevauchent-elles? Collaborez-vous souvent ainsi

doing today? People need to hear it. Those organizations that give out subsidies for research, or monies for research, have to hear where there is a problem.

Mr. Brandle: There is duplication and there is competition, and it is sometimes hard to tell the difference, but competition is always a good thing, right? It keeps us all honest, it keeps us thinking, and it keeps us on our feet. I think that is good.

In terms of our own role as an organization to drive change, when you are trying to change things, it can be a little lonely. There are a lot of advocates for the status quo; there are not that many people speaking for the future, so there may not be a lot of us together.

I would argue that we have a very strong partnership with the University of Guelph. Their president, Alistair Summerlee, is on our board and he is very much about creating the future. I cannot speak for him, but I would argue that he would see that as part of it. Therefore, our relationship with them is a part of them trying to be part of the future of innovation in agriculture. I know they have recently announced a new innovation centre at Elora, around dairy. Similarly, they are creating a new model, creating independence, and trying to lever existing things.

We do speak together, yet at some level, we might also be competing. Our researchers might be competing with university researchers at the absolute granting level. However, organizationally, we are trying to head in the same direction.

I am sure we have all read the Drummond report, as it came out yesterday afternoon. There will be changes and restraints in Ontario, and we need to think about our investments in the future and stop paying for the past. You will find a bunch of us as voices coming together for that, but it will not be everyone, Senator Robichaud; not everyone wants to change. You can be by yourself sometimes.

Mr. Geddes: From our perspective, we are doing research and innovation at a different level than the Agriculture and Agri-Food Canada research stations and the universities are. Ours is mostly practical and applicable product development research. In that field, the competition comes between the provincial institutes. That would be the Leduc Food Processing Development Centre; if the Alberta government wants to resume a certain role in doing

afin de faire passer un message, comme vous le faites aujourd'hui? Les gens doivent l'entendre. Les organisations qui accordent des subventions ou des fonds pour la recherche doivent savoir où se situent les problèmes.

M. Brandle : Il y a un certain chevauchement dans nos activités et une certaine compétitivité entre nous, et il est parfois difficile de faire la différence entre les deux, mais il est toujours bon d'avoir des concurrents, n'est-ce pas? Cela nous oblige tous à demeurer honnêtes, à continuer de réfléchir et à rester aux aguets. Je pense que c'est une bonne chose.

En ce qui a trait au rôle que notre organisation joue en tant que catalyseur de changement, on constate que, lorsqu'on s'efforce de changer les choses, on se sent parfois un peu seul. Beaucoup de gens préconisent le statu quo, et peu de gens parlent de l'avenir. Par conséquent, il se peut que nous ne soyons pas nombreux à être de cet avis.

Je soutiens que nous avons établi un solide partenariat avec l'Université de Guelph. Son président, Alistair Summerlee, siège à notre conseil d'administration, et il se soucie particulièrement de préparer l'avenir. Je ne peux pas parler en son nom, mais je soutiens qu'il considérerait que cela fait partie de la préparation. Par conséquent, notre relation avec le personnel de l'université découle du fait qu'ils s'efforcent de participer à l'avenir de l'innovation dans le domaine de l'agriculture. Je sais qu'ils ont annoncé récemment l'ouverture d'un nouveau centre d'innovation dans le domaine de l'industrie laitière à Elora. De même, ils sont en train de créer un nouveau modèle, de réaliser une indépendance, et de tenter de tirer parti des méthodes existantes.

Nous communiquons effectivement ensemble et, pourtant, il se peut que nous entrions aussi en concurrence dans une certaine mesure. Nos chercheurs peuvent faire concurrence à ceux de l'université lorsqu'il s'agit d'obtenir des subventions en général. Cependant, d'un point de vue organisationnel, nous nous efforçons d'aller dans la même direction.

Je suis certain que nous avons tous lu le rapport Drummond, puisqu'il a été rendu public hier après-midi. Il y aura des changements et des contraintes en Ontario, et nous devons songer à nos investissements futurs et cesser de payer pour le passé. Vous constaterez qu'un certain nombre d'entre nous unissent leur voix dans ce but, mais ce n'est pas le cas de tous, sénateur Robichaud. Les gens ne souhaitent pas tous changer. Parfois, on est unique en son genre.

M. Geddes : En ce qui nous concerne, nous effectuons des recherches et introduisons des innovations à un niveau différent des centres de recherche d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et des universités. Nos recherches sont surtout pratiques et visent à développer des produits. Dans notre domaine, la concurrence vient des instituts provinciaux comme le Leduc Food Processing Development Centre. Si le gouvernement de l'Alberta souhaite

something, they might get funding for additional equipment. The same is true in Saint-Hyacinthe, Prince Edward Island, and for the Food Development Centre in Manitoba.

On that side of the industry, we have formed what we call FOODTECH Canada. CIGI was a large part of the inspiration for this, before I was at CIGI; it is not my creation. Regardless, CIGI played a role in pulling all of those food centres together. You have this group of provincially-funded food centres and the federally funded one, CIGI, involved in this. Our commitment and agreement to each other is that if we have a project that we cannot do but one of our other members can do, we will send the project to them and vice versa. It is working better all the time. It takes a bit of time because each of these institutes has a provincial mandate.

We have a general oversight mandate in terms of promoting field crops across Canada, so it is easier for us to share than it is in some other cases and situations. If there is competition, it is driven by the way the provincial institutes are funding on the product development side. We collaborate quite well together inside of this FOODTECH Canada group. It needs to be constantly nourished because governments change in provinces and we like to take on different roles sometimes when we do that.

I think constant diligence on our side ensures we are building the synergy, not the competitive overspending the public cannot afford to do.

Senator Ogilvie: First, I did not think that Senator Buth's comments were at odds with mine at all. Indeed, I agree with her that the western grains and the additional, relatively new crops being produced are really good examples of the evolution of an industry. I was referring to what is currently one of the oldest industries in human civilization. In the Canadian version, it is relatively recent. We have moved beyond the traditional breeder's development of new issues — new varieties of plants — and a number of the results of that were accidental mutations that led to unexpectedly good characteristics of a new strain.

What I was referring to was what you are talking about, and that is the application — deliberate knowledge to a deliberate market potential application. It is not just about looking at the whole oil as a bottle on the shelf but how you can perhaps subdivide that into a highly-valued new niche product and then deliberately engineer a plant to give you enhanced characteristics in that kind of area.

jouer de nouveau un certain rôle, ils pourraient obtenir du financement pour du matériel supplémentaire. Ce conseil vaut également pour Saint-Hyacinthe, l'Île-du-Prince-Édouard et le Centre canadien de développement de produits alimentaires, au Manitoba.

Dans ce secteur de l'industrie, nous avons fondé ce que nous appelons le réseau FOODTECH Canada. L'IICG a grandement contribué à la fondation de ce réseau avant que j'entre à son service; ce n'est donc pas ma création. Malgré tout, l'institut a joué un rôle dans le rapprochement de tous ces centres alimentaires. Le réseau met à contribution un groupe de centres alimentaires financés par les provinces et un centre financé par le gouvernement fédéral, c'est-à-dire l'IICG. Chacun de nous s'est engagé à partager ses projets avec les autres, s'il n'est pas en mesure de réaliser les projets en question et qu'un autre membre du réseau l'est. Le réseau fonctionne de mieux en mieux. Cela prend un peu de temps, car chacun de ces instituts a un mandat provincial.

Notre mandat nous amène à contrôler la promotion des grandes cultures partout au Canada. Par conséquent, il nous est plus facile de partager nos projets que cela peut l'être dans d'autres situations. S'il y a concurrence, elle découle de la façon dont les instituts provinciaux accordent leur financement dans le secteur du développement des produits. Les membres collaborent très bien au sein du réseau FOODTECH Canada. Celui-ci doit être constamment alimenté parce que les gouvernements provinciaux changent et, dans ces cas-là, il arrive que nous ayons envie d'assumer des rôles différents.

J'estime qu'en prenant constamment les mesures voulues, nous développons une synergie, au lieu d'entraîner des dépenses excessives liées à la compétitivité, que le public n'a pas les moyens de payer.

Le sénateur Ogilvie : Premièrement, je ne crois pas que les observations du sénateur Buth contredisaient du tout les miennes. En effet, je conviens avec elle que les céréales de l'Ouest et les autres cultures produites relativement récemment sont de très bons exemples de l'évolution d'une industrie. Je faisais allusion à ce qui constitue, en ce moment, l'une des plus vieilles industries de l'histoire de l'humanité. La version canadienne de cette industrie est relativement récente. Nous avons dépassé le stade du développement traditionnel de nouveaux problèmes — de nouvelles variétés végétales — par le sélectionneur, et ce développement a entraîné un certain nombre de mutations accidentelles qui ont conféré à une nouvelle lignée des caractéristiques étonnamment bonnes.

En fait, je faisais allusion à ce dont vous parlez, c'est-à-dire l'application — le passage d'un savoir réfléchi à l'application réfléchie d'un potentiel de marché. Il ne s'agit pas seulement d'envisager l'huile en entier comme une bouteille sur l'étagère, mais plutôt de penser à la façon dont cette huile pourrait être décomposée de manière à créer un nouveau produit-créneau hautement valorisé, puis de développer délibérément une plante qui aurait des caractéristiques améliorées dans un secteur de ce genre.

I did not want to give my colleague Senator Robichaud too much comfort from Senator Buth's comment here, because I agree with what she said and felt it was simply consistent with our overall view.

I do think that the impetus for change is coming from new people entering the industry who are prepared to risk capital. The traditional participant in the industry has been very reluctant to risk capital, even if there was an identified product with a crop, such as a highly-valued apple and the need to spend money on research to deal with the unique problem that existed there. The producers were very reluctant to risk capital and move forward.

New breeds of entrepreneurs are entering the industry, and that is why, even though I agree completely, Mr. Geddes, with your caution with regard to where you are, that these will be the people who will drive the area because they are not afraid to take risk. That is something that will be very important to the new phases of the industry as you move forward.

Again, I want to thank you for your comments today.

Mr. Geddes: Can I add one other piece, Senator Robichaud — sorry, Senator Ogilvie. I apologize. I was thinking of the other side here.

It is more than being prepared to take a risk that drives innovation — sometimes it is a need. The example that I used where we took a waste product, which was mustard oil, essentially — when you are grinding the mustard to make mustard paste, flour is what you use, the oil being a by-product sitting in barrels in Saskatchewan doing nothing — you have a German company that has a greasy mechanical process that they need to clean up. With the knowledge we have about the multi-faceted properties of canola, you combine it with this, they were prepared on a whim say, “If you can design this for us, we will pay for the cost of getting this new concept into the marketplace.”

It is money and the need quite often that will drive innovation. That need gets satisfied quickly and then there is no need for the rest of the work.

My comments around moving innovation into the marketplace as quickly as we can are based on that urgency, quite often, because the market is constantly changing in food, in fuels, in fibres. It is constantly changing and if you would slow it down to ensure you are funding your research out of the potential benefits of that, you run the risk of wasting the value of the research.

Je ne tenais pas à ce que les commentaires du sénateur Buth réconfortent trop mon collègue, le sénateur Robichaud, parce que je suis d'accord avec ce qu'elle a dit et j'avais le sentiment que ses propos coïncidaient simplement avec notre opinion générale.

Je crois que l'incitation au changement vient des nouveaux venus au sein de l'industrie qui sont prêts à risquer des capitaux. Le membre traditionnel de l'industrie est très réticent à risquer des capitaux, même si on lui signale l'existence d'un produit cultivé, comme une pomme hautement valorisée et qu'il lui suffit d'investir dans la recherche pour résoudre le seul problème qui existe. Les producteurs hésitent vraiment à risquer des capitaux et à aller de l'avant.

À l'heure actuelle, une nouvelle espèce d'entrepreneurs entrent dans la profession agricole, et c'est pourquoi, même si je suis complètement d'accord, monsieur Geddes, avec la prudence dont vous faites preuve en ce qui concerne votre situation, je conviens que ces gens stimuleront l'industrie, parce qu'ils n'ont pas peur de prendre des risques. Cet apport aura une incidence très importante sur les nouvelles étapes que franchira l'industrie au cours des années à venir.

Encore une fois, je tiens à vous remercier des observations que vous avez formulées aujourd'hui.

M. Geddes : Puis-je ajouter quelque chose d'autre, sénateur Robichaud — pardon, sénateur Ogilvie. Je vous présente mes excuses. Je pensais à l'autre côté.

Il ne suffit pas d'être disposé à prendre des risques pour stimuler l'innovation — parfois, il faut un besoin. Prenez l'exemple que je vous ai cité à propos d'un déchet, à savoir l'huile de moutarde — lorsqu'on moule la moutarde, on obtient une pâte, puis de la farine et de l'huile. La farine est utilisée, mais l'huile est un sous-produit entreposé dans des barils en Saskatchewan qui ne servait à rien jusqu'à ce qu'une entreprise en Allemagne ait besoin de nettoyer un processus graisseux. Grâce à la connaissance que nous avons des propriétés polyvalentes du canola, nous l'avons mélangé à l'huile et, sur un coup de tête, ils nous ont dit ce qui suit : « Si vous êtes en mesure de concevoir ce produit pour nous, nous assumerons les coûts qu'occasionnera la mise en marché de ce nouveau concept. »

Très souvent, ce sont l'argent et la nécessité qui stimulent l'innovation. Si ce besoin est satisfait rapidement, le reste du travail est inutile.

Mes observations concernant la nécessité de mettre les innovations sur le marché aussi rapidement que possible sont fondées sur ce sentiment d'urgence, parce que le marché des aliments, des carburants et des fibres est en constante évolution. Il change constamment et, si vous ralentissez vos activités pour vous assurer que vous financez votre recherche en fonction de ses avantages éventuels, vous courez le risque de gaspiller la valeur de la recherche.

Again, I know that most of the people I work with want to protect the work that I am doing with them, so we have to understand the value of that. When we are using public dollars to do public research, we should be sure that the maximum use of that science, that new idea, that innovation, is realized.

Senator Buth: I am curious in terms of how you set priorities, in both of your organizations, looking at your priority setting process.

Mr. Brandle: For us there are two parts on to it. One is the unstructured, everyday, ongoing conversation with the membership, your client base, your stakeholders. Whether that is at board meetings with grocery people and growers or whether it is just the everyday interactions you have with your collaborators on the science level or at the farm level. Then there is the structured process where on a yearly basis we sit down and talk about what needs to be done, and we try to do it again in a value-chain based way.

If I think about what we did with the flora-culture industry this year for Flowers Canada, you had the flower growers, you had the flower retail and the grocery retail all together in the room talking about what the future needs to look like, what we need to overcome, where we want to be in 10 years and that sort of thing. That is the process.

Out of that comes, as you know, what is usually a long list. If you have 100 priorities, you do not have priorities. It can be quite a large list. Our organization does something called “opportunity analysis.” We are here to grow horticulture. We want to make it bigger and better, more efficient and profitable. What will really make that difference? There you get a smaller list, and then out of that you go, well, what is our capability? Is there someone across the country that can help us? Can we put the partners together? Can the business development people bring in Longo and produce distribution people to make it happen or whoever your partners need to be? That is the second piece. Then you put the project together and build the delivery model. There are a number of ways to pipe the technology into the value chain. That is where your business model innovation comes in, at that point. That is how the pipeline looks.

Mr. Geddes: At CIGI, it is again different from that because we function at a different level, Senator Buth.

Encore une fois, je sais que la plupart des gens avec lesquels je travaille désirent protéger les travaux que j'exécute en collaboration avec eux. C'est pourquoi nous devons comprendre la valeur de ceux-ci. Lorsqu'on utilise des deniers publics pour financer des travaux de recherche d'intérêt public, on doit s'assurer que cette science, cette nouvelle idée ou cette innovation sera employée au maximum.

Le sénateur Buth : Je suis curieuse de savoir comment vous établissez des priorités au sein de vos deux organisations, compte tenu de votre processus respectif d'établissement des priorités.

M. Brandle : En ce qui nous concerne, le processus a deux volets. L'un d'eux est fondé sur les conversations à bâtons rompus que nous avons quotidiennement avec nos membres, notre clientèle et les intervenants, qu'il s'agisse de nos discussions avec les fabricants de produits d'épicerie ou les cultivateurs au cours des réunions du conseil d'administration, ou de nos échanges quotidiens avec nos collaborateurs dans le domaine de la science ou dans le secteur agricole. Puis, il y a le processus structuré dans le cadre duquel nous nous assoyons annuellement pour discuter de ce qui doit être fait. Encore une fois, nous nous efforçons de tenir compte de la chaîne de valeur au cours du processus.

Prenons, par exemple, ce que nous avons fait pour Fleurs Canada en collaboration avec l'industrie de la floriculture. Nous avons réuni dans une salle les producteurs de fleurs, les fleuristes et les détaillants de produits d'épicerie, et ils ont parlé de ce à quoi l'avenir devait ressembler, des obstacles à surmonter, de l'endroit où nous voulons être dans 10 ans et d'autres sujets de ce genre. Voilà en quoi consiste le processus.

Comme vous le savez, ce processus produit une liste habituellement très longue. Si vous avez 100 priorités, vous n'en avez pas une seule. La liste peut être très longue. Notre organisation se livre alors à ce qu'on appelle « une analyse des possibilités. » Nous sommes ici pour stimuler la croissance de l'horticulture. Nous voulons la développer, l'améliorer et accroître son efficacité ainsi que sa rentabilité. Quelles mesures auront vraiment un effet bénéfique? La réponse à cette question nous permet de réduire la liste. Nous nous demandons ensuite quelle est notre capacité. Y a-t-il quelqu'un au Canada qui peut nous aider? Pouvons-nous réunir les partenaires? Les gens responsables du développement des entreprises peuvent-ils engager Longo — ou peu importe les partenaires avec lesquels vous devez faire équipe — et obtenir du personnel chargé de la distribution pour faire avancer les choses? Voilà la deuxième étape. Ensuite, il faut mettre sur pied le projet et concevoir un modèle d'exécution des tâches. Il y a un certain nombre de façons d'intégrer la technologie dans la chaîne de valeur. C'est à ce stade que votre innovation en matière de modèle opérationnel entre en ligne de compte. C'est ce à quoi ressemblent les projets en attente d'exécution.

M. Geddes : À l'IICG, le processus est une fois de plus différent, parce que nous exerçons nos activités à un autre niveau, sénateur Buth.

Until April 1, much of our prioritization was done by our larger partner which was the Canadian Wheat Board. We were doing these things in these markets. We want to be able to do this kind of market development. We see a need for this product. The Canadian Wheat Board said to CIGI to find another use for durum, for heaven's sake, because selling it for chicken feed is not the best return to growers. They would prioritize that.

We now have programming out from April through July, and that programming prioritization is set by two processes. The first is, we form two CIGI program advisory committees, one with seven farmers on it. We have seven farmers from across Western Canada. The total acreage of those seven farmers is over it 100,000 acres; it is closer to 120,000 acres. Then we have five members of the grain industry, the new marketers on another advisory committee. These are the kinds of things we think we should do given our customer contact around the world. Does that meet what you think you would like us to be involved in? We now have two program advisory committees.

My board of directors is still intact and they provide strategic direction. That will likely change for us over the course of the development of a cereals council or some model that may be similar to the Canola Council for the cereal industry. We are not fully involved in that because we have been told that the industry should do that, not CIGI. We are trying to stay out of that discussion.

We have program advisory committees that will prioritize, yes, this program ahead of this program, for us. The research we do is driven almost entirely by our customers coming to us saying, we want to develop a hand cleaner out of just mustard oil, not canola oil. They would set that prioritization for us.

The thing that gets in the way of all of this is urgency. If we have a customer in, as we just recently had, in Malaysia that was generating steam buns that would come out with a yellowish tone to them, and they need to resolve that problem or else they would dump their Canadian wheat somewhere else, we will do that. That is urgent. We will do that regularly.

We have two cargoes right now that have just gone to Europe. We are not sure what the problem is, but we will solve that ahead of everything else we do because the reputation of Canadian products is at stake. We are driven often by urgency.

Jusqu'au 1^{er} avril dernier, la majeure partie de nos priorités étaient établies par notre plus important partenaire, c'est-à-dire la Commission canadienne du blé. Nos priorités s'appliquaient à ces marchés. Nous voulons être en mesure de procéder à ce genre de développement de marché, si nous observons une demande pour ce produit. La Commission canadienne du blé a demandé à l'IICG de trouver, pour l'amour du ciel, une autre utilisation pour le blé dur, parce qu'en le vendant comme provende à poulet, les cultivateurs ne maximisaient pas les bénéfices de leur investissement. Ils auraient accordé une priorité à cet objectif.

Maintenant, nous avons publié la liste de nos programmes pour la période allant du mois d'avril au mois de juillet, et leur priorité est établie au moyen de deux processus. Premièrement, nous constituons deux comités consultatifs des programmes de l'IICG, dont un composé de sept agriculteurs. Il s'agit de sept agriculteurs de l'Ouest canadien possédant des exploitations agricoles dont la superficie dépasse 100 000 acres — elle s'élève, en fait, à près de 120 000 acres. L'autre comité consultatif compte cinq membres de l'industrie céréalière et les nouveaux spécialistes en commercialisation. Compte tenu de nos contacts avec des clients du monde entier, voici le genre de programmes qu'à notre avis, nous devrions mettre en oeuvre. Cela correspond-il à ce à quoi vous aimeriez que nous participions? Nous avons maintenant deux comités consultatifs des programmes.

Notre conseil d'administration est toujours intact, et il définit les orientations stratégiques. Il est probable que cette structure changera au cours de l'élaboration d'un conseil des céréales ou d'un modèle pour l'industrie céréalière qui pourrait ressembler au Conseil canadien du canola. Nous ne participons pas complètement à ce processus, parce qu'on nous a dit que cette responsabilité incombait à l'industrie, et non à l'IICG. Nous nous efforçons donc de ne pas nous mêler de cette discussion.

Oui, nos comités consultatifs classeront pour nous les programmes par ordre de priorité. Les recherches que nous menons sont déterminées presque entièrement par nos clients qui nous disent, par exemple, qu'ils veulent concevoir un détergent pour les mains uniquement à base d'huile de moutarde, et non d'huile de canola. Ils établissent ainsi des priorités pour nous.

Le degré d'urgence d'une recherche est l'élément qui contrarie toutes ces priorités. Si, comme cela s'est produit récemment en Malaisie, un client communique avec nous parce que les pains vapeur qu'il produit ont une teinte jaunâtre et qu'il a besoin de régler le problème immédiatement, sinon il va devoir écouler à bas prix son blé canadien, nous intervenons parce que c'est urgent. Nous faisons cela régulièrement.

Deux chargements viennent de partir pour l'Europe. Nous ne connaissons pas exactement la nature du problème, mais nous allons le régler avant d'entreprendre quoi que ce soit d'autre, parce que la réputation des produits canadiens est en jeu. Nous sommes souvent contraints de répondre aux situations d'urgence.

The Chair: Before we close, you have touched, witnesses, on the whole value chain. I know that is very important in the process of delivering the product to market.

We see across Canada, North America and the whole world, as a matter of fact, big distributors like Costco, Walmart, Canadian Tire, Zellers, Jean Coutu and Shoppers Drug Mart with massive space for food product.

Do you have any comments? I know since you have raised the pipe issue from the beginning of the pipe to the end of pipe to the market for the consumers. Do you have any comments on how those new players in the food industry are changing the landscape? If so, what would you recommend to us in order to enhance and protect producers?

Mr. Brandle: By way of example, they are just another customer, but they are different. They are bigger; they are buying in larger volumes; they are doing all sorts of things that perhaps are different from the past.

The example that comes to mind for us is flowers. Whether you know or you do not know, most bedding plants in the spring are no longer really sold in mom and pop garden centres; they are sold in those stores you mentioned. When those flowers show up in that store, rather than the whole load being sold and the farmer gets paid when the truck arrives, he is now paid when it "swipes out." The problem is that there is no one in the store to look after the flowers.

Although we did not do a complex consumer study, we assume that a dead flower will not sell and there was a need to resolve that. The product needs to last up to two weeks in the store, often without water; otherwise, the farmer will absorb the shrink. We have a project, and this is new innovation.

Retail performance 20 years ago was not a criterion in flower breeding. You did not have to worry about how long it would last without water. Again, with the huge layer of technology over top of it, genomics technology, to try to deliver this, we are working to create flowers that will survive in that environment.

This is another point for innovation. When you understand how they work, you realize we have to do things differently. Here is an innovation that is good for the store because the flowers will look better; they will sell more. The farmer has less loss. The home garden at home requires less water. That would be the kind of thing you do to respond to it. You just accept it. We cannot change it so we go, oh, well, we are innovators, let us just fix it.

Le président : Avant que nous mettions fin à la discussion, vous avez abordé, chers témoins, la question de la chaîne de valeur globale. Je sais que cette question a une grande incidence sur le processus de mise en marché d'un produit.

Nous constatons que, partout au Canada, en Amérique du Nord et sur la planète, en fait, de grands distributeurs comme Costco, Walmart, Canadian Tire, Zellers, Jean Coutu et Shoppers Drug Mart disposent de grandes surfaces pour commercialiser des produits alimentaires.

Avez-vous des observations à formuler à ce sujet? Je sais que vous avez soulevé la question de la voie qui, du début à la fin, permet d'acheminer des produits sur le marché à l'intention des consommateurs. Avez-vous des observations à formuler à propos de la façon dont ces nouveaux acteurs modifient l'industrie alimentaire? Si c'est le cas, que recommanderiez-vous que nous fassions pour enrichir et protéger les producteurs?

M. Brandle : Par exemple, ces distributeurs ne sont que des clients de plus, mais ils sont différents. Ils sont plus importants, et ils achètent de plus grandes quantités de marchandises. Ils font toutes sortes de choses qui ne se faisaient pas dans le passé.

Les exemples qui me passent par la tête sont les fleurs. Que vous le sachiez ou non, au printemps, la plupart des plantes à massif ne sont plus vendues dans des entreprises familiales de jardinage; elles sont vendues dans les magasins que vous avez mentionnés. Les agriculteurs qui fournissent ces fleurs ne sont plus payés pour le chargement complet dès qu'il arrive au magasin; ils sont payés quand les plantes sont vendues. Le problème, c'est qu'aucun employé du magasin ne prend soin des plantes.

Bien que nous n'ayons pas procédé à une étude complexe du comportement des consommateurs, nous présumons qu'ils n'achèteront pas une plante morte, et il fallait résoudre ce problème. Le produit doit pouvoir survivre en magasin pendant un maximum de deux semaines, souvent sans être arrosé; sinon, l'agriculteur devra essuyer les pertes. Nous avons mis sur pied un projet qui apporte une innovation.

Il y a 20 ans, le rendement des fleurs en magasin ne constituait pas un critère de sélection des végétaux. On ne s'inquiétait pas de savoir combien de temps une plante pouvait survivre sans arrosage. Encore une fois, à l'aide d'une énorme couche de technologie, une technologie génomique pour être précis, nous nous employons à créer des fleurs qui survivront dans cet environnement.

Voilà un autre argument en faveur de l'innovation. Une fois qu'on a compris comment ces grands détaillants fonctionnent, on se rend compte qu'on doit faire les choses différemment. Voilà une innovation qui sera avantageuse pour les magasins; puisque les fleurs auront une meilleure apparence, ils en vendront davantage. Quant à l'agriculteur, il essuiera moins de pertes. De plus, les jardins particuliers nécessiteront moins d'eau. Voilà le genre de mesures que nous prenons pour répondre à ces besoins. Nous acceptons ces contraintes parce que nous ne pouvons pas les changer. Nous nous disons, eh bien, nous sommes des innovateurs, alors réglons ce problème.

The Chair: In order to protect my Canadian producer or farmer from massive new marketing within the Costcos or Walmarts, what would you suggest to us?

Mr. Brandle: Actually, I went to the annual general meeting banquet of the Ontario Fruit and Vegetable Association and I sat with a couple of vegetable farmers, and they like Walmart. Sure, they are a great customer. They get paid. They are good to do business with. They were quite impressed. We make that assumption, of course, but it myself not necessarily be true.

I do not know if we need to be protected from those retailers. We may have to do business in a different way so that we can, because you do not need this much, you need this much, and it needs to be extremely good and at the right price. There you have innovation, new product, new low price, and you are in.

That is the kind of thing we have to do to protect our farmers — if they need protection, I am not so sure — and to give them the ammunition they need to do business with those big guys, and I think we can.

Mr. Geddes: I would start in the value chain or the food system, or whatever we want to call it. We always start with the consumer and I mentioned that earlier. We need to know what the consumers around the world want. That is exactly where Walmart or Costco will start: What can they sell the most of with the least amount of cost in terms of producing? They are about making money and there is nothing wrong with that. Should we protect farmers from that? I do not think so.

However, we have an obligation to make farmers understand where their profit centre is in that system. What we have seen these big corporate giants do in some places is dictate what everyone eats in a certain part of the world. They have asked for a much more consistent product. The wheat, flowers or pork that is going in must be like this all the time. If we can relate that back to growers and they can deliver, they can make money doing that. They have asked for a much safer product because major companies have a lot of product on the shelf all the time. They cannot afford to have a recall.

They are asking for more safe products all the time, and they have systems in place to do the tracking for that. They are asking for sustainability in their food products, which is good for the world. If you cannot continue to produce this food for me in a sustainable manner, we will find a source that can. You are pushing production around the world by doing this, to where it should be produced sustainably. That may have some profit implications for Canadian farmers and others. They cause the shifts. Whether you want this to happen or not depends on who you are. Galen Weston spoke last week at a food conference in

Le président : Que suggérez-vous pour protéger le producteur ou l'agriculteur canadien contre la commercialisation de Costco, Walmart ou autres entreprises de ce genre?

M. Brandle : Vous savez, j'ai assisté au banquet de l'assemblée générale annuelle de l'Association des fruiticulteurs et des maraîchers de l'Ontario. J'étais assis à la même table que deux cultivateurs de légumes qui ne pensaient que du bien de Walmart. Pour eux, c'est un excellent client qui les paie et avec qui il est bon de faire des affaires. Ils en avaient une très bonne impression. Nous avons fait cette supposition, bien sûr, mais moi-même je ne pense pas que ce soit nécessairement vrai.

Je ne sais pas si nous avons besoin d'être protégés contre ces détaillants. Nous devrions peut-être changer nos méthodes afin d'y arriver, car ce n'est pas cela qu'il vous faut mais ceci, et le produit doit être d'excellente qualité et à un bon prix. Alors avec l'innovation, un nouveau produit et un nouveau prix bas, vous êtes gagnant.

Voilà ce que nous devons faire pour protéger les agriculteurs — si tant est qu'ils aient besoin d'être protégés, ce dont je ne suis pas sûr — et leur donner les moyens nécessaires pour traiter avec ces grandes entreprises. Je pense que nous le pouvons.

M. Geddes : Je commence par la chaîne de valeur ou le système alimentaire, ou quel que soit le nom que vous voulez lui donner. Pour nous, le point de départ est toujours le client, je l'ai dit plus tôt. Nous devons savoir ce que les consommateurs du monde entier veulent. C'est exactement par là que Walmart et Costco commencent. Ils veulent savoir quels sont les produits qu'ils peuvent vendre le plus mais qui leur coûtent le moins cher à produire. Leur priorité, c'est de gagner de l'argent et il n'y a rien de mal à cela. Devrions-nous protéger les agriculteurs contre ce genre de priorité? Je ne le pense pas.

Il nous incombe, toutefois, d'expliquer aux agriculteurs où se situe leur centre de profit dans le système. Nous avons constaté que ces très grandes sociétés imposent à la population d'une certaine région du monde ce qu'elle doit manger. Elles demandent une qualité beaucoup plus uniforme. La qualité du blé, des fleurs ou de la viande de porc qui leur sont livrés doit toujours être égale. Si nous pouvons passer ce message aux cultivateurs et qu'ils sont capables de livrer une telle qualité, ils pourront faire des profits. Les grandes sociétés demandent des produits plus sains car elles en entreposent tout le temps d'énormes quantités dans leurs magasins. Elles ne peuvent pas se permettre que ces marchandises fassent l'objet d'un rappel.

Elles réclament constamment des produits plus sains et elles ont mis en place des systèmes de suivi de la qualité. Elles demandent des produits alimentaires durables, ce qui est une bonne chose pour la planète, et si on ne peut continuer à produire ces aliments, elles chercheront un autre fournisseur qui pourra les leur offrir. Cette exigence est un facteur de promotion de l'agriculture durable dans les régions du monde où il faudrait adopter des pratiques agricoles durables. Au plan des profits, il peut y avoir des conséquences pour des agriculteurs du Canada et d'ailleurs. Elles provoquent des changements. Vous pouvez être

Toronto and said pulses are the new crop. Kudos to Gord Bacon, Pulse Canada and others who have worked to move that thought forward. If you are on the right side of those companies, and you can help influence where they are going as growers, you can cause the evolution you are looking for in terms of what we are best at producing in Western Canada.

Bangladesh is not the richest country in the world; it may be one of the poorest. They have changed their flour milling process and now require consistency. They have big mills delivering flour to bakeries that produce the same kind of bread every day. Instead of buying wheat from wherever, they like a consistent product. Right now they are buying it from Canada. Understanding what that value chain pull is from these big entities does not necessarily mean we make less money. It means we do our business the way the consumer wants us to do the business, because the end of the value chain is also the consumer.

The Chair: Mr. Geddes, you have used the word, but I want to say it for the purpose of the committee: Is it fair to say that they do contribute to agricultural sustainability?

Mr. Geddes: Groups like General Mills, Cargill, and Nestlé are saying if you need to provide these products to us, you need to show that where it is being produced is sustainable and that you will be able to do that for the next hundred years. That demand for sustainability is saying to production systems around the world, "I guess we shipped our flour production here instead of here. It is more sustainable here than it is here." I think that is positive for all of us. Does it have impact on some Canadian growers? Yes, because in some cases it is not the right place to be producing this.

Senator Robichaud: With research innovation, you are looking at food production or products that go into the food chain, but now there is a lot of research for other uses of the same products. What is happening there? Is one taking resources away from the food sector or is it complementary?

Mr. Geddes: That is a great question. If you look at the amount of starch being produced that is going into bioethanol, you might argue that is taking it away from food availability around the world. Our experience would be that this is not the case. There is generally lots of food in the world. Getting it to people is the problem. I would not suggest it is a negative. If I look at two of the examples I raised, one was the German company looking for a degreaser that is biodegradable, organic, and does not have any petroleum products in it. What you are doing is using waste products that come out of another part of a process to develop an industrial product. Wherever we can, we

pour ou contre ces changements en fonction de qui vous êtes. Galen Weston a déclaré la semaine dernière à une conférence sur l'alimentation qui s'est tenue à Toronto que les légumineuses à grain étaient la nouvelle culture à l'honneur. Félicitations à Gord Bacon, Pulse Canada et aux autres particuliers et entreprises qui se sont mis à l'oeuvre pour promouvoir cette idée. En vous rangeant du bon côté de ces sociétés, vous pourrez aider les cultivateurs à décider ce qu'ils feront. Vous pourrez atteindre les objectifs que vous vous êtes fixés relativement aux cultures que les agriculteurs de l'Ouest du Canada produisent le mieux.

Le Bangladesh n'est pas la nation la plus riche au monde, elle est peut-être l'une des plus pauvres. Ce pays a modifié ses méthodes de mouture et exige maintenant une uniformité au niveau de la qualité. Les grandes minoteries livrent de la farine aux boulangeries qui fabriquent chaque jour un pain de la même qualité. Au lieu d'acheter le blé un peu n'importe où, ils préfèrent avoir le même type de produit. Le blé qu'ils achètent actuellement provient du Canada. Le fait de comprendre l'influence des grandes sociétés sur la chaîne de valeur ne signifie pas nécessairement que notre profit sera amoindri. Ça signifie que nous menons nos affaires de la façon souhaitée par le consommateur, car en fin de compte il est aussi au bout de la chaîne de valeur.

Le président : Monsieur Geddes, vous avez employé l'expression, mais je vous pose la question pour les besoins de l'étude du comité. Est-il juste de dire qu'elles contribuent au développement durable de l'agriculture?

M. Geddes : Des groupes tels que General Mills, Cargill et Nestlé demandent une preuve que les aliments qu'on leur livre proviennent de régions qui ont adopté des pratiques d'agriculture durable et qui pourront continuer à les appliquer durant les 100 années à venir. Le message lancé aux systèmes de production internationaux par cette demande de produits alimentaires durables est que la production de farine proviendra de régions où l'agriculture durable est mieux implantée. Je pense que c'est quelque chose de positif pour nous tous. Y a-t-il des conséquences pour des agriculteurs canadiens? Oui, parce que certaines régions ne conviennent à ce type d'agriculture.

Le sénateur Robichaud : Au sujet de l'innovation. Des recherches sont faites sur la production ou les produits alimentaires qui entrent dans la chaîne alimentaire, mais beaucoup de recherches sont menées actuellement sur d'autres utilisations des mêmes produits. Qu'est-ce que cela signifie? Retire-t-on des ressources au secteur alimentaire ou en ajoute-t-on?

M. Geddes : C'est une très bonne question. On pourrait dire que la quantité d'amidon produite pour la production de bioéthanol est en quelque sorte retirée des ressources alimentaires mondiales. Notre expérience nous montre que ce n'est pas vrai. En règle générale, il y a de grandes quantités de produits alimentaires dans le monde. Le problème se situe au niveau de la livraison de ces produits aux populations. Je ne dirais pas que c'est quelque chose de négatif. J'ai donné deux exemples dont un sur une société allemande qui voulait un dégraissant biodégradable, biologique et exempt de dérivés du pétrole. Cet exemple montre qu'on utilise des produits résiduels provenant d'une autre étape d'un processus

should do that because otherwise that waste product is, in fact, a waste product. There is a lot of research going on there. Can there be too much in that area? I do not think so. We look at food barley products in collaboration with Innovation Norway. One of the problems with food barley is what you do with the outside of the seed. Figuring out ways to make sure it goes back into an animal feed or pet food in the most productive way for growers to give more value to the product.

We are looking at surplus production or by-products from processed food products that can go into industrial or fuel or fibre. We should be doing that all the time.

Senator Robichaud: I am not looking at by-products because you have to find useful ways to somehow dispose of them, and get some return. However, it has been said that because a lot of corn was being diverted to ethanol processing plants, that the price of corn has increased.

Mr. Geddes: That is absolutely true and thank goodness. Otherwise we would not be producing a lot of grain at the prices we were at five or six or seven years ago in Western Canada. It is not because the price of corn is so high that people are going hungry. As you raise the price of food products or commercially grown farm products, that allows those countries that are dependent on imports from North America or other parts of the world to build their own agricultural systems because they can afford to do that. It is not as simple as saying the corn that went into ethanol should have gone into a cow, pig, chicken or someone's tortilla. How do you make sure the global food balance is right? How does sub-Saharan Africa feed itself? It is not with U.S. corn. Part of the conversation is that we need to be sure we do not lose as we have this discussion about what should farmers be able to do with what they produce. If they want to sell it to make ethanol and that makes them the most money, I am on their side to do that. If we want to do development in sub-Saharan Africa where the population growth is some of the most rapid in the world, do we do it by feeding them from North America? I do not think so. We do it by creating global agricultural structures that allow the prices to be such that a farmer in sub-Saharan Africa can be rewarded for growing his own food.

Senator Robichaud: We could have a long discussion on that. It was brought to my attention that the local farmers over there could not live with what they produce because there was importation of subsidized —

Mr. Geddes: Grain from North America is coming in there and driving down the price of their commodities.

pour fabriquer un produit industriel. Et c'est ce qu'il faut faire autant que possible sinon le produit résiduaire restera un produit résiduaire. Beaucoup de recherches sont faites dans ce domaine. Peut-on en faire trop dans ce domaine? Je ne pense pas. Nous étudions en collaboration avec Innovation Norway les produits de l'orge de qualité alimentaire. L'un des problèmes avec ces produits, c'est de trouver ce que l'on peut faire avec ce qu'il y a à l'extérieur de la graine, trouver le moyen d'utiliser ces résidus dans les aliments pour les animaux ou pour les animaux de compagnie, et ce, de la façon la plus productive pour les cultivateurs dans le but d'accroître la valeur du produit.

Nous étudions l'utilisation du surplus de production des produits alimentaires transformés ou leurs dérivés dans l'industrie, pour produire du carburant ou des fibres. C'est une étude que nous devrions faire constamment.

Le sénateur Robichaud : Je ne parle pas des produits dérivés parce qu'il faut trouver des façons utiles de s'en débarrasser de manière rentable. Cependant, il a été dit que l'utilisation de grandes quantités de maïs dans les usines de production d'éthanol a contribué à l'augmentation du prix du maïs.

M. Geddes : C'est absolument vrai, Dieu merci. Sinon, nous ne produirions pas de grandes quantités de grains si nous devions les vendre aux prix en vigueur dans l'Ouest du Canada il y a cinq, six ou sept ans. Ce n'est pas parce que le prix du maïs est si élevé que des gens ont faim. L'augmentation du prix des produits alimentaires ou des produits cultivés à des fins commerciales incitera les pays qui dépendent des importations provenant d'Amérique du Nord ou d'autres régions du monde à établir leurs propres systèmes agricoles parce qu'ils auront les moyens de le faire. Il ne suffit pas de dire que le maïs qui a été utilisé dans la production d'éthanol aurait dû l'être dans l'alimentation des vaches, des porcs, des poulets ou dans les tortillas. Comment assurer une répartition égale des produits alimentaires dans le monde? Comment la population de l'Afrique subsaharienne se nourrit-elle? Pas avec du maïs américain. Dans notre discussion sur ce que les agriculteurs devraient pouvoir faire de leur production, nous devons veiller à ce qu'ils ne perdent pas de l'argent. Je ne vois pas d'inconvénient à ce qu'ils décident de vendre leurs produits à des producteurs d'éthanol pour gagner plus. Pour mener des projets de développement en Afrique subsaharienne, où la croissance démographique est l'une des plus élevées au monde, devrions-nous réaliser ces projets en nourrissant la population de produits alimentaires nord-américains? Je ne le crois pas. Nous devrions créer des structures agricoles internationales qui établiraient des prix qui permettraient à un cultivateur de la zone subsaharienne d'être récompensé pour avoir fait de la culture vivrière.

Le sénateur Robichaud : Nous pourrions avoir une longue discussion à ce sujet. On m'a dit que les cultivateurs locaux dans cette région ne pouvaient pas vivre de leur production à cause de l'importation de denrées subventionnées...

M. Geddes : Les céréales d'Amérique du Nord exportées vers cette région baissent le prix de leurs produits de base.

Senator Robichaud: They were all shutting down. However, that is for another day.

The Chair: Thank you for sharing your visions, thoughts and some recommendations to the committee. On this, honourable senators, I declare the meeting adjourned.

(The committee adjourned.)

Le sénateur Robichaud : Ils ont tous cessé d'exploiter leurs terres. Mais, on en parlera un autre jour.

Le président : Je vous remercie de nous avoir fait part de vos visions, de vos idées et d'avoir formulé des recommandations au comité. Sur ce, mesdames et messieurs les sénateurs, la séance est levée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, February 14, 2012

Domaine de Grand Pré:

Hanspeter Stutz, President.

La Face Cachée de la Pomme:

François Pouliot, President.

Pelee Island Winery:

Walter Schmoranz, President.

Vincor Canada:

Josie Tyabji, Director Western Estates and Industry Relations.

Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Brock University:

Kevin W. Ker, Research Associate and Professional Affiliate.

Thursday, February 16, 2012

Canadian International Grains Institute:

Earl Geddes, Executive Director.

Vineland Research and Innovation Centre:

Jim Brandle, Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Le mardi 14 février 2012

Domaine de Grand Pré :

Hanspeter Stutz, président.

La Face Cachée de la Pomme :

François Pouliot, président.

Pelee Island Winery :

Walter Schmoranz, président.

Vincor Canada :

Josie Tyabji, directrice des producteurs de l'Ouest et des relations avec l'industrie.

Cool Climate Oenology and Viticulture Institute, Université Brock :

Kevin W. Ker, associé de recherche et affilié professionnel.

Le jeudi 16 février 2012

Institut international du Canada pour le grain :

Earl Geddes, directeur exécutif.

Vineland Research and Innovation Centre :

Jim Brandle, président-directeur général.