

SENATE



SÉNAT

CANADA

Second Session  
Forty-first Parliament, 2013-14

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

## AGRICULTURE AND FORESTRY

*Chair:*  
The Honourable PERCY MOCKLER

---

Tuesday, November 4, 2014  
Thursday, November 6, 2014

---

Issue No. 19

*Second and third meetings:*  
Study on international market access priorities  
for the Canadian agricultural  
and agri-food sector

---

WITNESSES:  
(See back cover)

Deuxième session de la  
quarante et unième législature, 2013-2014

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

## AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président :*  
L'honorable PERCY MOCKLER

---

Le mardi 4 novembre 2014  
Le jeudi 6 novembre 2014

---

Fascicule n° 19

*Deuxième et troisième réunions :*  
Étude sur les priorités pour le secteur agricole  
et agroalimentaire canadien en matière d'accès  
aux marchés internationaux

---

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Percy Mockler, *Chair*

The Honourable Terry M. Mercer, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Beyak	Maltais
* Carignan, P.C. (or Martin)	McIntyre
* Cowan (or Fraser)	Merchant
Dagenais	Ogilvie
Enverga	Robichaud, P.C.
	Tardif
	Unger

\*Ex officio members

(Quorum 4)

*Change in membership of the committee:*

Pursuant to rule 12-5, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator McIntyre replaced the Honourable Senator Oh (*November 5, 2014*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président* : L'honorable Percy Mockler

*Vice-président* : L'honorable Terry M. Mercer

et

Les honorables sénateurs :

Beyak	Maltais
* Carignan, C.P. (ou Martin)	McIntyre
* Cowan (ou Fraser)	Merchant
Dagenais	Ogilvie
Enverga	Robichaud, C.P.
	Tardif
	Unger

\* Membres d'office

(Quorum 4)

*Modification de la composition du comité :*

Conformément à l'article 12-5 du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur McIntyre a remplacé l'honorable sénateur Oh (*le 5 novembre 2014*).

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, November 4, 2014  
(42)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:32 p.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Enverga, Merchant, Mockler, Ogilvie, Oh, Robichaud, P.C., and Unger (9).

*In attendance:* Aïcha Coulibaly and Jed Chong, Analysts, 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, October 23, 2014, the committee continued its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

**WITNESSES:**

*Canadian Federation of Agriculture:*

Ron Bonnett, President;  
Errol Halkai, Acting Executive Director.

*Dairy Farmers of Canada:*

Yves Leduc, Director of International Trade;  
Bruno Letendre, Vice-President.

*Dairy Processors Association of Canada:*

Don Jarvis, President and CEO;  
Dino Dello Sbarba, Chairman of the Board;  
Robert Coallier, Board Member;  
Louis Frenette, Board Member.

Mr. Bonnett made a statement and, together with Mr. Halkai, answered questions.

At 6:23 p.m., the committee suspended.

At 6:30 p.m., the committee resumed.

Mr. Leduc, Mr. Letendre and Mr. Jarvis and Mr. Dello Sbarba made statements and, together with Mr. Coallier and Mr. Frenette, answered questions.

At 7:50 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

\_\_\_\_\_

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 4 novembre 2014  
(42)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 32, dans la salle 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Enverga, Merchant, Mockler, Ogilvie, Oh, Robichaud, C.P., et Unger (10).

*Également présents :* Aïcha Coulibaly et Jed Chong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 23 octobre 2014, le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*Fédération canadienne de l'agriculture :*

Ron Bonnett, président;  
Errol Halkai, directeur exécutif intérimaire.

*Producteurs laitiers du Canada :*

Yves Leduc, directeur du commerce international;  
Bruno Letendre, vice-président.

*Association des transformateurs laitiers du Canada :*

Don Jarvis, président et chef de la direction;  
Dino Dello Sbarba, président du conseil d'administration;  
Robert Coallier, membre du conseil;  
Louis Frenette, membre du conseil;

M. Bonnett fait une déclaration puis, avec M. Halkai, répond aux questions.

À 18 h 23, la séance est suspendue.

À 18 h 30, la séance reprend.

MM. Leduc, Letendre, Jarvis et Dello Sbarba font une déclaration puis, avec MM. Coallier et Frenette, répondent aux questions.

À 19 h 50, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

\_\_\_\_\_

OTTAWA, Thursday, November 6, 2014  
(43)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:04 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, McIntyre, Merchant, Mockler, Ogilvie, Robichaud, P.C., and Unger (10).

*In attendance:* Aïcha Coulibaly and Jed Chong, Analysts, 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, October 23, 2014, the committee continued its consideration of its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

**WITNESSES:**

*CropLife Canada:*

Dennis Prouse, Vice President, Government Affairs;  
Stephen Yarrow, Vice President, Biotechnology.

*Canadian Fertilizer Institute:*

Clyde Graham, Acting President.

*Export Development Canada:*

Johane Séguin, Extractive & Resources Vice-President;  
Marc Deschenes, Strategic Account Executive.  
Mr. Prouse and Mr. Graham made statements and, together with Mr. Yarrow, answered questions.

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

At 9:12 a.m., the committee resumed.

Ms. Séguin made a statement and, together with Mr. Deschenes, answered questions.

At 9:59 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, le jeudi 6 novembre 2014  
(43)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 4, dans la salle 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, McIntyre, Merchant, Mockler, Ogilvie, Robichaud, C.P., et Unger (10)

*Également présents :* Aïcha Coulibaly et Jed Chong, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

*Aussi présents :* Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 23 octobre 2014, le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 18 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*CropLife Canada :*

Dennis Prouse, vice-président, Affaires gouvernementales;  
Stephen Yarrow, vice-président, Biotechnologie.

*Institut canadien des engrais :*

Clyde Graham, président intérimaire.

*Exportation et développement Canada :*

Johane Séguin, vice-présidente, Extraction et Ressources;  
Marc Deschenes, directeur des comptes stratégiques.  
MM. Prouse et Graham font chacun une déclaration puis, avec M. Yarrow, répondent aux questions.

À 9 h 5, la séance est suspendue.

À 9 h 12, la séance reprend.

Mme Séguin fait une déclaration puis, avec M. Deschenes, répond aux questions.

À 9 h 59, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

*Le greffier du comité,*

Kevin Pittman

*Clerk of the Committee*

**EVIDENCE**

OTTAWA, Tuesday, November 4, 2014

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:32 p.m. to study international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

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

[*English*]

**The Chair:** I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

[*Translation*]

**The Chair:** My name is Percy Mockler, senator from New Brunswick and chair of the committee.

[*English*]

I would ask all senators to introduce themselves, please.

**Senator Merchant:** Good evening. I am Pana Merchant, and I am from Saskatchewan.

[*Translation*]

**Senator Robichaud:** My name is Fernand Robichaud from New Brunswick.

[*English*]

**Senator Enverga:** Tobias Enverga, from Ontario.

**Senator Beyak:** Lynn Beyak, from Ontario.

**Senator Oh:** Victor Oh, Ontario.

**Senator Unger:** Betty Unger, Alberta.

[*Translation*]

**Senator Dagenais:** Jean-Guy Dagenais, senator from Quebec.

[*English*]

**Senator Ogilvie:** Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

**The Chair:** Thank you, senators.

This evening, the committee is beginning its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. Canada's agriculture and agri-food sector is an important part of the country's economy. In 2012, the sector accounted for one in eight jobs in Canada, employing over 2.1 million people and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product. Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports and agri-food products in 2012.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 4 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 32, pour entreprendre son étude sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

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

[*Traduction*]

**Le président :** Je vous souhaite la bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

[*Français*]

**Le président :** Je m'appelle Percy Mockler, sénateur du Nouveau-Brunswick, et je suis le président du comité.

[*Traduction*]

J'invite tous les sénateurs à se présenter.

**La sénatrice Merchant :** Bonsoir. Je m'appelle Pana Merchant, sénatrice de la Saskatchewan.

[*Français*]

**Le sénateur Robichaud :** Je m'appelle Fernand Robichaud, sénateur du Nouveau-Brunswick.

[*Traduction*]

**Le sénateur Enverga :** Tobias Enverga, sénateur de l'Ontario.

**La sénatrice Beyak :** Lynn Beyak, sénatrice de l'Ontario.

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

**La sénatrice Unger :** Betty Unger, sénatrice de l'Alberta.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

**Le sénateur Ogilvie :** Kelvin Ogilvie, sénateur de la Nouvelle-Écosse.

**Le président :** Merci, honorables sénateurs.

Le comité entreprend ce soir son étude sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle très important dans l'économie canadienne. En 2012, un travailleur sur huit au pays, soit plus de 2,1 millions de personnes, était employé dans ce secteur, qui comptait pour près de 6,7 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. À l'échelle internationale, 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires provenaient du secteur agricole et agroalimentaire canadien en 2012.

[Translation]

In 2012, Canada was the 5th largest exporter of agri-food products globally.

[English]

Honourable senators, we have two witnesses on the first panel. We welcome this evening, from the Canadian Federation of Agriculture, Mr. Ron Bonnett, President. Thank you for accepting our invitation, sir. We also have Errol Halkai, Executive Director of the Canadian Federation of Agriculture.

Mr. Bonnett will make the first presentation to be followed by questions from the senators.

**Ron Bonnett, President, Canadian Federation of Agriculture:** Thank you for giving us the invitation to appear. I appreciate appearing before the committee. I have just looked over the report you made on innovation and some of the things there. It tied into some of the discussion you will have on international trade.

Most of you know the Canadian Federation of Agriculture. We represent producers from across the country. We actually work very closely with other groups within the ag sector, food processors and groups like that, to ensure that we're putting policy and direction together that has the support not only at the farm level but taking a look at what processors and others in the system are asking for.

I'm going to talk about three key areas, and I'll try to keep my comments short so there's time for questions. First, I will talk about multilateral trade negotiations, then about the bilaterals and some of the priorities there, and then about market readiness and how we take advantage of some of these trade agreements that are being negotiated.

First and foremost, the Canadian Federation of Agriculture supports the balanced position that Canada has had going into negotiations. I don't think it's different from a lot of other countries. They have both an offensive and defensive position. Canada is like those countries in that there are some sectors that we want to make sure that we protect and don't throw away, and other countries have similar types of interests. If we could come in any of these trade agreements with a win-win situation, it's something that people can accept.

Despite its trouble reaching agreements, I think CFA still views the World Trade Organization as the key area to try to see if we can get all of the countries together. There's been a tremendous amount of frustration getting agreements, and most recently, with even the small package that was approved in Bali last December, it's now basically off the rails. One of the things we have to look at as a result of that negotiation is the fact that India did agree with the Bali package. Then there was an election, and now they're not agreeing with the package. Something to keep in mind

[Français]

En 2012, le Canada a été le cinquième plus important exportateur de produits agroalimentaires au monde.

[Traduction]

Honorables sénateurs, ce soir, nous avons un premier groupe de deux témoins. Nous accueillons Ron Bonnett, président de la Fédération canadienne de l'agriculture. Merci, monsieur, d'avoir accepté notre invitation. Il y a également Errol Halkai, directeur exécutif intérimaire de la Fédération canadienne de l'agriculture.

M. Bonnett fera le premier exposé, puis les sénateurs poseront des questions.

**Ron Bonnett, président, Fédération canadienne de l'agriculture :** Merci de l'invitation. Je suis heureux de comparaître devant le comité. Je viens d'examiner le rapport que vous avez produit au sujet de l'innovation et de certains aspects qui s'y rattachent. C'est un sujet en lien avec la discussion que vous aurez à propos du commerce international.

La plupart d'entre vous connaissent la Fédération canadienne de l'agriculture. Nous représentons des producteurs de l'ensemble du pays. Nous travaillons en étroite collaboration avec d'autres groupes du secteur agricole, notamment des transformateurs d'aliments, en vue d'établir une stratégie et une ligne de conduite qui tiennent compte des attentes non seulement du secteur agricole, mais également des transformateurs et des autres intervenants du système.

Mon exposé portera principalement sur trois aspects, et j'essaierai d'être bref afin de laisser du temps pour des questions. Je vais d'abord parler des négociations commerciales multilatérales, puis des négociations bilatérales et des priorités qui s'y rattachent, et ensuite, de la préparation au marché et de la façon dont nous pouvons tirer profit des accords commerciaux en cours de négociation.

Tout d'abord, la Fédération canadienne de l'agriculture est favorable à l'approche équilibrée que le Canada a fait valoir dans le cadre des négociations. Je ne crois pas qu'elle soit différente de la position défendue par bien d'autres pays, dont l'approche est à la fois offensive et défensive. La position du Canada ressemble à celle d'autres pays dans la mesure où le Canada compte protéger certains secteurs qu'il ne veut pas laisser à eux-mêmes. Les autres pays ont des intérêts similaires. Si ces accords commerciaux pouvaient être avantageux pour toutes les parties, les gens seraient prêts à les accepter.

Malgré les difficultés à conclure des ententes, je crois que la Fédération canadienne de l'agriculture perçoit encore l'Organisation mondiale du commerce comme le principal organisme capable d'amener tous les pays à s'entendre. La difficulté à obtenir des ententes a causé énormément de frustration, et même avec les mesures limitées qui ont été approuvées plus récemment, à Bali, en décembre dernier, nous sommes essentiellement dans une impasse. Soulignons que, dans le cadre de ces négociations, l'Inde avait approuvé les mesures

when you're into any negotiations, whether they're bilateral or multi-lateral, is making sure that the people signing on to those agreements make a commitment to carry forward with that and it isn't something that can be thrown out the next time there is an election. Particular people that are going to make the investments to develop trade don't need something that is a five-year window. They're looking 15, 20 or 30 years out. I think that's critical.

We also want to remember that WTO is more than a negotiating body. It is also involved in dispute settlement. The recent example with country of origin labelling with the States is an example where we have gone through the process and received favourable rulings, and that is one of the things that the WTO can continue to do. We might want to suggest trying to take a look at that process to see if it can be streamlined because of the expense and the time that's incurred by producer groups and governments if they want to appeal.

The other point I'd mention on multilateral negotiations is taking a look at other nontariff barriers as well. There's a recent report from CAPI, the Canadian Agri-Food Policy Institute, that talks about the impact of some of these nontariff barriers, possibly more of a detriment to trade than even tariff barriers.

On bilateral agreements, we have a number in the works. We have just signed the CETA agreement. It will likely be a couple of years coming through. I think it gives potential market access, but one of the points we'd like to make is that in that agreement, there was the use of tariff rate quotas to figure out how to manage the fact that you wanted access, but Europe was worried about having dumping take place of Canadian product into their markets. When you're looking at trade negotiations, you have to look at not only tariff reduction but other tools such as tariff rate quotas and things like that to see if you can get markets that will open up.

From our perspective, we need to now focus our negotiations on regions for potential for the greatest benefits. The Asian region is one of the most developing regions that there is right now. We have recently signed an agreement with Korea, which has the potential to give us more market. A lesson learned there, though, is that the U.S. got in first, and they actually stole some of our markets away from us. It's critical that we be out front on that.

The two big countries in that region right now would be Japan and China, and I would encourage negotiations with Japan in particular to move ahead as quickly as possible, whether or not trans-Pacific partnership goes ahead. Everybody is waiting and watching the U.S. election today because, depending on what happens there, that could determine whether TPP goes ahead or whether it's stalled for some time if the president doesn't get trade negotiating power.

The final point I'd make is about market readiness. We have to look at what we do once we get these trade agreements opened up, because once they're there, that opens the door. We have to start

adoptées à Bali, mais depuis les élections, l'Inde s'y oppose. Lorsqu'on prend part à des négociations, qu'elles soient bilatérales ou multilatérales, il faut notamment faire en sorte que ceux qui approuvent ces ententes s'engagent à les appliquer afin qu'elles ne puissent pas être rejetées après les prochaines élections. Les investisseurs qui cherchent à accroître les échanges commerciaux ont besoin d'une entente non pas de 5 ans, mais de 15, 20 ou 30 ans. Je crois que c'est essentiel.

N'oublions pas également que l'OMC est plus qu'un organisme de négociation. Elle participe également à la résolution de conflits. La question de l'étiquetage indiquant le pays d'origine, aux États-Unis, est un exemple de dossier pour lequel nous avons suivi le processus et obtenu une décision favorable. Cela fait partie des mesures que l'OMC peut continuer de mettre en œuvre. En raison des dépenses et du temps que les groupes de producteurs et les gouvernements doivent consacrer au processus d'appel, il faudrait peut-être revoir ce dernier afin de trouver des façons de le simplifier.

Lors des négociations multilatérales, il faudrait se pencher également sur d'autres barrières non tarifaires. Selon un rapport récent de l'Institut canadien des politiques agroalimentaires, ou ICPA, les barrières non tarifaires pourraient être encore plus nuisibles pour le commerce que les barrières tarifaires.

Pour ce qui est des accords bilatéraux, plusieurs sont en cours de négociation. L'AECG vient d'être signé. Il faudra probablement attendre quelques années avant sa mise en œuvre. Je crois qu'il pourrait ouvrir l'accès aux marchés, mais nous aimerions notamment souligner que cet accord prévoyait des contingents tarifaires visant à gérer l'accès aux marchés. Cependant, l'Europe craignait qu'il y ait un dumping de produits canadiens sur ses marchés. Lors de négociations commerciales, il faut se pencher non seulement sur la réduction tarifaire, mais aussi sur d'autres mesures comme les contingents tarifaires afin de déterminer si on peut faciliter l'accès aux marchés.

À notre avis, nous devons désormais concentrer nos négociations dans les régions qui offrent le plus de possibilités. Actuellement, l'Asie est l'une des régions qui se développent le plus. Nous avons récemment signé avec la Corée un accord qui peut accroître notre part de marché. Cependant, n'oublions pas que les États-Unis sont arrivés avant nous, et qu'ils nous ont ravi une part de ce marché. Il est important d'en tenir compte.

Dans cette région, les deux principaux pays sont le Japon et la Chine. Je proposerais qu'on entame des négociations avec le Japon le plus tôt possible, que le partenariat transpacifique se concrétise ou non. Aujourd'hui, tout le monde attend les résultats des élections aux États-Unis, car selon l'issue du scrutin, il se pourrait soit que le partenariat transpacifique se concrétise, soit que, pendant un certain temps, le président ne dispose pas du pouvoir nécessaire pour faire avancer les négociations.

Enfin, j'aimerais parler de la préparation au marché. Nous devons déterminer ce que nous ferons une fois que ces accords commerciaux seront appliqués, car dès qu'ils entreront en

looking at how to get the Canadian sector ready to capture some of those markets. One example I could give would be in my own industry. I am a beef producer. The beef that is going to Europe will have to be hormone free, so you will have to have certification programs in place. You'll have producers lined up through the chain. You'll have to have the whole market chain working together.

One of the things we need to do is look at that whole supply chain and see how we can make sure that that supply chain can actually take advantage of opportunities.

The other thing — and I'll go back to the non-tariff barriers again — is really looking at how we make sure that other barriers, other than tariffs, are addressed. It's interesting. We were at a meeting a week ago, and Taiwan was saying that Canadian beef imports are expected to double this year from last year. The only reason is the tariff barrier on bone-in beef was removed, and all of a sudden it gave this market for that product.

To summarize, what we need to look at as we go ahead on trade negotiations is making sure that we continue with the balance of trade position because it does give the opportunity for win-win for all countries.

I don't think we should give up on the WTO, but we should look at using it as still the primary negotiating body but continue to look at figuring out how we can streamline the dispute settlement, and as well take a look at some of the issues on non-tariff barriers.

Pushing for bilateral agreements, we should focus on the countries, as I said earlier, that give us the best bang for our buck, which would be Japan and China.

Finally, really take a look strategically at how we develop real market access by making sure that we line up the sector in Canada to take advantage of opportunities.

With that, I'll close off my remarks and look forward to your questions.

**Senator Robichaud:** Thank you for your presentation. You were saying that you are a beef producer. Do I understand that in your beef production you use hormones in different stages?

**Mr. Bonnett:** Personally, I don't use them because I have developed a market that pays me a little bit of a premium for not having them. But then I've lined up my own supply chain.

**Senator Robichaud:** Okay, but you're one of the exceptions, aren't you?

**Mr. Bonnett:** That's true.

**Senator Robichaud:** How many people would be producing hormone-free beef?

vigueur, les portes seront ouvertes. Nous devons commencer à réfléchir aux façons de préparer l'industrie canadienne à saisir une part de ces marchés. Je pourrais citer ma propre industrie comme exemple. Je suis producteur de bœuf. Le bœuf exporté en Europe devra être sans hormones. Il faudra donc créer des programmes de certification. Tous les intervenants de la chaîne de commercialisation, y compris les producteurs, devront travailler ensemble.

Nous devons notamment examiner toute la chaîne d'approvisionnement afin de déterminer comment nous pouvons lui permettre de saisir les débouchés.

Par ailleurs, pour revenir à la question des barrières non tarifaires, il faudrait se pencher sur la façon de composer avec d'autres obstacles que les barrières tarifaires. Fait intéressant, lors d'une réunion à laquelle nous avons participé, il y a une semaine, nous avons appris que Taïwan s'attendait à ce qu'il y ait deux fois plus d'importations de bœuf canadien cette année par rapport à l'année dernière. La seule raison citée est l'élimination des barrières tarifaires visant le bœuf non désossé, qui a soudainement ouvert le marché à ce produit.

En résumé, lors des négociations commerciales, nous devons continuer de défendre une approche commerciale équilibrée, car cela permet de parvenir à une entente avantageuse pour tous les pays.

Je ne crois pas que nous devrions cesser de recourir à l'OMC. Elle devrait demeurer le principal organisme de négociation, mais nous devrions continuer à trouver des façons de simplifier le processus de résolution des conflits, et à nous pencher sur les problèmes liés aux barrières non tarifaires.

Pour ce qui est de la négociation des accords bilatéraux, comme je l'ai dit plus tôt, nous devrions nous concentrer sur les pays qui nous en donnent plus pour notre argent, c'est-à-dire le Japon et la Chine.

Enfin, il faut élaborer une stratégie qui vise à ouvrir l'accès au marché en amenant les intervenants de l'industrie canadienne à travailler en collaboration afin de saisir des débouchés.

Voilà qui conclut mes observations. Je suis prêt à répondre à vos questions.

**Le sénateur Robichaud :** Merci de votre exposé. Vous avez dit être un producteur de bœuf. Dois-je comprendre que vous utilisez des hormones à différentes étapes de votre production?

**M. Bonnett :** En ce qui me concerne, je n'en utilise pas, puisque j'ai développé un marché qui me permet d'obtenir une sorte de prime parce que je n'en utilise pas. Il faut dire, cependant, que j'ai établi ma propre chaîne d'approvisionnement.

**Le sénateur Robichaud :** D'accord, mais votre cas est exceptionnel, n'est-ce pas?

**M. Bonnett :** C'est vrai.

**Le sénateur Robichaud :** Combien de personnes produisent du bœuf sans hormones?



**Mr. Bonnett:** It would be a small percentage, and mainly because of the difference in efficiency in getting rates of gain on animals.

**Senator Robichaud:** To prove that you are producing hormone-free beef, the way you're producing it now, would it be acceptable to the common market in Europe?

**Mr. Bonnett:** I can't answer whether it would be or not. I don't have independent third-party verification. But what I do is provide sworn statements to the people I sell to, and they can come in and look at my veterinary records to see what I have produced. But I don't have third-party verification.

That's an example of, if we're going to line up to go after European markets, first we need critical mass, because you need volume to make it work. Then you're going to have a procedure of approvals that would be recognized by that company. Finally, you're going to have to have a premium price to justify the extra work that's involved in getting those markets as well.

**Senator Robichaud:** Actually, how does your beef compare with the beef that's being sold in Europe, which is supposedly hormone free?

**Mr. Bonnett:** I don't think it would make any difference. But frankly, I don't think there's much difference in the beef that is produced using hormones and non-hormones, because it doesn't show up in the final product.

**Senator Robichaud:** Dollar-wise per pound.

**Mr. Bonnett:** I get a premium right now of about 30 cents a pound, so it's worth my going after it. Of course, in the last few months beef prices have really turned around.

**Senator Robichaud:** Yes. You are having a very good year.

**Mr. Bonnett:** A very good year, yes.

**Senator Robichaud:** I hear from a farmer down home, who's a beef producer, Mr. Donohoe, who got recognized as farmer of the year in New Brunswick. He was saying that things were going well for him.

How many other producers would be in the same position? You say very few, but in numbers?

**Mr. Bonnett:** I wouldn't put a big number on it, but it's a very localized market for hormone-free beef. It's not a huge market.

**Senator Robichaud:** How long will it take for other producers that are not hormone free now to fit into this category?

**M. Bonnett :** Il y en a peu, surtout en raison de la différence de rendement au chapitre de l'engraissement des animaux.

**Le sénateur Robichaud :** Pour ce qui est de prouver que vous produisez du bœuf sans hormones, est-ce que votre méthode de production actuelle serait généralement acceptable sur le marché européen?

**M. Bonnett :** Je ne peux dire si c'est le cas ou non, puisqu'il n'y a pas de tiers indépendant pour vérifier ma production. Je fournis cependant des déclarations sous serment à mes acheteurs, qui peuvent consulter mes dossiers vétérinaires pour voir ce que j'ai produit. Cependant, il n'y a pas de tiers indépendant pour vérifier ma production.

Voilà le genre de questions sur lesquelles il faut se pencher, car si nous voulons accéder aux marchés européens, il nous faut d'abord assurer une masse critique, puisque pour réussir, il faut du volume. En outre, il faudra un processus d'approbation qui soit reconnu par l'entreprise en question. Enfin, il faudra également prévoir des primes pour inciter les producteurs à fournir les efforts supplémentaires qui seront nécessaires pour accéder à ces marchés.

**Le sénateur Robichaud :** Comment votre bœuf se compare-t-il à celui vendu en Europe, qui est supposément sans hormones?

**M. Bonnett :** Je ne pense pas qu'il y aurait la moindre différence. À vrai dire, je ne crois pas qu'il y ait une grande différence entre le bœuf produit avec des hormones et le bœuf sans hormones, puisque ça ne se voit pas dans le produit final.

**Le sénateur Robichaud :** Je parle du prix par livre.

**M. Bonnett :** Actuellement, j'obtiens une prime d'environ 30 p. 100 par livre qui vaut la peine que je me donne pour l'obtenir. Évidemment, au cours des derniers mois, le prix du bœuf a beaucoup changé.

**Le sénateur Robichaud :** Oui. Vous connaissez une très bonne année.

**M. Bonnett :** Une très bonne année, en effet.

**Le sénateur Robichaud :** J'ai appris qu'un agriculteur de ma province qui produit du bœuf, M. Donohoe, a été déclaré agriculteur de l'année au Nouveau-Brunswick. Il disait que ses affaires allaient bien.

Combien d'autres producteurs sont dans la même situation? Vous dites qu'ils sont peu nombreux, mais combien sont-ils?

**M. Bonnett :** Je ne dirais pas qu'ils sont très nombreux, mais le marché du bœuf sans hormones est très limité. Ce n'est pas un énorme marché.

**Le sénateur Robichaud :** Pour les autres producteurs qui, actuellement, ne font pas de bœuf sans hormones, combien de temps faudrait-il pour se classer dans cette catégorie?

**Mr. Bonnett:** It depends on how much you pay them. If the value is there, they would change their production system. That's one of the things with all of these trade agreements — and whether it's produced hormone free or produced the way the majority is produced now — that will be driven by the marketplace. If the marketplace sends the proper signals, then there will be a shift in production models.

**Errol Halkai, Acting Executive Director, Canadian Federation of Agriculture:** The other factor is that with the European free trade agreement we have a TRQ for hormone-free beef, and I think it's 50,000 tonnes. The other determinant is going to be: The 50,000 tonnes, how are we going to line up our industry? Who is going to participate to take advantage of the 50,000 tonnes? There's not only the system that Ron is talking about, but there's that volume as well that we have to consider in terms of how we proceed.

**Mr. Bonnett:** But you also asked the timing question, how long it would take. It wouldn't take that long if the market signal was there, but it has to have a market signal.

**Senator Robichaud:** But then you need a certification and all that. That would present a difficulty, wouldn't it?

**Mr. Bonnett:** Yes.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Thank you to our witnesses. You spoke about international trade and free trade agreements, which require producers and processors to be very competitive. What do you think will make the difference? How can you differentiate yourselves from other producers and processors to ensure that the value added is reflected in the sale of your products?

[English]

**Mr. Bonnett:** I think that's where some of the things that we're already doing might give us a little bit of an edge. If you look at traceability, Canada has been at the forefront on traceability for a number of years. We have developed on-farm food safety systems that are now recognized. All of our livestock have identification that can be traced back. A number of other countries don't have systems as sophisticated as us. That is one thing that will give us an edge in the market.

We have a regulatory system that has stood the test of time and is recognized around the world. I think there's still a role for CFIA to try to fine-tune the regulatory systems and make sure they're as efficient as possible. That again gives us some advantage.

Then just the fact that if you're trading into especially the Asia block, one of the competitive advantages we have is the large land base we have here in Canada and the research and innovation that we've put into not only producing crops but growing livestock. If

**M. Bonnett :** Cela dépend du prix qu'on leur offre. Si ça en valait la peine, ils changeraient leur système de production. C'est le marché qui déterminera si le bœuf sera produit sans hormones ou selon la méthode actuellement adoptée par la majorité, et c'est l'un des aspects dont tous ces accords commerciaux doivent tenir compte. Si les indices du marché vont dans un sens, les modèles de production changeront en conséquence.

**Errol Halkai, directeur exécutif intérimaire, Fédération canadienne de l'agriculture :** L'autre facteur à considérer, c'est le contingent tarifaire qui s'applique au bœuf sans hormones dans le cadre de l'accord de libre-échange avec l'Europe. Je crois qu'il s'élève à 50 000 tonnes. Il y a une autre question déterminante à résoudre : comment préparer notre industrie à ce contingent de 50 000 tonnes? Qui en profitera? Pour déterminer la suite des choses, il faut penser non seulement au système dont parle Ron, mais également à la question du volume.

**M. Bonnett :** Mais vous vouliez aussi savoir combien de temps ça prendrait. Selon moi, si le marché envoyait un signal clair, ce pourrait être assez rapide. Il faut cependant que le marché envoie un signal clair.

**Le sénateur Robichaud :** Par contre, il vous faudrait un certificat et tout. Il s'agirait d'une difficulté supplémentaire, non?

**M. Bonnett :** Effectivement.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Merci à nos témoins. Vous avez parlé des échanges internationaux et des accords de libre-échange. Ceux-ci exigeront des producteurs et des transformateurs qu'ils soient très compétitifs. Selon vous, qu'est-ce qui fera la différence? Comment pourrez-vous vous différencier des autres producteurs et transformateurs pour obtenir une plus-value sur la vente de vos produits?

[Traduction]

**M. Bonnett :** À mon avis, nos façons de faire actuelles nous donnent déjà un léger avantage. Prenons l'exemple de la traçabilité : le Canada est un chef de file dans ce domaine depuis des années. Nous avons mis au point des systèmes qui permettent de vérifier la salubrité des aliments directement sur la ferme. Tous nos bestiaux sont identifiés de manière à pouvoir en retracer l'origine. Tous les pays sont loin d'être aussi avancés que nous. Et c'est ce genre de choses qui peut nous avantager sur le marché.

Notre régime réglementaire a fait ses preuves et il est reconnu de par le monde. Je crois que l'ACIA pourrait malgré tout le raffiner de manière à le rendre le plus efficient possible. Ça aussi, ça pourrait nous conférer un certain avantage.

Pour ce qui est des échanges avec les pays du bloc asiatique, la quantité de terres dont nous disposons, ici au Canada, constitue un autre avantage pour nous, sans parler des efforts en matière de recherche et d'innovation que nous avons consacrés à la

you see the productivity increases that have been in place in the last 30 years, it's incredible. That's the type of thing we need to continue to invest in to keep that competitive advantage.

On the processing side, there are some issues that are likely going to have to be addressed — issues of energy cost, labour cost, those types of things — taking a look at how can you gain efficiencies within the processing side. That's likely going to be one of the issues that has to be looked at to ensure we're competitive there as well.

**Senator Merchant:** Thank you again. With the WTO, you seem to think that has worked well. What does happen once there's a decision with WTO? Does anything change?

**Mr. Bonnett:** The rules are in place that, when they make the decision, there is a process that has to be followed. I read an article today that the U.S. is likely going to again appeal the decision. This is where I would make the recommendation to the Canadian government to really look at trying to push for streamlining of that whole process. The timelines are too long. Quite often too many lawyers get involved in the process. It should be refined so that at least there's a clear step-by-step process that's followed so that you don't get this endless review.

I know we had a meeting with the Canadian ambassador in Geneva earlier this year. We went over to the WTO to see what progress was being made and they recognized as well that that's one of the issues. Streamlining that process for dispute resolution would be a critical win for WTO. As I also mentioned, if the negotiations don't start soon, they really have to take a look at some of these other types of barriers that come up. It could be low-level presence of genetically modified organisms. It could be definitions on how you define certain product. It could be animal care standards that are being put in place. We need to make sure there are some international standards for that, otherwise you'll end up with producers and processors having to meet all kinds of different standards, some based on science and some not. That's where the role of the WTO and other international organizations can look at establishing some more detail on international agreements like that.

**Mr. Halkai:** I have another point on the WTO dispute resolutions settlement mechanism.

Members have to abide by the final decision of the WTO. If they don't, that's when Canada can retaliate in terms of imposing anti-dumping duties or countervailing duties if the U.S. doesn't comply. The strength of the WTO decision is fairly strong and that's why we are pushing that the WTO be the entity that has the dispute settlement mechanism.

production des récoltes et à l'élevage du bétail. C'est incroyable la croissance de productivité que nous avons connue depuis 30 ans. C'est là-dedans que nous devons continuer à investir si nous voulons conserver notre avantage concurrentiel.

Du côté du traitement, il y a certains problèmes dont il faudra vraisemblablement s'occuper, comme le coût de l'énergie ou de la main-d'œuvre, pour trouver des moyens de faire des économies. C'est probablement une des choses qu'il va falloir faire si nous voulons demeurer concurrentiels.

**La sénatrice Merchant :** Merci encore. Vous semblez dire que les choses se sont bien passées avec l'Organisation mondiale du commerce. Que va-t-il se passer une fois que l'OMC va avoir rendu sa décision? Y a-t-il quoi que ce soit qui va changer?

**M. Bonnett :** Les règles sont là, et une fois que la décision va être rendue, il va y avoir un processus à suivre. J'ai lu un article aujourd'hui où on dit que les États-Unis vont sans doute faire appel. C'est là que je recommanderais au gouvernement du Canada de vraiment tout faire pour uniformiser le processus. Les délais sont trop longs. Très souvent, il y a trop d'avocats qui s'en mêlent. Le processus devrait être revu afin qu'on établisse clairement les étapes à suivre, au lieu d'avoir à se taper un examen interminable, comme c'est présentement le cas.

Nous avons rencontré l'ambassadeur du Canada à Genève plus tôt cette année. Nous nous sommes rendus au siège de l'OMC pour voir s'il y avait eu des progrès, et on nous a confirmé qu'il s'agissait d'un problème. L'uniformisation du processus de règlement des différends constituerait une avancée remarquable pour l'OMC. Comme je le disais, si les négociations ne commencent pas bientôt, il va vraiment falloir regarder de près les autres types d'obstacles qui peuvent se dresser sur notre chemin. Je pense par exemple à la présence de petites quantités d'organismes génétiquement modifiés, à la définition de certains produits ou aux normes touchant les soins aux animaux. Nous devons nous assurer qu'il y a des normes internationales en la matière, autrement les producteurs autant que les transformateurs vont devoir se plier à toutes sortes de normes différentes, certaines reposant sur des données scientifiques, d'autres pas. L'OMC et les autres organismes internationaux pourraient justement faire en sorte que les accords internationaux soient plus détaillés.

**M. Halkai :** J'aimerais ajouter quelque chose au sujet du mécanisme de règlement des différends de l'OMC.

Les États membres doivent se conformer à la décision finale de l'organisation. Autrement, les pays touchés, comme le Canada, peuvent exercer des représailles et imposer par exemple des droits antidumping ou compensateurs aux pays qui refusent d'obtempérer, comme les États-Unis. Les décisions de l'OMC sont plutôt contraignantes, et c'est pour cette raison que nous voulons que ce soit elle qui s'occupe du mécanisme de règlement des différends.

**Senator Merchant:** With the country-of-origin label, has that hurt you? Is it just the U.S. that has that kind of a designation? Are there other countries? What do you think the solution is there?

**Mr. Bonnett:** The U.S. passed country-of-origin labelling a number of years ago but they didn't implement it until about four years ago. As soon as they implemented, that put in place by legislation the requirement to segregate livestock that was coming from Canada or Mexico into the U.S. for processing. That added additional cost to the processors and, frankly, the lines of trade were north and south in Canada. They weren't east and west. Immediately, particularly with pork and beef, it dropped the price that the buyers in the United States were paying for Canadian product. I know groups like Canadian cattlemen and the Canadian Pork Council have documented some of those losses.

One of the things we need to make clear is that as an organization we don't have a concern with a country wanting to promote their own product, but when they do it with a legislative tool then all of a sudden you're putting artificial barriers in place that weren't there before.

That would be the same for product in Canada. We would encourage everybody in Canada to consume Canadian product but it should be a marketing initiative and not a legislative initiative. As soon as you do it by legislation, then you put an artificial barrier in there that shouldn't exist.

**Senator Merchant:** Are there other countries, too, that have that that you're aware of?

**Mr. Bonnett:** We haven't had this problem with other countries, but then we don't have the volume of trade with other countries that we have with the United States either.

**Senator Enverga:** Thank you for the presentation. It was mentioned by our last witness and you, too, sir, that there's a problem with supply management. It looks like supply management might be a larger barrier than tariffs. Can you possibly expand more on this and let us know if there is a chance we can resolve this and how long will it take us to resolve this possible issue?

**Mr. Bonnett:** I'm not convinced that supply management itself is a critical barrier. We see other countries that have sensitive products as well, and that's why we're suggesting that you look at different tools. The trouble with only using tariffs as a tool on how to open up trade is once tariffs come down to a certain point, then all of a sudden you could end up with a huge amount of dumping into a marketplace and it could destroy the market. That why it's interesting in the European deal. They decided on some of the more sensitive products to use a tariff rate quota, which determined the volume that would get into the country and that

**La sénatrice Merchant :** L'étiquetage du pays d'origine vous a-t-il nuï? Les États-Unis sont-ils les seuls à s'être dotés d'une telle désignation, ou y a-t-il d'autres pays qui les ont imités? Quelle serait la solution, à votre avis?

**M. Bonnett :** Les États-Unis ont adopté leur loi sur l'étiquetage du pays d'origine il y a déjà plusieurs années, mais elle est entrée en vigueur il y a seulement quatre ans, environ. Dès lors, il fallait distinguer le bétail de transformation qui entrainait aux États-Unis en provenance du Canada ou du Mexique. Les coûts pour les transformateurs sont plus élevés, surtout que, pour tout vous dire, les échanges au Canada se faisaient surtout du nord au sud, et très peu d'est en ouest. Tout de suite, les prix que les acheteurs américains payaient pour les produits canadiens, surtout le porc et le bœuf, ont chuté. Je sais que certains groupes, comme l'Association canadienne des éleveurs de bovins et le Conseil canadien du porc, ont documenté les pertes qu'ils ont subies.

J'insiste sur le fait qu'en tant que tel, notre organisme ne voit pas d'un mauvais œil que tel ou tel pays cherche à promouvoir ses propres produits, sauf qu'à partir du moment où il se tourne vers les mesures législatives pour ce faire, il crée du coup toutes sortes d'obstacles artificiels qui n'existaient pas jusque-là.

Ce serait la même chose pour les produits canadiens. Nous croyons qu'il faut encourager les Canadiens à consommer des produits canadiens, mais nous croyons surtout qu'il faut pour cela miser sur la publicité, et non sur les lois. À partir du moment où on se tourne vers les lois, on crée des obstacles artificiels qui n'ont pas leur raison d'être.

**La sénatrice Merchant :** À votre connaissance, y a-t-il d'autres pays dans cette situation?

**M. Bonnett :** Nous n'avons rencontré ce problème nulle part sauf aux États-Unis, mais il faut dire que le volume de nos échanges commerciaux avec les autres pays est loin d'être comparable à celui de nos échanges commerciaux avec les États-Unis.

**Le sénateur Enverga :** Je vous remercie pour votre exposé. La dernière personne à avoir pris la parole disait, et je crois que vous disiez aussi la même chose, qu'il y a un problème avec la gestion de l'offre. Comme quoi la gestion de l'offre pourrait constituer un obstacle plus néfaste que les droits de douane. Pourriez-vous nous en dire plus, nous dire si nous pouvons espérer une résolution et, si oui, combien de temps il faudrait avant d'arriver à une solution?

**M. Bonnett :** Je suis loin d'être convaincu qu'en soi, la gestion de l'offre constitue un obstacle bien important. Nous ne sommes pas le seul pays à avoir des produits auxquels nous tenons particulièrement, et c'est pour cette raison que nous recommandons d'explorer plusieurs avenues. Le problème, quand on se fie uniquement aux droits de douane, c'est que, à partir du moment où on veut ouvrir le marché, il suffit que les droits de douane tombent sous un certain niveau pour que le marché se trouve inondé d'un produit donné, au point de nuire à sa survie. Voilà où l'accord avec l'Europe est si intéressant. Pour

way you open up trade for that volume and you don't completely distort the local markets.

To say supply management is a barrier I think would be in error. I would say the problem is that people aren't looking at what tools you use to facilitate trade and make it happen.

**Senator Enverga:** Would you recommend or suggest any way that the government can help you fix these barriers or go over these barriers? Are there any suggestions you could tell us about?

**Mr. Bonnett:** I said at the outset we support the balanced position that the government is taking going forward in that they want to support supply management as well as look at new market access and they've demonstrated that they've used TRQs in the past as a way to get around some of those barriers. That's the same approach that should be used in future negotiations as well.

**Senator Unger:** Thank you, gentlemen, for your presentations.

Mr. Bonnett, on the subject of hormones, you said, just as you were closing, hormones don't show up in the final product. Would you explain that?

**Mr. Bonnett:** The hormone is a little thing that goes in the ear and it's a slow-release hormone. It is a naturally occurring hormone in the animal anyway. It improves feed efficiency and improves rates of gain, but none of it remains in the meat. It's completely dispersed in the growing process. That's why I said it doesn't show up in the meat. There is no difference; you could sample product from animals that have been treated with the little buttons in the ear and ones that haven't and you wouldn't see any chemical difference in them whatsoever.

As I mentioned earlier, it's a marketing thing. Some people have chosen to market non-hormone beef and if people want to pay the premium involved in producing that product then it does create a market, but to say one is better than the other is not necessarily true. It's just a different consumer preference. We have to recognize that if consumers ask for something in the marketplace and we can give it to them at a price that they're willing to pay, then it creates that market.

**Senator Unger:** What do you think about the development of the Canada brand? Do you think the federal government's brand strategy is improving the image of Canadian products?

**Mr. Bonnett:** I think Canadian product has improved its image over the last number of years. It's been an ongoing thing. The one thing we could likely do a better job of is getting a coordinated approach to branding Canada from the producer level through to the processors, retailers and exporters so everyone is basically working on that together.

les produits les plus critiques, on a plutôt opté pour des contingents tarifaires fondés sur le volume faisant son entrée au pays. De cette façon, il est possible d'ouvrir les échanges sans bouleverser les marchés locaux.

Je crois qu'il est faux de dire que la gestion de l'offre est un obstacle. Je dirais que le problème tient plutôt à ce que les gens refusent d'explorer d'autres avenues pour faciliter les échanges et parvenir à leurs fins.

**Le sénateur Enverga :** Que recommandez ou suggérez-vous au gouvernement de faire pour vous aider à surmonter ces obstacles ou à les faire tomber? Avez-vous des suggestions à nous faire?

**M. Bonnett :** J'ai dit d'entrée de jeu que nous appuyions l'approche équilibrée que le gouvernement a adoptée concernant la gestion de l'offre et l'ouverture de nouveaux marchés. Il nous a d'ailleurs prouvé que les contingents tarifaires constituent un moyen efficace de contourner certains de ces obstacles. C'est l'approche qui devrait être adoptée pour les négociations à venir.

**La sénatrice Unger :** Je vous remercie, messieurs, pour vos exposés.

Monsieur Bonnett, à propos des hormones, vous avez dit, en terminant votre exposé, que les hormones ne se voient pas dans le produit final. Pourriez-vous nous expliquer ce que vous vouliez dire?

**M. Bonnett :** L'hormone dont je parle est injectée par l'oreille, elle est à résorption lente et elle se trouve naturellement dans l'organisme de l'animal. Elle améliore le rendement alimentaire en lieu de faire augmenter les taux de succès, mais il n'en reste aucune trace dans la viande. Elle se disperse complètement durant la croissance. Voilà pourquoi je disais qu'on ne la voyait pas dans la viande. Il n'y a aucune différence : vous pourriez comparer des échantillons provenant d'animaux traités avec ces petits boutons sur l'oreille avec d'autres provenant d'animaux non traités, et vous ne verriez absolument aucune différence chimique.

Comme je le disais plus tôt, c'est une question de mise en marché. Certaines personnes choisissent de commercialiser du bœuf sans hormone; or, s'ils sont prêts à payer ce qu'il faut pour ce faire, le marché est là, mais ce n'est pas nécessairement vrai de dire qu'un produit est meilleur que l'autre. C'est une simple question de préférence de la part du consommateur. Or, si le consommateur réclame un produit et qu'on peut le lui fournir à un prix qu'il est prêt à payer, tout est dit, et vous vous retrouvez avec un marché.

**La sénatrice Unger :** Que pensez-vous de l'image de marque canadienne? Croyez-vous que la stratégie du gouvernement fédéral en la matière aide les produits canadiens?

**M. Bonnett :** Je crois que l'image des produits canadiens s'est beaucoup améliorée depuis quelques années. C'est un processus continu. Il est néanmoins vrai que nous pourrions adopter une approche concertée, du producteur jusqu'aux exportateurs en passant par les transformateurs et les détaillants, afin que tout le monde rame dans le même sens.

With the Conference Board of Canada we have talked about developing a national or Canadian food strategy and a strategic approach to lining everybody up and promoting a Canadian brand that would also help position Canadian product to its advantage. Another senator spoke about the competitive advantage Canada would have in building on a Canada brand. That would be one thing we could do.

**Senator Unger:** What is your perception right now of how effective the Canada brand is in its present form?

**Mr. Bonnett:** An example would be the example I gave you of Taiwan and their increases in beef imports. They're so satisfied with the type of product they're getting and the Canadian branding behind that that the sales have increased. That's sometimes what we need to do. Once we penetrate some of those markets, sometimes the brand will sell itself.

**Senator Beyak:** We've heard from other witnesses that one of Canada's great advantages is our traceability, that we can trace our products from farm to fork literally. Could you elaborate on that from your perspective?

**Mr. Bonnett:** That's something that has been taking place for a number of years. In fact, I would say that, when BSE hit Canada in 2001, if we hadn't had our traceability system in place, there would be a lot of markets we wouldn't even be in now. I think the fact that we were able to trace back is a credit to some of the foresight that took place, although I might admit that — I can remember I was a farm organization leader at the provincial level when we first came out with that — I did get a few letters from producers who were less than satisfied that we were going down this road. But I think that it did demonstrate that, if you have that traceability in place and the ability to go forward and backward, then, if a situation arises, it does treat you well. That's one of the things that we sometimes take for granted. Canada has developed this in advance of a crisis. It's not only true for the livestock sector, but it's also true for the grain sector and, I know, for the dairy industry. I was in the dairy industry for a number of years. They have been working on their traceability system for a long period of time. I think something that builds into that Canadian brand is the traceability aspect.

**Senator Beyak:** Thank you, I agree. May I, chair, ask another question?

**The Chair:** Absolutely. Please continue.

**Senator Beyak:** At the last committee, they told me I was talking to the wrong people, so, if you've been in the dairy industry, I wondered about putting all of our milk products into

Il a été question, avec le Conference Board du Canada, de créer une stratégie alimentaire nationale ou pancanadienne et d'adopter une approche stratégique de manière à ce que tout le monde soit sur la même longueur d'onde et fasse valoir l'image de marque canadienne dans le but de mieux positionner les produits canadiens et de miser sur ses avantages. Tout à l'heure, quelqu'un autour de la table parlait de l'avantage concurrentiel que le Canada gagnerait s'il se dotait d'une bonne image de marque. Nous pourrions commencer par là.

**La sénatrice Unger :** À votre avis, l'image de marque actuelle du Canada est-elle efficace?

**M. Bonnett :** Je reviens à l'exemple que je donnais relativement à l'augmentation des importations de bœuf à Taïwan. Les Taïwanais sont si satisfaits des produits qu'on leur offre et de l'image de marque canadienne que les ventes ont augmenté. Des fois, c'est ce qu'il faut faire. Une fois que nous avons percé un marché, il arrive que la marque canadienne se vende toute seule.

**La sénatrice Beyak :** D'autres témoins avant vous nous ont dit que la traçabilité figurait parmi les principaux avantages du Canada, puisqu'on peut littéralement remonter de notre assiette jusqu'à la ferme où l'animal a vu le jour. Pourriez-vous nous dire ce que vous en pensez?

**M. Bonnett :** C'est quelque chose qui date déjà de plusieurs années. En fait, j'irais même jusqu'à dire que, n'eût été la traçabilité, l'épidémie d'encéphalopathie spongiforme bovine qui nous a frappés en 2001 aurait fait beaucoup plus de mal, au point que nous serions aujourd'hui carrément absents de certains marchés. Je crois que ça en dit long sur la prévoyance des responsables de l'époque, même si je dois admettre — je dirigeais un organisme agricole provincial lorsque l'idée a été proposée pour la première fois — que j'ai reçu un certain nombre de lettres de producteurs qui étaient loin d'applaudir à l'idée que nous empruntions cette voie. Mais l'expérience nous a confirmé que, lorsqu'un problème survient, la traçabilité est une très bonne chose, parce qu'elle permet de parcourir la chaîne de production dans un sens comme dans l'autre. C'est l'une des choses que nous tenons souvent pour acquise. Le Canada avait pris les devants avant même le début de la crise. Et pas seulement dans le secteur du bétail, mais aussi dans celui des céréales et de l'industrie laitière. J'ai moi-même travaillé dans l'industrie laitière pendant un certain nombre d'années. Les gens qui en font partie s'occupent de traçabilité depuis un bon bout de temps. En fait, j'irais jusqu'à dire que la traçabilité fait partie de l'image de marque canadienne.

**La sénatrice Beyak :** Je vous remercie. Et je dois dire que je suis d'accord. Est-ce que je peux poser une autre question, monsieur le président?

**Le président :** Je vous en prie.

**La sénatrice Beyak :** À la dernière séance du comité, on m'a dit que je ne m'adressais pas aux bonnes personnes, alors comme vous avez travaillé dans l'industrie laitière, je m'interroge sur

one, amazing, Canadian cheese. There is good cheese around the world, but nobody makes cheese like Canadians. If it was one Canadian brand, I just thought I would ask your opinion.

**Mr. Bonnett:** That's good, but I'll wait. I know the dairy guys are sitting right behind me. You can you save that question. I'm sure they'd want to answer it.

**The Chair:** Before we go to the second round, if senators would permit me to ask one question. You talked, Mr. Bonnett, about non-tariff barriers that could create obstacles to trade and market access. The question I want to ask is: Meeting stakeholders in international markets, they always come up with a few questions on GMOs. Would you have any comments on that and on how you could direct or move forward in that particular industry?

**Mr. Bonnett:** There are a number of issues that come up with genetically modified organisms. Most people recognize now that there are quite a few crops that are grown with genetically modified organisms. It actually has increased yield, reduced pesticide use and all of those advantages. We are shipping them to some world markets, but we still have some markets that want non-NGO. There is the issue of low-level presence. Sometimes, just a little bit of seed in a bin or a little bit of carry-over in a combine can be enough to contaminate a load, and that's where we need some international definition on allowable limits for that.

Another instance that came up with respect to genetically modified organisms is that one of our big export crops now is canola oil. Canola is a genetically modified plant. It has been one of the great Canadian success stories. However, right now, there's not a clear definition as to whether or not the oil is GMO. If you look at the oil, there's nothing in there demonstrating any GMO. The GMO marker stays with the meal, and our position is that the oil should not be branded GMO oil because that creates a barrier to that oil being used. There are a whole series of issues like that on defining what would be acceptable and what wouldn't be and having that done at the international level.

Mr. Halkai, did you want to comment?

**Mr. Halkai:** Just to add, a lot of the discussion around GMO is not based on science whatsoever. It's based on consumer attitude or perception. One of the things that we would like to see addressed is that the rules and regulations surrounding these issues be based on science.

**Senator Robichaud:** And to examine these definitions at the World Trade Organization?

**Mr. Halkai:** That would be helpful, yes.

l'opportunité de prendre tous les produits laitiers canadiens pour en faire un fromage canadien d'exception. Il se fait de l'excellent fromage un peu partout dans le monde, mais personne n'en fait de l'aussi bon que les Canadiens. J'aimerais savoir ce que vous pensez de l'idée d'asseoir l'image de marque canadienne là-dessus.

**M. Bonnett :** C'est une bonne idée, mais je vais m'abstenir de répondre. Je sais que les représentants de l'industrie laitière sont assis juste derrière moi; vous pourrez leur poser la question. Je suis convaincu qu'ils sont impatients d'y répondre.

**Le président :** Avant d'entamer la deuxième série de questions, j'aimerais moi aussi poser une question, si les sénateurs me le permettent. Vous parliez, monsieur Bonnett, des obstacles non tarifaires qui pourraient nuire aux échanges commerciaux et nous empêcher de percer certains marchés. Voici ma question : quand on rencontre les responsables des marchés étrangers, ils nous parlent invariablement des OGM. J'aimerais savoir ce que vous en pensez et que vous nous disiez quelle devrait être la direction à prendre à ce sujet.

**M. Bonnett :** Les organismes génétiquement modifiés soulèvent toujours leur lot de questions. De nos jours, la plupart des gens savent qu'une bonne partie des produits qu'on cultive contiennent des OGM. La modification génétique augmente le rendement, diminue le recours aux pesticides et comporte toutes sortes d'avantages. Les OGM prennent la direction de plein de marchés sur la planète, mais certains tiennent encore aux produits non génétiquement modifiés. Il y a aussi la question de la présence des OGM en faibles quantités. Parfois, il suffit de quelques graines dans un tonneau ou de quelques impuretés sur une moissonneuse-batteuse pour contaminer toute une cargaison, et c'est pour ça qu'il faut que les limites acceptables fassent l'objet de normes internationales.

Il y a aussi l'exemple de l'huile de canola, qui figure parmi nos principaux produits d'exportation. Le canola est une plante génétiquement modifiée. Sa modification a fait la gloire du Canada. Or, pour l'heure, il n'existe aucune définition officielle permettant d'affirmer que l'huile de canola est un OGM ou non. Il n'y a absolument aucun OGM dans l'huile. Le marqueur demeure dans la farine. À notre avis, l'huile ne devrait donc pas être considérée comme un OGM, puisque cette désignation nuit à sa commercialisation. Il y a toute une série de questions comme celle-là, et il est temps qu'on s'entende internationalement sur ce qui est acceptable et sur ce qui ne l'est pas.

Monsieur Halkai, voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Halkai :** J'aimerais juste dire qu'une bonne partie de la discussion sur les OGM n'a rien de scientifique. C'est une question de perception, d'attitude de la part du consommateur. Voilà notamment pourquoi nous réclamons que les règles et les règlements soient fondés sur des données scientifiques.

**Le sénateur Robichaud :** Et que l'Organisation mondiale du commerce s'intéresse au dossier?

**M. Halkai :** Ce serait utile, oui.

**Mr. Bonnett:** One of the things, to put it in perspective, to do with using modern techniques and modern technologies, Mr. Halkai and I were invited to a meeting with the FAO, the UN agricultural organization, last week, and I went on a little bit of a rant because it almost seemed that they were thinking that we could go back and do what we were doing a hundred years ago and feed a growing world population. The reality is that we're going to have to use all kinds of new technology, new seeds, new plants, new techniques, new irrigation techniques, every type of tool that we can use to meet that growing demand. I think the innovation study you did speaks to that. GMOs are only one part of the package, but I think it's going to have to be part of the package.

**Senator Oh:** Thanks, gentlemen. Before 2009, we had the mad cow disease problem in Canada, so all beef exports to Asia were banned. China has now opened up and we have Canadian exports of \$5.6 billion in dairy products to China. So what do you foresee with this large increase in a short time? Would it affect our local beef market?

**Mr. Bonnett:** I think it gives us an opportunity to grow our market. One of the things that has happened to the beef industry — it started when BSE hit in 2001 — is that a lot of people became disillusioned with the beef industry because of declining profits, and the number of people with beef cattle in Canada is down. I think getting access to some of these other markets will increase demand for beef. I mentioned earlier that beef prices have gone up, and it's throwing some optimism into the sector. You'll see young people starting to reconsider whether or not to go into beef production, and I think the key to having young people enter the sector is having good profits. Not good profits for a year or two but projected good profits going out.

We have been so dependent on the United States, but, if we can get Korea and Japan and China, it does spread some of that risk so that you're not dependent on one customer. It's interesting that, when we're in Europe, talking to some of the Europeans, the loss of the Russian market to them devastated some of their sales. That demonstrates how, if you get too dependent on one market only, it really puts some risk into your business planning because all it takes is something political or an issue with climate or something like that, and it can really distort your market. So I think that's one of the reasons we're encouraged to see some of the exports growing to some of these other countries.

**Senator Oh:** With the FTA coming, Korea, Japan and Taiwan are all opening up the beef market now. That is a great future?

**Mr. Bonnett:** I think it is a good future. In some of those markets, like Japan, my feeling is that you'll never see Japan completely eliminate tariffs because they want to protect some of their market. However, if we went in there and started talking

**M. Bonnett :** Voici un exemple pour bien comprendre le contexte entourant l'utilisation de techniques et de technologies modernes. M. Halkai et moi avons assisté la semaine dernière à une rencontre de la FAO, qui est l'organisme agricole de l'ONU. J'étais quelque peu exaspéré, parce que les gens qu'on a rencontrés semblaient presque croire que nous pouvions réussir à nourrir la population mondiale sans cesse grandissante en utilisant les mêmes techniques qu'il y a 100 ans. Or, pour répondre à cette nouvelle demande, il va bien falloir avoir recours à toutes ces nouvelles technologies, graines, plantes et techniques d'irrigation et tirer parti de tous les outils à notre disposition. Sauf erreur, c'est d'ailleurs ce que disait l'étude sur l'innovation que vous avez réalisée. Les OGM ne sont qu'une petite partie d'un tout, mais je ne pense pas qu'on puisse s'en passer.

**Le sénateur Oh :** Je vous remercie, messieurs. Avant 2009, le Canada était aux prises avec la maladie de la vache folle. Résultat, tous les produits du bœuf ont été interdits en Asie. La Chine a rouvert ses frontières, et les exportations canadiennes de produits laitiers vers la Chine se chiffrent à 5,6 milliards de dollars. Alors quel effet croyez-vous qu'aura une aussi forte augmentation en aussi peu de temps? Le marché local du bœuf risque-t-il de s'en ressentir?

**M. Bonnett :** Je crois au contraire que c'est l'occasion de lui faire prendre de l'expansion. Dans l'industrie bovine, bien des gens se sont découragés après l'épisode de l'encéphalopathie spongiforme bovine, en 2001, parce que les profits ont commencé à décliner, et il y a moins d'éleveurs de bœufs aujourd'hui au Canada. Je crois que l'accès à de nouveaux marchés va faire augmenter la demande. Je disais tout à l'heure que les prix ont augmenté, et ça insuffle un peu d'optimisme dans ce secteur. Plein de jeunes vont recommencer à envisager une carrière dans la production bovine, et je crois que la clé pour les convaincre, ce sont les profits : ils doivent être élevés. Et pas seulement durant un an ou deux, mais à long terme.

Nous dépendons énormément des États-Unis. Alors si nous pouvions percer les marchés coréen, japonais ou chinois, le risque serait moins élevé que si nous dépendions d'un seul client. Lorsque nous étions en Europe, les Européens nous disaient que la perte du marché russe avait été catastrophique pour certaines de leurs ventes. Voilà qui montre qu'il est risqué de trop dépendre d'un seul marché, parce qu'on peut plus difficilement planifier. Il suffit d'un incident politique ou d'une catastrophe météorologique pour bousiller un marché. C'est entre autres ce qui fait que nous sommes aussi contents que nos exportations vers certains de ces pays soient en pleine croissance.

**Le sénateur Oh :** Grâce au libre-échange, la Corée, le Japon et Taïwan ont tous recommencé à importer du bœuf. C'est encourageant?

**M. Bonnett :** Je pense que oui. Dans certains marchés, comme au Japon, je doute qu'un jour le Japon élimine totalement ses droits de douane, parce qu'il tient à protéger son marché. Or, si nous rencontrions les dirigeants japonais et leur parlions de



about a TRQ and a reasonable amount of tonnage going in, I think we could get a deal because then they would be able to come up with a win-win situation that everybody could agree with.

**Senator Robichaud:** I have two subjects I would like you to talk a bit about. First of all is TRQs, and then: Do you see the environment coming in as a non-tariff barrier, like the carbon footprint and all of that stuff? How far away is that?

**Mr. Bonnett:** I don't think it's very far. It is being driven by some of the retail chains now starting to talk about sustainability indexes. Again, that's the type of thing that has to be done based on science and in consultation with the sector in order to get it right. I know that discussion is taking place not only in Canada but also at the international level.

I do wear another hat. I sit on the board of directors of the World Farmers' Organisation, and it's one of the issues that we're grappling with now. It might be animal care standards, it might be environmental standards, and even getting into water use and things like that. People are starting to ask that those types of things be addressed.

But if it's going to be done properly, it's going to have to be done so that there's consultation with the industry to get something that's workable, and then roll that into something like an international agreement that these are acceptable standards. Then you have consistency, so if you're producing for more than one market, if you're doing it right for one market, you're doing it right for the other. We're going to have to keep an eye on those sustainability indexes.

**Senator Robichaud:** When you say "keep an eye," how far along are we in the process? We've got to be ready in a short time.

**Mr. Bonnett:** I guess I will rephrase. Rather than keep an eye, we have to be doing our homework right now and start defining what would be acceptable for us. Actually, we're doing development work now on some policy positions on where we should be with some of these environmental standards. Again, I mentioned earlier, meeting with the processor group, I think this is something that's going to have to be done not just strictly by the primary producers themselves but also the processors and the retailers all the way through the chain.

**Senator Robichaud:** You mentioned TRQs, tariff rate quotas, which are the amount of produce or products you can import into the country, without tariffs. But this means that we've got to have the proper structure to assess and really count what is coming in, because I think some sectors are having problems. For example, the chicken producers, I don't know what they call it, but there is the transformation chicken that's coming into the country from the United States. It's way over but it's not classified as such. So we need to have the structure in place.

contingents tarifaires et leur propositions un tonnage raisonnable d'importations, je crois que nous pourrions nous entendre, parce que les Japonais y trouveraient leur compte eux aussi.

**Le sénateur Robichaud :** Il y a deux choses dont j'aimerais parler. Commençons par les contingents tarifaires. L'environnement peut-il être considéré comme un obstacle non tarifaire, si on songe par exemple à l'empreinte carbone et à toutes ces choses? Combien de temps nous reste-t-il?

**M. Bonnett :** Pas beaucoup, selon moi. Certaines chaînes de vente au détail commencent à parler d'index de développement durable. Là encore, il va falloir que le tout repose sur des données scientifiques et se fasse en consultation avec le secteur. Je sais que cette discussion a lieu ici, au Canada, mais aussi ailleurs, à l'étranger.

Je suis actif sur d'autres tribunes. Je fais partie du conseil d'administration de l'Organisation mondiale des agriculteurs, et il s'agit justement d'une des questions qui nous préoccupent actuellement. Les effets peuvent se faire sentir sur les normes relatives aux soins aux animaux, sur les normes environnementales, et même sur l'utilisation de l'eau. Les gens commencent à réclamer qu'on s'occupe de toutes ces choses.

Mais si on veut faire les choses comme il faut et arriver avec un résultat utile, il va falloir consulter l'industrie, puis inscrire les normes acceptables dans un accord international. Avec l'uniformité que cela suppose, les gens n'ont plus à se poser de questions : si leurs techniques sont bonnes pour un marché donné, elles le sont pour tous les autres aussi. Il va falloir suivre de près tous ces index de développement durable.

**Le sénateur Robichaud :** Quand vous dites « suivre de près », où en sommes-nous dans le processus? Nous devons être prêts bientôt.

**M. Bonnett :** Je m'explique mieux. Au lieu de suivre la situation de près, nous allons devoir faire nos devoirs dès maintenant et commencer à définir ce qui est acceptable pour nous. Pour tout vous dire, nous planchons actuellement sur des énoncés stratégiques où nous décrivons ce que devraient être ces normes environnementales à notre avis. Je reviens à ce que je disais plus tôt concernant la rencontre avec le regroupement de transformateurs : ce processus devra être pris en charge pas uniquement par les producteurs eux-mêmes, mais aussi par les transformateurs et les détaillants, bref par l'ensemble de la chaîne de production.

**Le sénateur Robichaud :** Vous avez parlé de contingents tarifaires, qui désignent la quantité d'un produit donné qu'on peut importer sans avoir à payer de droits de douane. Il faut pour cela que nous ayons une structure permettant d'évaluer et de calculer précisément ce qui entre au pays, parce que j'ai cru comprendre que certains secteurs éprouaient des problèmes. Je prends l'exemple des producteurs de poulet : je ne me souviens jamais du nom exact, mais nous importons du poulet de transformation des États-Unis. C'est énorme, mais ce n'est pas vraiment classifié. Bref, il faut que la structure existe.

**Mr. Bonnett:** Yes. You're absolutely right. Verification is critical, and having the systems in place so you can get good reporting is critical in order to make that work.

**Senator Robichaud:** For the milk producers, there is a form of cheese coming in for preparation of pizzas and things like that, and we're not paying sufficient attention to that. I think that could sort of skew the trade or the advantage we have in those trade deals.

**Mr. Bonnett:** I think that goes to the discussion. If you're using a tool such as a TRQ to manage that trade, you have to have the systems in place to monitor what is coming in and put discipline in place if people go over their allocations.

**Senator Robichaud:** Do we have that in place now?

**Mr. Bonnett:** To a limited extent.

**Senator Enverga:** I was in South Korea last July to work with the free trade agreement. There's always talk that nobody wants Canadian beef in South Korea. However, when we were talking to the locals there, we realized that we're not actually competing with the local beef. We're competing now with the U.S. beef that's coming there. When we realized that, we asked the question why it is the U.S. beef and not the Korean beef. We found out that their beef has a lot of marble in it; they have more fat in there, I would say.

The question is, to compete locally, are we ready to adopt their cultural differences and their taste? Now we're going to Europe. I don't know what their preference is with beef or other agricultural products. Are we ready? Are we going to be adapting to them, or are we going to be moving forward with what we have?

**Mr. Bonnett:** That's a pretty broad question. I'll give you an answer. I'll go back to what I said: On any product, we have to determine what the market wants and then refine our production to that market.

I know with South Korea, as an example, one of the key things was that we traded products that we didn't eat a lot of in Canada, some of the internal organs and things like that. Those were high value markets to take a product that we weren't utilizing in Canada, so sometimes it is a combination of products that we don't use in Canada, or it's taking a look at, like you said, a high marbling product and making sure there's a production system there.

It's not unlike the comments that I gave with respect to the European market. You have to identify exactly what the specific needs are in that marketplace, and then develop a chain to make

**M. Bonnett :** Oui, vous avez absolument raison. La vérification est primordiale, et il faut des systèmes permettant de produire des rapports de qualité si nous voulons que ce processus soit efficace.

**Le sénateur Robichaud :** Du côté des producteurs laitiers, je sais qu'on importe un type de fromage pour la préparation des pizzas et de toutes ces choses, et que nous n'y faisons pas suffisamment attention. J'ai l'impression que cela pourrait nuire aux échanges, ou à tout le moins atténuer l'avantage que nous possédons en la matière.

**M. Bonnett :** Ça revient à ce que nous disions. Pour utiliser un outil comme les contingents tarifaires pour gérer les échanges commerciaux, il faut disposer des systèmes permettant de surveiller ce qui entre au pays et instaurer des sanctions pour ceux qui dépassent les quantités qui leur sont allouées.

**Le sénateur Robichaud :** Est-ce que ça existe, tout ça?

**M. Bonnett :** En partie, oui.

**Le sénateur Enverga :** J'étais en Corée du Sud en juillet dernier pour participer aux négociations de l'accord de libre-échange. On nous dit sans cesse que personne en Corée du Sud ne veut du bœuf canadien. Pourtant, à force de parler aux gens, là-bas, nous nous sommes rendu compte que nous ne sommes pas vraiment en compétition contre le bœuf coréen. Notre véritable concurrent, c'est le bœuf américain qui se trouve sur le marché sud-coréen. Quand nous avons compris ça, nous avons demandé aux gens pourquoi ils préféreraient le bœuf américain au bœuf coréen. Nous avons alors appris que c'est parce qu'il est beaucoup plus persillé; il contient plus de gras, je dirais.

Alors, pour nous tailler une place sur le marché local, allons-nous nous adapter aux différences culturelles et aux goûts des Coréens? Et qu'en est-il des Européens? Je ne sais pas comment ils l'aiment, leur bœuf, ni leurs autres produits agricoles, d'ailleurs. Sommes-nous prêts? Allons-nous choisir la voie de l'adaptation ou allons-nous plutôt mousser les produits que nous avons à l'heure actuelle?

**M. Bonnett :** C'est très vaste comme question. Voici un début de réponse. En fait, je reviens à ce que je disais : quel que soit le produit, il faut comprendre ce que le consommateur veut, puis raffiner notre produit en conséquence.

Je sais qu'en Corée du Sud, par exemple, les exportations d'organes internes et ainsi de suite sont très fortes, parce qu'ici, nous ne les mangeons à peu près pas. Imaginez à quel point ce marché peut être lucratif : vous exportez un produit qui est inutilisé au Canada. Bref, il arrive parfois qu'on tombe sur la bonne combinaison, qu'il s'agisse de vendre des produits pour lesquels il n'y a pas de marché au Canada ou d'adapter nos produits en fonction du système de production, comme dans l'exemple du persillage que vous donniez à l'instant.

Ça revient aussi à ce que je disais à propos du marché européen. Il faut définir les besoins du marché, puis créer une chaîne de production en conséquence. On en revient finalement à

that work, and it goes to the comments I made at the end of my presentation about market readiness. We have to do a lot better job making the links work between the chain.

I can use the beef industry as an example. I'm what's called a cow-calf producer. My cows raise calves; they all get sold to a background, which gets sold to a feedlot, which gets sold to a packing plant. There is not the communication back and forth between that chain that there should be, and the packer should be taking the messages from the marketplace right back to the consumers and lining up that system. With the traceability systems and the livestock identification that we have, we can make it work now and make it work fairly simply. But that goes back to the point that we have to think strategically about how we can maximize our market penetration and line up that chain to make it work.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Earlier, Senator Enverga mentioned the Korean market, and I think you mentioned the Taiwanese market. Two years ago I visited Taiwan with a delegation, and Senator Mitchell has promoted Canadian beef in Taiwan. I would like to get back to the sale of beef in Europe, since the free trade agreement with Europe will obviously open up a new market for you. Perhaps you are already there. If I am not mistaken, European producers are smaller producers than Canadian ones, and they have concerns about the influx of Canadian beef in Europe.

Have you already anticipated this reluctance and are you prepared to face reluctance from some of Europe's smaller producers?

[English]

**Mr. Bonnett:** I can tell you that I had a beer with some Irish farmers, and they were very blunt in telling me what they thought of Canadian beef coming in. However, I think when the final trade agreement came through and they saw that they were protected by a maximum limit on the amount of beef that came in, it gave them some confidence that the penetration would be limited.

So I think there is some nervousness there, but they also know that it's likely going to take a bit of time for Canada to line up to those markets. As I say, we have to get supply chains in place, and at the end of the day, there is a cap to the amount that's coming in.

I go back to the point that I made earlier. We have to look at how we make sure that we have the right tools in these trade agreements so it's a win-win for everybody. To go into a country and create a situation where they feel that they're going to be completely run over with our product is likely not going to be acceptable to them, and we're not going to get an agreement.

ce que je disais dans mon exposé concernant la préparation aux exigences des marchés. Nous devons améliorer — de beaucoup — les différents liens de la chaîne de production.

Prenons l'exemple de l'industrie bovine. Je suis ce qu'on appelle un éleveur-naisseur. Mes vaches donnent naissance aux veaux; ces derniers sont tous vendus à un premier intermédiaire, qui les vend à un parc d'engraissement, qui les vend à l'usine de transformation. Il faudrait que ces différents chaînons communiquent entre eux, mais ce n'est pas le cas. Et le propriétaire de l'usine de transformation devrait écouter les messages que lui envoient le marché et le consommateur et les faire parvenir aux intervenants en amont afin que le système s'adapte. Grâce aux systèmes de traçabilité et aux mesures d'identification dont nous disposons, nous pourrions y parvenir, et assez facilement. Mais on en revient alors à ce que je disais : il faut se doter d'une stratégie afin de maximiser notre place sur les marchés et adapter la chaîne de production en conséquence.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Le sénateur Enverga a parlé tantôt du marché coréen, et j'ai cru comprendre que vous aviez parlé du marché de Taïwan. Il y a deux ans, je suis allé à Taïwan avec une délégation, et d'ailleurs, le sénateur Mitchell avait fait la promotion du bœuf canadien à Taïwan. J'aimerais revenir sur la vente de bœuf en Europe, puisque, évidemment, les accords de libre-échange avec l'Europe vont vous ouvrir un nouveau marché. D'ailleurs, vous y êtes peut-être déjà. Les producteurs européens, je pense, sans me tromper, sont de plus petits producteurs que les producteurs canadiens, et craignent l'arrivée massive du bœuf canadien en Europe.

Est-ce que vous avez déjà prévu cette réticence et est-ce que vous êtes prêts à faire face à la réticence de certains producteurs d'Europe plus petits?

[Traduction]

**M. Bonnett :** Je vais vous dire une chose : j'ai pris une bière avec des agriculteurs irlandais, et ils m'ont dit sans ambages ce qu'ils pensaient de l'arrivée du bœuf canadien. Je pense en revanche que, lorsqu'ils ont vu le texte définitif de l'accord commercial et qu'ils ont pu voir qu'ils étaient protégés par une limite sur les importations de bœuf, ils ont compris que nous n'allions pas envahir leur marché.

Alors oui, je crois que certaines personnes sont nerveuses, mais elles sont néanmoins conscientes que ça va prendre un certain temps avant que le Canada puisse percer ces marchés. N'oublions pas, comme je le disais, qu'il faut créer les chaînes d'approvisionnement. Et c'est sans parler des plafonds à respecter.

Je reviens encore à ce que je disais plus tôt : nous devons revoir la manière dont nous nous assurons que ces accords commerciaux renferment les bons outils, afin que tout le monde y trouve son compte. Si on arrive dans un pays et que nos interlocuteurs ont l'impression que nos produits vont complètement inonder leur marché, il y a très peu de chances qu'ils trouvent cela acceptable,

That's why I think when you're taking a balanced approach to it you have to look at the toolbox. Tariffs are one tool, and TRQs are another tool that can be used to try to find that common ground.

**The Chair:** Before we close, Mr. Bonnett, you mentioned you're a member of the World Farmers' Organisation, and that hasn't happened too often in the past. I want to congratulate you for that.

I have a question about Codex and what role they could play. I've heard that there is a possibility that we don't have enough science-oriented facts on GMOs. Could Codex, which plays an important role in world trade, especially in agriculture, not be an instrument that we could use going forward?

**Mr. Bonnett:** I think Codex would be one of the instruments that they use. When I mentioned about WTO, I also mentioned WTO and other international bodies. We have OIE as well for animal health issues. We have Codex for some of the issues around GMO and pesticide use. We can use those bodies, but it's also going to take a little bit of political push at the international level because sometimes the best science goes out the window when politics gets involved in some of these decisions, and we've seen examples of where that has happened in the past.

Using international bodies to use the science-based approach to dealing with some of these issues I think is critical, but the other side, it's going to be an ongoing effort at the political level to ensure that politicians in countries around the world are onside.

One of the reasons our organization actually got involved with the World Farmers' Organisation is to try to get some agreement with farm organizations around the world on some of these issues. Even on the trade issue with Japan, I've actually travelled to Japan twice now, building some contacts with farm organizations there, because obviously they have a defensive position as well and trying to find that common ground, if we can get the farm organizations onside it takes some of the pressure off the political negotiators when they are trying to negotiate agreements as well.

**The Chair:** Thank you very much. To Mr. Bonnett and Mr. Halkai, thank you very much for accepting our invitation to share with the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry your opinions and comments. Please feel free at any time to add comments. Do not hesitate to give your suggestions to the clerk. We have the same objective, to position Canada to grow more agricultural products so that we can feed and have a better market access feeding 9 billion people.

**Mr. Halkai:** Thank you very much.

et nous ne concluons jamais d'accord avec eux. Voilà pourquoi j'estime qu'on ne peut pas trouver la bonne approche sans s'intéresser aussi aux outils. Les droits de douane en font partie, les contingents tarifaires aussi, et les deux peuvent nous permettre de trouver des terrains d'entente.

**Le président :** Avant de conclure, monsieur Bonnett, vous avez dit faire partie de l'Organisation mondiale des agriculteurs, et c'est rare qu'on voit des gens qui sont membres de cet organisme. Je vous félicite.

J'ai une question au sujet de Codex, du rôle qu'il pourrait jouer. Je vous ai entendu dire qu'il nous manquait peut-être de données scientifiques sur les OGM. Est-ce que Codex, qui joue un rôle important en matière de commerce mondial, et plus particulièrement dans le domaine de l'agriculture, ne pourrait pas constituer un instrument intéressant pour la suite des choses?

**M. Bonnett :** Je crois en effet que Codex pourrait faire partie des instruments à utiliser. Quand je parlais de l'OMC, je disais qu'il y avait aussi d'autres organismes internationaux qu'il ne faut pas oublier. Je pense entre autres à l'Organisation mondiale de la santé animale. Codex est utile pour certaines questions relatives aux OGM et aux pesticides. Nous pouvons nous adresser à ces organismes, mais il va falloir de la volonté politique sur la scène internationale, parce que ce n'est pas rare que les sciences prennent le bord quand les politiciens s'en mêlent. Nous avons eu droit à plusieurs exemples dans le passé.

Je crois que c'est important que nous fassions appel à ces organismes internationaux pour aborder ces enjeux de manière scientifique, mais il ne faut pas oublier non plus qu'il va falloir beaucoup d'efforts au niveau politique pour que les politiciens de partout sur la planète montent dans le train.

Si notre organisme s'est adressé à l'Organisation mondiale des agriculteurs, c'est justement pour que les exploitations agricoles du monde entier s'entendent sur certains de ces enjeux. Même concernant les échanges commerciaux avec les Japonais. Je me suis rendu par deux fois au Japon, pour prendre contact avec différents regroupements d'agriculteurs, là-bas. Les Japonais sont très sur la défensive, mais nous voulions trouver un terrain d'entente, parce que, si nous pouvons convaincre les organismes agricoles de nous emboîter le pas, il va y avoir moins de pression sur les épaules des politiciens qui négocient ces accords.

**Le président :** Merci infiniment. Monsieur Bonnett, monsieur Halkai, merci beaucoup d'avoir accepté notre invitation et d'être venus faire part de vos opinions et suggestions au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. N'hésitez pas à ajouter quoi que ce soit. N'hésitez pas non plus à faire part de vos suggestions à notre greffier. Nous poursuivons tous le même objectif : positionner le Canada de manière à augmenter la production agricole, à pouvoir nourrir 9 milliards de terriens et à améliorer notre accès aux différents marchés.

**M. Halkai :** Merci beaucoup.

**The Chair:** Thank you very much for accepting our invitation to be here. We know you are leaders in the industry. We're very fortunate to have leaders like you in the agriculture industry.

The committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector. As you know, and we'll share this with our audience tonight, Canada's agriculture and agri-food sector is an important part of the country's economy. We know that in 2012 the sector accounted for one in eight jobs in Canada, employing over 2.1 million people and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product.

Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2012.

Honourable senators, we have witnesses this evening from the Dairy Farmers of Canada.

[Translation]

We will now hear from Bruno Letendre, Vice-President, and Yves Leduc, Director of International Trade.

[English]

Also, from the Dairy Processors Association of Canada, we have Dino Dello Sbarba, Chairman of the Board, and Mr. Don Jarvis, President and CEO.

I have been informed by the clerk that we will have a joint presentation, so we will start with the Dairy Farmers of Canada, to be followed by the Dairy Processors Association of Canada.

[Translation]

**Bruno Letendre, Vice-President, Dairy Farmers of Canada:** Thank you, Mr. Chair. Dairy Farmers of Canada is pleased to share its thoughts with you. I will let Mr. Leduc speak, and he will present the document. I will then be available to answer questions.

**Yves Leduc, Director of International Trade, Dairy Producers of Canada:** Thank you Mr. Chair, senators. As Mr. Letendre just said, we are pleased to participate in your study on international market access priorities for the agriculture and agri-food sector. We have provided a copy of our comments, and you can read the document in more detail.

I would like to start by saying that DFC is the voice of the dairy farmers who operate the more than 12,000 dairy farms across Canada. Although we are involved in various areas, we work closely with other industry stakeholders, such as processors

**Le président :** Merci encore d'avoir accepté notre invitation. Nous savons que vous êtes des chefs de file. Nous sommes très chanceux de pouvoir compter sur des gens comme vous dans l'industrie agricole.

Le comité poursuit maintenant son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Comme vous le savez, et comme le savent les gens qui assistent à la réunion de ce soir, le secteur agricole et agroalimentaire est très important pour l'économie canadienne. En 2012, il donnait de l'emploi à un Canadien sur huit, soit environ 2,1 millions de travailleurs, et comptait pour près de 6,7 p. 100 de notre produit intérieur brut.

Sur la scène internationale, toujours en 2012, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était à l'origine de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires.

Honorables sénateurs, nous accueillons maintenant des représentants des Producteurs laitiers du Canada.

[Français]

Nous accueillons M. Bruno Letendre, vice-président, et M. Yves Leduc, directeur du commerce international.

[Traduction]

Nous accueillons également le président du conseil d'administration de l'Association des transformateurs laitiers du Canada, M. Dino Dello Sbarba, et son président et chef de la direction, M. Don Jarvis.

Le greffier me dit que nous aurons droit à un exposé commun. Nous allons donc commencer par les Producteurs laitiers du Canada, après quoi nous passerons à l'Association des transformateurs laitiers du Canada.

[Français]

**Bruno Letendre, vice-président, Producteurs laitiers du Canada :** Je vous remercie, monsieur le président. Les producteurs laitiers sont heureux de vous faire part de leur point de vue. Je vais laisser la parole à M. Leduc, qui présentera le document. Ensuite, je pourrai répondre aux questions.

**Yves Leduc, directeur du commerce international, Producteurs laitiers du Canada :** Je vous remercie, monsieur le président, sénateurs et sénatrices. Comme M. Letendre vient de le mentionner, nous sommes heureux de participer à votre étude sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire en matière d'accès aux marchés internationaux. Nous vous avons remis ce soir une copie de nos commentaires. Je vous laisserai le soin de lire le document plus en profondeur.

J'aimerais mentionner d'entrée de jeu que les PLC est l'organisation qui représente les producteurs laitiers qui exploitent les 12 000 fermes laitières du Canada. Nonobstant les différents champs d'activité dans lesquels nous sommes impliqués,

and government representatives, towards the common goal of expanding Canada's market and the dairy sector in general.

I would like to take this opportunity to reiterate that Canada's dairy sector contributes significantly to Canada's economy. Dairy Producers of Canada recently commissioned EcoRessources Consulting to undertake an updated economic impact analysis of the dairy sector in Canada. According to preliminary results, Canada's dairy sector — and I am talking about the sector as a whole, which includes both primary production and processing — contributed \$19.3 billion to Canada's GDP in 2013.

The sector sustains more than 218,200 jobs in Canada and contributes more than \$3.6 billion in local, provincial and federal taxes. These results show constant growth in the contribution of the Canadian dairy sector to Canada's economy. We look forward to sharing this study when it is completed.

Dairy Farmers of Canada believes that supply management has no doubt contributed to the development of a highly efficient and profitable dairy industry in Canada. Unfortunately, it is more expensive to produce milk in Canada's northern climate than it is in other parts of the world. This explains why, 40 years ago, the industry turned its attention to primarily supplying the domestic market and why export activities account for a small percentage of Canada's dairy production — between 1 per cent and 2 per cent.

*[English]*

A closer look at the world's market allows us to conclude that not only are world markets facing extreme fluctuations, they are essentially a dumping ground. There are some interesting numbers that have been produced by the International Farm Comparison Network. That is an initiative that was started about 15 years ago, and they collect financial data on dairy farms across the world, and they now have over 92 countries as part of their comparison.

The International Farm Comparison Network also constructs a world price for milk. If you look at the evolution of the world price for milk from 2012 to 2013, although the prices were pretty good on the world marketplace, in September of this year the price came back to the 2012 level, and in 2012, that price was covering the cost to produce milk for about 12 per cent of the total milk produced around the world.

The reality is that not only are we facing higher costs of production at the farm level, suggesting that export is limited proportionately, but this appears to also be the case along the

nous travaillons étroitement avec les autres intervenants de l'industrie, que ce soit les transformateurs ou les représentants du gouvernement, vers un objectif commun, soit celui d'accroître le marché canadien et le secteur laitier en général.

Je profite de l'occasion pour réitérer que le secteur laitier canadien contribue de façon importante à l'économie du Canada. Les Producteurs laitiers du Canada ont récemment retenu les services de la firme ÉcoRessources afin de mettre à jour l'étude d'impact économique du secteur laitier au Canada. Nous avons tout récemment reçu des données préliminaires, lesquelles démontrent que le secteur laitier au Canada — et je parle du secteur dans son ensemble, qui regroupe autant le secteur de la production primaire que de la transformation — a contribué, en 2013, pour 19,3 milliards de dollars du PIB au Canada.

Le secteur soutient plus de 218 200 emplois au Canada et contribue plus de 3,6 milliards de dollars en taxes et impôts, tant sur le plan local, provincial que fédéral. Ces résultats démontrent une croissance constante de la contribution du secteur laitier à l'économie du Canada. Nous serons heureux de partager l'étude finale une fois qu'elle sera achevée.

Il ne fait aucun doute que pour les Producteurs laitiers du Canada la gestion de l'offre a contribué au développement d'une industrie laitière efficace et rentable au Canada. Malheureusement, on doit tenir compte du fait que la production de lait, ici, au pays, se fait dans un climat nordique et entraîne des coûts de production plus élevés comparativement à d'autres endroits dans le monde. Cela explique, entre autres, en grande partie, pourquoi l'industrie, il y a plus de 40 ans, s'est tournée essentiellement vers le marché intérieur et pourquoi les activités d'exportation représentent grosso modo entre 1 et 2 p. 100 de la production totale de lait ces jours-ci.

*[Traduction]*

Un examen plus approfondi des marchés mondiaux nous permet de conclure que non seulement ils sont soumis à des fluctuations extrêmes, mais encore qu'ils sont essentiellement un terrain de dumping. L'International Farm Comparison Network a produit des chiffres intéressants. Cet organisme, qui a vu le jour il y a une quinzaine d'années, recueille des données financières sur les fermes laitières du monde entier. L'étude comparative qu'il réalise porte aujourd'hui sur plus de 92 pays.

L'International Farm Comparison Network calcule aussi le prix mondial du lait. Si on regarde l'évolution qu'a connue le prix du lait de 2012 à 2013, même si les prix sur le marché mondial étaient plutôt bons, en septembre dernier, ils sont revenus à leurs niveaux de 2012. Or, en 2012, à peine 12 p. 100 de la production mondiale totale pouvait couvrir son coût de production.

La réalité est que non seulement nous faisons face à des coûts de production plus élevés au niveau de la ferme, ce qui porte à croire que les occasions d'exportation sont limitées, mais encore

production chain with Canadian producers' or processors' margins being almost twice what they are in other parts of the world, notably if you compare with the European Union.

Without disputing that the world markets could offer some opportunities, we must remain realistic in our approach. In addition to price in early 2000, a WTO panel ruled that any exports from Canada sold below domestic price is considered subsidized. Furthermore, exports originating from two of the largest milk producing jurisdictions, the United States and European Union, are also benefiting from a generous level of support in their respective jurisdictions. This obviously creates an uneven playing field not only on the U.S. or E.U. markets but also here at home where the Canadian dairy industry will be facing additional competition, in particular as a result of the CETA agreement.

Combined with a prohibition to use export subsidies in the E.U., the reality is that Canada is not in a position to realize huge benefits from the opening of the E.U. market. The reality is also that subsidies in the European Union can make up as much as 40 to 50 per cent of farmers' income, allowing the E.U. farmers to accept a much lower price. This puts Canadian milk and dairy products at a price disadvantage in a market such as the European Union.

More particularly, despite the outcome of CETA, which will allow dairy exports to enter the European Union market tariff free, it remains a myth, as far as we are concerned, that Canada now has unfettered access to the E.U. market. There is no doubt, however, that Canadian producers and processors, and cheese makers in particular, can compete on quality. A pilot project in select U.S. markets has demonstrated that Canadian specialty cheeses can find a niche in the U.S. market. However, the cost of marketing these products in the U.S. market tends to be fairly significant.

Despite these challenges, we are continuing to pursue a portion of these in the U.S. market.

[Translation]

Let us be clear: DFC is not opposed to pursuing export opportunities. These opportunities, however, must return adequate profits to both farmers and processors. We are more than willing to consider and promote export activities, but export strategies can only succeed if they are jointly developed through a strong producer/processor partnership, in collaboration with governments.

We feel that in order to be successful on the world markets, the dairy industry must target specific nice markets. In addition to the marketing project in the United States, DFC had a marketing representative at the 2014 Salon international de l'agroalimentaire

que tel est également le cas le long de la chaîne de production, avec des marges de transformation qui sont presque deux fois plus grandes au Canada que dans certaines autres parties du monde, l'UE par exemple.

Sans nier que les marchés mondiaux pourraient offrir certaines perspectives, nous devons maintenir une approche réaliste. En plus du prix, un groupe spécial de l'OMC du début de 2000 a statué que tout produit exporté du Canada vendu en deçà du prix intérieur est considéré comme « subventionné ». En outre, les exportations originaires de deux des plus grands territoires producteurs de lait, l'UE et les États-Unis, profitent d'un généreux niveau d'appui dans leur territoire respectif. Les règles du jeu ne sont donc pas uniformes, non seulement sur les marchés des États-Unis et de l'UE, mais aussi sur le marché intérieur canadien, là où nous ferons face à une plus grande concurrence suite à l'entente de l'AECG.

Avec l'interdiction d'utiliser les subventions à l'exportation dans l'UE, la réalité est que le Canada n'est pas en mesure de tirer parti des immenses avantages de l'ouverture du marché laitier européen. La réalité est aussi que les subventions dans l'UE peuvent former jusqu'à 40 à 50 p. 100 du revenu des producteurs et que ces derniers obtiennent un prix du marché moins élevé pour leur lait. Cela constitue un désavantage-prix pour le lait et les produits laitiers canadiens.

Plus particulièrement, malgré le résultat de l'accord de l'AECG, qui permettra l'entrée en franchise de douanes de produits laitiers canadiens sur le marché européen, il subsiste un mythe, soit que le Canada a désormais un accès libre et absolu au marché européen. Il ne fait aucun doute, par contre, que les producteurs et les transformateurs canadiens, et les fromagers en particulier, sont concurrentiels au niveau de la qualité. Un projet pilote dans certains marchés américains a démontré que des fromages de spécialité canadiens peuvent se tailler une place sur le marché des États-Unis, mais que le coût de mise en marché de ces produits sur le marché américain demeure important.

Malgré ces défis, nous poursuivons la mise en marché de certains produits sur le marché américain.

[Français]

Soyons clairs : les PLC ne sont pas contre la poursuite de débouchés d'exportation. Ces débouchés, par contre, doivent assurer une certaine rentabilité, non seulement pour les producteurs, mais aussi pour les transformateurs. Nous sommes disposés à envisager et à promouvoir des activités d'exportation, mais les stratégies d'exportation ne réussiront que si elles sont élaborées conjointement dans le cadre d'un solide partenariat entre les producteurs et les transformateurs, le tout en collaboration avec les gouvernements.

Nous sommes d'avis que, pour réussir sur les marchés mondiaux, l'industrie laitière doit cibler des marchés créneaux particuliers. Donc, en plus du projet de commercialisation sur le marché américain, au mois d'octobre dernier, un représentant de

held in Paris last October, and we have also entertained discussions with stakeholders about baby formula exports to China.

There is a real interest in exploring and developing beneficial and smart export activities. These discussions are at a preliminary stage and we cannot provide the committee with highly detailed information regarding which markets should be prioritized at this juncture, even though I made reference to the United States, European Union and the Chinese market. We wanted to appear before this committee because it is important to understand that we are seriously working on finding solutions which would allow the Canadian dairy sector, and our partners here at the table this evening, to take advantage of export opportunities, providing that these are considered within the framework of Canada's supply management system — a system which continues to be defended by Canada's government in trade negotiations.

In conclusion, for dairy farmers, the government's continued commitment to supply management has been reinforced in throne speeches in recent years, which means that the government will work with DFC on solutions that ensure that farmers will continue to derive an adequate income from the marketplace. We can assure you that we are engaged in a dialogue with processors and government stakeholders to find ways to help sustain and grow the Canadian dairy sector.

**The Chair:** Thank you very much, Mr. Leduc.

[English]

We will now go to the processors, Mr. Dello Sbarba and Mr. Jarvis.

[Translation]

You have the floor, Mr. Jarvis.

[English]

**Don Jarvis, President and CEO, Dairy Processors Association of Canada:** Honourable Senators, I and our members thank you for inviting our organization to appear here today to assist in your study on international market access priorities. The Dairy Processors Association of Canada represents the public policy and regulatory interests of the Canadian dairy processing industry at the national level. I'm pleased today to have three of our board members here with me to present to you some of our views on the serious issues we are facing as an industry as a result of not just the recently signed Canada-European trade agreement, CETA, but the increasing challenges we face as the pursuit of trade liberalization continues.

notre département de marketing a participé au Salon international de l'agroalimentaire qui s'est tenu à Paris, et nous avons aussi eu des discussions avec les différents intervenants au sujet des exportations de lait maternisé en Chine.

Il y a sans aucun doute un intérêt de notre part pour explorer et exploiter des occasions d'exportation qui sont avantageuses et bien choisies. Ces discussions en sont encore au stade préliminaire. Nous ne pouvons donc donner au comité des renseignements, aujourd'hui, sur les marchés à cibler, d'abord et avant tout, bien que j'aie fait référence aux États-Unis, à l'Union européenne et au marché chinois. Nous voulions donc comparaître devant votre comité, parce qu'il est important de comprendre que nous travaillons sérieusement à trouver des solutions qui permettraient au secteur laitier canadien, ainsi qu'à nos partenaires qui sont ici, avec nous à cette table, ce soir, de profiter des occasions d'exportation, pourvu que ces dernières soient envisagées dans le cadre de la gestion de l'offre au Canada : un système qui demeure soutenu et qui continue d'être défendu par le gouvernement du Canada dans les négociations internationales.

En conclusion, pour les producteurs laitiers, la confirmation de l'engagement du gouvernement du Canada envers la gestion de l'offre, comme il en a été fait mention à maintes occasions dans les discours du Trône au cours des dernières années, signifie que le gouvernement travaillera avec les PLC à chercher des solutions qui permettront aux producteurs de tirer un revenu convenable du marché. Pour terminer, j'aimerais vous dire que nous pouvons vous assurer que nous sommes engagés dans un dialogue avec les transformateurs et autres intervenants du gouvernement pour trouver des moyens d'aider à soutenir et à élargir le secteur laitier au Canada.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Leduc.

[Traduction]

Nous passons maintenant à MM. Dello Sbarba et Don Jarvis, qui représentent les transformateurs.

[Français]

La parole est à vous, monsieur Jarvis.

[Traduction]

**Don Jarvis, président et chef de la direction, Association des transformateurs laitiers du Canada :** Honorables sénateurs, au nom de nos membres, je vous remercie d'avoir invité notre association à venir ici aujourd'hui afin de vous aider dans votre étude sur les priorités en matière d'accès aux marchés internationaux. L'Association des transformateurs laitiers du Canada défend les intérêts publics, politiques et réglementaires de l'industrie de la transformation des produits laitiers au pays. Je suis accompagné aujourd'hui de trois des membres de notre conseil d'administration, qui vous présenteront certaines de nos opinions sur les graves préoccupations de notre secteur, non seulement à la suite de la récente signature de l'accord commercial



Our chair, on my left, Dino Dello Sbarba, is the president and CEO of Saputo, and he'll follow me with some detailed commentary. As well, Robert Coallier, president and CEO of Agropur; and Louis Frenette, president and CEO of Parmalat, are here to assist us in responding to the committee's questions after our introductory presentation.

These three companies all produce and distribute a wide variety of dairy products and ingredients nationally, including fluid milk, cream, butter, cheeses and yogurt. Last year, the dairy processing industry generated more than \$15 billion worth of products shipped from approximately 480 plants, 200 of which are federally registered. That accounts for more than 15 per cent of all processing sales in the country's food and beverage industry.

Dairy processing employs about 25,000 workers and is the second largest sector in the food and beverage industry. Processors support the objectives of the supply management system as it's described in the Canadian Dairy Commission Act. At the same time, our members are committed to a modernization of the system in order to better meet the needs of Canadian consumers and to meet the goals, financial and otherwise, of both dairy producers and processors.

We've provided the committee a letter to the Ministers of International Trade, Industry, and Agriculture and Agri-food, and a summary of a submissions prepared earlier this year and that Mr. Dello Sbarba will refer to in his remarks. It's an impact analysis that we did in light of the CETA and the doubling of cheese imports that will result. That detailed impact analysis is available at our website at [www.dpac-atlc.ca](http://www.dpac-atlc.ca), along with other submissions to government over the past several years.

The new cheese imports, unless managed properly, will disrupt a tightly managed system that these businesses must operate in, and where processors are allotted specific amounts of milk, where the use of milk ingredients is limited in some products and where interprovincial trade barriers inhibit dairy processing productivity, all preventing our industry's ability to transition and compete with these new imports.

I will turn now to our chair to provide more specific details on those issues.

**Dino Dello Sbarba, Chairman of the Board, Dairy Processors Association of Canada:** Thank you, Don.

entre le Canada et l'Europe, l'AECG, mais aussi les défis grandissants auxquels nous sommes confrontés à mesure que la libéralisation du commerce se poursuit.

À ma gauche se trouve notre président, Dino Dello Sbarba, qui est également le président et chef de la direction de Saputo. Il prendra la parole après moi pour vous présenter des commentaires détaillés. Voici également Robert Coallier, président-directeur général d'Agropur, ainsi que Louis Frenette, président et chef de la direction de Parmalat. Ils sont ici pour nous aider à répondre à vos questions une fois notre présentation initiale terminée.

Ces trois entreprises produisent et distribuent toutes une grande variété de produits et d'ingrédients laitiers à l'échelle nationale, dont du lait de consommation, de la crème, du beurre, des fromages et du yogourt. L'an dernier, l'industrie de la transformation laitière a produit pour plus de 15 milliards de dollars de produits, qui ont été expédiés à partir d'environ 480 usines, dont 200 sont sous réglementation fédérale. Cela représente plus de 15 p. 100 de l'ensemble des ventes de produits transformés de l'industrie de l'alimentation et des boissons au pays.

Le secteur de la transformation laitière, qui emploie environ 25 000 travailleurs, est le deuxième en importance de l'industrie de l'alimentation et des boissons. Les transformateurs appuient le principe du système de la gestion de l'offre tel qu'il est décrit dans la Loi sur la Commission canadienne du lait. Par ailleurs, nos membres sont déterminés à moderniser le système afin de mieux répondre aux besoins des consommateurs canadiens et d'atteindre les objectifs, financiers et autres, des producteurs et des transformateurs laitiers.

Nous avons fourni au comité une lettre adressée aux ministres du Commerce international, de l'Industrie, et de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, ainsi qu'un résumé d'une soumission faite plus tôt cette année, à laquelle M. Dello Sbarba fera référence dans le cadre de son intervention. Il s'agit d'une analyse des impacts que nous avons effectuée en lien avec l'AECG et le doublement des importations de fromages qui devrait en découler. On peut consulter cette analyse détaillée ainsi que nos autres soumissions des dernières années au gouvernement sur notre site web à l'adresse [www.dpcs-atlc.ca](http://www.dpcs-atlc.ca).

À moins d'être gérées adéquatement, les nouvelles importations de fromages vont perturber un système géré très étroitement, selon lequel les transformateurs ont des volumes de lait alloués, où l'utilisation d'ingrédients laitiers est limitée dans certains produits et où les obstacles au commerce interprovincial empêchent d'améliorer la productivité de la transformation du lait. Tout cela empêche notre industrie d'effectuer une transition et de rivaliser avec les nouveaux produits importés.

Je vais maintenant laisser la parole à notre président, qui vous expliquera ces enjeux plus en détail.

**Dino Dello Sbarba, président du conseil d'administration, Association des transformateurs laitiers du Canada :** Merci, Don.

Mr. Chair, senators, thank you also for the opportunity for the dairy processing industry to expand on the submission made to this committee outlining current challenges with CETA and concerns with the competitiveness of our industry.

As stated, CETA will bring a surge of new cheese imports into Canada from the EU, beginning in the near short term. These imports will raise our total imports to almost 10 per cent of our natural cheese consumption in Canada, more than double what it is in other markets, such as the U.S.A. Canada is also in negotiation for a TPP free trade agreement, and early indications have dairy as part of the negotiations.

There is very little growth, if any, in the overall consumption of dairy products in Canada. The milk equivalent per capita consumption is flat. Dairy imports, cheese included, have a significant production cost advantage over Canadian-made products. The cost of milk accounts for approximately 80 per cent of the cost of a dairy product, whether being drinking milk, cheese, butter or other products. Other costs, such as energy, labour, packaging, administration and profit will amount to between 15 to 20 per cent of the cost of a dairy product.

Raw milk prices paid by processors for cheese in Canada is on average double that of world price, 70 to 80 per cent higher than the U.S. price and approximately 40 to 60 per cent higher than the EU price. Even if our processing industry could slash its operating cost, profit and overhead in half, it would still be uncompetitive by a minimum of 30 per cent, due to the cost of milk.

Therefore, in the case of new cheese imports from the EU, all of our Canadian cheese will be vulnerable to substitution, as we are not competitively positioned to face this influx of cheese.

Exports of Canadian dairy products continue to decline. Over the past 15 years, exports have declined from 7 per cent of production to less than 2 per cent today. This decline started when Canada lost a WTO challenge concerning the subsidization of product through the maintenance of the supply managed system. Today most if not all of these remaining exports are achieved with subsidized milk cost.

In addition, there is a likelihood of an imminent elimination of Canadian export subsidies. Therefore, expanding the export of Canadian dairy products is unrealistic at this time under current regulations and the current system. Having said this, the Canadian government has stated that under CETA Canada will

Monsieur le président, sénateurs, je vous remercie moi aussi de cette occasion, pour l'industrie de la transformation laitière, de vous en dire plus au sujet de la soumission qui vous a été présentée et qui décrit les défis que pose actuellement l'AECG ainsi que les inquiétudes qu'il suscite pour la compétitivité de notre industrie.

Comme nous l'avons indiqué, l'AECG entraînera l'importation au pays de toute une vague de nouveaux fromages en provenance de l'Union européenne, et ce à très court terme. Cette hausse portera nos importations totales à près de 10 p. 100 de la consommation de fromages naturels au Canada, soit près du double de ce qu'elle est dans d'autres marchés, aux États-Unis par exemple. Le Canada négocie également une entente de libre-échange dans le cadre d'un partenariat transpacifique, et tout semble pour l'instant indiquer que les produits laitiers font partie des négociations.

La croissance de la consommation de produits laitiers au pays est pratiquement nulle. La consommation d'équivalent lait par habitant stagne. Les importations de produits laitiers, y compris de fromages, offrent un avantage significatif sur le plan des coûts de production par rapport aux produits fabriqués au Canada. Le coût du lait représente en effet environ 80 p. 100 du coût d'un produit laitier, qu'il s'agisse de lait de consommation, de fromage, de beurre ou d'autres produits. Les autres coûts, comme l'énergie, la main-d'œuvre, le conditionnement, l'administration et les bénéfices, représentent entre 15 et 20 p. 100 du coût d'un produit laitier.

Le prix du lait cru payé par les transformateurs pour le fromage au Canada est en moyenne le double du prix payé ailleurs dans le monde. Il est de 70 à 80 p. 100 plus élevé qu'aux États-Unis, et de 40 à 60 p. 100 plus élevé que dans les pays de l'Union européenne. Même si notre secteur de la transformation parvenait à réduire de moitié ses coûts d'exploitation, sa marge de profit et ses coûts indirects, elle resterait non concurrentielle par au moins 30 p. 100 à cause du coût du lait.

En conséquence, dans le cas des nouvelles importations en provenance de l'Union européenne, ce sont tous les fromages canadiens qui seront à risque d'être remplacés, car nous ne sommes pas en mesure de concurrencer cet afflux de fromages.

Les exportations de produits laitiers canadiens sont en déclin constant. Au cours des 15 dernières années, les exportations sont en effet passées de 7 p. 100 de la production à moins de 2 p. 100 actuellement. Ce déclin a commencé lorsque le Canada a perdu une contestation devant l'OMC concernant le subventionnement de produits dû au maintien du système de gestion de l'offre. À l'heure actuelle, la majorité, voire la totalité des exportations restantes doivent leur salut au coût du lait subventionné.

En outre, il semble que l'élimination des subventions canadiennes à l'exportation soit imminente. Une hausse des exportations de produits laitiers canadiens semble donc irréaliste en ce moment compte tenu de la réglementation et du système actuels. Cela dit, le gouvernement canadien a déclaré qu'en vertu

be and is granted unlimited access to the EU market and it is argued that Canadian processors should be able to enter this market in the near future.

Again, let me state that under the current regulation and system, increasing of export of dairy products to any country, including the EU, from Canada is unrealistic.

Let me conclude by stating that the current regulatory structure functioning of dairy production in Canada seriously inhibits investment growth, competitiveness and export readiness for processors. Should we want or should we continue to grant access to our market for dairy products without changes to our system, we will seriously cripple the whole industry, the dairy processing industry also. The dairy processing industry believes it can compete, but it needs the support of the producing sector to be able to replace the imported products with exports at a competitive price.

Let us mention that Canada also has to make a clear statement in terms of whether it does or does not support supply management. Our industry, the processing industry, is prepared and willing to work with all constituents to find a solution to this problem.

**The Chair:** Before we move to a question, Mr. Dello Sbarba, the chair would like to recognize for the record Mr. Robert Coallier and Mr. Louis Frenette.

[Translation]

**Senator Robichaud:** Thank you to our presenters for the information they shared. My first question is for Mr. Leduc.

When you talk about the world market and you compare the prices on the document you gave us, you say that at US\$35.90 per 100 kilograms, only a small portion of total world milk production can cover its cost of production. The percentage given is 10 per cent. Can you tell us more about this? You then went on to talk about dumping, which is the case.

**Mr. Leduc:** Indeed. I do not think there are any doubts that when a very low percentage of world milk production can be sold at a price that enables producers to recover their cost of production, it essentially qualifies as dumping. If you take the situation in 2012-13, when the world price constructed by the International Farm Comparison Network went from approximately US\$35 per 100 kilograms of milk to just above US\$50 per 100 kilograms of milk, the same study showed that at US\$50, 75 per cent of all milk production in the world was covering the cost of production.

de l'AECG le Canada et l'Union européenne s'accorderaient mutuellement un accès illimité à leurs marchés respectifs. Il semblerait donc que les transformateurs canadiens auraient bientôt accès au marché européen.

Je le répète, en vertu de la réglementation et du système actuels, une hausse des exportations de produits laitiers canadiens vers n'importe quel pays, y compris l'Union européenne, est irréaliste.

Permettez-moi de conclure en disant que la structure réglementaire canadienne actuelle visant la production laitière nuit sérieusement à la croissance, à la compétitivité et à la facilité d'exporter de nos transformateurs. Si nous souhaitons continuer d'accorder l'accès à notre marché à des produits laitiers étrangers sans modifier notre système, nous allons gravement nuire à l'ensemble de l'industrie, y compris au secteur de la transformation du lait. Le secteur de la transformation du lait croit pouvoir être concurrentiel, mais il a besoin de l'appui du secteur de la production pour pouvoir remplacer les produits importés par des exportations à un prix concurrentiel.

Soulignons que le Canada doit aussi déclarer clairement s'il appuie ou non le système de la gestion de l'offre. Notre secteur, celui de la transformation, est disposé et prêt à collaborer avec toutes les parties afin de résoudre cette question.

**Le président :** Avant de passer aux questions, M. Dello Sbarba, la présidence souhaite accorder la parole à MM. Robert Coallier et Louis Frenette.

[Français]

**Le sénateur Robichaud :** Merci aux présentateurs pour l'information qu'ils nous ont communiquée. Ma première question s'adresse à M. Leduc.

Lorsque vous parlez du marché mondial et que vous comparez les prix qui figurent sur le document que vous nous avez présenté, vous dites que, à ce prix de 35,90 \$ US par 100 kilogrammes, seule une faible portion de la production mondiale totale de lait peut couvrir son coût de production. On parle d'un pourcentage de 10 p. 100. Pouvez-vous nous en dire davantage à ce sujet? Vous avez ensuite enchaîné en disant qu'il s'agissait de dumping — et c'est le cas.

**M. Leduc :** Effectivement. Je pense qu'il ne fait aucun doute que, lorsqu'un très faible pourcentage de la production laitière mondiale peut être vendu à un prix qui permet aux producteurs de couvrir leurs coûts de production, c'est essentiellement du dumping. Si vous prenez la situation de 2012 à 2013, où le prix mondial construit par l'International Farm Comparison Network était passé d'environ 35 \$ US par 100 kilogrammes de lait à un niveau légèrement au-dessus de 50 \$ US par 100 kilogrammes de lait, la même étude démontrait qu'à 50 \$ US, c'était 75 p. 100 de toute la production de lait au monde qui couvrait son coût de production.

Such a significant increase is not needed to ensure that all world milk production can recover its cost of production. At US \$35 per 100 kilograms of milk, the study showed that just a small portion of total world milk production can cover its cost of production.

**Senator Robichaud:** Many Canadians have told us that they are paying far too much for our milk — not to mention the quality of the milk. We are not sure that milk that comes from elsewhere has the same quality as Canadian milk, is that right?

**Mr. Leduc:** I think that Canada produces very high-quality milk. We cannot denigrate some other milk-producing countries that likely also produce high-quality milk. It is not just a question of quality, but a question of price and costs. It is clear that governments are intervening quite a bit in Europe and the United States.

**Senator Robichaud:** In what way?

**Mr. Leduc:** They support producers, whether we are talking about milk production or other agricultural production in these sectors. Past studies by Peter Clark, an international trade consultant, have shown that if we look at all agriculture-related spending and we look at whether, directly or indirectly, the spending gives the American dairy sector an advantage, the spending contributed up to 31 cents per litre of milk in the American market. This was not a recent study, but the results were nevertheless staggering.

**Senator Robichaud:** Could you compare that to Canada, please?

**Mr. Leduc:** In Canada, we do not receive any direct payments to support milk production. We have a legislative framework that enables the industry to manage itself within the supply management system. One of the objectives of supply management was to ensure that milk producers would receive a price that essentially reflects the cost of producing milk in the Canadian market.

**Senator Robichaud:** Without it costing the government anything?

**Mr. Leduc:** Exactly. There is certainly an impact on the price, which is higher. I like to believe that the price reflects what it costs to produce milk. It is closer to the real price that is charged when consumers buy their milk.

[English]

**The Chair:** Would there be any other comments from the processors, Mr. Dello Sbarba?

**Mr. Dello Sbarba:** I will just mention that I agree that some producers are subsidizing their milk. In the same analysis on the page where they outline the subsidies for every producing

Il ne faut pas une augmentation si importante pour permettre au pourcentage de toute la production de lait au monde de couvrir ses coûts de production. À 35 \$ US par 100 kilogrammes de lait, l'étude démontrait que ce n'était qu'un très faible pourcentage de tout le lait produit à l'échelle planétaire qui arrivait à couvrir ses coûts de production.

**Le sénateur Robichaud :** Plusieurs Canadiens nous disent qu'on paie beaucoup trop cher pour notre lait — sans parler de la qualité du lait. Nous ne sommes pas sûrs que le lait qui nous vient d'ailleurs ait la même qualité que le lait canadien, n'est-ce pas?

**M. Leduc :** Je crois que le Canada produit un lait de très grande qualité. Il ne faut pas dénigrer non plus certains autres pays producteurs de lait qui, probablement, produisent également un lait de bonne qualité. Ce n'est pas simplement une question de qualité, mais une question de prix et de coûts. Si on examine ce qui se passe en Europe et aux États-Unis, il est clair que les gouvernements interviennent de façon importante.

**Le sénateur Robichaud :** De quelle façon?

**M. Leduc :** Ils appuient les producteurs, qu'il s'agisse de la production laitière ou des autres productions agricoles dans ces secteurs. Des études effectuées dans le passé par un consultant en commerce international, notamment, Peter Clark, avaient démontré que, si on prend l'ensemble des dépenses liées à l'agriculture et que l'on regarde si elles confèrent, de façon directe ou indirecte, un bénéfice au secteur laitier aux États-Unis, les dépenses contribuaient jusqu'à concurrence de 0,31 \$ par litre de lait sur le marché américain. Cette étude n'a pas été mise à jour dernièrement, mais c'était tout de même assez faramineux.

**Le sénateur Robichaud :** Pouvez-vous comparer cela avec le Canada, s'il vous plaît?

**M. Leduc :** Au Canada, nous ne recevons pas de paiements directs qui soutiennent la production de lait. Nous bénéficions d'un cadre réglementaire législatif qui permet à l'industrie de s'organiser à l'intérieur du système de la gestion de l'offre. L'un des objectifs de la gestion de l'offre était de faire en sorte que les producteurs de lait puissent recevoir un prix qui est, ni plus ni moins, le reflet de ce qu'il en coûte pour produire du lait sur le marché canadien.

**Le sénateur Robichaud :** Sans qu'il n'en coûte rien au gouvernement?

**M. Leduc :** En effet. Il y a certes un impact quant au prix; le prix est plus élevé. J'aime croire que c'est le reflet de ce qu'il en coûte pour produire du lait. Donc, c'est davantage le vrai prix qui est chargé en fin de compte lorsque les consommateurs achètent leur lait.

[Traduction]

**Le président :** Monsieur Dello Sbarba, les transformateurs souhaitent-ils ajouter quelque chose?

**M. Dello Sbarba :** Je dirais que je suis d'accord sur le fait que certains producteurs subventionnent leur lait. Dans l'analyse, sur la page même où on énumère les subventions accordées par

country, you will find in certain inefficient countries subsidies moving up to 30 cents a litre. By and large, the countries that are efficient in producing on the world market, subsidies would vary in the United States to around 5 cents a litre and in certain European countries will go up to 10 cents a litre.

As far as quality, I would say Canadian milk is of the highest quality, as is the milk in many other countries in the world.

**Senator Robichaud:** Mr. Dello Sbarba, you have said in your presentation that there is no way you can compete with the influx of cheese from the EU. I was under the impression when we talk about this agreement that it's not that much.

[Translation]

**Mr. Dello Sbarba:** The cheese coming into Canada would total around 17,000 tonnes. It does not take a lot of cheese to destabilize a market that is not growing and has reached its limit in terms of overall consumption. As Mr. Jarvis said, a large influx of cheese into a market, depending on the market in question and how the product will be allotted and controlled in terms of merchandising, may have a knock-on effect on the system with a cost advantage of 30 per cent to 40 per cent on the price of the product.

**Senator Robichaud:** Is there no way then to compete with these cheese imports?

**Mr. Dello Sbarba:** Not at this time, given our system and Canadian regulations.

**Senator Dagenais:** I thank our witnesses. This topic is very interesting. I have to tell you that I stood up for supply management when campaigning in Saint-Hyacinthe, in 2011, with the Conservative Party. The one thing that the people of Saint-Hyacinthe asked me was whether we were going to keep the supply management system. So I did my homework and I learned about supply management. In fact, in the summer, I was asked to visit two dairy cattle farms, including the Aston farm, which is a major farm in the Saint-Hyacinthe region — at the time I was dealing with another issue, specifically foreign workers and the Guatemalan labourers.

I would like to come back to milk production. You may have listened to the Radio-Canada program "La semaine verte," which aired last Sunday. It was about the massive influx of cheese. Europeans, in turn, complain about the massive influx of beef in Europe. I would like you to tell me more about the economic impact of the Canada-Europe free trade agreement on the dairy industry.

I will follow up right now with two other comments. What kind of access to the European market would you like to have that could help you sell your products? I think you heard about compensation. We cannot establish compensation when we don't

chaque pays producteur, on constate que certains pays peu efficaces accordent une subvention pouvant atteindre 30 cents le litre. Par contre, dans le cas des principaux pays producteurs sur le marché mondial, les subventions sont plutôt de l'ordre de 5 cents le litre aux États-Unis et peuvent atteindre 10 cents le litre dans certains pays européens.

Pour ce qui est de la qualité, je dirais que le lait canadien est de la plus haute qualité, tout comme le lait de bien d'autres pays d'ailleurs.

**Le sénateur Robichaud :** M. Dello Sbarba, vous avez dit dans votre présentation qu'il vous est impossible de concurrencer l'afflux de fromages provenant de l'Union européenne. J'avais l'impression qu'il ne s'agit pas d'une si grande quantité dans le contexte de cette entente.

[Français]

**M. Dello Sbarba :** Le fromage destiné au Canada se chiffre à environ 17 000 tonnes. Il ne faut pas beaucoup de fromage pour déstabiliser un marché qui n'est pas en croissance et qui a atteint sa limite au niveau de la consommation. Lorsqu'une quantité importante de fromage entre sur un marché, comme M. Jarvis l'a énoncé, dépendamment du marché dont il s'agit et de la façon dont ce sera alloué et contrôlé au niveau du marchandisage dans le marché, cela peut occasionner un effet d'entraînement à la chaîne avec un avantage de 30 à 40 p. 100 sur le prix du produit.

**Le sénateur Robichaud :** On ne peut donc pas concurrencer avec ces fromages d'aucune façon?

**M. Dello Sbarba :** Pas présentement, compte tenu de notre système et de notre réglementation au Canada.

**Le sénateur Dagenais :** Merci à nos invités. Le sujet est très intéressant. Je dois vous dire que j'ai fait front avec la gestion de l'offre, en faisant campagne à Saint-Hyacinthe, en 2011, avec le Parti conservateur. La seule chose que les gens de Saint-Hyacinthe me demandaient était à savoir si nous allions maintenir le système de gestion de l'offre. J'ai donc fait mes devoirs et j'ai appris ce qu'était la gestion de l'offre. Je vous dirais même que, durant l'été, on m'a demandé d'aller visiter deux fermes d'élevage laitières, dont la ferme Aston, qui est tout de même assez importante dans la région de Saint-Hyacinthe. Il s'agissait, à ce moment, d'un autre dossier, soit celui des travailleurs étrangers et des Guatémaltèques.

J'aimerais revenir à la production de lait. Vous avez peut-être écouté l'émission *La semaine verte*, diffusée sur les ondes de Radio-Canada dimanche dernier. Il était question de l'entrée massive des fromages. Les Européens, pour leur part, se plaignent de l'entrée massive du bœuf en Europe. J'aimerais vous entendre sur les conséquences économiques de l'accord de libre-échange Canada-Europe en ce qui concerne l'industrie laitière.

Je vais enchaîner immédiatement avec deux autres commentaires. Que voudriez-vous avoir comme accès sur le marché européen qui pourrait vous aider à vendre vos produits? Je pense qu'on vous a parlé de mesures compensatoires. On ne

know what the future will bring. What would you suggest as compensation? The 17,000 tonnes of fine cheese that are coming in are part of the agreement. We will then need compensation measures, of course. I would like to hear your comments on this.

**The Chair:** We could start with the producers.

**Mr. Letendre:** What was your first question?

**Senator Dagenais:** The free trade agreements will have an economic impact on the dairy industry. There are different ways of looking at this. I imagine that you have already looked into the economic impact of these new agreements, is that right? That was my first question.

**Mr. Letendre:** The processors' representative spoke to that impact. There will be negative consequences. With regard to those 17,000 tonnes, we could expand our market and try to make it grow by investing \$80 million in generic advertising, and at the end of the day our processors would manage to handle those 17,000 tonnes. However, there will always be a loss. When the government tells us that they will see later on, I understand that they do not immediately have to come up with the compensation. When they start talking hypothetically, I get annoyed, because there will always be a loss.

Dairy farmers and processors do a great job, and we have excellent cheeses. They can make them. However, we will have 17,000 tonnes of cheese coming in and we do not know what this will hit. Will it be the fine cheese from Quebec? Those 17,000 tonnes represent 30 per cent of all fine cheese produced in Quebec. Growth is limited. This is also the case in Europe. Between 2005 and 2011, cheese consumption has grown by 0.6 per cent, on average. Our growth rate is similar, at a little less than 1 per cent. These cheeses, which account for only one quarter of 1 per cent of the European production, will have an impact on fine cheeses everywhere to the tune of 30 per cent. I cannot tell you what the consequences will be. This represents about 4 per cent of our global market. We are trying to claim that we had a good year, which is true for dairy farmers. Us, we produce milk to be sold to processors. These 17,000 tonnes will therefore double the amount produced that will be on offer. Unlike beef and pork, the 17,000 tonnes of cheese will be coming into Canada.

**Senator Dagenais:** Is it less certain that pork and beef will enter the European markets?

**Mr. Letendre:** Yes, there will be losses that can be evaluated. We are prepared to work with processors. We know that there is less consumption of fine cheese in the rest of Canada, especially outside Toronto. Will we be able to increase the consumption of fine cheese? It can be eaten in those areas too. Will we be able to

peut pas en mettre en place lorsqu'on ne connaît pas l'avenir. Alors, que suggèrerez-vous comme mesures compensatoires? Les 17 000 tonnes de fromages fins qui vont arriver font partie de l'accord. Il faudra alors, évidemment, des mesures compensatoires. J'aimerais vous entendre à ce sujet.

**Le président :** On peut commencer avec les producteurs.

**M. Letendre :** Quelle était votre première question?

**Le sénateur Dagenais :** Les accords de libre-échange auront des conséquences économiques pour l'industrie laitière. On peut l'envisager de différentes façons. J'imagine que vous vous êtes déjà penchés sur les conséquences économiques de ces nouveaux accords? C'était ma première question.

**M. Letendre :** Le représentant des transformateurs a bien signalé l'impact. Il va y avoir des dommages. Pour ce qui est des 17 000 tonnes, même si on faisait croire le marché dans lequel on travaille, on investirait 80 millions de dollars dans la publicité générique pour essayer de faire croire le marché, à la fin de la journée, nos transformateurs, pour ces 17 000 tonnes, s'en seraient tirés. Mais il y aura toujours une perte. Quand le gouvernement nous dit qu'on verra plus tard, je comprends qu'on n'a pas à élaborer tout de suite les compensations. Lorsqu'ils parlent de façon hypothétique, je suis agacé, car il y aura toujours une perte.

Les producteurs font du lait, les transformateurs font un excellent travail, et on a d'excellents fromages. Ils sont capables de les produire. Or, 17 000 tonnes de fromage vont entrer et on ne sait pas où cela va frapper. Est-ce que ce sera les fromages fins du Québec qui seront frappés? Ces 17 000 tonnes représentent 30 p. 100 des fromages fins que l'on produit au Québec. La croissance est limitée. C'est le cas aussi en Europe. Entre 2005 et 2011, la consommation de fromage a connu une croissance moyenne de 0,6 p. 100. Notre croissance est tout de même similaire. Nous avons un peu moins de 1 p. 100. Ces fromages-là, qui représentent seulement 1 quart de 1 p. 100 de la production européenne, viennent frapper à hauteur de 30 p. 100 dans les fromages fins, qui sont produits un peu partout. Je ne peux pas vous dire comment cela se répercutera. Cela représente environ 4 p. 100 de notre marché global. On essaie de faire croire que nous avons eu une bonne année, ce qui est le cas des producteurs laitiers. Quant à nous, nous produisons du lait destiné à être vendu aux transformateurs. Ces 17 000 tonnes viennent donc doubler la quantité produite qui sera offerte. Contrairement au bœuf et au porc, les 17 000 tonnes de fromage entreront au Canada.

**Le sénateur Dagenais :** Il est moins sûr que le porc et le bœuf entreront en Europe?

**M. Letendre :** Oui, il y aura des pertes qui pourront être évaluées. Nous sommes prêts à travailler avec les transformateurs. Nous savons que les fromages fins sont moins consommés dans le reste du Canada, surtout à l'extérieur de Toronto. Est-ce que nous sommes en mesure d'en augmenter la consommation? Ils sont

work together? I think so. If we developed this market in Quebec, we can do it in the rest of Canada.

I will repeat that even if we manage to increase the consumption of fine cheese in the rest of Canada, the 17,000 tonnes will still represent a loss for processors.

**Mr. Dello Sbarba:** There will be an impact not only on fine cheese, but also on convenience products, such as cheddar and mozzarella. In my opinion, this will affect the entire industry. You mentioned access to the European market and you asked how you can help us enter that market. You cannot do anything at all. We cannot compete with them, because the price of our cheese is 30 per cent to 40 per cent less competitive.

We should keep in mind that it was the Europeans who brought the cheese here. Therefore we are hardly in a position to give them lessons on how to consume their Swiss cheese, or their Camembert, Brie, and so on.

In terms of countervailing measures, dairy processors are asking us to ensure that quotas and TRQs are managed, and urging us not to open our market to any new input that would only afford us a short-term gain. This could do a lot of harm to the processing industry.

In terms of the impact on the market, the general rule is that 17,000 tonnes represent 170 million litres less milk and 170 million litres less milk that will go into dairy processing plants. This therefore affects our efficiency.

**Senator Dagenais:** I'll go back to my last question. You are quantifying the number of liters of milk. Have you considered a compensation amount? Have you considered putting a number to that amount?

**Mr. Dello Sbarba:** Milk sells for about 80 cents a litre. So, you have to multiply 170 million by 80 cents to get a dollar figure. Is compensation a long-term solution? It is a band-aid that works in the short term, but it is not a long-term solution.

[English]

**Senator Merchant:** I appreciate very much your position and your presentation, but can you tell me why we find ourselves in this situation? Why has supply management been the way that we have operated in Canada? Is it because of the size of our population? How do we compare? What are they doing in the U.S.? How do they manage with their dairy industry, with their cheeses? Can you explain to me why we are in this position?

**The Chair:** Who wants to start first, the producers?

capables d'en manger, eux aussi. Est-ce que nous sommes capables de travailler ensemble? À mon avis, oui. Si nous avons développé ce marché au Québec, nous pouvons le faire aussi dans le reste du Canada.

Je tiens à répéter que, même si nous augmentons la consommation de fromages fins dans le reste du Canada, les 17 000 tonnes représenteront toujours une perte pour les transformateurs.

**M. Dello Sbarba :** L'impact se fera sentir non seulement sur les fromages fins, mais aussi sur les produits de commodité, tels que le cheddar et la mozzarella. À mon avis, cela affectera toute l'industrie. Vous avez fait référence à l'accès au marché européen et vous avez demandé comment vous pouvez nous aider à accéder au marché. Vous ne pouvez absolument rien faire. Nous ne pouvons pas entrer en concurrence avec eux, puisque le prix de notre fromage est de 30 à 40 p. 100 moins compétitif.

Il ne faut pas oublier que ce sont les Européens qui ont amené le fromage ici. Donc, nous sommes un peu mal placés pour leur donner des leçons sur la façon de consommer leur fromage suisse, leur camembert, leur brie, et cetera.

En ce qui concerne les mesures compensatoires, les transformateurs laitiers nous demandent d'assurer la gestion des quotas et des contingents tarifaires, et non pas d'ouvrir notre marché à tout nouvel intrant qui collaborerait uniquement pour obtenir un gain à court terme. Cela pourrait faire énormément de tort à l'industrie de transformation.

Pour ce qui est de l'impact sur le marché, suivez cette règle générale : 17 000 tonnes représentent 170 millions de litres de lait de moins et 170 millions de litres de lait de moins qui entreront dans les usines. Cela affecte donc notre efficacité.

**Le sénateur Dagenais :** J'aimerais revenir à ma dernière question. Vous chiffrez le nombre de litres de lait. Avez-vous évalué un montant compensatoire? Avez-vous pensé à évaluer un montant?

**M. Dello Sbarba :** Le lait se vend environ 80 cents le litre. Donc, on multiplie 170 millions par 80 cents pour obtenir la valeur. Est-ce qu'un paiement compensatoire est la solution à long terme? Cela peut panser des plaies à court terme, mais ce n'est pas une solution à long terme.

[Traduction]

**La sénatrice Merchant :** J'ai beaucoup apprécié votre présentation et je suis conscient de votre situation, mais pouvez-vous me dire pourquoi nous nous retrouvons dans une telle situation? Pourquoi le système de gestion de l'offre fonctionne-t-il ainsi au Canada? Est-ce en raison de la taille de la population? Comment nous comparons-nous? Comment cela se passe-t-il aux États-Unis? Comment gèrent-ils leur industrie laitière, leurs fromages? Pouvez-vous m'expliquer notre situation actuelle?

**Le président :** Qui souhaite répondre en premier, les producteurs?

[Translation]

**Mr. Letendre:** Going back to the negotiations with Europe, the supply management system was not excluded. However, the Europeans said that European Union subsidies were not on the table. Accordingly, all the cheeses that will come in will be “contaminated” by the subsidies. As far as we are concerned, we have no subsidies. We have a regulatory system. Then again, it comes to the same thing. In the absence of subsidies, you need a regulatory system. However, we are facing two major markets, namely Europe and the U.S., which give huge subsidies to their industries. Our producers are efficient, as are our processors, but we are not competitive compared to the U.S. or European treasuries. We are aware that the government has maintained the principles of supply management. Nevertheless, the impact of 170 million litres, to help you visualize it, is equivalent to the entire production of the Lac Saint-Jean region disappearing, that is, about 170 million litres per year. It is as if an entire region has disappeared. We cannot handle this competition. According to the document, we are talking about 30 per cent to 50 per cent of the price paid, depending on the cost of farmers’ incomes.

I’ll make a comparison with what happens at home. If you give me \$100,000 per year — which is what Europeans would use just to sod their lawn, with one or two trees by the roadside — I will be more competitive. I will be able to sell my milk and the processor can be competitive. However, that doesn’t happen. We live in a northern country. This must be taken into account. Given that there are only 37 million people in Canada, supply management is not the relevant factor here. Certainly, if there were 75 million people in Canada, our agricultural and dairy industries would be more significant. But there are only 37 million of us.

As producers, we know the challenges of European and U.S. producers. We maintain supply management to ensure that we get a fair income. This is about the only place in the world where consumers pay the actual price for the product. Fair trade products are the trend these days, and milk is a perfectly fair trade product. The producer receives an adequate income for his work.

**Mr. Leduc:** Despite the elaborate structure surrounding dairy farming in other countries such as Europe or the United States, the fact remains that these markets remain highly protected. We are addressing here supply management and tariff rate quotas — Europe and the U.S. have TRQs. The level of imports measured as a percentage of dairy product consumption in these markets hovers around 1 per cent, 2 per cent or 3 per cent, at a maximum, in the U.S. and Europe, compared to levels that can go over 10 per cent in Canada. When it comes to cheese, the level of imports will increase as a result of the agreements with the European Union, reaching about 9 per cent to 10 per cent of our cheese consumption in Canada. Therefore, 17,000 tonnes in additional access will have a huge impact. This will affect not only

[Français]

**M. Letendre :** Si on revient aux négociations avec l’Europe, la gestion de l’offre n’était pas exclue. Cependant, les Européens ont dit que les subventions de l’Union européenne n’étaient pas sur la table. Ainsi, tous les fromages qui vont entrer seront « contaminés » par les subventions. En ce qui nous concerne, nous n’avons pas de subventions. Nous avons un système réglementaire. Par contre, cela revient au même. En n’ayant pas de subventions, il faut avoir un système réglementaire. Cependant, nous sommes devant deux grands marchés, soit l’Europe et les États-Unis, qui subventionnent grandement leur industrie. Nos producteurs sont efficaces, tout comme les transformateurs, mais nous ne sommes pas compétitifs par rapport aux trésors américains ou européens. Nous sommes conscients que le gouvernement a maintenu les principes de la gestion de l’offre. Mais l’impact des 170 millions, si on veut se faire une image, c’est la production de la région du lac Saint-Jean qui disparaît, c’est-à-dire environ 170 millions de litres par année. C’est une région qui disparaît. On ne peut pas faire face à cette concurrence. Selon le document, c’est de 30 à 50 p. 100 du prix, selon le prix des revenus des producteurs.

Je vais faire une comparaison avec chez nous. Si vous me donnez 100 000 dollars par année — par rapport à ce que reçoivent les Européens pour faire leur pelouse, avoir deux ou trois arbres sur le bord du chemin — je vais être plus compétitif. Je serai en mesure de vendre mon lait et le transformateur pourra être compétitif. Mais ce n’est pas le cas. Nous vivons dans un pays nordique. Donc, il faut en tenir compte. S’il y a seulement 37 millions d’habitants au Canada, cela ne dépend pas de la gestion de l’offre. Il est sûr que, s’il y avait 75 millions d’habitants au Canada, nos industries agricole et laitière seraient plus importantes. Mais nous sommes 37 millions d’habitants.

En tant que producteurs, nous connaissons les défis des producteurs européens et américains. Nous maintenons la gestion de l’offre pour nous assurer d’obtenir un revenu équitable. C’est à peu près le seul endroit au monde où le consommateur paie le véritable prix. La tendance, en ce moment, ce sont les produits équitables, et le lait est un produit parfaitement équitable. Le producteur reçoit un revenu adéquat pour son travail.

**M. Leduc :** Malgré la structure à l’intérieur de laquelle s’opère la production laitière dans d’autres pays comme l’Europe ou les États-Unis, il n’en demeure pas moins que ces marchés demeurent très protégés. Nous abordons ici la gestion de l’offre et les contingents tarifaires. L’Europe et les États-Unis ont des contingents tarifaires. Lorsqu’on examine le niveau d’importation mesuré en pourcentage de la consommation des produits laitiers sur ces marchés, on se situe à environ 1, 2 ou 3 p. 100 au maximum sur le marché américain ou européen, comparativement à des niveaux qui avoisinent plus de 10 p. 100 au Canada. Pour ce qui est des fromages, le niveau d’importation augmentera en raison des accords conclus avec l’Union européenne. Le niveau d’importation atteindra environ 9 à



the processors of fine and industrial cheeses, but also production levels — and the producers that provide the milk for cheese processing in Canada.

[English]

**Mr. Jarvis:** I think it's a very interesting way that Senator Merchant posed the question. The system has been in place for 40 years and when it was put in place 40 years ago, it suited very well and addressed the issues of the day 40 years ago. It has continued. The system has evolved somewhat. Processors have adjusted to that evolution, but, in the last 15 or 20 years, I think events around the world toward trade liberalization, which I referenced in my introductory comments, have increased.

Other countries have reduced subsidies. The European Union is reducing its subsidies. Other markets are as well. Where we're at now is that the system in Canada, which still produces some security, some certainty to both producers and processors, hasn't evolved as quickly to those other global adjustments. So the system now is probably unique in the world. We're very concerned with the fact that it is very unique and unique to any marketplace.

**Senator Merchant:** From the point of view of the consumer, I gather that we are paying a very high price for milk and cheese in Canada. Can you tell me how much that might cost a Canadian family a year, over and above what it might cost if we didn't have the supply management?

**Mr. Jarvis:** I don't have an exact number, but it is significant. I think there are studies being done on the fact that Canadian consumers do pay higher prices than many other markets for their dairy products. There are recent studies that point that out, that identify the cost per family.

What is unique about the system in Canada is that the government doesn't subsidize the system. However, the consumer does directly.

**Mr. Dello Sbarba:** I think one of your prior witnesses from the Conference Board of Canada stated that supply management costs Canadian families an average of \$276 per year.

**Senator Merchant:** Was that a family or a person?

**Mr. Dello Sbarba:** I would have to refer to the text, but that is the amount that was stated.

**Senator Merchant:** I know there was a number, but I couldn't remember today if that was per family or per person.

**Mr. Leduc:** I would like to briefly intervene on this question. We're not disputing the fact that the price of milk is higher in Canada compared to, for example, the United States. However, this is not the case across the world. I just came back from Australia; I was there for the TPP ministerial meeting last week. I

10 p. 100 de notre consommation de fromage au Canada. Donc, 17 000 tonnes d'accès supplémentaire, c'est énorme. Ainsi, cela aura des répercussions non seulement chez les transformateurs de fromages fins ou industriels, mais aussi sur le niveau de la production, sur les producteurs qui produisent le lait destiné à la transformation des fromages au Canada.

[Traduction]

**M. Jarvis :** Je crois que la sénatrice Merchant a posé une question de façon très intéressante. Le système existe depuis 40 ans et, lorsqu'il a été créé, il correspondait parfaitement aux réalités du moment. Ce système a légèrement évolué depuis. Les transformateurs se sont adaptés à cette évolution mais, comme je l'ai indiqué plus tôt dans ma présentation, je crois que la libéralisation du commerce mondial s'est accrue au cours des 15 ou 20 dernières années.

D'autres pays ont réduit leurs subventions. C'est ce que fait l'Union européenne en ce moment. D'autres marchés font de même. Le système canadien, qui assure toujours une certaine sécurité, une certaine assurance tant aux producteurs qu'aux transformateurs, n'a pas évolué aussi rapidement qu'ailleurs. Il est donc probablement unique au monde maintenant, ce qui nous préoccupe grandement.

**La sénatrice Merchant :** Du point de vue du consommateur, je suppose que nous payons un prix très élevé pour le lait et le fromage au Canada. Pouvez-vous me dire combien il peut en coûter à une famille moyenne par année, par rapport à ce qu'il en coûterait sans la gestion de l'offre?

**M. Jarvis :** Je n'ai pas de chiffres exacts, mais c'est beaucoup. Je crois qu'il existe des études sur le fait que les consommateurs canadiens paient plus cher pour leurs produits laitiers que les consommateurs de bien d'autres marchés. Des études récentes indiquent le coût par famille.

Ce qui est unique au sujet du système canadien, c'est que le gouvernement ne le subventionne pas. C'est le consommateur qui le fait, directement.

**M. Dello Sbarba :** Je crois qu'un de vos témoins précédents du Conference Board du Canada a déclaré que le système de gestion de l'offre coûte en moyenne 276 \$ par année aux familles canadiennes.

**La sénatrice Merchant :** Est-ce par famille ou par personne?

**M. Dello Sbarba :** Il faudrait que je vérifie, mais c'est le montant qui a été mentionné.

**La sénatrice Merchant :** Je sais qu'on a mentionné un chiffre, mais je ne parviens pas à me rappeler si c'est par famille ou par personne.

**M. Leduc :** J'aimerais brièvement ajouter quelque chose à ce sujet. Nous ne remettons pas en question le fait que le prix du lait est plus élevé au Canada qu'aux États-Unis, par exemple. Mais ce n'est pas le cas partout. Je reviens d'un séjour en Australie, où j'ai assisté la semaine dernière à une rencontre ministérielle sur le

was in Canberra, and there happen to be two Costcos in Australia, one in Canberra, and the other I don't remember where. At the Costco in Canberra they had two types of milk, a generic brand and a private brand. The generic brand was a three litre container. On a per litre basis it was about 95, 96 cents. That compares very well with the 97 cents that you can buy milk for per litre at Costco in Ottawa. The private brand was \$1.70 to \$1.80 per litre.

The price of milk at the farm gate is only one element that might explain the cost at the consumer level.

With respect to the difference between Canada and the United States, let me go back to what I've mentioned earlier. I think the U.S. supports heavily its agricultural sector. Previous studies, as I mentioned, were showing that that cost was about 31 cents per litre. That's paid by the taxpayer, by families, at the end of the day. We don't have a proper comparison but, at the end of the day, when you had that 31 cents that is spent by consumers, although it may not be all consumers who are contributing to the tax burden, it provides the industry with a comparative advantage, no doubt.

**Mr. Dello Sbarba:** I'm sorry, I just need to comment because in my part-time job I also take care of our Australian division.

You're right that the cost of milk is a dollar a litre, and that's a marketing policy, stated by the retailers out there, whether it be Costco, Coles or Woolworths, but to compare it to Costco in Canada is unfair because Costco is using milk as a loss leader and it does not reflect the price of milk paid by the Canadian consumer in general across Canada.

**Mr. Leduc:** Loss leaders are also being used as strategies across the United States as well.

[Translation]

**Mr. Letendre:** I would like to follow up on Senator Merchant's comments. Dairy Farmers of Canada purchased the AC Nielsen data for Canada and the United States. We could provide you with these data. The average prices provided by AC Nielsen for Canada and the United States show a 3 per cent difference. The difference is 3 per cent. Along the border, the best loss leaders are dairy products. Discounted bottles of ketchup will not attract Canadians on the other side of the border, but dairy products discounted as a loss leader will, so that's exactly what they do — but when you look at the two countries overall, the difference amounts to 3 per cent.

Many Canadian products are more expensive in Canada than in the U.S. and they are not subject to supply management — car tires and so on.

partenariat transpacifique. J'étais à Canberra, où se trouve un des deux magasins Costco d'Australie. Je ne me souviens pas où se trouve l'autre. Toujours est-il qu'au Costco de Canberra, on vend deux types de lait : une marque générique et une marque privée. La marque générique était un contenant de trois litres, qui revenait à 95 ou 96 cents le litre. Cela tient bien la comparaison avec le prix du lait qu'on peut acheter au Costco d'Ottawa pour 97 cents le litre. La marque privée, elle, était vendue entre 1,70 \$ et 1,80 \$ le litre.

Le prix du lait au départ de la ferme n'est qu'un des éléments qui pourraient expliquer le coût pour les consommateurs.

En ce qui concerne l'écart entre le Canada et les États-Unis, permettez-moi de revenir à ce que j'ai dit plus tôt. Je crois que les États-Unis subventionnent lourdement leur secteur agricole. Comme je l'ai indiqué, des études passées indiquaient un coût d'environ 31 cents le litre. Il s'agit au bout du compte d'un montant payé par les contribuables, par les familles. Il nous est impossible de faire une comparaison appropriée, mais, en fin de compte, lorsque ce montant de 31 cents est payé par les consommateurs, même si ce ne sont peut-être pas tous les consommateurs qui contribuent au fardeau fiscal, il n'en demeure pas moins que cela procure un avantage comparatif à l'industrie.

**M. Dello Sbarba :** Pardon, j'aimerais ajouter quelque chose. Dans mon travail à temps partiel, je m'occupe aussi de notre division australienne.

Vous avez raison, le lait coûte 1 \$ le litre. Il s'agit d'une politique de mise en marché décrétée par les détaillants australiens, qu'il s'agisse de Costco, de Coles ou de Woolworth. Il est toutefois injuste de comparer ce prix à celui de Costco au Canada, car Costco vend volontairement le lait à perte. Cela ne reflète donc pas le prix généralement payé par les consommateurs canadiens.

**M. Leduc :** Les produits vendus volontairement à perte font également partie des stratégies aux États-Unis.

[Français]

**M. Letendre :** J'aimerais donner suite au commentaire de la sénatrice Merchant. Producteurs laitiers du Canada a acheté les données d'AC Nielsen pour le Canada et pour les États-Unis. On pourrait vous les fournir. Le prix moyen fourni par AC Nielsen au Canada et aux États-Unis est de 3 p. 100 moins cher. La différence est de 3 p. 100. Le long de la frontière, les meilleurs *loss leaders* sont les produits laitiers. Ce n'est pas en donnant un rabais sur une bouteille de ketchup qu'on va attirer un Canadien de l'autre côté de la frontière, c'est en mettant les produits laitiers *loss leader*; c'est exactement ce qu'ils font, mais quand on regarde l'ensemble des deux pays, cela se situe à 3 p. 100.

Beaucoup de produits canadiens sont plus chers au Canada qu'aux États-Unis et ils ne sont pas soumis à la gestion de l'offre — les pneus, et cetera.

When the Conference Board of Canada publishes its studies, it compares the price the consumer pays in relation to world prices. No consumer in the world can buy at the world price; that is not a retail price. If we could compare oranges with oranges, you would see that there is a difference of 3 per cent, which is within the range — and even below — of all products compared between the United States and Canada.

[English]

**The Chair:** In order to follow up on your question, Senator Merchant, Mr. Dello Sbarba was correct. It's \$276 per family higher, from the Conference Board of Canada.

**Senator Enverga:** Thank you for the presentations, gentlemen. I'm looking at the prices. You've been telling us the price of producing cheese or processing milk in Canada is more expensive than in Europe. Have you included the cost of transportation? I am thinking that they have to have transportation costs, going from Europe to Canada, and Canada will have less transportation costs. Has that cost been factored in?

**Mr. Dello Sbarba:** Just to use numbers, the cost of bringing a container across, with all of the documents, would probably be in the 25, 30 cents a kilo. We're talking about \$4 a kilo difference for the cost of milk.

**Senator Enverga:** What interprovincial challenges do you have? Do they really affect the costing of your production?

**Mr. Jarvis:** I think there are several levels you have to consider when you talk about issues of interprovincial trade that I referenced in my introductory comments. The system is a provincial system. Milk is produced at a provincial level, so there are a lot of barriers with respect still with the movement of milk between the provinces, which inhibits the ability, at the processing level, of finding efficiencies through consolidation and through maximizing your efficiencies. That's one consideration with respect to interprovincial trade barriers.

The simple fact is that the country still has significant regulatory barriers with respect to finished products. I can use two examples. The first example is the little creamers that you see in the restaurants. The various provinces still maintain individual creamer sizes so that if a plant of one of these companies produces a creamer in one province, the size might not be allowed to be marketed in another jurisdiction, in another province. That's a blatant example of how over-regulated the Canadian dairy system still is.

We have had an example recently in Ontario where there has been an issue around the attempt to put in place a new sized container for fluid milk. I don't think those type of regulations are required any more. In fact, we have been involved with a large business coalition in trying to remove those interprovincial barriers to lower our costs and find efficiencies.

Quand le Conference Board du Canada publie ses études, il compare le prix que le consommateur paie par rapport au prix mondial. Aucun consommateur au monde ne peut acheter au prix mondial; ce n'est pas au détail. Si on pouvait comparer des oranges avec des oranges, on verrait qu'il y a une différence de 3 p. 100, ce qui est dans la fourchette de tous les produits — et même en deçà — entre les États-Unis et le Canada.

[Traduction]

**Le président :** Pour faire suite à votre question, sénatrice Merchant, M. Dello Sbarba avait raison. Il s'agit de 276 \$ de plus par famille, selon le Conference Board du Canada.

**Le sénateur Enverga :** Messieurs, je vous remercie pour vos présentations. Je regarde les prix. Vous nous dites que cela coûte plus cher au Canada qu'en Europe pour produire du fromage ou transformer du lait. Avez-vous inclus les coûts de transport? Il doit y avoir des coûts de transport entre l'Europe et le Canada, et ces coûts devraient être moins élevés au Canada. En avez-vous tenu compte?

**M. Dello Sbarba :** Pour faire traverser l'Atlantique à un conteneur, avec toute la paperasse qui l'accompagne, cela coûte environ 25 à 30 cents le kilo. Cela représente une différence d'environ 4 \$ le kilo en ce qui concerne le coût du lait.

**Le sénateur Enverga :** Les barrières interprovinciales posent-elles problème? Est-ce que cela pèse vraiment dans vos coûts de production?

**M. Jarvis :** Je crois qu'il faut tenir compte de divers facteurs lorsqu'on parle d'échanges interprovinciaux. J'en ai parlé dans ma présentation. Le système fonctionne sur une base provinciale. Comme le lait est produit à l'échelle provinciale, il existe de nombreux obstacles au mouvement du lait entre les provinces. À l'étape de la transformation, cela nuit à la consolidation, à la maximisation de l'efficacité. C'est l'un des aspects des obstacles au commerce interprovincial.

Le fait est qu'il existe d'importantes barrières réglementaires au pays en ce qui concerne les produits finis. Prenons par exemple les petits godets de lait qu'on utilise dans les restaurants. Chaque province exige son propre format, de telle sorte que si une usine produit un contenant de tel format dans une province, ce format sera peut-être interdit dans la province voisine. Il s'agit là d'un exemple flagrant de surréglementation du système laitier canadien.

Je pense aussi à un exemple récent, en Ontario, où une tentative de mise en marché d'un nouveau format de contenant de lait de consommation a suscité un tollé. Je ne crois pas que de tels règlements sont encore nécessaires. En fait, nous collaborons avec une importante coalition d'entreprises afin de faire tomber ces barrières interprovinciales, ce qui réduira nos coûts et augmentera notre efficacité.

A simple policy that we could adopt, which the Europeans already has, is that if you make and market a product in one province, there shouldn't be any reason why you can't make and market and sell that product in another province. If a product is good enough for a Canadian consumer in New Brunswick, for example, I don't know why it's not good enough for a Canadian consumer in British Columbia.

**Senator Enverga:** If we eliminate these interprovincial trade barriers, do you think it will be more competitive with CETA?

**Mr. Dello Sbarba:** I don't think it will change anything for the CETA, but it will certainly make our industry more efficient.

[Translation]

**Mr. Letendre:** In answer to Mr. Jarvis, in the five Eastern provinces, Ontario, Quebec and the Maritimes, which produce about 85 per cent of the milk in Canada, the market is fully integrated. Milk is transported daily from Quebec to Ontario for Ontario processors.

Yes, there are some differences in the milk allocation. However, in Quebec, fine cheeses are being produced thanks to the talented processors, and also because milk has been made available to these companies. Yes, there are rules; however, when we want to make changes to these rules, our processors resist. They say that the milk is theirs. We must not forget that we buy back the surplus. Therefore, we have a responsibility. When a processor makes product and the market does not need it, the producer takes the surplus.

Thus, in Quebec — I cannot take any credit for this because it happened before my time — that was encouraged. This has greatly benefited some Quebec companies, which have become world leaders because we fostered the allocation of these products. These innovators were encouraged. Our system is not perfect, but there is no perfect system in the world. We can see the down side, but we can also see the up side. I think that for us and for the processors, given the soundness of our processing sector, the situation is nevertheless very positive.

[English]

**Senator Enverga:** When we are talking about EU products, milk and the products, there will be a challenge. How about our trade with Korea or the coming TPP? Will there be any changes to this? Will we have an advantage or disadvantage?

**Mr. Dello Sbarba:** I assume that in the near future our price of production in Canada will not change. Therefore, the price we will pay for milk will not change. If you look at Korea and Japan, I think it would be interesting to note that, in every bilateral agreement that Canada has done in the past, it has never negotiated anything for access for milk or for dairy products. If

Les Européens disposent déjà d'une politique simple, que nous pourrions adopter : si on fabrique et qu'on vend un produit dans une province, rien ne devrait nous empêcher de pouvoir le fabriquer et le vendre dans une autre province. Si un produit est assez bon pour un consommateur du Nouveau-Brunswick, je ne comprends pas pourquoi il ne pourrait pas être tout aussi bon pour un consommateur de la Colombie-Britannique.

**Le sénateur Enverga :** Si nous éliminons ces barrières commerciales interprovinciales, pensez-vous que cela améliorera la compétitivité dans le contexte de l'AECG?

**M. Dello Sbarba :** Je ne pense pas que cela changera quoi que ce soit pour ce qui est de l'AECG, mais notre secteur sera certainement plus efficace.

[Français]

**M. Letendre :** Pour répondre à M. Jarvis, pour les cinq provinces de l'Est, l'Ontario, le Québec et les provinces maritimes, où il se produit environ 85 p. 100 du lait au Canada, le marché est totalement intégré. On transporte tous les jours du lait du Québec vers l'Ontario, pour les transformateurs de l'Ontario.

Oui, il y a certaines particularités dans l'allocation du lait, mais pour le Québec, si on a développé les fromages fins, c'est grâce au talent des transformateurs, mais c'est aussi parce qu'on a rendu disponible le lait à ces entreprises. Oui, il y a des règles, mais lorsqu'on veut changer ces règles, nos transformateurs résistent. Ils disent que le lait leur appartient. Il ne faut pas oublier qu'on rachète les surplus. Donc, nous avons une responsabilité; lorsqu'un transformateur produit et que ce n'est pas nécessaire pour le marché, c'est le producteur qui assume le surplus.

Donc, au Québec, et je n'ai aucun mérite, parce que ça a été fait bien avant moi, on a favorisé cela. Des entreprises au Québec en ont grandement profité et sont même devenues des leaders mondiaux, parce qu'on a favorisé l'allocation de ces produits. Ils étaient innovateurs et on les a encouragés. On a un système, il n'est pas parfait, mais il n'existe pas de système parfait au monde. On peut voir le côté sombre de la chose, mais on peut aussi voir le côté positif. Je pense que, pour nous, et pour les transformateurs, compte tenu de la santé de notre secteur de la transformation, la situation est tout de même très positive.

[Traduction]

**Le sénateur Enverga :** Le lait et les produits laitiers provenant de l'Union européenne vont poser problème. Qu'en est-il de notre accord avec la Corée ou du futur partenariat transpacifique? Des changements sont-ils à prévoir? Seront-ils avantageux ou désavantageux?

**M. Dello Sbarba :** Je suppose qu'à court terme le coût de production au Canada ne changera pas. Par conséquent, le prix que nous payons pour le lait devrait rester le même. En ce qui concerne la Corée et le Japon, je crois qu'il vaut la peine de noter que dans tous ses accords bilatéraux passés, le Canada n'a jamais négocié quoi que ce soit au sujet des accès pour le lait ou les

Canada changes its approach and starts negotiating individual bilateral agreements that deal with dairy, then yes, it could provide access to the Canadian dairy market, but only in countries where the price of milk is equivalent to the Canadian price of milk.

**Senator Enverga:** Have you made a study on the cost there? How competitive are we with, say, South Korea or Japan, maybe China in the future?

**The Chair:** Senator Enverga, I will have to move on. I will add you for a second round.

**Senator Beyak:** Thank you, gentlemen, for your very impressive knowledge on these issues. Like Senator Dagenais, I have researched and examined supply management very carefully. I don't pretend to have your expertise or anything close to it, but I do know that Canadians are famous for taking lemons and making lemonade, whether it's manufacturing, dairy farmers or fishermen, and doing something innovative. I am also confident that our chairman and the members of this committee will take every concern that you've raised and examine them carefully and make confident recommendations that will be helpful.

On that serious note, my question seems simplistic, but I've researched it carefully, too. I've been to Europe. They have great cheese, but you can't beat Canadian cheese. I am wondering about a premium signature Canadian cheese and the power of supply and demand, the efficiency of putting much of our milk products into one specific Canadian premium signature cheese. The efficiency of the production would make it more profitable in the long run. I would like you to consider the merits of that and any comments that you might have.

**Mr. Dello Sbarba:** I would tell you that, in the world, the Canadian brand in general is very well respected and very well received. Unfortunately, only in very small instances have they had the ability to test the Canadian brand for dairy. We had exports before 2000 where some of our cheese products, and of course our skim milk powder, which is dried milk, were marketed throughout the world, and it certainly had a very good following. When you talk about a Canadian cheese brand, the logo of Canadian cheese, if we start to be competitive in export, it will certainly be an attribute to the product in Canada.

As far as saying we're going to have one single production of cheese, any of our plants or any of my colleagues' facilities — again, we were competitors — I can certainly respond that we all can make a very high quality product to sell in the market. We are not scared of this challenge.

In terms of bringing every export under one brand, you're talking about more of a marketing board to sell our product. I would say that my colleague here, Mr. Frenette, is part of an international company with a very capable sales force across the world. My colleague here, Mr. Coallier, has also internationalized its business with very capable possibilities of selling its product

produits laitiers. Si le Canada change son approche et commence à négocier des ententes bilatérales portant sur les produits laitiers, alors oui, cela pourrait procurer un accès au marché canadien des produits laitiers, mais seulement dans des pays où le prix du lait est équivalent au prix du lait au Canada.

**Le sénateur Enverga :** Avez-vous réalisé une étude des coûts? Dans quelle mesure sommes-nous concurrentiels par rapport à, disons, la Corée du Sud ou le Japon, et peut-être même éventuellement la Chine?

**Le président :** Sénateur Enverga, nous devons poursuivre. J'inscris votre nom pour la deuxième ronde de questions.

**La sénatrice Beyak :** Messieurs, votre grande connaissance de ces sujets m'impressionne. Tout comme le sénateur Dagenais, j'ai fait des recherches et examiné minutieusement la gestion de l'offre. Je ne prétends pas posséder votre expertise ni quoi que ce soit qui s'en approche, mais je sais que les Canadiens ont la réputation de savoir tirer parti d'une situation, qu'il s'agisse du secteur manufacturier, de la production laitière ou de la pêche. Je suis également convaincue que notre président et les membres de ce comité prendront note de la moindre de vos préoccupations et qu'ils l'examineront soigneusement, pour ensuite émettre des recommandations utiles.

Sur cette note sérieuse, ma question semble simpliste, mais j'ai moi aussi fait mes recherches. Je suis allée en Europe. Ils ont d'excellents fromages, mais les fromages canadiens sont imbattables. Que pensez-vous d'un fromage étendard de choix pour le Canada? Avec le pouvoir de l'offre et de la demande, ainsi que l'efficacité qui accompagnerait le fait de concentrer la majorité de nos ressources dans un fromage étendard de choix, cela pourrait être plus rentable à long terme. Qu'en pensez-vous?

**M. Dello Sbarba :** Je vous répondrai que, de façon générale, la marque canadienne est très respectée et très bien accueillie partout dans le monde. Malheureusement, ce n'est que dans de très rares cas que, ailleurs dans le monde, les gens ont eu l'occasion de goûter aux produits laitiers canadiens. Avant 2000, nous exportions à l'étranger certains fromages et, bien entendu, de la poudre de lait écrémé, qui avaient très bonne réputation. Lorsqu'il est question d'une marque canadienne de fromage, d'un logo pour le fromage canadien, si nos exportations commencent à être concurrentielles, cela sera sûrement attribuable au produit canadien.

Pour ce qui est d'une production unique de fromage, n'importe laquelle de nos usines ou de celles de mes collègues — nous sommes très compétitifs — je peux certainement affirmer que nous pouvons tous répondre à la demande et produire un fromage de très grande qualité. Un tel défi ne nous effraie pas.

Quant à expédier toutes nos exportations sous une marque unique, une telle tâche reviendrait davantage à un office de commercialisation. Je dirais que mon collègue ici présent, M. Frenette, fait partie d'une multinationale dotée d'une équipe de vente parfaitement compétente. Mon collègue, M. Coallier, a également internationalisé son entreprise, qui est tout à fait

around the world, and so have we. From that point, I like the idea, but I think we can do our own marketing ourselves. We can be very good and very efficient at providing choice to the consumer in terms of what we're marketing.

**Senator Unger:** Thank you, gentlemen. It has been interesting to hear what each of you has to say. Again, you're all in the business, and you're extremely knowledgeable.

My question has to do with the year 2000 world trade panel that ruled that Canada's milk producers were being subsidized. You've all referred to the U.S. and the EU as subsidizing their product, so why hasn't the WTO made a ruling? I'm wondering about this particular issue. From a Canadian point of view, it doesn't seem fair. I'd like to hear your comments.

**Mr. Leduc:** The WTO has different rules governing either export subsidies or subsidization in general. The panel was about export subsidies in the dairy sector precisely. The panel concluded that the export activities that were taking place within the Canadian dairy industry at the time, in the latter part of the 1990s, were de facto subsidized at export, for a number of reasons. Let's go back to the latter part of the 1990s. The export strategies that had been put in place resulted in about, if I'm not mistaken, 8 to 10 per cent of Canada's total milk production that was exported at that time. Because of the result of the panel, the industry had to reregulate its export activities, and now they account for about 1 per cent or slightly above 1 per cent of total milk production in Canada.

**Senator Unger:** I refer now to the Conference Board of Canada saying that dairy supply management is preventing producers from tapping into global demand. What would be the economic impact if such modernization, if you will, was made in your industry? What do you see, gloom and doom or some possible benefits, light at the end of the tunnel? What are your comments?

[Translation]

**Mr. Letendre:** We cannot have half a supply management system. The Canadian government is saying that it will keep supply management. That system was in place before 2000 and then, for the reason mentioned earlier, we lost and we complied with the ruling. Producers are prepared to produce according to the margin, and they know that 5 per cent or 10 per cent more product does not have to be sold at \$70 a hectolitre. They know that. Milk producers are entrepreneurs. Like any entrepreneur, they want to produce and be paid for their work.

However, saying that we can maintain supply management and that we are going to export is smoke and mirrors. If people have ideas and if the processors can help us, that is fine. However, the first attempt ended in failure. We have to remember that, in the

capable de commercialiser ses produits partout dans le monde, comme nous d'ailleurs. Votre idée me plaît, mais je crois que nous sommes en mesure de faire notre propre marketing. Nous pouvons offrir avec beaucoup d'efficacité un choix de produits aux consommateurs.

**La sénatrice Unger :** Merci, messieurs. C'était très intéressant d'entendre ce que chacun d'entre vous a à dire. Comme ma collègue l'a indiqué, vous travaillez tous dans ce secteur et vos connaissances sont très approfondies.

Ma question porte sur le groupe spécial de l'OMC qui, en 2000, avait jugé que les producteurs laitiers du Canada étaient subventionnés. Vous avez tous dit que les États-Unis et l'Union européenne subventionnent leurs produits. Pourquoi, alors, l'OMC n'a-t-elle pas rendu de jugement à cet égard? Je m'interroge sur ce point en particulier. Cela semble injuste du point de vue du Canada. J'aimerais entendre vos commentaires à ce sujet.

**M. Leduc :** L'OMC possède des règles différentes selon qu'il s'agit de subventions à l'exportation ou de subventions en général. Les travaux de ce groupe spécial portaient spécifiquement sur les subventions à l'exportation dans le secteur laitier. Ce groupe avait conclu que les activités d'exportation au sein de l'industrie laitière canadienne à l'époque, soit à la fin des années 1990, étaient subventionnées de facto pour diverses raisons. Revenons à la fin des années 1990. Si je ne m'abuse, les stratégies d'exportation qui avaient été mises en place avaient fait en sorte que de 8 à 10 p. 100 de la production totale de lait du Canada était exportée. À la suite des conclusions de ce groupe, l'industrie avait dû revoir la réglementation de ses activités d'exportation, qui représentent maintenant environ 1 p. 100, ou à peine plus, de l'ensemble de la production laitière au pays.

**La sénatrice Unger :** Selon le Conference Board du Canada, la gestion de l'offre des produits laitiers empêche les producteurs de tirer parti de la demande mondiale. Quelles seraient les retombées économiques si un tel changement se produisait au sein de votre industrie? Selon vous, serait-ce néfaste, ou plutôt salvateur? Qu'en pensez-vous?

[Français]

**M. Letendre :** On ne peut pas avoir la moitié de la gestion de l'offre. Le gouvernement canadien nous parle de maintenir la gestion de l'offre — on avait le système avant 2000 puis, bon, pour la raison dont nous avons parlé plus tôt, nous avons perdu, et nous nous sommes conformés à la décision. Les producteurs sont prêts à produire à la marge et ils savent que 5 ou 10 p. 100 de plus de production n'ont pas besoin d'être vendus à 70 \$ l'hectolitre. Ils le savent. Ce sont des entrepreneurs, les producteurs laitiers. Comme tout entrepreneur, ils veulent produire et obtenir un revenu pour leur travail.

Cependant, c'est un leurre de dire que nous pourrions maintenir la gestion de l'offre et que nous allons exporter. Si on a des idées et si les transformateurs peuvent nous aider, c'est bien, mais le premier essai qu'on a fait a été un échec. Il faut se rappeler que,

case of the WTO agreement — known as the Blair House Agreement — which took several years to finalize, the European Union and the United States decided that it would benefit both of them. Why is there an impasse at the WTO today? Because according to some people, other countries such as South America, China — BRIC as it is called — will never again see those kinds of agreements. They told themselves that subsidies would not be detrimental. The WTO and OECD decided that the supply managed price, compared to the world price, would represent a subsidy. Momagri, a very well-known organization, also says that its value is inflated by more than a billion dollars. That is why we are being squeezed. We are saying that we want our production to generate revenue, but the global market is telling us that we do not have the right to sell at a second price. What are we to do? I cannot answer your question about exporting because, in light of the cost in Canada, and without subsidies, we are not competitive.

[English]

**Mr. Dello Sbarba:** I appreciate the Conference Board study when they say there are solutions to that. All of the studies done in Canada concerning supply management say there are great benefits in eliminating it for the consumer. The only thing they fail to address is what do you replace it with? What type of system will we have tomorrow morning? Until we have that answer, processors support supply management because that is the system that we have, that we know, and that works today.

I said in the beginning the issue now is as you're starting to poke holes into it by introducing cheese and new product into Canada, then we are all suffering with the non-respect of the initial supply management.

Having said this, we know that we're also at a crossroad, because price is quite high, and Canadians' capacity to pay is tested. Our plants are also aging, and we need efficiency to be able to reinvest in our plants.

If we were to go to a U.S. system tomorrow, it would be a catastrophe. A lot of producers would not be adapted, and it would be very difficult for them to compete.

We like to think that over time there could be solutions found to that problem, but it's an evolving solution. It has to happen through progressive talks and progressive and constructive trials with the producer and processor. But let's make no mistake, if we're talking of either a capping on the price or a reduction of the price, some players are going to get hurt on both sides, and that's going to happen. I would tell you that if it was easy, we would have found it by now, but it's not.

pour l'entente de l'OMC, conclue après plusieurs années — qu'on appelle l'entente de Blair House —, l'Union européenne et les États-Unis ont déterminé que ce serait bon pour les deux. Pour quelle raison l'OMC est-elle bloquée aujourd'hui? Parce que, selon certains, pour les autres, comme l'Amérique du Sud, la Chine — le BRIC, comme on l'appelle — des ententes comme celle-là, on n'en verrait plus. Ils se sont dit que les subventions ne feraient pas mal; l'OMC et l'OCDE ont déterminé que le système de gestion de l'offre, par rapport au prix mondial, représentait une subvention. Momagri, un organisme très reconnu, affirme aussi que le prix est gonflé pour une valeur de plus d'un milliard de dollars. C'est tout cela qui fait que nous sommes coincés. Nous disons que nous voulons un revenu pour notre production, mais le marché mondial nous dit que nous n'avons pas le droit de vendre à un deuxième prix. Que fait-on, alors? Je ne suis pas capable de répondre à votre question concernant l'exportation, parce que, compte tenu du coût au Canada, sans subventions, nous ne sommes pas compétitifs.

[Traduction]

**M. Dello Sbarba :** Je sais bien que, selon l'étude du Conference Board, il existe des solutions à tout cela. Toutes les études menées au Canada au sujet de la gestion de l'offre disent qu'il y a de grands avantages à l'éliminer pour les consommateurs. Ce qu'on ne trouve pas dans ces études, c'est par quoi remplacer le système. Quel type de système sera en place demain matin? D'ici à ce qu'on obtienne cette réponse, les transformateurs appuient la gestion de l'offre, car c'est le système dont nous disposons à l'heure actuelle, que nous connaissons, et qui fonctionne.

J'ai dit plus tôt que le problème, maintenant, est que si on commence à y ouvrir des brèches en laissant entrer des fromages et de nouveaux produits au Canada, nous allons tous souffrir du non-respect de la gestion de l'offre initiale.

Cela dit, nous savons également que nous sommes à la croisée des chemins, car le prix est très élevé et la capacité de payer des Canadiens est mise à l'épreuve. De plus, nos usines vieillissent, et nous devons être efficaces pour pouvoir réinvestir dans nos usines.

Ce serait une catastrophe si nous adoptions le système américain demain matin. Beaucoup de producteurs ne se seraient pas adaptés, et il leur serait très difficile d'être concurrentiels.

Nous aimons croire qu'avec le temps, il sera possible de trouver des solutions à ce problème, mais ces solutions sont en constante évolution. Des pourparlers et des essais progressifs et constructifs sont nécessaires entre les producteurs et les transformateurs. Mais une chose est certaine : s'il est question d'un plafonnement ou d'une baisse du prix, certains joueurs auront de la difficulté à s'en remettre d'un côté comme de l'autre. Je vous dirais que si la solution était facile à trouver, nous l'aurions déjà trouvée à l'heure qu'il est. Ce n'est toutefois pas le cas.

**Senator Unger:** Mr. Letendre, you made the comment earlier that fine cheese is not being consumed beyond Toronto. I'm from Alberta. I just wonder if you have any comments. We do enjoy fine cheese.

[Translation]

**Mr. Letendre:** I am sorry if I offended you, senator. What I meant to say was that fine cheeses are not consumed to the same extent as they are in Quebec, or to the extent that we would like them to be consumed.

[English]

**The Chair:** For the second round, we'll start with Senator Robichaud, to be followed by Senator Dagenais, and to be completed by Senator Enverga.

[Translation]

**Senator Robichaud:** How can we control the entry of the 17,500 tonnes of cheese into Canada? Is there a risk that it could be treated like cheese imported as pizza preparations, which is not considered an import subject to quotas?

**Mr. Dello Sbarba:** I don't think we are talking about the same thing at all. Cheese will cross the border as cheese. A cheese used as a preparation of ingredients which has a low dairy product content in relation to the total finished product, already enters Canada, whether it is coming from Europe or the United States. That will not change. As for cheeses imported, there is a definition and the Codex gives a definition of cheese. Canadian regulations may be slightly different, but, in general, a cheese is well defined. As was mentioned earlier, dairy processors would like to be compensated by having a certain amount of control over how the tariffs will be allocated in Canada in order to impose discipline and to ensure that damage to the market is mitigated.

**Mr. Leduc:** We are talking about two entirely different matters. In addition to the 20,000 tonnes of cheese presently allocated according to the quotas negotiated at the WTO, the 17,000 tonnes will enter as cheese. You referred to another problem, that of food preparations, which are often put together specifically to get around existing tariffs, which protect the dairy market and the Canadian market for dairy products. These are concerns that we constantly face. New products are always being created and developed, often for the sole purpose of getting around the measures currently in place at the border.

**La sénatrice Unger :** Monsieur Letendre, vous avez dit plus tôt que les fromages fins n'étaient pas consommés à l'extérieur de Toronto. Je viens de l'Alberta, et je me demande si vous avez des remarques à faire sur ce sujet. Les Albertains aiment le fromage fin.

[Français]

**M. Letendre :** Je m'excuse si je vous ai blessée, madame la sénatrice, mais je voulais dire que les fromages fins ne se consomment pas dans la même proportion qu'ils sont consommés au Québec, ou dans la proportion que nous aimerions les voir consommés.

[Traduction]

**Le président :** Nous allons maintenant passer au deuxième tour. Le sénateur Robichaud prendra la parole en premier, puis le sénateur Dagenais, et finalement le sénateur Enverga.

[Français]

**Le sénateur Robichaud :** De quelle façon pourra-t-on contrôler l'entrée de ces 17 500 tonnes de fromages au Canada? Est-ce qu'il y a un risque qu'il arrive la même chose que pour les fromages qui traversent les frontières dans des préparations de pizza et dont on ne tient pas compte comme étant une importation sujette aux contingents?

**M. Dello Sbarba :** Je crois qu'on ne parle pas de la même chose du tout. Il est certain qu'un fromage traversera la frontière comme un fromage. Un fromage utilisé dans une préparation d'ingrédients et dont un certain pourcentage de produits laitiers est faible, pour ce qui est du produit fini total, entre déjà au Canada, que ce soit de l'Europe ou des États-Unis. Cela ne changera pas. Pour ce qui est des importations de fromages comme telles, c'est défini et le codex définit ce qu'est un fromage. La réglementation canadienne comporte peut-être quelques différences à cet égard, mais en général, un fromage est bien défini. Comme on le mentionnait tantôt, les transformateurs laitiers désirent, à titre de compensation, avoir un certain contrôle sur la façon dont les tarifs seront alloués au Canada afin que soit imposée une discipline et que le marché ne soit pas plus endommagé qu'il ne le sera.

**M. Leduc :** Effectivement, on parle de deux questions complètement différentes. Au-delà des 20 000 tonnes de fromages présentement allouées en vertu des contingents négociés à l'OMC, les 17 000 tonnes entreront comme du fromage. Vous avez fait référence à une autre problématique, soit celle de ces préparations alimentaires qui, souvent, sont mises ensemble justement pour contourner les mesures tarifaires existantes et pour protéger le marché laitier et le marché canadien des produits laitiers. Ce sont des préoccupations auxquelles nous faisons face constamment. Il y a toujours de nouveaux produits qui sont inventés et développés et, souvent, avec comme seul but de contourner les mesures à la frontière qui sont présentement en place.



However, as Mr. Dello Sbarba said, it is important to find a way to ensure that the new quota for European cheeses is managed in such a way that their entry onto the Canadian market does not affect the stability of the Canadian market, which is a relatively stable market — in fact it is a very stable market — and perhaps also to ensure that part of the economic rent associated with importing these cheeses can be reinvested in order to ensure greater growth in cheese consumption. The different companies or entities that receive part of this quota must be able to intervene in the market to ensure continued growth of cheese consumption.

[English]

**Mr. Jarvis:** I'll just add to Mr. Leduc's comments. You'll find in our material that we provided to the committee the recommendation that the greatest proportion of the TRQ quotas be assigned to processors to actually do that, because historically, in fact, all these three companies are significant quota holders now, and they have the experience and the success story in terms of mitigating any damage that could occur by administering those imports.

[Translation]

**Senator Robichaud:** I would like you to clarify one thing. You are asking that you be in charge of managing these quotas for new cheeses that will enter Canada. Therefore, that eliminates one importer who participates in this international trade so that, as Mr. Leduc said, you and the industry can benefit.

**Mr. Dello Sbarba:** What we are saying is that the people affected by the new quotas will be cheese producers, those who receive the milk. We are saying that the majority of these quotas must go to people who, at this time, process the milk and who will be deprived of the milk tomorrow morning because their production will be replaced by an imported cheese.

**Senator Robichaud:** That impacts producers as well?

**Mr. Dello Sbarba:** Yes, but there are already formulas in place that provide compensation. If the cost of production increases, there are formulas to compensate for the cost of production.

**Senator Robichaud:** Mr. Frenette, you wanted to add something?

**Louis Frenette, Board Member, Dairy Processors Association of Canada:** We must also not forget that it is our job to do the marketing, take the milk, process it, adapt it, package it, whether there or here, and to encourage consumers to buy cheese at the store. Even if it is more expensive than elsewhere, we find the means to do the marketing. Everyone has a role. Today, it is Agropur, Saputo, and so forth, and there are many small cheese makers that do local marketing. Quebec is an extraordinary

Cependant, comme M. Dello Sbarba le disait, il est effectivement important de trouver une façon de faire en sorte que le nouveau contingent des fromages de l'Europe soit administré de façon à ce que ces fromages puissent entrer sur le marché canadien d'une manière qui assurera la stabilité du marché canadien, qui est un marché relativement stable — en fait très stable —, mais peut-être, aussi, pour faire en sorte qu'une partie de la rente économique associée à l'importation de ces fromages puisse être réinvestie, afin d'assurer une plus grande croissance en ce qui concerne la consommation des fromages. Donc, il faudrait que les différentes sociétés ou entités qui recevront une partie de ce contingent puissent intervenir dans le marché afin d'assurer une croissance continue pour ce qui est de la consommation de fromages.

[Traduction]

**M. Jarvis :** Je voudrais simplement ajouter quelques observations à celles faites par M. Leduc. Dans les documents que nous avons fournis au comité, on recommande que la majorité des contingents tarifaires soient alloués aux transformateurs à cette fin parce que ces trois compagnies sont toutes maintenant d'importantes détentrices de quotas qui, par le passé, ont réussi à atténuer les dommages pouvant être causés par l'administration de ces importations.

[Français]

**Le sénateur Robichaud :** J'aimerais que vous précisiez une chose; vous demandez que ce soit vous qui puissiez gérer ces contingents de nouveaux fromages qui vont entrer au Canada. Alors, on élimine un importateur qui participe à ce commerce international pour que vous puissiez, comme M. Leduc le disait, tourner cela à votre avantage et à l'avantage de l'industrie.

**M. Dello Sbarba :** Ce qu'on dit, c'est que les gens qui seront affectés par les nouveaux quotas seront les producteurs de fromage. Donc, ceux qui reçoivent le lait. On dit que la majorité de ces quotas doit aller aux gens qui, aujourd'hui, transforment le lait et qui vont en être privé demain matin, parce que leur production va être remplacée par un fromage importé.

**Le sénateur Robichaud :** Cela a un impact sur les producteurs aussi?

**M. Dello Sbarba :** Oui, mais des formules existent déjà pour offrir une compensation; si le coût de production augmente, les formules existent pour pouvoir compenser le coût de production.

**Le sénateur Robichaud :** Monsieur Frenette, vous vouliez ajouter quelque chose?

**Louis Frenette, membre du conseil, Association des transformateurs laitiers du Canada :** Il ne faut pas oublier non plus que c'est notre métier de faire du marketing, de prendre le lait, de le transformer, de l'adapter, de l'emballer, que ce soit chez eux ou chez nous, et d'inciter le consommateur à faire une transaction au magasin. Même s'il est plus cher qu'ailleurs, on trouve des moyens de faire du marketing. Chacun a son rôle. Aujourd'hui, c'est chez Agropur, Saputo, et cetera, et il y a plein

example of great marketing, but that is our job. We have to keep the responsibility for marketing those imports. We are talking about 17,000 tonnes. If you give that to tourists, they will not know what to do.

**Senator Robichaud:** Who is going to manage that, who will decide where that quota will be allocated and if it will be given to you or to someone else?

**Mr. Dello Sbarba:** I believe that we made a recommendation. Take the people who make cheese today and allocate the quota according to the cheese production of each processor across Canada.

**The Chair:** Thank you, Senator Robichaud. That is a very good question.

**Mr. Leduc:** The decision regarding who will receive part of the tariff rate quota is in the hands of the Minister of International Trade, Minister Fast. He has to make that decision. We expect that there will be a consultation process which, according to the representatives of the Department of International Trade, should start either at the end of this year, or in early 2015. It is clear that, in addition to the processors, there are a certain number of stakeholders who have already positioned themselves to obtain or avoid part of this quota.

**The Chair:** Thank you, Mr. Leduc.

**Senator Dagenais:** Just to comment on what Senator Robichaud was saying, we had some discussions a few weeks ago about the famous pizza mozzarella. We joked that the cheese ball was much bigger than the pizza. I do not know if you understand what I am saying, but it was a caricature.

In fact, Mr. Chair, I want to come back to supply management. Correct if I am wrong, but supply management was set up in 1970. Is it not time to modernize it? Perhaps it should be modernized. Do you think that would have a positive or a negative impact? I believe that we should keep supply management, but could we modernize it?

**Mr. Dello Sbarba:** I believe that we have clearly indicated that, in fact, we are listening and that is exactly what we are asking for: adapt the supply management system to today's market realities. To answer your question concerning the advantages and disadvantages, staying with the same level of production will obviously have a negative impact because there will be a decrease in the efficiency and the volume produced at our plants. At the same time, if the milk volume remains the same and we have to fight imported cheeses, then with the supply management system, the price of milk will also decrease in Canada. In the long term, are there ways to increase our milk production and cover the costs of milk producers who are efficient and capable of being

de petits fromagers qui font leur marketing local. Le Québec est un exemple extraordinaire de belles mises en marché, mais c'est notre métier. Il faut laisser, je pense, la responsabilité de mettre en marché ces importations-là. Ce sont 17 000 tonnes; si on donne cela à des touristes, ils ne sauront pas quoi en faire.

**Le sénateur Robichaud :** Qui va gérer cela, qui va décider où ce quota sera attribué et s'il va vous revenir, à vous ou à quelqu'un d'autre?

**M. Dello Sbarba :** Je pense que nous avons fait une recommandation : prenez cela en pourcentage de gens qui font du fromage aujourd'hui, et allouez-le selon la production de fromage, à chacun des transformateurs à travers le Canada.

**Le président :** Merci, sénateur Robichaud, très bonne question.

**M. Leduc :** La décision visant à déterminer qui va recevoir une partie du contingent tarifaire est entre les mains du ministre du Commerce international, le ministre Fast. C'est à lui que revient la décision. On s'attend à ce qu'il y ait un processus de consultation qui, selon les représentants du ministère du Commerce international, devrait débuter soit à la fin de cette année, soit au début de 2015. Il est clair que, au-delà des transformateurs, il y a un certain nombre d'intervenants qui se sont déjà positionnés pour s'attribuer ou éviter une partie de ce contingent.

**Le président :** Merci, monsieur Leduc.

**Le sénateur Dagenais :** Pour faire un petit commentaire sur ce que disait le sénateur Robichaud, nous avons eu des discussions, il y a quelques semaines, sur la fameuse mozzarella qu'on trouve dans les pizzas. À la blague, on disait que la boule de fromage était beaucoup plus grosse que la pizza. Je ne sais pas si vous me comprenez, mais c'était une caricature.

En fait, monsieur le président, je veux revenir sur la gestion de l'offre. La gestion de l'offre existe depuis 1970 — et vous me corrigerez si je me trompe. Ne serait-il pas temps de la moderniser? Évidemment, il faudrait peut-être le faire, mais, selon vous, est-ce qu'il y aurait un impact économique positif ou négatif à le faire? Je pense qu'il faut maintenir la gestion de l'offre, mais ne peut-on pas la moderniser?

**M. Dello Sbarba :** Je pense que nous avons bien signalé que, en effet, nous sommes à l'écoute, et c'est ce que nous demandons, justement : adapter le système de gestion de l'offre aux réalités du marché d'aujourd'hui. Pour répondre à votre question concernant le pour et le contre, si on reste avec le même niveau de production, évidemment, ce sera négatif, parce qu'on verra une diminution de l'efficacité et du volume qui sera produit dans nos usines. En même temps, si le volume de lait reste le même et qu'on doit se battre contre des fromages importés, à ce moment-là, à travers le système de gestion de l'offre, le prix du lait va baisser aussi au Canada. À long terme, est-ce qu'il y a des façons d'augmenter notre production laitière tout en arrivant à couvrir le coût des

competitive? I imagine that is what we are trying to determine with today's discussions.

**Mr. Letendre:** Since 1970, supply management has always evolved. We do not have the same supply management system that we did in 1970. In the case of what we call the P5 — Ontario and the four other eastern provinces — costs and marketing are shared. We promote new products, we have an innovation policy, and we have created many new products and policies to foster growth. Our objective — we just completed a strategic plan — is growth of at least 2 per cent per year, thus 10 per cent in five years. We are always questioning. Our processors tell us that they have problems with this or that. They have a product that they want to bring to market. They do a lot of research. We are always negotiating and on the lookout for new items. Although people say that supply management is the same as what it was in the 1970s, I do not agree.

[English]

**Senator Enverga:** I know we are looking for ways to make an even competition here. We talked about provincial barriers and local production in Europe. What is the impact of the low cost of our dollar? Does it help you when we have a lower dollar value in international trade?

**Mr. Dello Sbarba:** If our dollar goes to 30 cents U.S., yes; if the regulation allows us to export, yes; if it stays around 90 cents, nothing.

**Senator Enverga:** That is my question. Thank you.

**The Chair:** To the witnesses, we want to share with you that we have a lot of people tuned into the Internet. Also, it's on CPAC, but as chair, I want to say that when we were given the mandate from the Senate of Canada to look into international markets, there was a component, and I want to share this because you are the real reason that we brought you two together, so that the competitiveness and profitability of Canada's agriculture and agri-food sector is viewed from the producer and the processor. Tonight was the example.

Did we appreciate the effort? Yes. Was it informative? Yes. Was it an enlightening presentation by both? Yes. Was it knowledgeable? I will take Mr. Dello Sbarba's quote: Progressive talk, I believe, must continue.

We have seen leadership from both of you tonight, and you are setting the tone to continue to negotiate. Your recommendations and comments will follow the channel. We appreciated it, and we

producteurs laitiers qui sont efficaces et capables d'être concurrentiels? C'est, j'imagine, ce qu'on essaie d'obtenir dans le cadre des discussions que nous menons aujourd'hui.

**M. Letendre :** De 1970 à aujourd'hui, la gestion de l'offre s'est toujours renouvelée. On n'a pas la même gestion de l'offre qu'en 1970. Dans le cas de ce que nous appelons, en jargon « P5 », en Ontario et dans quatre autres provinces dans l'Est, nous partageons nos frais, nous faisons une mise en marché commune. Nous favorisons les produits nouveaux, nous avons une politique d'innovation, nous avons mis en place beaucoup de produits et de politiques pour favoriser la croissance. Nous nous sommes donné comme objectif — nous sortons d'une planification stratégique — une croissance d'au moins 2 p. 100 par année, donc 10 p. 100 dans cinq ans. Nous sommes toujours en questionnement. Nos transformateurs nous disent qu'ils ont des problèmes pour telle ou telle chose; ils ont un produit qu'ils voudraient mettre en marché, ils font beaucoup de recherches. Nous sommes toujours en négociation et à la recherche de nouveauté. Si on dit que la gestion de l'offre est telle qu'elle l'était dans les années 1970, je ne suis pas d'accord.

[Traduction]

**Le sénateur Enverga :** Je sais que nous cherchons des moyens d'uniformiser les règles du jeu. Nous avons parlé des barrières provinciales et de la production locale en Europe. Quelles sont les répercussions du faible cours du dollar canadien? Est-ce que cela favorise vos échanges commerciaux internationaux quand la valeur du dollar est faible?

**M. Dello Sbarba :** Si le dollar canadien tombe à 30 cents américains, oui. Si la réglementation nous permet d'effectuer des exportations, oui. Cependant, si notre dollar se maintient à 90 cents américains, ces échanges ne seront pas du tout favorisés.

**Le sénateur Enverga :** C'est là ma question. Merci.

**Le président :** J'aimerais dire aux témoins que beaucoup de gens nous regardent sur Internet. L'audience est aussi diffusée sur CPAC. À titre de président, je tiens à dire que, lorsque le Sénat du Canada nous a donné le mandat de nous pencher sur l'accès aux marchés internationaux, il nous a demandé notamment, et je le signale parce que c'est la véritable raison pour laquelle on vous a invités conjointement, d'obtenir le point de vue d'un producteur et d'un transformateur sur la compétitivité et la rentabilité du secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire. C'est ce que nous avons fait ce soir.

Est-ce que nous apprécions les efforts déployés par les témoins? Oui. Est-ce que leur témoignage était instructif? Oui. Est-ce qu'il était éclairant? Oui. Est-ce qu'il était éclairé? Comme M. Dello Sbarba, je crois que nous devons continuer d'avoir des discussions progressistes.

Ce soir, vous avez tous les deux fait preuve de leadership, et vous donnez le ton à la poursuite des négociations. Vos recommandations et vos remarques seront soumises selon la

must continue to share best practices, because innovation in agriculture is the key to feeding a growing population, and we want you to continue.

If you want to make comments, you can make them through the clerk anytime as we continue with the study. Do not ever hesitate to contact us.

I will ask for 30 seconds each for you, Mr. Dello Sbarba and Mr. Letendre, if you have any additional comments.

**Mr. Dello Sbarba:** Again, thank you for the opportunity to present the view of the processing industry in Canada. I must say that the supply management system has served the industry very well in the last 40 years, but we are facing challenges. Those challenges need answers, and we want to remain efficient. We want to remain productive, and it's important to reinvest in our business. We care about dairy in Canada.

Of course, it's up to the industry together to develop some sort of solution, but we also want the Government of Canada to make sure that if it decides to support supply management — because we believe that is a social decision in Canada — that it does so, and we'll know what the rules of engagement are. But if it decides not to support it or to poke holes in the system, let's be clear about it so we can take other decisions in terms of the future of the industry.

[*Translation*]

**Mr. Letendre:** Thank you for the invitation. We are very pleased to have presented our point of view.

I completely agree with Mr. Dello Sbarba that we have challenges that we are prepared to address. The vast majority of producers support supply management. Together, we will be able to meet the challenges. Therefore, we are ready to discuss this and to work together to address the challenges. Thank you very much.

**The Chair:** Thank you very much. I now declare the meeting adjourned.

(The committee adjourned.)

---

OTTAWA, Thursday, November 6, 2014

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:04 a.m. to study international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

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

procédure établie. Nous leur en savons gré, et nous devons continuer à partager des pratiques exemplaires parce que les innovations agricoles sont essentielles pour parvenir à nourrir une population croissante. Nous voulons que vous poursuiviez sur cette voie.

Si vous voulez faire des remarques, vous pouvez les soumettre au greffier à n'importe quel moment pendant cette étude. N'hésitez jamais à communiquer avec nous.

Monsieur Dello Sbarba et monsieur Letendre, j'accorderais à chacun d'entre vous 30 secondes de parole, si vous avez des observations supplémentaires à faire.

**M. Dello Sbarba :** Je vous remercie encore une fois de m'avoir permis de présenter le point de vue de l'industrie canadienne de transformation. Je dois dire que le système de gestion de l'offre a très bien servi l'industrie au cours des 40 dernières années, mais nous avons des défis à relever. Nous devons relever ces défis, et nous voulons conserver notre efficacité. Nous voulons demeurer productifs, et il est important de réinvestir dans nos entreprises. L'industrie laitière est importante au Canada.

Ce sont les membres de l'industrie qui doivent bien sûr travailler ensemble pour trouver une solution. Cependant, nous voulons aussi que le gouvernement du Canada s'assure que, s'il décide de soutenir la gestion de l'avenir — parce que nous croyons qu'il s'agit d'une décision sociale au Canada — que c'est ce qu'il fait réellement, ce qui nous permettra de connaître les règles d'engagement. Toutefois, s'il décide de ne pas soutenir le système de gestion de l'offre ou de le critiquer, il devrait l'indiquer clairement afin que nous puissions prendre d'autres décisions sur l'avenir de l'industrie.

[*Français*]

**M. Letendre :** Je vous remercie de votre invitation. Il nous a fait grand plaisir de venir vous donner notre point de vue.

Je suis tout à fait d'accord avec M. Dello Sbarba pour dire que nous avons des défis et que nous sommes prêts à les relever. En très grande majorité, les producteurs appuient le concept de la gestion de l'offre, et c'est ensemble que nous pourrions relever les défis. Nous sommes donc prêts à discuter et à travailler ensemble pour les relever. Merci beaucoup.

**Le président :** Merci beaucoup. Je déclare maintenant cette réunion terminée.

(La séance est levée.)

---

OTTAWA, le jeudi 6 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 4, afin d'examiner les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire en matière d'accès aux marchés internationaux.

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

[English]

**The Chair:** Welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. My name is Percy Mockler. I'm a senator from New Brunswick and chair of the committee. I would ask all senators to introduce themselves, please.

**Senator Beyak:** Senator Lynn Beyak, Ontario.

**Senator McIntyre:** Senator Paul McIntyre, New Brunswick.

[Translation]

**Senator Robichaud:** Good morning. My name is Fernand Robichaud, and I am a senator from Saint-Louis-de-Kent, New Brunswick.

[English]

**Senator Merchant:** Good morning and welcome. Pana Merchant, Saskatchewan.

[Translation]

**Senator Maltais:** Good morning. My name is Ghislain Maltais. I am a senator from Quebec.

[English]

**Senator Enverga:** Tobias Enverga from Ontario..

**Senator Unger:** Betty Unger, Alberta.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Good morning. I am Senator Jean-Guy Dagenais, from Quebec.

[English]

**Senator Ogilvie:** Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

**The Chair:** Witnesses, we will introduce you formally but, before we do that, I want to take the opportunity on behalf of the committee to thank you for accepting our invitation and sharing your opinions, thoughts and recommendations to this committee.

Today, the committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. Canada's agriculture and agri-food sector is an important part of the country's economy.

[Translation]

In 2012, the sector accounted for 1 in 8 jobs in Canada — employing over 2.1 million people — and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product.

[Traduction]

**Le président :** Bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je m'appelle Percy Mockler; je suis sénateur du Nouveau-Brunswick et président du comité. J'aimerais demander à tous les sénateurs de se présenter, s'il vous plaît.

**La sénatrice Beyak :** Sénatrice Lynn Beyak, de l'Ontario.

**Le sénateur McIntyre :** Sénateur Paul McIntyre, du Nouveau-Brunswick.

[Français]

**Le sénateur Robichaud :** Bonjour, je m'appelle Fernand Robichaud, sénateur du Nouveau-Brunswick, à Saint-Louis-de-Kent.

[Traduction]

**La sénatrice Merchant :** Bonjour et bienvenue. Je m'appelle Pana Merchant; je représente la Saskatchewan.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Bonjour, je m'appelle Ghislain Maltais, sénateur du Québec.

[Traduction]

**Le sénateur Enverga :** Tobias Enverga, de l'Ontario.

**La sénatrice Unger :** Betty Unger, de l'Alberta.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Bonjour, je m'appelle Jean-Guy Dagenais, sénateur du Québec.

[Traduction]

**Le sénateur Ogilvie :** Kelvin Ogilvie, de la Nouvelle-Écosse.

**Le président :** Chers témoins, avant de vous présenter de manière officielle, j'aimerais d'abord profiter de l'occasion pour vous remercier d'avoir accepté l'invitation du comité de présenter vos opinions, vos idées et vos recommandations.

Le comité poursuit aujourd'hui son examen des priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire en matière d'accès aux marchés internationaux. Le secteur agricole et agroalimentaire du Canada occupe une place importante dans l'économie du pays.

[Français]

En 2012, un travailleur sur huit au pays (représentant plus de 2,1 millions de personnes) était employé dans le secteur agricole, qui a d'ailleurs contribué près de 6,7 p. 100 au produit intérieur brut.

[English]

Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2012. In 2012, Canada was the fifth largest exporter of agri-food products globally.

As witnesses, we have this morning, from CropLife Canada, Dennis Prouse, Vice President, Government Affairs; and Stephen Yarrow, Vice President, Biotechnology. CropLife Canada represents the manufacturers, developers and distributors of plant science innovation.

From the Canadian Fertilizer Institute, we have Clyde Graham, Acting President. It's our pleasure to have you as a witness with CropLife Canada to share and listen to your recommendation.

I am informed that Mr. Prouse will make the first presentation, to be followed by Mr. Graham. Mr. Prouse, the floor is yours.

**Dennis Prouse, Vice President, Government Affairs, CropLife Canada:** Thank you, Mr. Chair.

As the chairman mentioned, CropLife Canada is the trade association representing the manufacturers, developers and distributors of plant science innovations, including pest control products and plant biotechnology, for use in agriculture, urban and public health settings. We are committed to protecting human health and the environment, and providing a safe and abundant food supply for Canadians.

Our mission is to enable the plant science industry to bring the benefits of its technologies to farmers and the public. Those benefits manifest themselves in many different forms, including driving agricultural exports, job creation, strengthening the rural economy and increased tax revenue for governments.

We're immensely proud of the role that plant science technologies have played in growing Canada's food supply. Canada's standing as a net export of food continues, and about 65 per cent of Canada's food surplus can be attributed to increased yields because farmers had access to our technologies.

As you can see, our members are strong free traders and so, too, are the grower groups who are members of our Grow Canada partnership. With them, we know that trade and innovation are two of the key pillars to growth and prosperity in Canada, making this study on market access particularly timely.

Across Canada, nine out of every ten farms are dependent on exports. This represents 210,000 farms and includes a majority of farms in every province. Canada's food processing sector employs

[Traduction]

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien a été responsable de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires en 2012. Cette année-là, le Canada a été le cinquième exportateur de produits agroalimentaires à l'échelle internationale.

Ce matin, de CropLife Canada, nous accueillons Dennis Prouse, vice-président, Affaires, et Stephen Yarrow, vice-président, Biotechnologie. CropLife Canada représente les fabricants, les concepteurs et les distributeurs de solutions phytoscientifiques.

Nous accueillons également Clyde Graham, le président intérimaire de l'Institut canadien des engrais. Nous sommes heureux de vous avoir comme témoin, tout comme les représentants de CropLife Canada, et de pouvoir entendre vos recommandations.

On me dit que M. Prouse fera la première déclaration. Ce sera ensuite au tour de M. Graham. Monsieur Prouse, vous avez la parole.

**Dennis Prouse, vice-président, Affaires gouvernementales, CropLife Canada :** Merci, monsieur le président.

Comme l'a dit le président, CropLife Canada est l'association professionnelle qui représente les fabricants, les concepteurs et les distributeurs de solutions phytoscientifiques, y compris des produits antiparasitaires et des biotechnologies végétales utilisés en agriculture, en milieu urbain et dans le domaine de la santé publique. Nous sommes déterminés à protéger la santé humaine et l'environnement et à offrir aux Canadiens un approvisionnement alimentaire abondant et sûr.

Notre mission est de permettre à l'industrie phytoscientifique de faire profiter les agriculteurs et le public des avantages de ses technologies. Ces avantages se présentent sous plusieurs formes, y compris la hausse des exportations agricoles, la création d'emplois, le renforcement de l'économie rurale et l'augmentation des recettes fiscales des gouvernements.

Nous sommes extrêmement fiers de ce que les technologies phytoscientifiques ont fait pour accroître l'approvisionnement alimentaire au Canada. Le Canada continue d'être un grand exportateur d'aliments, et environ 65 p. 100 du surplus alimentaire du pays est attribuable aux meilleures récoltes des agriculteurs qui ont eu accès à nos technologies.

Comme vous pouvez le voir, nos membres sont de fervents partisans du libre-échange, tout comme les groupes de producteurs qui participent à notre conférence intitulée Cultiver le Canada. Comme eux, nous savons que le commerce et l'innovation représentent deux piliers de la croissance et de la prospérité au Canada. Cette étude sur l'accès aux marchés arrive donc à point nommé.

D'un bout à l'autre du Canada, neuf producteurs sur dix sont tributaires des exportations, ce qui représente 210 000 exploitations agricoles et la majorité des fermes de

a further 290,000 Canadians. Together, these two industries support over \$44 billion in annual exports and account for 11 per cent of Canada's gross domestic product.

I want to focus my remarks on two particular markets that are very important for Canadian agriculture but where barriers to access remain. Those would be the European Union and China.

First, the European Union. Current agri-food exports to the E.U. are \$2.4 billion a year. When completely implemented, CETA will eliminate tariffs on virtually all of Canada's agriculture and food products. The Canadian Agri-Food Trade Alliance believes that CETA could increase total agri-food exports to the E.U. by up to \$1.5 billion a year.

Our industry and Canadian farmers, however, have had consistent difficulties with E.U. cultivation approvals and import approvals of products of genetic engineering. The reason, quite simply, is political oversight on what we believe should be a science-based regulatory decision. While the E.U. continues to verbally support a science-based approach, the reality is that there are now a cumulative 37 years of backlogged approvals. Again, these are products that have received their safety approval, but have not received final approval.

Let us be clear: This is a de facto ban on these products, which in turn creates a barrier to trade for Canadian farm commodities. This cumulated in a WTO challenge would help greatly in bringing this issue to light.

In addition, the incoming European Commission has announced that they will review the entirety of the authorization system within the next six months, which will likely lead to no new product approvals until mid-2015. The new commissioner, Jean-Claude Juncker, has signalled that the scientific approach to product approvals is not a priority for the incoming commission, with statements such as:

The Commission should be in a position to give the majority view of democratically elected governments at least the same weight as scientific advice . . .

In other words, approvals and trade will be based on political winds of the day and not science-based regulation and rules-based trade.

chaque province. Le secteur de la transformation alimentaire emploie quant à lui 290 000 Canadiens. Ensemble, ces deux industries exportent pour plus de 44 milliards de dollars de marchandises et représentent 11 p. 100 du produit intérieur brut du Canada.

J'aimerais centrer mes observations sur deux marchés qui sont très importants pour l'agriculture canadienne, mais auquel l'accès présente encore des obstacles. Je parle des marchés européens et chinois.

Commençons par le marché européen. À l'heure actuelle, nos exportations agroalimentaires vers l'Union européenne sont de 2,4 milliards de dollars par année. Lorsque l'AECG sera pleinement mis en œuvre, il éliminera les droits de douane de pratiquement tous les produits agricoles et agroalimentaires du Canada. L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire croit que l'AECG permettrait d'augmenter la valeur des exportations agroalimentaires vers l'Union européenne jusqu'à concurrence de 1,5 milliard de dollars par année.

Notre industrie et les producteurs canadiens sont toutefois constamment aux prises avec des difficultés liées aux approbations en matière de cultures et d'importations d'aliments issus du génie génétique, ce qui s'explique tout simplement par la surveillance politique entourant ce qui, à notre avis, devrait être une décision réglementaire fondée sur la science. L'Union européenne continue d'appuyer une approche scientifique même si les demandes d'approbation font l'objet d'un arriéré depuis 37 années consécutives. Il s'agit encore une fois de produits dont la salubrité a été approuvée, mais qui n'ont pas reçu d'approbation finale.

Soyons clairs : il ne s'agit pas d'une interdiction de facto visant ces produits, ce qui aurait pour effet de créer un obstacle aux échanges commerciaux des marchandises agricoles canadiennes. Pour attirer l'attention sur cet enjeu, il serait grandement utile que l'OMC examine la question.

De plus, la nouvelle Commission européenne a annoncé qu'elle reverra tout le système d'approbation au cours des six prochains mois, ce qui entraînera probablement l'approbation de nouveaux produits jusqu'au milieu de 2015. Le nouveau commissaire, Jean-Claude Juncker, a signalé que recourir à l'approche scientifique pour l'approbation des produits n'est pas une priorité de la nouvelle commission, comme en témoignent des déclarations comme celle-ci :

La Commission devrait être en mesure d'accorder au point de vue de la majorité des gouvernements démocratiquement élus au moins la même valeur que celle accordée aux avis scientifiques [...]

Autrement dit, les approbations et le commerce reposeront sur les tendances politiques à la mode plutôt que sur une réglementation axée sur des données scientifiques et sur un commerce fondé sur des règles.

This type of rhetoric is concerning on many fronts, as it makes it very difficult for Canadian farmers and commodity traders to plan what they will seed in the spring; what they should store in the winter; and where, what and how they should move their commodities from an international trade perspective.

We also have serious concerns about the European Union's regulatory framework for crop protection products. The approach taken by the E.U. changes their pesticide registration process and moves it away from a science-based approach. The E.U. approach will impact not only trade and pesticides current and future, but also food, feed and seed products produced by using these pesticides. The import tolerance specified by the E.U. for these products is effectively zero, so even trace amounts could prevent the product from entering the E.U.

The use of hazard-based cutoffs as opposed to Canada's risk-based approach will expand to include compounds categorized as endocrine disruptors. The use of hazard-based cutoff criteria has the potential for negative and far-reaching impacts on global commerce. We believe this approach is not consistent with the World Trade Organization Sanitary and Phytosanitary Agreement, to which the E.U. is a signatory.

We have concerns about the impact of this action on Canadian farmers. Growers of cereals, oilseeds, pulses, horticulture and many other crops destined for E.U. markets will potentially be prevented from using a large number of safe, effective pesticides assessed by Health Canada. Growers need all the tools they have, as well as future innovations, to combat pest problems and feed a growing world population. Europe's actions in this area could have tremendous negative impacts on innovation and introduction of new technologies.

We believe the foundation of Canada's agricultural success and overall trade success is science-based regulation and rules-based trade. In order for CETA to truly be a success for Canada's agriculture sector, we must insist that E.U. member states adhere to clear science-based standards.

The Chinese market for Canadian grains and oilseeds is incredibly important to the viability of the Canada-China bilateral trade relationship and the Canadian agricultural economy. In 2013, Canada exported roughly \$3.2 billion worth of canola and soybean products to China, accounting for more than 15 per cent of total Canadian exports to China. Canada's exports to China have more than doubled from 2008 and 2013, now accounting for approximately \$20.5 billion. It has surpassed

Ce genre de discours est préoccupant à bien des égards, car il rend très difficile pour les producteurs canadiens et les négociateurs de marchandises de déterminer ce qui sera ensemencé au printemps; ce qu'ils devront entreposer l'hiver; et vers quels marchés mondiaux ils devront transporter leurs marchandises, et de quelle façon.

Nous avons également de sérieuses réserves au sujet du cadre réglementaire de la protection des cultures. L'approche adoptée par l'Union européenne à l'égard du processus d'homologation des pesticides n'est pas fondée sur la science. Elle aura une incidence non seulement sur le commerce des pesticides — actuel et futur —, mais aussi sur le commerce des aliments, des aliments de bétail et des semences pour lesquels on utilise ces pesticides. L'Union européenne a une politique de tolérance zéro en ce qui a trait à l'importation de ces produits, de sorte que la présence d'une teneur négligeable ne présentant aucun danger pourrait empêcher leur entrée sur le marché européen.

L'utilisation de seuils fondés sur les dangers, contrairement à l'approche du Canada qui est axée sur les risques, s'appliquera désormais à des composés qu'on qualifie de perturbateurs endocriniens. Le recours à ce critère de seuils risque d'avoir des conséquences négatives et très importantes pour le commerce mondial. Nous estimons que cette approche va à l'encontre de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires de l'Organisation mondiale du commerce, dont l'Union européenne est signataire.

Nous sommes inquiets des répercussions que cela pourrait avoir sur les agriculteurs canadiens. Les horticulteurs et les producteurs de céréales, d'oléagineux et de légumineuses et d'autres aliments destinés aux marchés européens ne pourront possiblement plus utiliser bon nombre des pesticides sécuritaires et efficaces évalués par Santé Canada. Les producteurs doivent pouvoir se servir de tous les outils à leur disposition ainsi que des dernières innovations qui permettent de lutter contre les parasites et de nourrir une population mondiale croissante. Les mesures de l'Europe à cet égard pourraient avoir des effets négatifs sur l'innovation et l'introduction de nouvelles technologies.

Nous croyons que le succès du secteur agricole et du commerce au Canada repose sur une réglementation fondée sur la science et sur des échanges commerciaux axés sur des règles. Pour que l'AECG profite véritablement au secteur agricole canadien, nous devons insister pour que les pays membres de l'Union européenne respectent des normes claires fondées sur des données scientifiques.

Le marché chinois pour les céréales et les oléagineux du Canada est extrêmement important pour la viabilité de la relation commerciale bilatérale entre le Canada et la Chine de même que pour l'économie agricole du pays. En 2013, la valeur des exportations canadiennes de produits du canola et du soja vers la Chine était d'environ 3,2 milliards de dollars, ce qui représente plus de 15 p. 100 des exportations du Canada vers la Chine. Ces exportations ont plus que doublé entre 2008 et 2013 et elles se



Britain as Canada's number two export destination. Over the past five years, canola has emerged as the number one Canadian export to China.

In parallel with the trade growth of Canadian grains and oilseeds to China has been the adoption of new technology by Canadian farmers making their farm business and the entire industry more profitable, efficient and environmentally sound. In this context, agricultural biotechnology is of key importance to Canadian farmers, with acreage of biotech canola varieties totaling over 90 per cent in 2014.

A serious challenge currently facing the Canadian agriculture crop value chain is providing for predictable and stable trade to China. The inability to secure timely import approvals for new biotechnology products and a growing concern that factors other than science are being used as justification to reject applications has created a situation where Canadian exports are in jeopardy of being rejected in China. In addition to trade risks, access to this technology in Canada would in turn be limited. This hurts research and development in Canada and limits the technology available to Canadian farmers.

Efficient, transparent and science-based regulatory approvals by China for Canadian crops is a top priority for our sector and will ensure that the Canadian trade of crops produced with safe and approved modern crop biotechnology can continue to be exported to China.

Finally, Mr. Chair, a word about Canada's low level presence policy, LLP. In the context of global trade, the low-level presence of products of biotechnology in shipments is inevitable. In other words, a standard of zero is impossible. Although the global consensus related to the safety of these products is strong, this LLP can create unnecessary trade disruption and restrictions on market access. A global approach to managing this reality of modern trade is necessary and crucial to Canadian commodity traders and farmers in order to help Canadian produce move around the world.

CropLife Canada commends the Government of Canada for its work in developing a domestic LLP policy. We eagerly await the final policy, which we expect will be completed prior to 2015. Canada is also a global leader in advancing the discussion on LLP and has played an integral part in the development of the International Statement on Low-Level Presence, which was signed by 15 countries. The statement commits these countries to work collaboratively to facilitate international trade of

chiffrent maintenant à environ 20,5 milliards de dollars. La Chine a d'ailleurs dépassé la Grande-Bretagne en devenant la deuxième destination des exportations canadiennes. Au cours des cinq dernières années, le canola est devenu le premier produit d'exportation canadien vers la Chine.

Au moment où l'exportation de céréales et d'oléagineux vers la Chine affichait une croissance, les producteurs canadiens adoptait une nouvelle technologie pour rendre leurs exploitations et l'ensemble de l'industrie plus rentables, plus efficaces et plus écologiques. Dans ce contexte, la biotechnologie agricole revêt pour eux une grande importance. Plus de 90 p. 100 des surfaces utilisées pour la culture du canola en 2014 étaient d'ailleurs consacrées à des variétés transgéniques.

À l'heure actuelle, un des grands défis associés à la chaîne de valeur des produits agricoles consiste à effectuer des échanges commerciaux prévisibles et stables avec la Chine. L'incapacité à obtenir rapidement des approbations pour les importations de nouveaux produits biotechnologiques et la préoccupation grandissante attribuable aux facteurs non scientifiques qui servent à justifier le rejet de demandes font en sorte que les exportations canadiennes risquent d'être refusées par la Chine. En plus des risques commerciaux qui s'y rattachent, cette situation limitera l'accès aux nouvelles technologies au pays. Cela nuit à la recherche et au développement au Canada et réduit le nombre de technologies à la disposition des agriculteurs.

L'approbation réglementaire efficace, transparente et scientifique des cultures du Canada par la Chine est une grande priorité de notre secteur et permettrait d'assurer la poursuite des exportations vers la Chine de produits agricoles cultivés à l'aide de biotechnologies modernes, sûres et approuvées.

Pour conclure, monsieur le président, je vais brièvement parler de la politique sur la présence de faibles quantités. Dans le contexte de la mondialisation des échanges commerciaux, la présence de faibles quantités de produits de la biotechnologie dans les cargaisons est inévitable. Autrement dit, il serait impossible de respecter une norme voulant qu'il n'y en ait aucune trace. Bien que la sécurité de ces produits fasse l'objet d'un solide consensus à l'échelle mondiale, cette politique sur la présence de faibles quantités risque de perturber inutilement les échanges commerciaux et de restreindre l'accès aux marchés. Une approche mondiale de gestion du commerce moderne est donc nécessaire et cruciale pour les négociateurs de marchandises et les producteurs du Canada afin de les aider à expédier ces produits partout dans le monde.

CropLife Canada félicite le gouvernement du Canada de son travail dans l'élaboration d'une politique nationale sur la présence de faibles quantités. Nous sommes impatients d'en lire la version finale, que nous nous attendons à voir avant 2015. Le Canada s'est également comporté en chef de file mondiale en faisant avancer les discussions dans ce dossier et a joué un rôle essentiel dans l'élaboration de la déclaration internationale sur la présence de faibles quantités, qui a été signée par 15 pays. La déclaration

agricultural commodities by developing practical approaches to product approvals, risk assessments and thresholds designed to address LLP globally.

Canada is a lead member of the global LLP initiative, which is advancing international understanding related to asynchronous approvals, risk assessments and thresholds. China attended the last meeting in South Africa as an observer. It is important that Canada continues to lead on this issue and continues to press the adoption of reasonable risk-based approaches to managing this reality of agricultural trade in order to protect Canadian export markets and Canadian businesses from technical barriers to trade.

Thank you, Mr. Chair. We would be pleased to answer any questions committee members may have.

**The Chair:** Thank you, Mr. Prouse. Mr. Graham, please proceed.

**Clyde Graham, Acting President, Canadian Fertilizer Institute:** Good morning, my name is Clyde Graham and I am Acting President of the Canadian Fertilizer Institute. CFI represents the manufacturers of nitrogen, phosphate, potash and sulphur fertilizers, as well as major wholesale and retail distributors in Canada.

Our member companies produce over 25 million tonnes of fertilizers annually. Over 75 per cent of that is exported to more than 60 countries around the world. Canada accounts for about 33 per cent of world potash production and 45 per cent of world potash trade. Canadian farmers purchase about \$4 billion worth of fertilizers annually.

There are three key points I want to make today. First, global markets are increasingly demanding that farmers demonstrate that their crops have been grown sustainably. Second, fertilizer is essential to feeding the world, but we have to use it more effectively to improve economic, environmental and social outcomes. Third, for our nutrient stewardship system, the right source of fertilizer at the right rate, the right time and in the right place is a critical tool for sustainable crop production.

Sustainable production has become increasingly important for gaining market access and market share for Canadian grains, oilseeds, pulses and special crops. Increasingly, importing countries and food processors are including environmental and social considerations in national trade policy or product-sourcing specifications. They want to know if the food is healthy and whether it was produced in a sustainable way. In some cases, participants along the agriculture-based value chains are being or

engage ces pays à collaborer en vue de faciliter les échanges internationaux de denrées agricoles en élaborant des approches pratiques en matière d'approbation des produits et d'évaluation des risques de même que des seuils concernant la présence de faibles quantités qui seraient appliqués à l'échelle internationale.

Le Canada est un des pays à l'origine de la politique sur la présence de faibles quantités, qui améliore à l'échelle internationale la compréhension des connaissances liées aux approbations asynchrones, à l'évaluation des risques et aux seuils. La Chine a assisté en tant qu'observatrice à la dernière réunion qui a eu lieu en Afrique du Sud. Il est important que le Canada demeure un chef de file dans ce dossier et qu'il continue d'exercer des pressions en faveur de l'adoption d'approches raisonnables axées sur les risques afin de protéger les marchés d'exportation canadiens contre les obstacles techniques au commerce.

Merci, monsieur le président. Nous serons heureux de répondre aux questions des membres du comité.

**Le président :** Merci, monsieur Prouse. Monsieur Graham, vous avez la parole.

**Clyde Graham, président intérimaire, Institut canadien des engrais :** Bonjour. Je m'appelle Clyde Graham; je suis président intérimaire de l'Institut canadien des engrais. L'ICE représente les fabricants d'engrais à l'azote, au phosphate, à la potasse et au soufre, de même que de grands détaillants et grossistes d'engrais au Canada.

Nos membres produisent plus de 25 millions de tonnes d'engrais par an, dont 75 p. 100 sont exportées vers plus de 60 pays. Le Canada assure environ 33 p. 100 de la production mondiale de potasse et 45 p. 100 du commerce mondial de potasse. La valeur de l'engrais acheté chaque année par les agriculteurs canadiens est d'environ 4 milliards de dollars.

J'aimerais souligner trois points dans ma déclaration d'aujourd'hui. Premièrement, sur les marchés mondiaux, on demande de plus en plus souvent aux agriculteurs de démontrer que leurs produits ont été cultivés de manière durable. Deuxièmement, les engrais sont essentiels pour nourrir la planète, mais nous devons nous en servir plus efficacement afin d'améliorer les retombées économiques, environnementales et sociales. Troisièmement, conformément à notre système Nutrient Stewardship, l'utilisation de la bonne dose du bon engrais au bon moment et au bon endroit est cruciale pour garantir une production agricole durable.

La production durable est devenue de plus en plus importante pour obtenir un accès aux marchés et augmenter la part du marché pour les céréales, les oléagineux, les légumineuses et les cultures spéciales du Canada. De plus en plus souvent, les pays importateurs et les transformateurs d'aliments ajoutent des facteurs environnementaux et sociaux à leur politique commerciale nationale ou des exigences liées aux spécifications des produits. Ils veulent savoir si l'aliment est sain et s'il a été

will soon be asked to demonstrate compliance with sustainability standards to gain access to international markets or food processors or retailers.

Canadian agriculture must embrace the challenges and opportunities presented by the growing global demand for sustainably grown food products. To enable cross-sector dialogue, information sharing and collaboration in support of the objective, the Canadian Roundtable for Sustainable Crops was formed in 2013. Comprised of growers, industry, customers and the food industry, the roundtable is a national industry-led forum engaging value chain stakeholders in assessing and responding to marketplace demands and showcasing Canada's performance in the area of agricultural sustainability. That performance is actually very good. The Canadian Fertilizer Institute is at this table.

While these sustainability requirements can have the potential to function as market access barriers, they also provide significant opportunities. Canada is in a position to benefit. We are already doing a great deal to facilitate the adoption of sustainable production practices and measure outcomes to satisfy customer requirements.

As an example, last year Walmart, the world's largest retailer of food products, drew considerable media attention announcing a goal of 30 per cent reduced fertilizer use on 10 million acres in the United States by 2020. The launch of their sustainability hub included a tiered system for best practices documentation by suppliers. You can imagine that our industry was not in favour of that kind of approach by Walmart, but we opened the doors to Walmart and had a dialogue with them. Today, Walmart continues to work with the fertilizer industry to focus on increasing nutrient use efficiency, rather than rate reductions, to improve outcomes for the environment. In fact, they have recognized 4R nutrient stewardship as part of their tiered system.

The 4R Nutrient Stewardship program is an innovative approach to improving profits, protecting the environment and meeting society's goals on Canada's crop lands. The objective of the program is simple: helping to ensure that producers apply fertilizer using the right source, the right rate, the right time and the right place.

With the world population expected to reach more than 9 billion people by 2050, we must grow more food on a limited amount of farmland without harming the environment or putting farmers in the poorhouse. It is a serious challenge. More fertilizer will be required; however, we must use it more wisely. Science is

produit de façon durable. Dans certains cas, on demande ou on demandera bientôt à divers intervenants des chaînes de valeur de démontrer qu'ils respectent les normes de durabilité s'ils veulent avoir accès aux marchés internationaux, aux transformateurs d'aliments ou aux détaillants.

Le secteur agricole canadien doit relever les défis et mettre à profit les possibilités associées à la demande mondiale croissante de produits alimentaires cultivés de manière durable. Pour rendre possible le dialogue intersectoriel, l'échange de renseignements et la collaboration dans le but d'atteindre l'objectif, la table ronde canadienne sur la production durable des cultures a été créée en 2013. Formée de producteurs, de membres de l'industrie, de clients et de représentants de l'industrie alimentaire, la table ronde est une tribune nationale dirigée par l'industrie pour que les intervenants des chaînes de valeur évaluent la demande du marché et pour qu'ils y répondent en mettant en valeur le bilan du Canada dans le domaine de l'agriculture durable, un bilan qui, à vrai dire, est excellent. L'Institut canadien des engrais participe à cette table ronde.

Ces exigences en matière de durabilité peuvent constituer des obstacles à l'accès aux marchés, mais ils offrent également des possibilités intéressantes. Le Canada est en mesure d'en profiter. Nous en faisons déjà beaucoup pour faciliter l'adoption de pratiques de production durable et pour mesurer les résultats obtenus afin de remplir les exigences des clients.

Par exemple, l'année dernière, les dirigeants de Walmart, le plus grand détaillant d'aliments au monde, ont considérablement retenu l'attention des médias en annonçant qu'ils voulaient réduire de 30 p. 100 l'utilisation d'engrais sur 10 millions d'acres aux États-Unis d'ici 2020. Le lancement de leur centre de durabilité comprenait la mise en place d'un système à deux vitesses pour la documentation sur les pratiques exemplaires des fournisseurs. On peut se douter que notre industrie n'appuyait pas ce genre d'approche de la part de Walmart, mais nous nous sommes montrés ouverts et nous avons engagé le dialogue avec ses représentants. Aujourd'hui, Walmart continue de travailler avec l'industrie des engrais pour en arriver à une utilisation plus efficace des engrais, plutôt qu'une utilisation réduite, dans le but d'obtenir des résultats plus écologiques. En fait, Walmart a intégré le système 4R Nutrient Stewardship à son système à deux vitesses.

Le système 4R Nutrient Stewardship est une approche novatrice pour accroître les profits, protéger l'environnement et atteindre les objectifs de la société visant les terres cultivées. L'objectif du système est simple : voir à ce que les producteurs utilisent la bonne dose du bon produit au bon moment et au bon endroit.

La population mondiale devrait dépasser le cap des 9 milliards d'habitants d'ici 2050; nous devons donc produire plus de nourriture sur une superficie limitée de terres agricoles, et ce, sans nuire à l'environnement ni appauvrir les agriculteurs. C'est tout un défi. Il faudra davantage d'engrais, mais nous devons les

showing that implementing the 4Rs in Canadian farms can cut greenhouse gas emissions from nitrogen fertilizer by 25 per cent and even more.

There is evidence that the 4Rs reduce fertilizer losses to rivers, lakes, groundwater and the air. This also means better yields and more money in farmers' pockets.

The 4R Nutrient Stewardship program is being implemented in provinces across the country. Over the past two years, CFI has developed regionally specific programs through partnerships with farm groups, provincial governments and environmental groups in Prince Edward Island, Ontario, Manitoba and Alberta. We are planning to expand into Saskatchewan and New Brunswick this coming year.

The Canadian Fertilizer Institute also provides \$200,000 a year in funding to support scientific research projects in Ontario, Manitoba, Saskatchewan and Alberta to verify the effectiveness of the 4Rs in reducing greenhouse gas emissions, and more is coming. An additional \$1 million has been allocated to Canadian projects under the new North American 4R Research Fund over the next five years.

CFI works closely with well over 20 organizations on 4R Nutrient Stewardship nationally, including agriculture partners like Keystone Agricultural Producers in Manitoba, the Prince Edward Island Potato Board, government-funded bodies like Alberta Innovates Bio Solutions and NGOs such as the Nature Conservancy. We are enormously proud of the results that have come out of our research and extension work with all these partners.

We must continue to work proactively and collaboratively to build on this foundation to grow Canada's market share in the world. This means working with all value chain links to raise awareness, transfer knowledge, and assess and promote adoption of sustainable practices such as 4R Nutrient Stewardship. Conducting research, developing tools to measure compliance with marketplace indicators, and getting in front of the marketplace as an industry will maximize our opportunities.

To be successful, this will require strong industry-government partnerships and dedicated resources on a long-term, sustainable basis. Without industry-government partnerships and dedicated resources, we cannot achieve what is necessary to maintain and increase Canada's share of agri-product trade. This has enormous consequences for the domestic economy nationally, provincially and in rural economics.

utiliser judicieusement. Les données scientifiques indiquent que la mise en œuvre du système 4R dans les exploitations agricoles canadiennes peut réduire de plus de 25 p. 100 les émissions de gaz à effet de serre causées par les engrais azotés.

Il a été démontré que le système 4R réduit les pertes d'engrais dans les rivières, les lacs, les eaux souterraines et l'air. Cela se traduit aussi par de meilleurs rendements et plus d'argent dans les poches des agriculteurs.

Le programme de gestion des nutriments 4R est mis en œuvre dans toutes les provinces du pays. Ces deux dernières années, l'Institut canadien des engrais a créé des programmes régionaux dans le cadre de partenariats avec des associations d'agriculteurs, les gouvernements provinciaux et des groupes environnementaux à l'Île-du-Prince-Édouard, en Ontario, au Manitoba et en Alberta. Nous prévoyons le faire aussi en Saskatchewan et au Nouveau-Brunswick au cours de la prochaine année.

L'Institut canadien des engrais verse également un financement de 200 000 \$ par année pour soutenir des projets de recherche scientifique en Ontario, au Manitoba, en Saskatchewan et en Alberta afin de vérifier l'efficacité du système 4R dans la réduction des émissions de gaz à effet de serre. D'autres sommes sont prévues. Un montant supplémentaire de 1 million de dollars a été affecté à des projets canadiens dans le cadre du nouveau fonds de recherche nord-américain sur le système 4R pour les cinq prochaines années.

L'ICE collabore étroitement avec plus de 20 organismes relativement au système de gestion des nutriments 4R à l'échelle nationale, y compris avec des partenaires agricoles tels que Keystone Agricultural Producers, au Manitoba, le Conseil de la pomme de terre de l'Île-du-Prince-Édouard, des organismes financés par le gouvernement comme Alberta Innovates Bio Solutions, et des ONG comme Conservation de la nature. Nous sommes extrêmement fiers des résultats de nos recherches et de nos travaux avec tous ces partenaires.

Nous devons continuer de travailler de façon proactive et collaborative pour consolider ces assises afin d'accroître la part de marché du Canada à l'échelle mondiale, notamment en travaillant avec tous les maillons de la chaîne de valeur à la sensibilisation, au transfert des connaissances, ainsi qu'à l'évaluation et à la promotion de pratiques durables comme la gestion des nutriments 4R. En effectuant des recherches, en élaborant des outils pour mesurer la conformité aux indicateurs du marché et en positionnant bien l'industrie sur le marché, nous maximiserons nos possibilités.

Le succès de cette démarche nécessite de solides partenariats entre l'industrie et le gouvernement et l'affectation de ressources durables à long terme. Sans partenariat industrie-gouvernement et sans ressources affectées à cette fin, nous ne pourrions atteindre nos objectifs pour préserver et accroître la part du Canada sur le marché des produits agroalimentaires. Cela aura de lourdes conséquences sur l'économie nationale, provinciale et rurale.

I thank the members of the committee for this opportunity to present our views, and I am pleased to answer questions you have.

**The Chair:** Before we commence questions from the senators, Mr. Prouse, could you please, for clarity purposes, define what you see as “low-level presence”? The second item I would like you to also define for people watching and listening is “pulses.”

**Mr. Prouse:** I will see if I can address the low-level presence question, Mr. Chair, and ask Dr. Yarrow to jump in if I make a mistake.

Low-level presence is the presence of a biotech crop within the shipment of a conventional crop. What happens now is they have detection equipment that can detect very minute levels, almost dust in the lining of a container — if we are sending a shipment of wheat over, for instance, but the container was previously used to ship GM canola. There have been shipments that have been turned back in the past. I believe it was Triffid flax a few years ago, and Canadian trade was stopped because they found a low-level presence of a biotech crop within the conventional crop.

Countries have the right to decide what they wish to import or not. Minute levels of a biotech crop are not a safety threat, but the detection of those minute levels is being used as a de facto trade barrier. We need a global standard on low-level presence to facilitate trade. That’s what we’re looking for. Any time they try to apply a standard of zero, obviously trade grinds to a halt. It’s a technical trade issue, not a safety issue.

**Stephen Yarrow, Vice President, Biotechnology, CropLife Canada:** “Pulse” is a term of phrase in the farming community and includes lentils, peas and certain beans. People may argue about which ones are which but, generally speaking, that’s it.

**The Chair:** Thank you, doctor.

**Senator Robichaud:** My first question would be to Mr. Prouse, and it has to do with the E.U. We are all looking for scientifically based evaluations of whatever product or process we are using. You said that, in the E.U., that’s not the way they do it. How do they do it?

**Mr. Prouse:** The safety assessments that products go through in the European Union are not very different from ours. They have the European Food Safety Commission. The science they use is similar. It receives safety approval, but now it has to receive approval from the commission. Now it goes through a political

Je remercie les membres du comité de m’avoir donné l’occasion de leur présenter notre point de vue et je me ferai un plaisir de répondre aux questions.

**Le président :** Avant que les sénateurs ne posent leurs questions, pourriez-vous nous dire, monsieur Prouse, à des fins de clarté, ce que vous entendez par « présence de faibles quantités »? J’aimerais également que vous définissiez le terme « légumineuses » pour les gens qui nous regardent et nous écoutent.

**M. Prouse :** Je vais essayer de répondre à la question relative à la présence de faibles quantités, monsieur le président, et je demanderai à M. Yarrow d’intervenir si je me trompe.

La « présence de faibles quantités » est la présence d’une culture issue de la biotechnologie à l’intérieur de la cargaison d’une culture conventionnelle. Il existe maintenant du matériel qui peut en détecter des niveaux minimes, presque de la poussière dans la paroi d’un conteneur — si nous expédions du blé, par exemple, et que le conteneur a déjà servi à l’expédition de canola GM. Des cargaisons ont déjà été refusées dans le passé. Je crois que c’est arrivé dans le cas du lin Triffid, il y a quelques années; on avait cessé le commerce avec le Canada parce qu’on avait décelé la présence de faibles quantités d’une culture issue de la biotechnologie à l’intérieur d’une culture conventionnelle.

Les pays ont le droit de décider de ce qu’ils souhaitent importer. Les quantités minimales d’une culture issue de la biotechnologie ne représentent pas une menace pour la sécurité, mais la détection de ces quantités minimales sert de barrière commerciale de facto. Il nous faut une norme mondiale relativement à la présence de faibles quantités afin de faciliter le commerce. C’est ce que nous voulons. Lorsqu’on tente d’appliquer une norme « zéro », il va de soi que le commerce est paralysé. C’est une question liée à un problème technique, pas à un problème de sécurité.

**Stephen Yarrow, vice-président, Biotechnologie, CropLife Canada :** « Légumineuse » est un terme utilisé dans le milieu agricole; il comprend les lentilles, les pois et certains haricots. Voilà ce que c’est, en gros; mais les gens ne s’entendent pas nécessairement sur ce que cela comprend.

**Le président :** Merci, monsieur.

**Le sénateur Robichaud :** Ma première question s’adresse à M. Prouse et elle concerne l’Union européenne. Nous voulons tous que les évaluations des produits ou des processus que nous utilisons soient fondées sur des données scientifiques. Vous avez dit que l’Union européenne ne fonctionne pas de cette façon. Comment fonctionne-t-elle?

**M. Prouse :** Les évaluations de sécurité dont font l’objet les produits dans les pays de l’Union européenne ne sont pas très différentes des nôtres. Il y a la Commission européenne de sécurité des aliments. Les principes scientifiques utilisés sont semblables. Les produits reçoivent une approbation de sécurité, mais

process, and the politics of that is such that those approvals are being held up.

That has real-life consequences as a result. There are not products being approved, and European farmers don't have access to technologies, and European consumers don't have access to products. There is the safety assessment process, and then there is the political stream.

We believe that it ought to be science-based regulation. Here in Canada, there is an arm's-length relationship. The CFIA is an independent, arm's-length agency. They use science-based standards. If they give the product its approval, they give it its approval, and it does not go through a further political pipeline. That's not the case in Europe. It's political, and the incoming chair of the commission is completely unapologetic about that. We view that as a problem.

**Senator Robichaud:** You wouldn't like to find a recommendation from this committee that we have such a commission?

**Mr. Prouse:** It's a very good question. We think that Canada's science-based regulatory system has been a tremendous success. Canadians have access to one of the safest, most abundant and most affordable food supplies in the world. We think that has happened because of science-based regulation. If you look around the world at the successful agricultural exporting countries, what do they tend to have in common? Science-based regulation.

This meshes into low-level presence. We are looking to form what we call a "coalition of the willing" amongst agricultural exporting nations who believe in science-based regulation to exert a little bit of pressure on those who don't always practise it.

**Senator Robichaud:** Does that commission have the last word?

**Mr. Prouse:** That's correct. The European Commission has the last word. Typically, you get a backlog of approvals that aren't being dealt with. It's a de facto ban, because new trades simply don't receive their approval. They don't outright ban it; they just don't give it its approval.

**Mr. Yarrow:** If I may elaborate, there is a bit of a contradiction, and we haven't been entirely honest. You could argue that the European Union is one of the largest markets that embraces biotechnology products, but that is for feed. The European Union is buying up as much soybeans and corn to supply their feed industry for their livestock as they can get their hands on, because they can't produce enough themselves. They come to North America to buy U.S. and Canadian soybean and corn. Currently, in North America, the vast majority of that is from varieties that have been improved through biotechnology.

maintenant, ils doivent recevoir l'approbation de la commission. On passe maintenant par un processus politique, de sorte que ces approbations sont retardées.

Cela a des répercussions concrètes. Il y a des produits qui ne sont pas approuvés, les agriculteurs européens n'ont pas accès à certaines technologies, et les consommateurs européens n'ont pas accès à certains produits. Il y a donc le processus d'évaluation de la sécurité, et il y a le volet politique.

Nous croyons qu'il doit y avoir une réglementation fondée sur la science. Ici, au Canada, il n'y a pas de relation de dépendance. L'ACIA est un organisme indépendant et autonome qui utilise des normes scientifiques. Si elle approuve un produit, il n'y a pas d'autre point de passage politique. C'est différent en Europe. C'est un enjeu politique, et le nouveau président de la commission ne s'en excuse aucunement. Pour nous, c'est un problème.

**Le sénateur Robichaud :** Vous n'aimeriez pas que le comité recommande la mise en place d'une telle commission?

**M. Prouse :** C'est une excellente question. Selon nous, le système canadien de réglementation fondé sur des données scientifiques donne d'excellents résultats. Les Canadiens ont accès à l'un des systèmes d'approvisionnement alimentaire les plus sûrs, abondants et abordables du monde, et nous pensons que c'est grâce à la réglementation fondée sur des données scientifiques. Qu'ont généralement en commun les pays agro-exportateurs prospères? Une réglementation fondée sur la science.

Cela a un lien avec la présence de faibles quantités. Nous voulons former ce que nous appelons une « coalition de pays volontaires » parmi les pays agro-exportateurs qui croient en une réglementation fondée sur la science, afin de mettre un peu de pression sur ceux qui ne l'utilisent pas toujours.

**Le sénateur Robichaud :** Cette commission a-t-elle le dernier mot?

**M. Prouse :** Oui, la Commission européenne a le dernier mot. Il y a habituellement un arriéré d'approbations qui ne sont pas traitées. C'est une interdiction de fait, car les nouveaux produits ne reçoivent tout simplement pas son approbation. Elle ne les interdit pas catégoriquement; elle ne les approuve tout simplement pas.

**M. Yarrow :** Permettez-moi d'ajouter qu'il y a une certaine contradiction, et nous n'avons pas dressé un tableau entièrement fidèle de la situation. On pourrait dire que l'Union européenne est l'un des principaux marchés ouverts aux produits biotechnologiques, mais c'est pour l'alimentation animale. Les pays de l'Union européenne achètent tout le soja et le maïs qu'ils peuvent obtenir pour approvisionner leur industrie des aliments pour animaux, car ils ne peuvent en produire suffisamment eux-mêmes. Ils achètent du soja et du maïs des États-Unis et du Canada. Actuellement, en Amérique du Nord, une grande

They have a regulatory system that approves those, but in terms of seeds for cultivation, forget it.

**Mr. Prouse:** There are 30 billion metric tonnes of animal feed imported into the E.U. per year, genetically modified animal feed, because if they didn't, they simply couldn't feed their livestock. There is that contradiction and we find that frustrating, obviously.

**Senator Robichaud:** I'm sure you do.

Mr. Graham, you've mentioned a few times in your remarks the 4Rs — the right time, the right place, the right rate. How close are we to having this in place? You said Walmart didn't like it when they came out with their program, but is that because they feel we are too far from the 4Rs?

**Mr. Graham:** I think Walmart thinks the 4Rs is a practical solution to improving the sustainability of Canadian farms.

Canadian farmers are efficient. They do a good job. They are concerned about the environment and about using fertilizer efficiently. We're very close to the 4Rs. It varies from farm to farm and from area to area. We're trying to bring all farmers along, and I think we're very close. We need to verify the beneficial impact of the 4Rs; how much we can reduce greenhouse gas emissions from a field of wheat; and how much we can reduce phosphorous losses into Lake Erie by improving practices already there.

Part of it is the verification. We have a program in Manitoba where agronomists determine whether farmers' fertilizer application programs under the 4Rs are sufficient; and, if they are, we count those acres as being under environmental stewardship.

As well, we need the science. We need to be able to measure those emissions and the improvement in performance so that people at Walmart and citizens of Canada can see that farmers are doing a good job.

Those are some of the major challenges we have going forward. Some parts of the country use a little too much fertilizer, and some parts of the country don't use enough.

**Senator Robichaud:** How much New Brunswick potash is used in your fertilizers?

**Mr. Graham:** Canada's soils are very blessed in that they have a lot of natural fertility with potash; so most of the potash produced in Canada, 95 per cent, actually leaves the country and goes to the United States and about 60 other countries around the world. We don't use a lot of potash in Canada. It is part of a balanced fertility, but a lot of our industry is driven by export markets.

proportion provient de variétés qui ont été améliorées par la biotechnologie. Leur système de réglementation les approuve, mais en ce qui concerne les semences pour la culture, il n'en est pas question.

**M. Prouse :** Les pays de l'UE importent 30 milliards de tonnes métriques d'aliments pour animaux chaque année, des aliments génétiquement modifiés, car s'ils ne le font pas, ils ne pourront tout simplement pas nourrir leurs animaux. Il y a cette contradiction, et nous trouvons cela frustrant, évidemment.

**Le sénateur Robichaud :** J'en suis sûr.

Monsieur Graham, vous avez parlé à quelques reprises des 4R — le bon moment, le bon endroit, la bonne quantité. Où en sommes-nous dans la mise en place de ce système? Vous avez dit que Walmart n'a pas aimé le programme lorsqu'il a été mis en place, mais est-ce parce que selon l'entreprise, nous sommes encore trop loin des objectifs?

**M. Graham :** Je pense que Walmart croit que le système 4R est une solution pratique pour améliorer la durabilité des fermes canadiennes.

Les agriculteurs canadiens sont efficaces. Ils font du bon travail. Ils se soucient de l'environnement et de l'utilisation judicieuse des engrais. Nous sommes très près des 4R. Cela varie selon les fermes et selon les régions. Nous tentons de mobiliser tous les agriculteurs, et je pense que nous avons presque réussi. Nous devons évaluer l'incidence positive des 4R, déterminer dans quelle mesure nous pouvons réduire les émissions de gaz à effet de serre d'un champ de blé et dans quelle mesure nous pouvons réduire les rejets de phosphore dans le lac Érié en améliorant les pratiques déjà existantes.

La vérification est une partie de la solution. Au Manitoba, nous avons un programme dans lequel des agronomes déterminent si les programmes d'épandage d'engrais des agriculteurs dans le cadre du système 4R sont suffisants; s'ils le sont, nous considérons ces acres comme étant sous gérance environnementale.

Il nous faut également des données scientifiques. Nous devons pouvoir mesurer les émissions et l'amélioration du rendement afin que les gens de Walmart et les Canadiens puissent se rendre compte que les agriculteurs font du bon travail.

Voilà les principaux défis que nous devons relever. Dans certaines parties du pays, on utilise un peu trop d'engrais, et dans d'autres, pas assez.

**Le sénateur Robichaud :** Quelle quantité de potasse du Nouveau-Brunswick est utilisée dans vos engrais?

**M. Graham :** Les sols du Canada sont naturellement riches en potasse; la quasi-totalité de la potasse produite au Canada, soit 95 p. 100, est envoyée aux États-Unis et dans une soixantaine d'autres pays. Nous n'utilisons pas beaucoup de potasse au Canada. Cela fait partie d'une fertilisation équilibrée, mais une grande partie de notre industrie est mue par les marchés d'exportation.

[Translation]

**Senator Dagenais:** My question is about supply management. As you know, certain areas of agricultural production benefit from supply management, which the government is committed to maintaining — a good decision, for that matter. As a result, some products are sold at a higher price than in certain other producing countries. What impact will that situation have on our capacity to advance and grow our agricultural export market?

[English]

**Mr. Prouse:** We have tended to be “Switzerland” on the issue of supply management, simply because we are in the plant sciences sector and supply management is dairy and the like; so we haven’t tended to weigh in. We don’t have any defensive interests on trade, let’s put it that way. Our members are about exports. As you can tell from our remarks, we are a little more focused on biotechnology, the safety of biotech and the adoption of it as a trade barrier.

Supply management is ultimately a political question dealt with by the government of the day. My president would say that we’ve got enough issues on our plate that I don’t really need to take that one on.

**Mr. Graham:** Yes, certainly livestock production, particularly supply management, is not our business; although, I would say that all livestock production is dependent on crop production. As well, many farmers who are in supply management also use fertilizer to grow the crops on their own farms to feed their animals. Being more efficient as a feed crop producer is good for supply management and for all livestock production. Whether supply management is the best system, I would leave to others to determine.

**Senator Merchant:** When you spoke about low level presence, the Chair asked you for a definition. Is that what happened a few years ago when triticale was found in grain shipments? It was a major thing, I think, for exports; but I don’t know how long ago that was.

**Mr. Yarrow:** Yes, just to clarify, we think you’re talking about Triffid flax, rather than triticale, which is related to wheat.

**Senator Merchant:** This goes back a few years.

**Mr. Yarrow:** There was a major thing around flax, which is an excellent example to illustrate low level presence.

Flax is one of the successful crops in Canada. Canada enjoyed excellent export opportunities to the E.U. The E.U. was buying our flax. They saw our flax as being very high quality and so on. However, as you know, the E.U. has a bit of an aversion about biotech-derived flax. Several years ago, a biotech-derived flax was developed. I’m going back now 15 to 20 years. It went through the

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Ma question concerne la gestion de l’offre. Vous savez que certains secteurs de la production agricole bénéficient de la gestion de l’offre que le gouvernement s’engage à maintenir. C’est une bonne décision, d’ailleurs. Ceci fait que des produits sont vendus à un prix plus élevé que dans certains autres pays producteurs. Comment cette situation va-t-elle jouer dans la progression de nos exportations de produits agricoles?

[Traduction]

**M. Prouse :** Nous avons tendance à faire comme la Suisse sur la question de la gestion de l’offre, tout simplement parce que nous sommes dans le secteur des sciences végétales et que la gestion de l’offre concerne le secteur des produits laitiers, notamment; nous ne sommes donc pas enclins à intervenir sur cette question. Disons que nous n’avons pas d’intérêts défensifs en matière de commerce. Nos membres s’occupent d’exportations. Comme vous l’aurez remarqué, nous mettons davantage l’accent sur la biotechnologie, son innocuité et son utilisation comme barrière commerciale.

La gestion de l’offre est donc, en fin de compte, une question de nature politique dont s’occupe le gouvernement. Mon président dirait que nous avons suffisamment de chats à fouetter et que nous n’avons pas besoin de nous occuper de cette question.

**M. Graham :** Effectivement, la production animale, et en particulier la gestion de l’offre, n’est pas de notre ressort, bien que toute la production animale dépende des cultures agricoles. De plus, bien des agriculteurs dont la production est soumise à la gestion de l’offre utilisent aussi des engrais pour faire pousser les cultures sur leurs propres terres afin de nourrir leurs animaux. Les gains d’efficacité sur le plan des cultures destinées à la consommation animale sont bons pour la gestion de l’offre et pour toute la production animale. Quant à savoir si la gestion de l’offre est le meilleur système, je laisserai à d’autres le soin de le déterminer.

**La sénatrice Merchant :** Lorsque vous avez parlé de la présence de faibles quantités, le président vous a demandé une définition du terme. Est-ce cela qui s’est produit, il y a quelques années, quand on a trouvé du triticale dans des cargaisons de grains? Cela a eu une incidence importante sur les exportations, je crois; mais j’ignore combien cela fait de temps.

**M. Yarrow :** Vous parlez sans doute du lin Triffid et non du triticale, qui est apparenté au blé.

**La sénatrice Merchant :** Cela remonte à quelques années.

**M. Yarrow :** Il y a eu toute une histoire concernant le lin; c’est un excellent exemple de la présence de faibles quantités.

Le lin est l’une des meilleures cultures au Canada. Nous avons connu d’excellentes possibilités d’exportation vers les pays de l’UE. Ils achetaient notre lin. Ils le considéraient comme étant de très bonne qualité. Toutefois, comme vous le savez, ils éprouvent une certaine aversion pour le lin issu de la biotechnologie. Il y a plusieurs années, une variété de lin issu de la biotechnologie a été



regulatory process in Canada and was fully approved here and in several other countries. Unfortunately, the flax industry, conscious of the sensitivities of the E.U., urged that particular flax variety not to be commercialized, so it wasn't grown in any big way and life carried on successfully.

Unfortunately, for reasons that are not entirely clear, the European Union, who as I said are very sensitive about biotech and do a lot of testing in terms of imports, whether it be flax or any other grain, found very low levels, one would say accidental presence, of this GM flax. Essentially, that shut down flax exports from Canada to the E.U. with devastating results for the flax industry.

That spurred a much greater interest in a need for a broad policy about what to do about those sorts of situations, given that in this particular example this flax had gone through the regulatory process, at least in Canada, and was found to be perfectly safe. I don't quite recall how far it got in the E.U. system, but it was never actually approved in the E.U. That is classic example of low level presence.

**Senator Merchant:** Have we come to some way of dealing with that?

**Mr. Yarrow:** The flax industry put a great deal of effort into making sure that all shipments going forward to the E.U. met their standards, which were very strict. My understanding, and I'm not an expert on the flax industry, is that to a certain extent the Canadian export market of flax to the E.U. has recovered. However, it's a warning that when there is asynchronicity — when products are approved in one country but not in another and yet trade in terms of shipments of grain could include some of those products going from one country to another — it makes grain shipments extremely vulnerable. You can imagine these massive tankers full of grain going across the world and sitting in a harbour in Frankfurt. As soon as a question comes up around low level presence of a so-called GM crop, then we have a problem. That's extremely expensive for the grain handlers and comes all the way back to affect our economy.

**Senator Merchant:** I think you said that Manitoba was one of the provinces you had chosen to work with regarding the 4Rs. Is Alberta in that as well?

**Mr. Graham:** Yes.

**Senator Merchant:** What about Saskatchewan?

**Mr. Graham:** We have tended to focus our programs where there is greater urgency. In Manitoba, Lake Winnipeg has been facing issues related to phosphorous and alga blooms. In Ontario, Lake Erie has been challenged as well by phosphorous loading.

conçue. Cela remonte à 15 ou 20 ans. Cette variété a franchi le processus de réglementation au Canada et a été entièrement approuvée ici et dans plusieurs autres pays. Malheureusement, l'industrie du lin, consciente des sensibilités de l'UE, a insisté pour que ce lin ne soit pas commercialisé. Il n'a donc pas été cultivé de façon importante, et les choses ont continué à bien aller.

Hélas, pour des raisons qui ne sont pas tout à fait claires, les pays de l'Union européenne, qui sont très chatouilleux à propos de la biotechnologie, comme je l'ai dit, et qui procèdent à beaucoup d'analyses des importations, pour le lin ou d'autres grains, ont trouvé de très petites quantités — la présence accidentelle, pourrait-on dire — de ce lin génétiquement modifié. Cela a essentiellement mis fin aux exportations de lin du Canada vers les pays de l'Union européenne et a eu des conséquences dévastatrices sur l'industrie du lin.

On s'est intéressé de plus près à la nécessité d'une politique générale sur ce qu'il convient de faire dans ce genre de situation, étant donné que cette variété de lin avait franchi le processus de réglementation, du moins au Canada, et avait été jugée parfaitement sûre. Je ne me rappelle pas trop ce qui s'est passé dans le système de l'UE, mais il n'y a jamais eu d'approbation dans ces pays. C'est un exemple classique de présence de faibles quantités.

**La sénatrice Merchant :** Avons-nous trouvé un moyen de régler cette question?

**M. Yarrow :** L'industrie du lin a fait beaucoup d'efforts pour s'assurer que toutes les cargaisons expédiées dans les pays de l'UE respectaient leurs normes très strictes. D'après ce que je comprends, et je ne suis pas un expert de l'industrie du lin, le marché d'exportation canadien du lin vers les pays de l'UE s'est redressé dans une certaine mesure. Toutefois, cela signifie à coup sûr que lorsqu'il y a approbation asynchrone — lorsque des produits sont approuvés dans un pays mais pas dans un autre, et que certains de ces produits peuvent néanmoins être expédiés dans les cargaisons de grains d'un pays à un autre —, les envois de grains sont extrêmement vulnérables. On peut imaginer ces énormes navires remplis de grains qui attendent dans le port de Frankfurt. Aussitôt qu'il est question de la présence en faibles quantités d'une culture dite génétiquement modifiée, nous avons un problème. Cela coûte extrêmement cher aux manutentionnaires de grains et revient toujours nuire à notre économie.

**La sénatrice Merchant :** Vous avez dit, je crois, que le Manitoba était l'une des provinces que vous aviez choisies pour le système 4R. L'Alberta est-elle aussi du nombre?

**M. Graham :** Oui.

**La sénatrice Merchant :** Et la Saskatchewan?

**M. Graham :** Nous concentrons habituellement nos programmes là où les besoins sont les plus pressants. Au Manitoba, le lac Winnipeg a des problèmes de phosphore et de prolifération d'algues. En Ontario, le lac Érié connaît aussi des

You're probably familiar with what happened in the city of Toledo, Ohio, on Lake Erie. Prince Edward Island has issues with nitrates in groundwater.

Obviously, all environmental issues are important. We would say that the urgency in Saskatchewan hasn't been as great as in other parts of the country; but we are moving the program into Saskatchewan.

Keep in mind that these are programs. All of our industry works to give farmers the best advice on how to use our products efficiently and that goes on every day. Every spring, recommendations are made to use fertilizers as efficiently as possible. That's economically driven. Fertilizers costs money. Farmers want to get the best value they can. Using it efficiently is good for their economics, and it's good for the environment.

Saskatchewan is a modern and effective agricultural area, so we've just put our emphasis in other places. We sell more fertilizer in Saskatchewan than we sell in any other province, so we certainly want to get in there with our program.

[Translation]

**Senator Maltais:** Welcome, gentlemen. Thank you for contributing to the committee's study.

Mr. Graham, I would like to pick up on your discussion with Senator Merchant. You said that you focus your research efforts on the Prairies and Ontario. Does that mean that the land in eastern Canada is more productive because the need for fertilizer is lower than in central Canada?

[English]

**Mr. Graham:** We like to say that every farm and field is different. There has to be specific recommendations for fertilizer on a local and regional basis.

There is less crop production in Quebec than there is in other areas. It varies based on the arable land and the productive capacity. Our fertilizer sales vary regionally, locally, et cetera. Certainly Quebec is an important market for fertilizer and obviously there is tremendous agricultural production. Our member companies in Quebec, such as La Coop fédérée and Synagri, are also working very closely with growers to ensure the efficient use of fertilizer.

[Translation]

**Senator Maltais:** According to you, Quebec is unable to feed itself and lacks arable land. Quebec, however, is a major exporter. I am not talking about the crop production in central Canada. Quebec is not a land of soybeans and does not engage in monocropping. But we do a pretty good job of feeding our pigs, our

problèmes relativement à la charge en phosphore. Vous savez sans doute ce qui s'est passé dans la ville de Toledo, en Ohio, près du lac Érié. De plus, l'Île-du-Prince-Édouard est aux prises avec des nitrates dans les eaux souterraines.

Évidemment, tous les enjeux environnementaux sont importants. Nous pensons que le sentiment d'urgence en Saskatchewan n'est pas aussi grand qu'ailleurs au pays, mais nous mettrons en œuvre le programme en Saskatchewan.

Je vous rappelle que ce sont des programmes. Toute notre industrie collabore en vue d'offrir chaque jour aux agriculteurs des conseils judicieux sur l'utilisation efficace de nos produits. Chaque printemps, des recommandations sont faites concernant l'utilisation la plus efficace des engrais. C'est motivé par des considérations économiques. Les agriculteurs doivent acheter de l'engrais, et ils veulent en avoir le plus pour leur argent. L'utilisation efficace de l'engrais est rentable, et c'est bénéfique pour l'environnement.

La Saskatchewan est une zone agricole moderne et efficace. Nous nous sommes donc concentrés ailleurs. Nous vendons plus d'engrais en Saskatchewan que dans toute autre province. Nous tenons donc évidemment à mettre en œuvre notre programme dans la province.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Bienvenue, messieurs. Je vous remercie de votre participation au comité.

Monsieur Graham, je vais revenir sur la discussion que vous avez eue avec la sénatrice Merchant. Vous dites que vous concentrez vos efforts dans les Prairies et l'Ontario en ce qui concerne la recherche sur les engrais. Est-ce que cela veut dire que les terres de l'Est du Canada sont plus productives et ont moins besoin d'engrais que celles du Centre du Canada?

[Traduction]

**M. Graham :** Nous considérons que chaque exploitation agricole est différente. Il faut donc faire des recommandations concernant les engrais selon les régions.

La production agricole est moindre au Québec qu'ailleurs. Cela varie en fonction des terres arables et de la capacité de production. Nos ventes d'engrais varient d'une région à l'autre, par exemple. Le Québec est évidemment un marché important pour les engrais, et la production agricole y est bien entendu considérable. Nos entreprises membres au Québec, comme La Coop fédérée et Synagri, collaborent aussi très étroitement avec les producteurs en vue de veiller à une utilisation efficace des engrais.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** D'après ce que vous dites, le Québec ne se nourrit pas et n'a pas assez de terres arables. Pourtant, le Québec est un grand exportateur. Je ne parle pas des cultures du Centre du Canada. Le Québec n'est pas une terre à soja et ne s'adonne pas aux monocultures. Mais nous nourrissons assez bien nos

cattle and our sheep, and we produce enough vegetables to feed 9 million people. That is not too bad. You do a lot of research work with universities, providing \$200,000 a year in funding. How much work do you do with universities in Quebec?

[English]

**Mr. Graham:** I don't have the exact figures. We have one project under development in Quebec in the next round of funding, and it's a significant project in partnership with Agriculture and Agri-Food Canada.

[Translation]

**Senator Maltais:** Does that mean farmers in Quebec are purchasing fertilizer from companies that you do not necessarily represent?

[English]

**Mr. Graham:** We represent about 97 to 98 per cent of the fertilizer industry in Canada, so it's more than likely that a farmer in Quebec is purchasing fertilizer from one of our member companies or a company that buys from one of our member companies.

Quebec is a very important market for the fertilizer industry, and it's a very important part of Canadian agriculture. If you just look at the statistics and the total amount of arable land, there is less in Quebec than in some other provinces, but every acre in Canada is important to us. Our member companies, as I said, are very active in Quebec.

[Translation]

**Senator Maltais:** I am talking about not just Quebec, but also eastern Canada, right out to Newfoundland. I want to come back to the research work you do with universities. How involved are you with the Universities of Dalhousie, Moncton and Laval? How much of your total revenue does the \$200,000 you spend on research a year, on behalf of all fertilizer manufacturers, represent?

[English]

**Mr. Graham:** Let me say first of all that we have other programs in development. One project is in partnership with Dalhousie University. We are looking to develop an agreement with New Brunswick. We hope to have that announced shortly. We have a number of demonstration farms in Prince Edward Island where growers are using the 4Rs and we're measuring the results on their farms.

One thing I would point out is that there are a limited number of soil scientists in Canada with the capability to do the kind of work we're doing. If we had \$50 million to spend on soil science, we probably would run out of researchers with PhDs who could

porcs, nos bœufs et nos moutons, et nous produisons assez de légumes pour nourrir 9 millions de personnes, ce qui n'est pas si mal. Vous menez de nombreuses recherches avec les universités à hauteur de 200 000 \$ par année. Combien en faites-vous avec les universités du Québec?

[Traduction]

**M. Graham :** Je n'ai pas les chiffres exacts. Nous avons un projet au Québec qui se trouve dans le prochain cycle de financement; il s'agit d'un projet d'envergure en collaboration avec Agriculture et agroalimentaire Canada.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Est-ce que cela signifie que les agriculteurs du Québec se procurent des engrais qui ne viennent pas nécessairement des entreprises dont vous parlez?

[Traduction]

**M. Graham :** Nous représentons environ 97 ou 98 p. 100 de l'industrie canadienne des engrais. C'est donc très probable qu'un agriculteur québécois achète de l'engrais de l'une de nos entreprises membres ou d'une entreprise qui se procure l'engrais chez l'une de nos entreprises membres.

Le Québec est un marché très important pour notre industrie et représente une part considérable de l'industrie agricole au Canada. Si nous regardons seulement les statistiques et la superficie de terres arables, le Québec en a moins que certaines autres provinces, mais chaque acre au Canada est importante à nos yeux. Comme je l'ai dit, nos entreprises membres sont très actives au Québec.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** Je ne parle pas uniquement du Québec, mais bien de l'Est du Canada, jusqu'à Terre-Neuve. Revenons aux recherches que vous menez avec les universités. Par exemple, combien en faites-vous avec les Universités Dalhousie, Moncton et Laval? L'enveloppe de 200 000 \$ que vous consacrez à la recherche par année, pour tous les fabricants d'engrais, quelle portion de votre chiffre d'affaires représente-t-elle?

[Traduction]

**M. Graham :** Je dirais tout d'abord que nous avons d'autres projets de programmes. Nous avons un projet en partenariat avec l'Université Dalhousie. Nous essayons de conclure une entente avec le Nouveau-Brunswick. Nous espérons en faire l'annonce incessamment. Nous avons des fermes de démonstration à l'Île-du-Prince-Édouard où des agriculteurs mettent en pratique le système des 4R; nous en examinons les résultats.

J'aimerais mentionner qu'il y a peu de pédologues au Canada qui ont les ressources pour faire ce que nous faisons. Si nous avions 50 millions de dollars à investir dans la pédologie, il n'y aurait probablement pas suffisamment de chercheurs ayant un

do that kind of work. I think in science often it's the quality of the work and how well it's integrated, rather than the total amount that's critical.

**The Chair:** Could you, Mr. Graham, through the clerk, provide us with the research facilities that you do have across Canada in cooperation with agreements vis-à-vis what you just mentioned happening in Prince Edward Island or elsewhere?

**Mr. Graham:** Sure. We can certainly provide information about the scientific work projects that we have under way and the demonstration farms that we have that are under supervision of agronomists. We probably are limited in what we can say about our grant application before the federal government, because that's still confidential, but we can provide the information that's publicly available, absolutely.

[Translation]

**Senator Maltais:** I have one last question for you. Is it possible that farmers in eastern Canada are buying some of their fertilizer from the U.S.?

[English]

**Mr. Graham:** The way the fertilizer market works in Canada is that Canada is, on net, self-sufficient in fertilizer, but it is actually in Eastern Canada more economical due to transportation and logistics to bring some of that fertilizer in by vessel. Some of it comes in by rail from the United States, but a fair bit comes by vessel from overseas rather than moving it by rail from Western Canada. That's just an economic choice that's made by farmers to get the best deal.

Our industry is made up of manufacturers and distributors in Canada, but also companies that import fertilizer into Canada. That's part of the robust nature of our industry. The most cost-effective fertilizer is available to farmers when they want to buy it.

**The Chair:** So for Eastern Canada and the U.S., basically, it would run on a cost factor analysis.

**Mr. Graham:** Yes. Companies and farmers make decisions about where they want to purchase their fertilizer. Some fertilizer moves from Western Canada east, but there is a significant import into Eastern Canada just because the Seaway is a very effective logistical mode.

**Senator McIntyre:** Thank you, gentlemen, for your presentations. There's no question that agriculture and the agri-food sector is an important part of our economy. It creates jobs and boosts the economy.

As I understand, one of the reasons for our export being so good is the many free trade agreements that have been signed between Canada and other countries. Some agreements have been

doctorat qui pourraient faire ce que nous faisons. Selon moi, dans le domaine scientifique, c'est souvent la qualité du travail et de son intégration qui l'emporte sur la quantité.

**Le président :** Monsieur Graham, pourriez-vous nous faire parvenir par l'entremise du greffier la liste de vos installations de recherche au Canada qui fonctionnent en collaboration grâce à des ententes en ce qui concerne ce dont vous venez de parler à l'Île-du-Prince-Édouard ou ailleurs?

**M. Graham :** Certainement. Nous pouvons bien entendu vous transmettre la liste de nos projets de travaux scientifiques et de nos fermes de démonstration que supervisent des agronomes. Nous ne pourrions probablement pas tout vous divulguer en ce qui concerne notre demande de subvention auprès du gouvernement du Canada, parce que ce sont encore des renseignements confidentiels, mais nous pouvons certes vous transmettre l'information disponible.

[Français]

**Le sénateur Maltais :** J'ai une dernière question à vous poser. Est-il possible que les agriculteurs de l'Est du Canada achètent une partie de leur engrais du côté américain?

[Traduction]

**M. Graham :** En ce qui concerne le fonctionnement du marché canadien des engrais, le Canada est dans l'ensemble autosuffisant en matière d'engrais, mais c'est en fait plus rentable dans l'Est du Canada d'acheminer de l'engrais par la voie des mers en raison du transport et de la logistique. Certains engrais sont acheminés par rail des États-Unis, mais une grande partie des engrais sont importés par navire, au lieu d'être transportés par rail de l'Ouest canadien. C'est un choix économique que font les agriculteurs pour obtenir le meilleur prix.

Notre industrie se compose de fabricants et de distributeurs canadiens, mais aussi d'entreprises qui importent de l'engrais au Canada. Cela explique en partie la robustesse de notre industrie. Les agriculteurs peuvent se procurer à leur guise l'engrais le plus rentable.

**Le président :** Bref, dans l'Est canadien et aux États-Unis, cela se fait en fonction de l'analyse du coefficient de coût.

**M. Graham :** Oui. Les entreprises et les agriculteurs décident de l'endroit où ils veulent acheter leurs engrais. De l'engrais de l'Ouest canadien est envoyé dans l'Est canadien, mais l'engrais est grandement importé dans l'Est canadien, tout simplement parce que la voie maritime est un moyen de transport très efficace sur le plan logistique.

**Le sénateur McIntyre :** Merci, messieurs, de vos exposés. Il ne fait aucun doute que les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire sont importants dans notre économie. Ils créent des emplois et stimulent l'économie.

Selon ce que j'en comprends, parmi les raisons qui expliquent le grand succès de nos exportations, il y a les multiples accords de libre-échange qu'a conclus le Canada avec d'autres pays. Certains

signed, and others are presently in force. Could you elaborate on the impacts of those trade agreements on Canada's agriculture and agri-food sector?

**Mr. Prouse:** As I said in my remarks, we are hugely supportive of any and all efforts the Canadian government makes to expand trade. I think what's more important now is not just the removal of tariffs but the more comprehensive nature. If you look at CETA, it is far more comprehensive and involved than, say, the Canada-U.S. free trade agreement was 20 years previously.

Just to put a little bit of detail around that, for us, a dispute resolution mechanism around issues of biotech and agreeing on common definitions is important. As I elaborated earlier, we face a lot of non-tariff trade barriers and having a mechanism to resolve those non-tariff trade barriers, recognizing those and recognizing science-based regulation is incredibly important. We are seeing more comprehensive trade and economic agreements, which we view as a tremendous positive.

**Senator McIntyre:** In reviewing that list of trade agreements, it appears that Asian companies, particularly Japan and China, are key markets for Canada's agriculture and agri-food sector, whereas markets in other countries are not as active. Why is this? Is it because China, for example, has a larger population than other countries?

**Mr. Yarrow:** Yes. China is very much influenced by demand of the sheer size of the country to meet their needs. The Chinese will literally shop wherever they need to shop around the world.

I was in China in June. During a conversation with Chinese officials, I was struck by something, and I don't think they were making it up to be polite. They kept talking about the quality of the Canadian product. They find that extremely attractive. They spoke about the pristine water supply that helped to fertilize, along with the fertilizers, of course, the canola and those sorts of things, in contrast to some of the conditions in China with high rates of pollution, et cetera. I was struck by that as being a very big factor in terms of the quality.

**Senator Enverga:** Thank you, gentlemen, for the great information you've shared with us. We have heard about some of our crops being returned because of low level presence in our products. My question is: Was there ever a chance that Canadians returned some crops to other countries because of low level presence?

**Mr. Prouse:** Stephen, correct me if I am wrong, but I don't believe so. Canada is a net food exporter. When we're talking about low level presence, it is mainly grains and oilseeds. Canada is a producer/exporter of grains and oilseeds as opposed to being

ont été signés, et d'autres sont actuellement en vigueur. Pourriez-vous nous expliquer les avantages de ces accords de libre-échange sur les secteurs canadiens de l'agriculture et de l'agroalimentaire?

**M. Prouse :** Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, nous sommes très favorables aux initiatives du gouvernement du Canada en vue d'accroître les échanges commerciaux. Selon moi, le plus important actuellement, ce n'est pas seulement l'élimination des tarifs douaniers, mais bien le caractère exhaustif des accords. Prenons par exemple l'AECG; cet accord est beaucoup plus complet que l'était il y a 20 ans l'accord de libre-échange Canada-États-Unis.

Pour vous donner une idée, à notre avis, il est important d'avoir un mécanisme de règlement des différends concernant les questions liées à la biotechnologie et de nous entendre sur des définitions communes. Comme je l'ai expliqué plus tôt, nous sommes aux prises avec de nombreuses barrières non tarifaires, et c'est très important d'avoir un mécanisme de règlement au sujet de ces barrières non tarifaires, de les reconnaître et de reconnaître également la réglementation fondée sur des données scientifiques. Nous avons de plus en plus d'accords commerciaux et économiques exhaustifs, ce que nous voyons d'un très bon œil.

**Le sénateur McIntyre :** En consultant la liste des accords commerciaux, il semble que les entreprises asiatiques, en particulier au Japon et en Chine, sont des marchés essentiels pour les secteurs canadiens de l'agriculture et de l'agroalimentaire, tandis que des marchés dans d'autres pays ne sont pas aussi actifs à cet égard. Pourquoi? Est-ce, parce que la Chine, par exemple, a une plus grande population que d'autres pays?

**M. Yarrow :** Oui. La taille du pays influe grandement sur la demande, et la Chine doit répondre aux besoins de sa population. Les Chinois se rendront littéralement partout dans le monde pour acheter ce dont ils ont besoin.

J'étais en Chine en juin dernier, et quelque chose m'a frappé en discutant avec des représentants chinois. Je ne crois pas qu'ils ont dit cela pour être polis, mais ils n'arrêtaient pas de parler de la qualité du produit canadien. Ils trouvent nos produits très attrayants. Ils ont mentionné la qualité supérieure de l'eau utilisée pour fertiliser les champs, ainsi que les engrais, et bien entendu le canola, entre autres choses. Ils comparaient la situation canadienne aux conditions en Chine, où il y a une pollution élevée, et cetera. J'ai été surpris d'entendre à quel point c'était un facteur déterminant pour ce qui est de la qualité.

**Le sénateur Enverga :** Merci, messieurs, des renseignements pertinents dont vous nous avez fait part. Nous avons entendu dire que certains de nos produits nous sont retournés en raison de la présence de faibles quantités d'OGM. Voici ma question. Est-il possible que des Canadiens retournent des produits à d'autres pays en raison de la présence de faibles quantités d'OGM?

**M. Prouse :** Stephen, corrigez-moi si je me trompe, mais je ne crois pas. Le Canada est un exportateur net d'aliments. Lorsqu'il est question de la présence de faibles quantités d'OGM, il s'agit principalement de grains et d'oléagineux. Le Canada est

much of an importer; but you make a good point. It's important that we establish a domestic low level presence policy, which we're in the process of doing. Then we can attempt to form that coalition of the willing I talked about to have other countries sign on to it. That process is currently under way.

**Senator Enverga:** You mentioned the E.U. has an issue with low level presence. Have we attempted to make an agreement with other manufacturers in the E.U., so we can lessen the impact of any trade confusion or problems?

**Mr. Yarrow:** Well, we've spoken about the Canada-E.U. Comprehensive Economic Trade Agreement. In the early days of discussions, our industry was very much hoping that biotech would be a key part of that, or at least included; but the European Union and the commission could not agree to that.

That said, there is a reference in the proposal for a more enhanced dialogue to allow for greater conversation between the regulators and policy-makers of Canada and the European Union to discuss issues around biotech, which is code for discussing issues around low level presence. How that will unfold going forward is hard to tell. To be honest with you, we're not very optimistic.

**Senator Enverga:** You mentioned that we're basically exporting 95 per cent to the east. With all these trade agreements happening, do we have enough supply of fertilizer?

**Mr. Graham:** That's a good question, which usually means it's a tough question.

Our industry and the potash industry have invested well over \$15 billion in the last decade in expansion of fertilizer capacity, primarily in Saskatchewan but also in New Brunswick, which is leading to a significant increase in our production. That's a huge benefit to the Canadian economy. Saskatchewan and New Brunswick are benefiting from the infrastructure from those billions of dollars of investment and the ongoing increase in production in the communities where the mines are located. Also, we pay a lot of money to the railways, port facilities and vessels. The whole infrastructure of exporting fertilizer around the world is massively beneficial to the Canadian economy and it's growing. The nitrogen industry, as well, has been able to make some gains in production.

Right now, there's enough fertilizer for the world. The challenge over time is that as we move towards 9 billion people, fertilizer production will have to continue to expand, because you can't grow more food without more fertilizer. We're going to have

producteur et exportateur de grains et d'oléagineux, mais il n'en importe pas vraiment. Vous soulevez toutefois un bon point. Il importe d'élaborer une politique nationale sur la présence de faibles quantités d'OGM, ce que nous sommes en train de faire. Nous pourrions ensuite essayer de former la coalition de pays volontaires, dont j'ai parlé, pour inciter d'autres pays à adhérer à cette politique. Ce processus en cours.

**Le sénateur Enverga :** Vous avez mentionné que la présence de faibles quantités d'OGM pose problème à l'UE. Avons-nous essayé de conclure une entente avec d'autres fabricants de l'UE en vue de réduire les conséquences commerciales des problèmes et de la confusion?

**M. Yarrow :** Eh bien, nous avons parlé de l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne. Au début des discussions, notre industrie avait très bon espoir que la biotechnologie constituerait une partie importante de cet accord ou serait au moins incluse, mais l'Union européenne et la commission n'ont pas réussi à s'entendre sur la question.

Cela étant dit, dans la proposition, il est fait mention de la possibilité d'avoir un dialogue approfondi en vue de permettre des discussions sincères entre les organismes de réglementation et les décideurs du Canada et de l'Union européenne au sujet des enjeux liés à la biotechnologie, c'est-à-dire de discuter des problèmes liés à la présence de faibles quantités d'OGM. Ce que l'avenir nous réserve en la matière est difficile à prévoir. Honnêtement, nous ne sommes pas très optimistes à cet égard.

**Le sénateur Enverga :** Vous avez dit que nous exportons en gros 95 p. 100 de notre production dans l'Est. Compte tenu de tous ces accords commerciaux, avons-nous suffisamment d'engrais?

**M. Graham :** C'est une bonne question, ce qui veut normalement aussi dire que c'est une question difficile à répondre.

Notre industrie et l'industrie de la potasse ont investi plus de 15 milliards de dollars au cours de la dernière décennie en vue d'accroître leur capacité de production d'engrais, principalement en Saskatchewan, mais également au Nouveau-Brunswick, ce qui entraîne une augmentation considérable de notre production. C'est très avantageux pour l'économie canadienne. La Saskatchewan et le Nouveau-Brunswick profitent de l'infrastructure provenant de ces milliards de dollars investis et de l'augmentation constante de la production dans les collectivités où se trouvent les mines. De plus, nous investissons beaucoup d'argent dans les chemins de fer, les installations portuaires et les navires. L'infrastructure globale en vue d'exporter de l'engrais dans le monde est extrêmement bénéfique à l'économie canadienne, et ce n'est qu'un début. L'industrie des engrais azotés a également réussi à accroître sa production.

Actuellement, on produit suffisamment d'engrais dans le monde. Par contre, la population mondiale augmente et atteindra les 9 milliards d'habitants. On devra donc continuer de produire plus d'engrais, parce qu'on ne peut pas faire pousser

to be more efficient in how we use the fertilizer, but fertilizer production will have to continue to expand.

One good thing about potash is that the reserves are measured in hundreds of years in the province of Saskatchewan, so our ability to maintain that production for a long period of time is very promising.

**Senator Beyak:** This has been very informative, and you've answered most of my questions on managing the low level presence in crops. The federal government is drafting a proposed policy. Do you think the right people are at the table asking the right questions and are they being addressed to your satisfaction?

**Mr. Yarrow:** In short, yes, yes and yes. We're very happy with the discussions. They're very productive. Canadian officials have been respectful in seeking the views of the industry, such as ours — the tech developers who are creating the GM crops in the first place. It's very broad as they are consulting with many of our stakeholder allies, grain growers of Canada, seed trade associations and so on. My impression is that it is very good.

**Mr. Prouse:** I don't think we can emphasize enough how important it is and how grateful we are that Canada's playing a leadership role on this file internationally. It's been difficult. No one wants to be first. Everyone is hoping that there is another major agriculture exporting nation that will take the leadership role on this. Canada is doing that, and we're appreciative of the effort that they're putting into the file.

**Senator Beyak:** On a separate issue, this committee is studying bee health and the effects of pesticides on bees. In a study in France, they tried to blame the pesticide neonicotinoid, but after two years of not using the product, they found negligible change. Do you get that information to add to your work on the myths versus realities?

**Mr. Prouse:** We do. There is a great deal of science out there. Because that file is gaining such public notice, it's now attracting a lot of research dollars. Because it's attracting a lot of research dollars, you're going to see a fairly steady stream of science on this, some of it a little more useful than others.

We believe that's why we have an arm's-length regulatory agency. The job of the Pest Management Regulatory Agency under Health Canada is to review all the science, not just cherry-picked science or the science they like. Their job is to review all the science. We believe that having an arm's-length science-based regulator serves Canadians best. That's their role and they're playing it.

plus de nourriture sans avoir plus d'engrais. Nous devons utiliser encore plus efficacement les engrais, mais la production d'engrais devra continuer de s'accroître.

L'un des éléments positifs en ce qui concerne la potasse, c'est que nous avons des gisements que nous pourrions encore exploiter durant des centaines d'années en Saskatchewan. Bref, notre capacité de maintenir notre production actuelle à long terme n'est pas vraiment en danger.

**La sénatrice Beyak :** La séance est très instructive, et vous avez répondu à la majorité de mes questions sur la gestion de la présence de faibles quantités d'OGM dans nos cultures. Le gouvernement fédéral est en train de rédiger un projet de politique. Croyez-vous que les bonnes personnes y participent et qu'elles posent les bonnes questions? La manière dont les problèmes sont abordés vous satisfait-elle?

**M. Yarrow :** En gros, oui à toutes vos questions. Nous sommes très heureux des discussions. Ces pourparlers sont très productifs. Les représentants canadiens se montrent respectueux et demandent l'opinion de l'industrie, dont la nôtre, soit les concepteurs du secteur de la biotechnologie qui créent les cultures génétiquement modifiées. Il s'agit de vastes discussions; les autorités consultent bon nombre de nos partenaires, y compris les Producteurs de grains du Canada et l'Association canadienne des producteurs de semences. Je crois que c'est très positif.

**M. Prouse :** Je ne crois pas que nous pouvons trop insister sur l'importance des discussions; nous sommes très reconnaissants que le Canada prenne les rênes dans ce dossier sur la scène internationale. C'est difficile. Personne ne veut se lancer en premier. Tout le monde espère qu'une autre grande nation exportatrice de produits agricoles assumera le leadership dans ce dossier. Le Canada le fait, et nous sommes reconnaissants des initiatives du Canada en la matière.

**La sénatrice Beyak :** Dans un tout autre ordre d'idées, notre comité étudie la santé des abeilles et les répercussions des pesticides sur les abeilles. Une étude française a essayé de jeter le blâme sur les néonicotinoïdes, mais les autorités n'ont constaté aucune différence considérable après deux ans sans utiliser le produit. Avez-vous obtenu ces renseignements en vue de les intégrer à vos travaux sur les mythes et les réalités?

**M. Prouse :** Oui. Il y a beaucoup de données scientifiques disponibles. Étant donné que ce dossier retient beaucoup l'attention de la population, on investit maintenant grandement dans la recherche. Comme on investit grandement dans la recherche, vous constaterez la publication d'un flot constant de travaux scientifiques en la matière. Certains seront plus utiles que d'autres.

Nous croyons que c'est la raison d'être de notre organisme de réglementation indépendant. Le travail de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire sous l'égide de Santé Canada est de passer en revue toutes les données scientifiques et non seulement les données scientifiques que l'organisme choisit ou préfère. Le travail de l'organisme est de passer en revue toutes les données scientifiques. Nous croyons que la présence d'un

**Senator Unger:** Thank you, gentlemen. I've learned a lot about these particular issues. Most of my questions have been answered. I don't know if you just answered this question or not, Mr. Prouse. Does the WHO play a role at all in our scientific evidence not being accepted in this seeming tug of war?

**Mr. Prouse:** To be fair to the World Health Organization, we always point to them and the fact that they have said that biotech crops are safe to consume. They have given their approval to it. So, too, has the European Food Safety Commission. They've said that biotech crops are safe to consume. This is why our frustration level is such. The opposition to this is political. It's not safety, because every major health body in the world and every major regulatory agency in the developed world has approved the safety of these crops. The WHO, to be fair, has said that biotech crops are perfectly safe for human consumption, and we're fond of pointing that out.

**Senator Unger:** It's not really a coalition of the willing.

**Mr. Prouse:** Our coalition of the willing, when I talked about that, is the major agricultural exporting nations. Canada, the United States, Brazil, Argentina and Australia, as well, would be the first ones who would be on that list.

**Senator Unger:** My last question has to do with the red tape reduction commission. In your opinion, has that work been done, or is it still ongoing? That's to reduce regulations.

**Mr. Prouse:** It's always going to be a work-in-progress. I will ask Dr. Yarrow to weigh in on this, because we have a very specific piece of work ongoing now with the Canadian Food Inspection Agency. We participated in that process. We had some very specific asks and recommendations, particularly around the Canadian Food Inspection Agency, and we're trying to actually have the rubber meet the road on that now.

**Mr. Yarrow:** What my colleague is alluding is the following. I will just go back a step in terms of how a biotech crop is regulated to make sure it's safe to eat and for livestock to eat it and safe to grow. There is an environmental assessment and a livestock feed assessment. They are both done by the CFIA. Then there is a food safety assessment done by Health Canada.

Not getting into too many details here, but a number of elements are common to all three or sometimes to two of those types of assessments. We're trying to make the case to the

organisme de réglementation indépendant qui se fonde sur les données scientifiques sert mieux les intérêts des Canadiens. Voilà le rôle de l'organisme, et il le joue bien.

**La sénatrice Unger :** Merci, messieurs. J'ai beaucoup appris au sujet des enjeux en question. La majorité de mes questions ont été répondues, mais je ne sais pas si vous venez de répondre à ma question, monsieur Prouse. Nos données scientifiques ne sont pas acceptées dans cette soi-disant partie de bras de fer. L'OMS joue-t-elle un rôle dans tout cela?

**M. Prouse :** En toute honnêteté, nous soulignons toujours que l'Organisation mondiale de la santé a affirmé que les cultures issues de la biotechnologie peuvent être consommées sans danger. L'OMS a donné son sceau d'approbation. Il en va de même pour l'Autorité européenne de sécurité des aliments. Les autorités ont confirmé que les cultures issues de la biotechnologie peuvent être consommées sans danger. Voilà pourquoi notre frustration est telle. L'opposition à ce sujet est de nature politique. Ce n'est pas une question de sécurité, parce que chaque grande autorité en matière de santé dans le monde et chaque grand organisme de réglementation des pays développés ont confirmé la sécurité de ces cultures. En toute justice, l'OMS a affirmé que les cultures issues de la biotechnologie sont sans danger pour la consommation humaine, et nous tenons à le souligner.

**La sénatrice Unger :** Ce n'est pas vraiment une coalition de pays volontaires.

**M. Prouse :** Par coalition des pays volontaires, j'entends les grandes nations exportatrices de produits agricoles. Et je placerais en tête de liste le Canada, les États-Unis, le Brésil, l'Argentine et l'Australie.

**La sénatrice Unger :** Ma dernière question concerne la Commission sur la réduction de la paperasse. À votre avis, est-ce que les travaux sont terminés ou pas? Ces travaux concernent la réduction de la réglementation.

**M. Prouse :** Il y aura toujours des progrès à faire dans ce dossier. Je vais demander à M. Yarrow d'intervenir à ce sujet, parce que nous menons en ce moment des travaux tout à fait particuliers avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Par rapport au processus auquel nous avons pris part, nous avions des demandes et des recommandations très précises à faire, surtout en ce qui concerne l'Agence canadienne d'inspection des aliments et nous essayons de trouver le moment de vérité.

**M. Yarrow :** Par rapport à ce à quoi fait allusion mon collègue, j'aimerais revenir sur la façon dont sont réglementées les cultures issues de la recherche en biotechnologie pour s'assurer qu'elles sont sécuritaires pour l'alimentation humaine et animale. On procède à une évaluation environnementale et à une évaluation des aliments du bétail. Ces deux évaluations sont faites par l'Agence. Santé Canada procède ensuite à une évaluation de la salubrité des aliments.

Sans trop aller dans les détails, un certain nombre d'éléments sont communs aux trois et quelquefois aux deux types d'évaluation. Nous essayons de faire valoir auprès des



regulatory officials that it has been 20 years now of regulating these crops, and a lot of the new ones that we see are very similar to the last ones in a general way. Isn't it time that we sort of upped the game in terms of regulatory efficiency and start addressing duplication? We are actually in very fruitful discussions with the CFIA and Health Canada to address that.

**Senator Unger:** Thank you. Mr. Graham, most of the questions I had for you have already been answered, but I do have one short one. Does Alberta have potash?

**Mr. Graham:** I'm not a geologist, and I'm not a prospector. I do believe some of the potash deposit may extend under the border, but I'm not entirely sure. The major deposits are in Saskatchewan, itself, just based on the way the geography occurred. Albertans are very good at finding valuable things under the ground and bringing them forward, so I'm sure Alberta will find it if it's there.

**The Chair:** Witnesses, we received your message loud and clear: science-based regulation and standards, and the 4Rs. Previous witnesses mentioned the 4Fs. The country that has the 4Fs — food, forests, fuel and fertilizer — will be leading the way. We ask you to continue leading the way for Canada. Thank you.

Honourable senators, we will hear now from the second panel.

[Translation]

From Export Development Canada, we have joining us Johane Séguin, Vice-President of the Extractive and Resources Sector, and Marc Deschenes, Strategic Account Executive.

[English]

Thank you for accepting our invitation and sharing your comments with us. I am informed that Ms. Séguin will make the presentation, followed by questions from senators.

[Translation]

**Johane Séguin, Extractive & Resources Vice-President, Export Development Canada:** Thank you, Mr. Chair and members of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. We appreciate the committee's interest in EDC and its role in the agriculture and agri-food sector, especially as regards the support we provide to companies to help them do business in international markets.

[English]

I will take a few minutes to talk about Export Development Canada, our main role and what we do. As a Crown corporation, the mandate of EDC is to provide support to Canadian exporters

responsables de la réglementation que ces cultures sont réglementées depuis maintenant 20 ans et que les nouvelles cultures sont en général très semblables aux anciennes. N'est-il donc pas temps d'améliorer l'efficacité de la réglementation et de s'occuper des chevauchements? Dans ce dossier, nous avons actuellement des discussions très prometteuses avec l'Agence et Santé Canada.

**La sénatrice Unger :** Merci. Monsieur Graham, on a déjà répondu à la plupart des questions que je voulais vous poser, mais j'en ai une assez brève. Est-ce qu'il y a de la potasse en Alberta?

**M. Graham :** Je ne suis ni géologue, ni prospecteur, mais je crois, sous toutes réserves, qu'il pourrait y avoir certains gisements au-delà de la frontière. Les principaux gisements se trouvent en Saskatchewan, mais comme les Albertains sont très forts pour trouver et exploiter les ressources du sous-sol, je suis sûr qu'ils les trouveront, s'il y en a.

**Le président :** Chers témoins, votre message est on ne peut plus clair : il faut une réglementation et des normes fondées sur la science et le système 4R. Des témoins précédents ont parlé des quatre éléments que sont l'alimentation, les forêts, les combustibles et les fertilisants. Le pays qui intègre ces quatre éléments montrera le chemin. Nous vous demandons de continuer à montrer le chemin pour le Canada. Merci.

Honorables sénateurs, nous allons maintenant entendre le deuxième groupe de témoins.

[Français]

Nous accueillons Mme Johane Séguin, vice-présidente, Extraction et Ressources, d'Exportation et développement Canada, et M. Marc Deschenes, directeur des comptes stratégiques, Exportation et développement Canada.

[Traduction]

Merci d'avoir accepté notre invitation et de nous faire part de vos commentaires. On me dit que Mme Séguin fera un exposé, qui sera suivi des questions des sénateurs.

[Français]

**Johane Séguin, vice-présidente, Extraction et Ressources, Exportation et développement Canada :** Je vous remercie, monsieur le président, ainsi que tous les membres du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Nous apprécions l'intérêt que vous portez à EDC et au rôle que nous jouons dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire, et surtout, à l'appui que nous apportons aux entreprises de ces secteurs en ce qui a trait à leurs activités sur les marchés internationaux.

[Traduction]

Je vais prendre quelques instants pour vous parler d'Exportation et développement Canada, de son principal mandat et de son action. À titre de société d'État, EDC a pour

and Canadian investors abroad and their activities internationally. We provide various financial services to them. We were given that mandate over 70 years ago by the Government of Canada.

We're a financial institution, and we work very much with our Canadian bank partners as well as international banks. I'll give you some examples of the products and services we offer.

First, one very popular product is Accounts Receivable Insurance for Canadian exporters. In a best case scenario they would ask for payment up front, but that's not always possible. For them to be competitive, they would offer payment terms. After delivery, a buyer will say "I will pay you in 30 or 90 days or more." To mitigate those risks, we cover those international receivables against non-payment.

Second, we also provide financing to Canadian companies for their expansion projects for exports. We provide that financing through Canadian bank guarantees. This financing is also for a Canadian company that gets large export contracts and financing for investments abroad by Canadian companies.

The third is financing to a foreign buyer of Canadian equipment and services. There are many other services, but I will talk about these three main ones. I will be happy to answer questions on more products.

We believe that your study is timely. We listened to prior witnesses who told you, and EDC believes, that the Canadian agriculture and agri-food sector is very well positioned to take opportunity of this growing demand for these products internationally.

Based on several studies, including the one from OECD-FAO, the main key drivers for this increasing demand internationally are coming from a growing population, and the increasing middle-class income growing throughout emerging markets. Also, we see a change in diet for an increase in protein products or demand for meat, as well as the use of more agriculture crops that go into feedstock for biofuel and biomaterial.

*[Translation]*

Agriculture and agri-food stakeholders agree that a key to achieving international success and taking advantage of growth opportunities within the sector is the ability to access credit and reduce financial risk when doing business abroad.

I would like to give you an overview of how we support the sector in international markets. I am going to cite a few figures in relation to agricultural consumer products, and just to give you

mandat d'aider les exportateurs et les investisseurs canadiens à l'étranger en appuyant les activités qu'ils y mènent. Ce mandat nous a été confié il y a plus de 70 ans par le gouvernement du Canada.

Nous sommes une institution financière et travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires bancaires ainsi qu'avec les banques internationales. Permettez-moi de vous donner des exemples de produits et services que nous offrons.

Premièrement, l'un des produits très populaires auprès des exportateurs canadiens est l'assurance comptes-clients. Idéalement, ils demanderaient un paiement d'avance, ce qui n'est pas toujours possible. Pour être concurrentiels, ils offriraient des conditions de paiement. Après la prestation, un acheteur dira : « Je vous paierai dans 30 ou 90 jours, ou plus tard ». Pour atténuer ces risques, nous protégeons les comptes-clients internationaux contre le non-paiement.

Deuxièmement, nous finançons les entreprises canadiennes qui ont des projets d'expansion de leurs exportations. Ce financement prend la forme de garanties bancaires canadiennes. Il vise également des entreprises canadiennes qui ont d'importants contrats à l'exportation ou qui ont des investissements à l'étranger.

Troisièmement, nous finançons des acheteurs étrangers qui achètent de l'équipement et des services canadiens. Nous avons bien d'autres services, mais je parlerai de ces trois principaux-là. Je suis par ailleurs tout à fait disposé à répondre aux questions que vous pourriez avoir sur d'autres produits.

Nous croyons que votre étude est menée au bon moment. Des témoins précédents vous l'ont dit, et c'est l'avis d'EDC, que le secteur agricole et agroalimentaire canadien est très bien placé pour tirer profit de la demande croissante au niveau international.

Selon plusieurs études, dont une de l'OCDE et de la FAO, les causes principales de l'accroissement de la demande au niveau international sont l'augmentation de la population, et celle des revenus de la classe moyenne dans les pays émergeant. On constate également un changement des régimes alimentaires caractérisé par une augmentation de la demande de produits protéinés ou de viande, de même qu'une utilisation plus poussée des cultures agricoles destinées aux biocarburants et aux biomatériaux.

*[Français]*

Les intervenants agricoles et agroalimentaires s'accordent pour dire que l'un des facteurs clés pour obtenir du succès sur la scène internationale et pour saisir l'occasion de la croissance de la demande au niveau de ce secteur, c'est d'avoir accès au crédit et de réduire les risques financiers lorsqu'on travaille à l'étranger.

J'aimerais vous donner une idée globale de notre participation à ce secteur au niveau international. Je vais donner des chiffres et, pour faire une petite parenthèse, lorsque je donne les chiffres, c'est

some context, they include livestock and fisheries production. The figures include all aspects of food processing, as well as equipment and technology.

In 2013, we provided more than \$6.5 billion in funding to support exports and investments in international markets, in this sector alone. That represents about 7 per cent of total funding dollars provided by EDC to all sectors in 2013. The money goes to businesses in all provinces, some of which produce more than others. I could speak to that later. The main markets targeted by these exporters and investors are as follows: the U.S., with 40 per cent; Asia, with 20 per cent; Europe, with 15 per cent; and Latin America, with 10 per cent.

Currently, we have over 800 clients active in this field, 80 per cent being small and medium-sized businesses, or SMEs. And our support is not just financial. In partnership with actors such as DFATD, the provinces and Canadian industry groups, we organize key events to promote Canadian capacity to potential international customers. We take part in trade shows and forums to showcase Canada's capacity in the agriculture and agri-food sector.

[English]

I want to mention that we're a financial institution. There are elements that we might not be best to comment on, such as policies, and perhaps some technical information pertaining to the agriculture and agri-food industry. Some of the witnesses before you over the last few days and weeks were in a much better position to address those points.

To conclude, we definitely see an increasing trend and demands for agriculture and agri-food products internationally. We believe that Canada has a great strength in those sectors, including abundant water and land, and world-class equipment and technologies. We have a good reputation for safe, high-quality food. Finally, we have very good infrastructure to increase production.

We have increased our resources internally, head counts, for example, to support those sectors. We look forward to providing more support to the agriculture and agri-food sector. We thank you very much for your attention. My colleague Marc Deschenes and I will be pleased to answer questions.

**The Chair:** Thank you, Ms. Séguin and Mr. Deschenes.

**Senator Merchant:** I have questions that I hope you can answer about our ability to provide food and make more deals with countries in the E.U. and Asia for increased exports.

par rapport au secteur des produits de consommation agricoles, qui inclut aussi l'élevage et les pêches. Les chiffres comprennent tout ce qui concerne la nourriture qui est transformée, ainsi que les équipements et la technologie.

En 2013, nous avons octroyé plus de 6,5 milliards de dollars d'appui à l'exportation et aux investissements à l'étranger, seulement dans ce domaine. Cela représente environ 7 p. 100 du chiffre global, tous secteurs confondus de l'EDC en 2013. Donc, cet appui est apporté aux entreprises situées dans toutes les provinces canadiennes, et certaines sont plus productives que d'autres. Je pourrai en parler plus tard. Les marchés principaux visés par ces exportateurs et ces investisseurs se chiffrent à 40 p. 100 aux États-Unis, à 20 p. 100 en Asie, à 15 p. 100 en Europe et, en Amérique latine, à 10 p. 100.

Nous avons présentement plus de 800 clients canadiens qui œuvrent dans ce domaine, dont 80 p. 100 sont des PME. Nous ne nous limitons pas seulement aux produits financiers. Au-delà de cela, avec nos partenaires tels que le MAECD, les provinces et les associations canadiennes du secteur, nous organisons aussi des activités clés avec des clients internationaux potentiels pour faire connaître la capacité canadienne. Nous participons à des foires et à des forums pour faire connaître la capacité canadienne dans le secteur agricole et agroalimentaire.

[Traduction]

Je tiens à signaler que nous sommes une institution financière. Il y a des éléments que je préférerais ne pas aborder, tels que les politiques, et éventuellement certains renseignements techniques relatifs à l'industrie agricole et agroalimentaire. Les gens qui sont venus témoigner ces derniers jours ou ces dernières semaines étaient en bien meilleure position pour en parler.

Pour finir, nous constatons certainement un accroissement de la demande de produits agricoles et agroalimentaires à l'étranger. Nous croyons que le Canada a de grands atouts dans ces secteurs, notamment de vastes terres et de l'eau en abondance, ainsi qu'un équipement et des technologies de calibre mondial. Nous avons la réputation d'offrir des aliments sécuritaires et de haute qualité. Enfin, nous avons d'excellentes infrastructures qui nous permettent d'accroître la production.

Ainsi, nous avons augmenté nos ressources et notre effectif pour appuyer ces secteurs. Nous nous réjouissons à la perspective d'appuyer encore davantage le secteur agricole et agroalimentaire. Nous vous remercions beaucoup de nous avoir écoutés. Mon collègue, Marc Deschenes, et moi serons ravis de répondre à vos questions.

**Le président :** Merci, madame Séguin et monsieur Deschenes.

**La sénatrice Merchant :** J'espère que vous pourrez répondre à mes questions concernant notre capacité à livrer des produits alimentaires et à commercer davantage avec les pays de l'Union européenne et de l'Asie, tout cela pour accroître nos exportations.

First, how do you reconcile the increased demand for our products with our ability to ship those products in increasing amounts to markets? Can we be timely in our deliveries? Is that something you could answer?

Second, if we aren't able to move our exports quickly — for example our western farmers won't have money to seed the crop for next year — is the insurance that you offer something that would cover this concern by our farmers?

[Translation]

**Marc Deschenes, Strategic Account Executive, Export Development Canada:** I will try to answer your questions. As far as Canada's export capacity is concerned, I will answer in a bit of a roundabout way, if I may, and compare Canada's competitive advantages with those of other countries.

Earlier, we were talking about transportation infrastructure. Yes, some farmers and businesses do have trouble shipping their products in a timely fashion. But if we look at other major exporting countries, such as Brazil, we see that they have a lot more trouble. I will give you an example to illustrate the problem. In Brazil this spring, trucks filled with grain crops sat waiting in an 80-kilometre-long lineup at the Port of Santos, next to São Paulo. There are problems. And, in order to fix them, significant investments in infrastructure are needed, both here and elsewhere. In comparison, however, Canada is well-positioned. We do, after all, have modern infrastructure and effective storage systems. Most countries in the world do not have the modern infrastructure that we do to store grains and must wait for transportation channels to become available. In that respect, then, we have a huge competitive advantage. Bear in mind that we have access to the Asian market on the west coast and access to the European and African markets on the east coast. Competitively speaking, we are in an excellent position.

[English]

**Senator Merchant:** What about the insurance aspect? You spoke about insurance that you offer. Would that help farmers, and I'm just talking about the farmers right now, who need money in order to seed the next crop, or do they have different kinds of insurance they can turn to?

**Ms. Séguin:** EDC is covering their accounts receivable. It doesn't matter what size the company is or if it is a farmer or something different. There is no size too small to provide insurance for their receivables and covering their risk of non-payment. Small or larger accounts, we insure their accounts receivable. That's available. It doesn't matter what type of agricultural product either. We can cover all these products.

Premièrement, comment conciliez-vous l'accroissement de la demande de nos produits et notre capacité de livraison vers ces marchés? Avons-nous la capacité de livrer en temps opportun? Pourriez-vous répondre à cette question?

Deuxièmement, si nous ne sommes pas en mesure de livrer rapidement nos exportations — par exemple, nos agriculteurs de l'Ouest n'auront pas d'argent pour ensemercer la récolte de l'an prochain — est-ce que l'assurance que vous offrez couvrirait ce genre de risques.

[Français]

**Marc Deschenes, directeur des comptes stratégiques, Exportation et développement Canada :** Je tenterai de répondre aux questions posées. En ce qui concerne la capacité du Canada à exporter, j'aimerais répondre à la question de façon un peu indirecte en comparant les avantages compétitifs du Canada par rapport à d'autres pays.

On parlait tantôt de l'infrastructure et du transport. Oui, je comprends que certains fermiers et intervenants dans le secteur ont des problèmes à expédier leurs produits à temps. Cependant, j'examine les autres grands pays exportateurs, tel le Brésil. Ils ont des problèmes dans une mesure beaucoup plus grande. Je vous donnerai un exemple pour caractériser le problème. Au Brésil, ce printemps, pour les récoltes céréalières, il y avait au port, à côté de São Paulo, qui s'appelle Santos, une queue de 80 kilomètres de camions chargés de marchandises agricoles qui attendaient. Les problèmes existent. Ils doivent être résolus par des investissements majeurs en faveur des infrastructures, autant au Canada qu'ailleurs. En comparaison, le Canada est bien positionné. On a tout de même des infrastructures modernes. On a des systèmes d'entreposage efficaces. La plupart des pays dans le monde n'ont pas ce type d'infrastructures modernes pour l'entreposage des céréales et doivent attendre que les moyens de transport soient disponibles. De ce côté, on a un avantage compétitif énorme. N'oubliez pas qu'on a le marché asiatique de la côte ouest, et tout ce qui touche l'Europe et l'Afrique du côté est. D'un point de vue compétitif, notre pays est très bien positionné.

[Traduction]

**La sénatrice Merchant :** Qu'en est-il de l'assurance? Vous avez parlé de l'assurance que vous offrez. Est-ce qu'elle pourrait aider les agriculteurs et je ne parle que d'eux pour l'instant, car ils ont besoin d'argent pour ensemercer la prochaine récolte. Ou encore ont-ils d'autres sortes d'assurance auxquelles ils peuvent recourir?

**Mme Séguin :** EDC couvre leurs comptes débiteurs, quelle que soit la taille de l'entreprise ou bien qu'il s'agisse d'un agriculteur ou d'une autre entité. L'entreprise ne peut pas être trop petite pour ne pas profiter de l'assurance des comptes débiteurs et de la couverture du risque de non-paiement. Qu'ils soient modestes ou importants, nous assurons leurs comptes débiteurs. Cette couverture est à leur disposition, quel que soit par ailleurs le type de produits agricoles. Nous pouvons couvrir tous les produits.

**Senator Merchant:** But they have to get their product to the buyer. Their inability to ship is what's causing it. It's not that the buyer isn't paying; it's that they can't find the railway capacity. It's not only the grains, but the potash people require a certain number of cars, as does the oil, the products that we bring in and send out, the cars that we bring in from Asia.

**Ms. Séguin:** The insurance doesn't cover for inability for transportation, if that was the question.

**Senator Unger:** My question is about risks. Basically, you're a guarantor of money banks would lend to people. Would you comment about that? Also, has the EDC had to write off any loans?

**Ms. Séguin:** In terms of risk, let's take the scenario of lending to a foreign company buying equipment or services from Canada. There are various risks. Like any other bank, the first one would be the financial risk, so we always do a financial analysis, but there are many other risks, such as the country risk where the borrower is, so that is the country risk and the political risk. We also always look at corporate social responsibility risks, or CSRs, reputational risks, and environmental risks, if it applies. Frankly, on the agriculture and agri-food sector, the CSR and environmental risks are to a lesser extent important versus when we look at a mining project or an oil and gas project. These are the main risks that we look at. There is also the risk of the exporter to be able and technically capable of delivering the goods. These are the main risks we look after.

What was the second question?

**Senator Unger:** Have you had to write off loans?

**Ms. Séguin:** I don't know. We don't have the answer to that, but we can look into whether we did have some write-offs in the sector. It's not apparent to us. We do have write-offs sometimes, but in other sectors. We can check into that if you want.

**The Chair:** Could you please verify and forward it to the clerk?

**Ms. Séguin:** Absolutely.

**Senator Unger:** How do you go about doing a risk assessment in a foreign country? How does that happen?

**Ms. Séguin:** EDC has over 1,100 employees, and a good percentage of them are for underwriting a transaction, so it's looking at all the risks. We have access to various sources of information, but starting with a company's public financial statements or, if it's not public, we ask them for the availability of that information. We have access to various sources, considering also the country monitoring we do on a regular basis. We look at

**La sénatrice Merchant :** Mais ils doivent livrer leurs produits à l'acheteur. C'est leur incapacité d'expédier qui pose problème. Ce n'est pas que l'acheteur ne paie pas, c'est que les capacités ferroviaires ne sont pas suffisantes. Et je ne parle pas seulement des céréaliers, mais aussi des producteurs de potasse qui ont besoin d'un certain nombre de wagons, tout comme d'ailleurs les producteurs pétroliers. Je parle du transport de tous ces produits que nous recevons et que nous expédions, des conteneurs qui nous viennent d'Asie.

**Mme Séguin :** L'assurance ne couvre pas l'impossibilité de transporter les produits, si c'est ce que vous demandez.

**La sénatrice Unger :** Ma question concerne les risques. Essentiellement, vous garanzissez les montants que les banques prêtent aux gens. Auriez-vous un commentaire à ce sujet? Par ailleurs, est-ce qu'EDC a eu à radier des prêts?

**Mme Séguin :** S'agissant des risques, prenons le scénario d'un prêt accordé à une entreprise étrangère qui nous achète de l'équipement ou des services. Les risques sont variés. Comme pour tout autre banque, le premier risque serait financier, de sorte que nous procédons toujours à une analyse financière, mais il y a bien d'autres risques, par exemple ceux qui sont associés au pays où se trouve l'emprunteur et à la situation politique de ce pays. Nous examinons toujours également les risques associés à la responsabilité sociale des entreprises, à la réputation et à l'environnement, le cas échéant. Pour être honnête, dans le secteur agricole et agroalimentaire, les risques associés à la responsabilité sociale des entreprises et à l'environnement sont moins importants que lorsqu'il s'agit d'un projet minier, ou d'un projet pétrolier et gazier. Voilà les principaux risques que nous examinons. Il y a enfin le risque associé à la capacité de l'exportateur de livrer les produits. Voilà donc les principaux risques que nous étudions.

Quelle était la deuxième question?

**La sénatrice Unger :** Est-ce que vous avez eu à radier des prêts?

**Mme Séguin :** Je ne peux pas vous répondre, je ne sais pas, mais nous pouvons vérifier s'il y a eu des radiations dans le secteur. Ce n'est pas évident. Nous avons quelquefois des radiations, mais dans d'autres secteurs. Nous pouvons vérifier cette information, si vous voulez.

**Le président :** Oui, auriez-vous l'obligeance de la vérifier et de la transmettre au greffier?

**Mme Séguin :** Absolument.

**La sénatrice Unger :** Comment procédez-vous à l'évaluation des risques dans un pays étranger? Comment cela se passe-t-il?

**Mme Séguin :** EDC a plus de 1100 employés, dont un bon pourcentage s'occupe de garantir les transactions. On examine donc tous les risques. Nous avons accès à diverses sources, outre la surveillance régulière que nous faisons du pays. Sur les sites web, nous examinons les risques associés à la responsabilité sociale des entreprises et à l'environnement. Je veux parler des sites web de l'entreprise. Nous nous entretenons avec les

the website for CSR and environment risks. We look at their website. We also call them and sit down with them, and also sometimes ask a third party, other banks, colleagues' banks we work with. We very often work in partnership with local banks, and that's useful because they know the market even better than us, so they can provide us information and good insights on a particular client.

[Translation]

**Senator Robichaud:** If I, as a business owner, want to deal with you, must I have been turned down by a Canadian bank first?

**Ms. Séguin:** No. Most of the time, we work with the banks, especially when it comes to providing accounts receivable support to Canadian companies or responding to their financing needs. So the answer is no. If insurance is needed, Canadian insurance companies provide the coverage for accounts receivable. If financing is needed, the banks are involved. Therefore, it is not a matter of being turned down by another bank. Most of the time, we work with Canadian banks to share the risk, quite simply.

**Senator Robichaud:** Why, then, would I do business with your organization instead of a Canadian bank?

**Ms. Séguin:** In the case of a major export contract, the exporter needs access to financing. Canadian banks will often refer the exporter to EDC to obtain an export contract. In fact, Canadian banks are the ones who will ask EDC to step in. If we are in direct contact with the exporter, we will ask them which Canadian bank they deal with and we will work with the bank. That is how EDC operates.

**Senator Robichaud:** You work with the exporter, but my understanding from your presentation was that, if I am from another country and want to import Canadian goods — even if I come from a foreign country — you would help me finance that transaction. Must I be partnered with a Canadian company?

**Ms. Séguin:** I can give you a real-life example. I came back to Ottawa in July, but before that, I was EDC's chief representative in Mexico. We have 16 international representatives, all of which are based in Canadian embassies. My job was to maintain ties with potential buyers, which are often large companies interested in learning about Canada's capabilities. Along with officials from foreign affairs and the provinces, we would market Canadian capabilities. When they wanted to know what we could offer in terms of financing support — in the case of a Canadian component in relation to buying in Canada — EDC would become involved and inform them that financing was an option.

représentants de l'entreprise et il nous arrive quelquefois de faire appel à un tiers, comme des banques avec lesquelles nous travaillons. Nous travaillons très souvent en partenariat avec les banques locales, ce qui est utile, parce qu'elles connaissent mieux le marché que nous et qu'elles peuvent nous fournir de l'information sur un client donné.

[Français]

**Le sénateur Robichaud :** Si je veux faire affaire avec vous, dois-je, dans un premier temps, avoir été refusé par une banque canadienne?

**Mme Séguin :** Non. La plupart du temps, surtout en ce qui concerne l'appui aux entreprises canadiennes pour les comptes clients, ou lorsqu'elles ont besoin d'un financement, nous collaborons avec les banques. Donc, la réponse, c'est non. S'il s'agit de l'assurance, ce sont des compagnies d'assurance canadiennes qui offrent les couvertures de comptes clients; s'il s'agit de financement, ce sont les banques. Ainsi, il n'est pas question d'être refusé par une autre banque. La majorité du temps, nous travaillons avec les banques canadiennes pour partager le risque, tout simplement.

**Le sénateur Robichaud :** Alors, pourquoi ferais-je appel à vous plutôt qu'à une banque canadienne?

**Mme Séguin :** Dans le cas d'un gros contrat à l'exportation, l'exportateur doit avoir accès au financement. La banque canadienne va souvent lui proposer de travailler avec EDC pour avoir un contrat à l'exportation. C'est d'ailleurs la banque canadienne qui demandera à EDC d'intervenir. Si nous communiquons directement avec l'exportateur, nous lui demandons avec quelles banques canadiennes il fait affaire, et nous travaillerons avec la banque canadienne. C'est la façon de procéder d'EDC.

**Le sénateur Robichaud :** Vous travaillez avec les exportateurs, mais j'ai cru comprendre dans votre exposé que, si je suis d'un autre pays et que je veux importer des biens canadiens — même si je viens d'un pays étranger —, vous allez m'aider à financer cette transaction. Est-ce que j'ai besoin d'être associé à une compagnie canadienne?

**Mme Séguin :** Je peux vous donner un exemple concret. Je suis revenue en juillet à Ottawa, mais auparavant, je travaillais comme représentante en chef d'EDC à Mexico. Nous avons 16 représentations internationales et elles sont toutes dans les ambassades canadiennes. Mon rôle était de maintenir des relations avec des acheteurs potentiels, qui sont souvent de grandes entreprises intéressées à connaître les capacités canadiennes. Avec les représentants des Affaires étrangères et des provinces, nous vendons les capacités canadiennes. Lorsqu'ils souhaitaient connaître ce que nous pouvions offrir comme financement — quand il y a un angle canadien d'acheter au Canada —, c'est là qu'EDC intervenait et mentionnait la possibilité d'offrir du financement.

The foreign company's financial statements have to be sound, just as any bank would require. A company with \$2 million in sales applying for a \$1-million loan will not receive approval. Our role is to provide foreign financing to companies that are in good financial shape and present an acceptable risk level in all the other areas I mentioned.

We also receive requests directly from exporters wanting to know what we can offer their buyers in terms of financing. In those cases, we deal directly with the foreign companies.

**Senator Robichaud:** I am having a bit of trouble with what you said about exporters who turn to you to help finance the importer at the other end. Why not undertake the whole transaction with the Canadian exporter in the first place?

**Ms. Séguin:** Needs vary. If the exporter needs working capital to fulfill a contract, the financing can be done here. Oftentimes, it is shorter-term financing that is needed. A buyer wanting to acquire \$10 million in equipment may request financing over a 4- or 5-year period. The exporter does not want to assume that financing responsibility and asks EDC to deal directly with the buyer so that the exporter does not have that liability on its books. When the exporter delivers the merchandise, the contract is paid. The account with the exporter is all settled, and the financing with EDC remains.

**Senator Robichaud:** You assume the risk that the exporter does not want to take on.

**Ms. Séguin:** Precisely.

**Senator Robichaud:** Do you have a sense, percentage-wise, of how much business you do with Canadian exporters and foreign exporters?

**Ms. Séguin:** Every transaction involves a buyer and an exporter, so it is usually for insurance products and I do not actually have those figures. The most common is accounts receivable insurance. As for foreign company loans, I do not have that information, but I could send it to you later. Would you like the figures for the agriculture sector only or all of EDC?

**Senator Robichaud:** It is actually the agriculture sector we are interested in.

**Ms. Séguin:** Great.

**Senator Maltais:** Welcome to both of you. I would like to pick up on what the honourable senator from New Brunswick, Senator Robichaud, was saying. Small and medium-sized businesses have two major problems when it comes to exporting. The first has to do with the customer and, on the other end, the carrier, or shipowner given that goods are usually shipped by boat. I am

Comme toute banque, il fallait que la compagnie étrangère ait des états financiers solides. S'ils demandent un prêt d'un million de dollars et qu'ils ont des ventes de 2 millions de dollars, l'équation ne fonctionne pas. Cependant, lorsque ce sont des entreprises qui jouissent d'une bonne situation financière et que tous les autres risques que j'ai mentionnés sont acceptables, c'est notre rôle d'offrir du financement à l'international.

Il y a aussi des demandes qui viennent directement de l'exportateur qui souhaite connaître ce que nous pouvons offrir à son acheteur comme financement. On entre alors en communication avec eux directement, c'est-à-dire avec les entreprises étrangères.

**Le sénateur Robichaud :** J'ai un peu de difficulté avec ce que vous avez dit concernant les exportateurs qui demandent votre aide pour financer l'importateur à l'autre bout. Pourquoi ne pas faire toute la transaction avec l'exportateur canadien dans un premier temps?

**Mme Séguin :** Il y a différents besoins : si l'exportateur a besoin d'un fonds de roulement pour livrer son contrat, le financement peut se faire ici. Souvent, il s'agit d'un financement à plus court terme. Un acheteur d'équipement de 10 millions de dollars peut demander un financement sur quatre ou cinq ans, par exemple. L'exportateur ne veut pas prendre en charge ce financement. Il demande donc à EDC d'intervenir directement auprès de son acheteur pour ne pas tenir cette obligation dans ses livres. Lorsque l'exportateur envoie sa marchandise, c'est payé, tout est réglé avec l'exportateur et il reste le financement avec EDC.

**Le sénateur Robichaud :** Vous prenez le risque que lui ne veut pas prendre.

**Mme Séguin :** Exactement.

**Le sénateur Robichaud :** Est-ce que vous avez une idée du pourcentage d'affaires que vous faites avec les exportateurs canadiens et les exportateurs étrangers?

**Mme Séguin :** Dans toute transaction, il y a un acheteur et un exportateur, donc, c'est plutôt pour les produits de l'assurance et, en fait, je n'ai pas les chiffres. Le plus populaire, c'est l'assurance des comptes clients. Quant aux prêts que nous faisons aux entreprises étrangères, je n'ai pas les données, mais je pourrais vous transmettre cette information plus tard. Vous voulez les données pour le secteur agricole uniquement ou pour EDC en général?

**Le sénateur Robichaud :** Actuellement, c'est le secteur agricole qui nous intéresse.

**Mme Séguin :** Parfait.

**Le sénateur Maltais :** Bienvenue à vous deux. Pour faire suite à ce que mon honorable collègue du Nouveau-Brunswick, le sénateur Robichaud, a dit, il y a deux problèmes majeurs à l'exportation pour les PME. D'abord, c'est le client, et de l'autre côté, c'est le transporteur, l'armateur, parce que, souvent, le transport se fait par bateau; on parle de l'Est du Canada à partir

talking about eastern Canada, from the Maritimes and Ontario to Halifax and St. John's, Newfoundland. The exporter has to pay for shipping up front; the shipowner does not extend credit. If it does not get payment, the ship stays docked in the harbour. That matters to a small business that ships 20 containers on a boat that can hold 100 containers; the boat has to sit there until it is fully loaded. That is a small problem. Delays happen; the producer, or exporter, is not paid but still had to pay the money.

The other problem involves the recipient at the other end. Most small SMEs do business with developing countries, which cannot guarantee payment when the merchandise arrives in their country. So payment remains uncertain.

I will give you an example of a specific region that does business with foreign countries: Beauce. It is a region of Quebec that does a considerable amount of exporting. The exporters are profitable, but the uncertainty is always there because they wonder if they will be paid when the ship arrives. It is often that lack of a guarantee of payment that keeps the region's small businesses from expanding. What can you do to give those SMEs some financial stability?

**Mr. Deschenes:** Thank you for the question. The situation you just described is precisely why our agency exists. EDC's mission is to promote Canadian exports. We cover the risks that small businesses face when it comes to non-payment by a foreign company. We also cover risks of a political nature. Thanks to our array of insurance services, we can offer Canadian exporters reinsurance and protection. They will be paid either way, because should the customer fail to pay, EDC normally covers up to 90 per cent of the account receivable.

**Senator Maltais:** I will give you a very real example: Canada has always continued to do business with Cuba. Everyone knows that Cuba is in great need of food products. And one of the biggest barriers Canadian companies used to come up against was the capacity to receive payment. They had to be paid in a currency other than Cuba's; you can appreciate that Cuba's currency is not worth a lot in Canada. Even carriers have always exercised caution.

I go to Cuba fairly regularly, and I meet with government and Canadian SMEs, but this is still a restricting factor for them. How much sense does it make to say that we will do business with those countries without any issues? Poor countries are very willing to do business, but Canadian companies want to be paid in dollars, and we know that currency in Cuba has a fairly limited value. Canada is Cuba's biggest client. Our country imports \$250 million worth of nickel — which accounts for 98 per cent of Cuban nickel production. However, we do not export to Cuba very much. So there is an imbalance in that area.

des Maritimes et de l'Ontario jusqu'à Halifax et à St. John's, de Terre-Neuve. L'exportateur doit payer le transport au départ, et l'armateur ne fait pas de crédit; si vous n'êtes pas payé, le bateau reste accroché au quai. C'est un facteur pour une petite entreprise qui va envoyer, par exemple, 20 conteneurs et que le bateau a une capacité de 100 conteneurs, car le bateau doit attendre que son chargement soit complet. C'est un petit problème. Il peut y avoir des retards; le producteur, l'exportateur n'est pas payé, mais il a dû déboursier de l'argent.

L'autre problème, c'est le receveur à l'autre bout. Les petites PME font surtout affaire, en majorité, avec des pays en voie de développement, et ces pays ne peuvent pas garantir le paiement lorsque la marchandise arrive dans leur pays. Cela demeure un point d'interrogation.

Je vais vous donner l'exemple d'un secteur particulier qui fait affaire avec les pays étrangers : la Beauce. C'est un coin du Québec qui exporte énormément. Les exportateurs y font de l'argent, mais cela demeure un point d'interrogation, car ils se demandent s'ils seront payés au débarquement. C'est cette garantie d'être payé, souvent, qui empêche leurs petites PME de se développer. Qu'est-ce que vous pouvez faire pour ces PME pour leur assurer une stabilité financière?

**M. Deschenes :** Merci pour votre question. Ce que vous décrivez est la situation pour laquelle notre entreprise a été créée. Donc, le but d'EDC, c'est de favoriser l'exportation canadienne. Les risques auxquelles une petite entreprise fait face par rapport à un non-paiement d'une entreprise étrangère sont des risques que nous couvrons. Nous couvrons aussi des risques de type politique. Ainsi, c'est par l'intermédiaire de notre gamme de services d'assurance que nous pouvons rassurer un exportateur canadien et le protéger. Il sera payé, soit par son client, et si celui-ci ne le paie pas, EDC couvrira son compte client normalement jusqu'à concurrence de 90 p. 100 du montant dû.

**Le sénateur Maltais :** Je vais vous donner un exemple bien concret : le Canada a toujours continué à faire des affaires avec Cuba. On sait que Cuba a besoin de beaucoup de produits alimentaires. L'un des principaux problèmes auxquels les entreprises canadiennes se heurtaient, à l'époque, c'était la capacité d'être payées. Il faut qu'elles soient payées en d'autres devises que la devise cubaine, et vous comprendrez que la devise cubaine, au Canada, n'est pas très forte. Même les transporteurs ont toujours été prudents.

Je vais à Cuba assez régulièrement, je rencontre le gouvernement et les PME canadiennes, mais cela demeure un frein pour elles. Jusqu'à quel point on peut affirmer que l'on va faire affaire avec ce pays sans problème? Les autres pays qui sont pauvres veulent bien faire affaire, mais ils veulent être payés en devises aussi, et on sait que, à Cuba, les devises de valeur sont tout de même limitées. Le Canada est le client le plus important de Cuba, il importe pour 250 millions de dollars de nickel, ce qui représente 98 p. 100 de la production de nickel de Cuba. Toutefois, on n'exporte pas tant que cela à Cuba. Il y a un déséquilibre.



I would like to know whether we could do more for our small exporters, who need help when it comes to that particular country.

**Ms. Séguin:** Export Development Canada is active in Cuba. A mechanism involving letters of credit is in place. Those letters of credit provide the exporter with an assurance of payment. A Cuban bank issues a letter, which is received by a Canadian bank, and we guarantee those credit letters. There is a maximum portfolio, and numerous exporters are involved. That is one of the services we provide. So we use a letter of credit to guarantee a payment.

**Senator Maltais:** You are talking about Cuba's insurance company, Securitas de Cuba.

**Ms. Séguin:** A number of Cuban banks — and I do not have their names — can issue letters of credit to guarantee payment upon delivery. The letter is received by a Canadian bank, which asks us to guarantee it.

**The Chair:** To follow up on this, Ms. Séguin, the same thing goes for potatoes. When potatoes are sold to Cuba, guaranteed letters of credit are issued.

**Ms. Séguin:** Yes.

**Senator Dagenais:** I would like to discuss Canada-Europe free trade agreements, which will be of interest to agriculture and agri-food businesses. How can you help small companies in that relatively expanded market?

**Mr. Deschenes:** Free trade agreements are fairly complex. We are affected by them collaterally in our role as financial service providers. The goal of those agreements is to facilitate trade. If the agreements propose sales conditions for Canadian companies' products equal to those for other countries, they make things worthwhile for the companies. If they produce a competitive effect — benefits compared with other countries — the situation is even better. In most countries, tariff and regulatory barriers often hold down Canadian exports. Those free trade agreements clearly support trade, but we are seeing that many countries are imposing significant barriers that inhibit trade.

**Senator Dagenais:** On another note, the government has implemented the Canada Brand strategy. I am sure you are familiar with that. How do you think this strategy will improve the performance of Canadian products on the international market?

**Ms. Séguin:** I spent five years at the embassy in Mexico. I saw first-hand what type of promotion was being done. For instance, television commercials for pharmaceuticals would say that those were quality Canadian products. At the grocery store, very popular products with the Canadian brand were being sold and

Je voudrais savoir si, dans ce pays en particulier, on peut faire quelque chose de plus solide pour nos petits exportateurs, qui ont besoin d'aide.

**Mme Séguin :** Exportation et développement Canada est active à Cuba. Il y a un mécanisme en place avec des lettres de crédit. Ce sont des lettres de crédit où l'exportateur reçoit sa confiance de paiement, parce qu'une banque cubaine émet une lettre de crédit, qui est reçue par une banque canadienne, et nous garantissons ces lettres de crédit. Il y a un portefeuille maximum et de nombreux exportateurs sont impliqués. C'est l'un des services que nous offrons. Donc, nous garantissons ce paiement par cette lettre de crédit.

**Le sénateur Maltais :** Vous parlez de la compagnie d'assurance de Cuba, Securitas de Cuba.

**Mme Séguin :** Ce sont plusieurs banques, je n'ai pas les noms, mais ce sont quelques banques cubaines qui peuvent émettre ces lettres de crédit pour garantir le paiement à la livraison, qui est reçu par une banque canadienne, et cette banque canadienne nous demande de garantir ces lettres de crédit.

**Le président :** Pour faire un suivi, madame Séguin, c'est la même chose avec la pomme de terre; lorsqu'on vend des pommes de terre à Cuba, c'est par lettre de crédit garantie.

**Mme Séguin :** Oui.

**Le sénateur Dagenais :** J'aimerais aborder la question des accords de libre-échange Canada-Europe, ce qui intéressera les entreprises agricoles et agroalimentaires. Comment pouvez-vous aider les petites entreprises dans ce marché qui sera relativement élargi?

**M. Deschenes :** Les accords de libre-échange sont passablement complexes. Dans le cadre de notre rôle à titre de fournisseur de services financiers, ceux-ci nous affectent sur le plan collatéral. Ces ententes ont pour but de faciliter le commerce. Si ces ententes proposent des conditions de vente de leurs produits égales à d'autres pays, cela devient intéressant pour les entreprises canadiennes. Si cela produit un effet concurrentiel, c'est-à-dire des avantages par rapport à d'autres pays, c'est encore plus favorable. Dans la majorité des pays, ce sont souvent des barrières tarifaires et réglementaires qui freinent les exportations canadiennes. De toute évidence, ces accords de libre-échange favorisent les échanges commerciaux, mais on constate que plusieurs pays mettent des barrières importantes qui ralentissent les échanges.

**Le sénateur Dagenais :** Dans un autre ordre d'idées, le gouvernement avait mis en place la stratégie de la marque Canada. Vous êtes sans doute au courant. À votre avis, comment cette stratégie va-t-elle améliorer les produits canadiens sur le marché international?

**Mme Séguin :** J'ai vécu cinq ans au Mexique au sein de l'ambassade. J'ai pu constater sur le terrain la promotion qui a été faite. Par exemple, les publicités à la télé de produits pharmaceutiques mentionnaient qu'il s'agissait de produits de qualité canadienne. À l'épicerie, on retrouvait des produits de

had an excellent reputation. An initiative was also in place to hold events that attracted many people. The trust level was high. I experienced and saw this. In Mexico — and I would even say across Latin America — Canadian products are considered to be a very good brand.

**Senator Dagenais:** So this was a good government initiative.

**Ms. Séguin:** Exactly. That is what I saw.

[English]

**Senator Beyak:** Thank you. I have learned a lot today. I knew about your financial services and that capacity. I didn't know that we loaned to foreign investment to buy our products. Has that always been your mandate over the 70 years? Is that something new? Did you seek them out? Do they seek us? Is it a competitive interest rate that we charge? Is it a net return of revenue to us or a loss, or is that not important?

**Ms. Séguin:** Actually, I don't recall 70 years ago, but I suspect it was mainly for credit insurance at the time. We have been providing financing to foreign buyers for a very long time. I cannot tell you how many years, but it's probably over 40 or so years.

In terms of what we offer, it's very much in line with commercial terms and conditions. What other banks offer, that is what we can offer. However, we have a lot of appetite, sometimes more than commercial banks, or we just work with commercial banks. There are no subsidies. We actually fund ourselves on capital markets to raise those funds and then lend them back. It is a profitable segment of our business. Because of that, actually, in the last few years, we've provided dividends back to the Government of Canada, so it is profitable.

**Senator Enverga:** Thank you for the presentations. In line with the question of Senator Beyak, EDC is a Crown corporation. Does it receive any funding from the government at all?

**Ms. Séguin:** No, we don't receive any appropriation from the Government of Canada. Initially, equity was invested back then, 70 years ago, but no, on a yearly basis we raise our own funds through bonds having AAA rating, and we lend that money. We don't receive any appropriation from the government. This is very different from most of the export credit agencies, EACs, based in most OECD markets. Many other ECAs in these countries receive appropriation. That's not the case for EDC.

marque canadienne très populaires ayant une excellente réputation. Il y a avait aussi une initiative visant la tenue d'événements qui attiraient de nombreuses personnes. La confiance régnait. Je l'ai vécu et je l'ai vu. Au Mexique, et je dirais même dans l'ensemble de l'Amérique latine, les produits canadiens sont considérés comme une très bonne marque.

**Le sénateur Dagenais :** Donc, c'était une bonne initiative de la part du gouvernement.

**Mme Séguin :** Exactement. C'est ce que j'ai observé.

[Traduction]

**La sénatrice Beyak :** Merci. J'ai appris bien des choses aujourd'hui. J'étais au courant des services financiers que vous offrez, mais je ne savais pas que vous prêtiez à des investisseurs étrangers qui achètent nos produits. Est-ce que cela a toujours fait partie de votre mandat depuis 70 ans? Est-ce que c'est quelque chose de nouveau? Est-ce que vous faites des démarches auprès d'eux? Est-ce qu'ils en font auprès de nous? Est-ce que nous imposons un taux d'intérêt concurrentiel? Est-ce que cela représente pour nous un gain ou une perte nette, ou bien cela n'a pas d'importance?

**Mme Séguin :** En fait, je ne me rappelle pas comment cela se passait il y a 70 ans, mais j'imagine que notre principal secteur d'activité était l'assurance-crédit. Mais cela fait très longtemps que nous offrons des services financiers aux acheteurs étrangers, je ne pourrais pas vous dire depuis quand exactement, mais c'est probablement plus de 40 ans.

Par rapport à ce que nous offrons, cela ressemble beaucoup aux modalités commerciales courantes. Nous offrons ce que les autres banques offrent. Toutefois, nous avons un grand appétit, quelquefois plus que les banques commerciales, d'autres fois nous nous contentons de travailler avec les banques commerciales. Il n'y a pas de subventions. Nous nous finançons sur les marchés des capitaux pour accorder des prêts. C'est un élément profitable de nos activités. Grâce à cela nous avons pu, en fait, ces dernières années, rembourser des dividendes au gouvernement du Canada. C'est dire que la situation très rentable.

**Le sénateur Enverga :** Merci de vos présentations. Pour en revenir au sujet abordé par la sénatrice Beyak, EDC est une société de la Couronne. Est-ce qu'elle reçoit un financement quelconque du gouvernement du Canada?

**Mme Séguin :** Non, nous ne recevons pas de crédit du gouvernement du Canada. Au départ, il y a de cela 70 ans, le capital avait été réinvesti, mais d'une année à l'autre, nous levons nos propres fonds grâce à des obligations qui sont cotées AAA et nous les prêtons. Nous ne recevons pas de crédit du gouvernement. Notre situation est très différente de la plupart des agences de crédit à l'exportation dans les marchés des pays de l'OCDE. Dans ces pays, nombre de ses agences reçoivent des crédits. Ce n'est pas le cas d'EDC.

**Senator Enverga:** With regard to these free trade agreements with different countries, what is your expectation on the growth of EDC? Are you prepared for the growth that is coming along?

**Mr. Deschenes:** Yes. Usually, we see an increase in our volume when some free trade agreements are signed. Probably the most obvious one would be the one with the U.S., our biggest partner. We have seen a significant increase in our trade with this particular partner, who was already our biggest partner. When you're looking at the flow of goods, the proximity and the fact that there are no barriers of entry, that helps a lot in terms of the flow of those goods.

It's still interesting to know that even though our closest partner, the U.S., is probably one of the countries that is most open to trade with Canada, there are still some companies that decide to set up shop in the U.S. to better serve their market. They actually prefer to have a local presence in order to better serve their market. You'll see that as well in other large markets. I always say we're only 30-odd million, and some countries have cities of that size. Scale is always a problem for a Canadian company. The opportunities are immense. It's just how can a company that is used to serving 30 million now serve 250 million? The problem of scale is sometimes the issue here.

**Senator Enverga:** I know you're in partnership sometimes with the banks, and sometimes you are just alone. How would you compare your services with the large banks that we have? Are you any better?

**Mr. Deschenes:** Basically, EDC is operating on a commercial basis, and our strength is to leverage every asset that is borne. Our Canadian banks and companies, financial intermediaries, are good to secure goods that are within the Canadian jurisdiction. Our speciality is to do everything outside of Canada. That's basically where our opportunity is, working with Canadian partners to help Canadian companies that have assets abroad or, again, foreign receivables or investments. There's a whole suite of situations that you may encounter. This is really where we play the biggest role. It's that additional capacity when you're looking at foreign assets or foreign receivables that we provide.

**Senator Enverga:** Thank you.

[Translation]

**Senator Robichaud:** I am an exporter. My entire company is here, in Canada. However, I would like to set up in the country that purchases the most of the products I export. If I decide to move my company to the United States, will I be able to count on

**Le sénateur Enverga :** Compte tenu de toutes les ententes de libre-échange qui ont été conclues avec divers pays, quelles sont vos attentes relativement à la croissance d'EDC? Vous êtes-vous préparés à cette croissance à venir?

**M. Deschenes :** Oui. Habituellement, nous constatons un accroissement de nos volumes lorsque des ententes de libre-échange sont signées. L'exemple le plus évident serait probablement l'entente que nous avons avec notre plus important partenaire, les États-Unis. Nous avons constaté une augmentation marquée de nos échanges avec ce partenaire particulier, qui était déjà notre plus important partenaire. Si l'on pense à la circulation des marchandises, à la proximité géographique et au fait qu'il n'y a pas de barrière à l'entrée, tout cela facilite beaucoup cette circulation.

Il est intéressant de noter que même si les États-Unis sont notre partenaire le plus proche et probablement l'un des pays qui est le plus ouvert aux échanges avec le Canada, certaines entreprises décident quand même d'y ouvrir une succursale pour mieux desservir leur marché. Elles préfèrent en fait avoir une présence locale afin de mieux desservir le marché. On constate ce phénomène dans d'autres grands marchés. Je dis toujours que nous ne sommes que 30 millions d'habitants alors que d'autres pays ont des villes qui ont cette population. La taille est toujours un problème pour une entreprise canadienne. Les débouchés sont immenses. Comment une compagnie habituée à desservir un marché de 30 millions d'habitants se débrouille pour desservir un marché de 250 millions? La taille est donc quelquefois un problème.

**Le sénateur Enverga :** Je sais que vous vous associez quelquefois avec des banques, mais que quelquefois vous opérez seul. Comment comparez-vous vos services à ceux des grandes banques que nous avons? Sont-ils meilleurs que les leurs?

**M. Deschenes :** Essentiellement, EDC opère de façon commerciale et sa force vient du fait qu'elle met à profit tous ses actifs. Nos banques et nos entreprises canadiennes, les intermédiaires financiers, sont bons pour obtenir des produits situés en territoire canadien. Notre spécialité, c'est tout ce qui se fait en dehors du Canada. C'est là essentiellement que nous trouvons nos débouchés, en collaborant avec des partenaires canadiens pour aider les entreprises canadiennes qui ont des actifs à l'étranger ou, je le répète, les débiteurs ou les investisseurs étrangers. Il y a toute une gamme de situations possibles. C'est dans ce secteur que nous jouons notre plus grand rôle. La capacité supplémentaire que nous avons est de nous occuper des actifs ou des débiteurs étrangers.

**Le sénateur Enverga :** Merci.

[Français]

**Le sénateur Robichaud :** Je suis exportateur. Toute mon entreprise se retrouve ici, au Canada. Or, je souhaite aller m'installer dans le pays qui achète le plus les produits que j'exporte. Si je décide de déménager mon entreprise aux

your assistance? How important are net benefits for you? A significant number of jobs would be lost here, and some people would be displaced elsewhere, to another country.

**Ms. Séguin:** That is a good question. Before providing any support for an investment, it is important for EDC to determine that the base of operations is in Canada. The company must be operational and have its head office, its market and its employees in Canada. Our vision is an extension of that economy. There is a market served in Canada. For instance, if a cheese producer wants to export to Mexico — which has a good market for that product — it is difficult to export the cheese given the conditions. That company may want to expand the Canadian business and go to Mexico in order to invest there. That company's significant Canadian foundation would have to remain here for it to benefit from our support. Opening a new factory abroad and buying equipment would be based on their fiscal capacity. That is how we can become involved and provide that company with funding.

**Senator Robichaud:** It has to maintain its operations. You are saying that the company must have its foundation in the country

**Ms. Séguin:** Absolutely.

**Mr. Deschenes:** The benefits for Canada are among the most important criteria for Export Development Canada. That is what guides our decisions. If there was no benefit for Canada in your example, EDC would not, by definition, be interested in participating in that transaction. That is one of the important criteria. It is among the first questions we ask. There have to be some additional benefits for Canada for us to become involved in a transaction.

**Senator Robichaud:** Yes, but you are targeting exports. If a company can export more, it can move a large portion of its operations to another country and, in some cases, we could lose out. Right? That is why I am talking about net benefits related to jobs.

**Ms. Séguin:** The company has to have a foundation in Canada. Its profits have to come back to Canada, where the company has its base of operations. We have a model to follow and certain questions to ask. Our chief economist, Peter Hall, would say that Canada is currently exporting through its Canadian subsidiaries almost more than through direct exports from Canada. There are some obvious sectors, such as the automobile industry, where companies need to be close to large automobile producers. When it comes to exporting, that would not suffice. Companies have to be located very close to the source of production. The Canadian foundation does exist.

**The Chair:** With benefits here, in Canada.

**Ms. Séguin:** Absolutely.

États-Unis, est-ce que je pourrai compter sur votre aide? Quelle attention portez-vous aux bénéfices nets? Il y aura des pertes d'emplois ici et certaines personnes seront déplacées, ailleurs, dans un autre pays.

**Mme Séguin :** C'est une bonne question. Il est très important, avant de faire quelque appui pour un investissement à l'étranger, qu'EDC détermine les assises au Canada. Il faut que cette entreprise soit fonctionnelle et qu'elle ait sa maison mère, son marché et ses employés au Canada. La vision que l'on voit, c'est une extension de cette économie. Il y a un marché à servir au Canada. Si c'est un producteur de fromage, par exemple, qui veut exporter au Mexique, parce qu'il y a un très bon marché, il est difficile d'exporter ce fromage compte tenu des conditions. Cette entreprise songe peut-être, pour procéder à l'extension de l'entreprise canadienne, d'aller au Mexique et d'y investir. Avec cette assise canadienne importante, qui doit demeurer pour obtenir notre appui, ensuite, pour ouvrir une nouvelle usine à l'étranger, acheter de l'équipement, toujours en fonction de sa capacité financière, c'est de cette façon que l'on peut intervenir et offrir du financement à cette entreprise.

**Le sénateur Robichaud :** Elle doit maintenir ses opérations; vous dites qu'elle doit avoir des assises au pays.

**Mme Séguin :** Absolument.

**M. Deschenes :** Les bénéfices pour le Canada sont l'un des critères qui sont les plus importants pour Exportation et développement Canada. C'est ce qui nous oriente dans nos décisions. Si, dans votre exemple, il n'y avait pas de bénéfice pour le Canada, EDC, par définition, ne serait pas intéressée à participer à cette transaction. C'est l'un des critères importants. Cela fait partie des premières questions que l'on se pose; il faut qu'il y ait des bénéfices supplémentaires pour le Canada pour que nous soyons impliqués dans une transaction.

**Le sénateur Robichaud :** Oui, mais vous visez les exportations. S'il peut exporter plus, il peut déménager une grande partie de ses opérations dans l'autre pays et, dans certains cas, on pourrait y perdre, n'est-ce pas? C'est pour cela que je parle des bénéfices nets liés aux emplois.

**Mme Séguin :** Il faut des assises au Canada, il faut que les profits reviennent au Canada, il faut une base au Canada. On a un modèle à suivre et des questions à poser. Notre économiste en chef, Peter Hall, vous dirait que, présentement, le Canada exporte par l'intermédiaire de ses filiales canadiennes presque davantage que par des exportations directes à partir du Canada. Il y a des secteurs flagrants, comme le secteur automobile, où il faut être à côté des grands producteurs automobiles. Avec l'exportation, cela ne suffirait pas. Il faut que les entreprises soient situées tout près de la production. Il reste que l'assise canadienne existe aussi.

**Le président :** Avec les bénéfices, ici, au Canada.

**Mme Séguin :** Absolument.

**Mr. Deschenes:** Just to give you an example, some foreign markets have import tariffs of 80 per cent. For a Canadian company, selling in such markets implies punitive tariffs. So, in some markets, the only solution is to set up locally in order to benefit from those additional sales. That is one of the decisions a business owner must make. That is part of market realities, as some countries protect themselves this way.

**The Chair:** Based on your risk analysis.

**Mr. Deschenes:** Of course, that is the basis.

[English]

**The Chair:** Senator Merchant, you had a question?

**Senator Merchant:** Just a very quick one. What percentage of requests that are made of your enterprise do you turn down or, to put it positively, do you help? Do you have any statistics? Also, do you have any statistics as to how many fail?

**Mr. Deschenes:** There are a couple of points on your question. I'll try to handle the latter part. I don't have the statistics with me, but we will provide them to the clerk. They are in our financial statements. We report on them on an annual basis. Basically, our losses due to our insurance product are something that we are fairly transparent about, so it's not a problem to give you that.

**Ms. Séguin:** In terms of unsuccessfulness in being able to support a transaction, it's very difficult to answer that question because, sometimes, a transaction, just a commercial contract, takes a very long time to conclude. Financing might take a long time. We're talking about months, sometimes years, to conclude. Often, it's a matter of time. Sometimes, it is, indeed, because of financial capability, for example, or a constraint in the CSR environment. So it is very difficult to put that type of data together.

[Translation]

**The Chair:** Ms. Séguin, are the interest rates EDC charges competitive with those of banks, or are you a last-minute source of funding?

**Ms. Séguin:** That is a typical question all our borrowers and clients ask. We have two models. One is based on the OECD consensus. I will not go into details, but all export credit agencies can offer those rates, so some minimums have to be met. We are competing with other export credit agencies. The other model, which is used the most, is the commercial model where our rates are fully competitive with major bank rates. We can support a client thanks to the most competitive rates for them.

**M. Deschenes :** Simplement pour vous donner un exemple, il y a certains marchés à l'étranger pour lesquels les tarifs à l'entrée sont de 80 à 100 p. 100. Pour une entreprise canadienne, vendre dans ce marché signifie des tarifs qui sont punitifs. Donc, dans certains marchés, la seule solution est de s'installer localement pour bénéficier de ces ventes supplémentaires. Cela fait partie des décisions qu'un entrepreneur doit prendre. Cela fait partie des réalités des marchés, car certains pays se protègent de cette façon.

**Le président :** En tenant compte de votre analyse des risques.

**M. Deschenes :** Bien sûr, c'est à la base.

[Traduction]

**Le président :** Vous aviez une question, sénatrice Merchant?

**La sénatrice Merchant :** Oui, une très brève. Quel pourcentage de demandes rejetez-vous ou, pour être plus positive, acceptez-vous? Avez-vous des statistiques? Avez-vous également des statistiques sur les taux d'échec?

**M. Deschenes :** Il y a plusieurs éléments dans votre question. Pour ce qui est de la dernière partie, je n'ai pas de statistiques sous la main, mais nous les transmettrons au greffier. Elles figurent dans nos états financiers et nous en faisons un rapport annuel. Nous sommes tout à fait disposés à vous communiquer nos pertes découlant des produits d'assurance.

**Mme Séguin :** S'agissant des transactions que nous sommes en mesure d'appuyer et de nos réussites en la matière, il est très difficile de répondre à la question parce que, quelquefois, une transaction, un simple contrat commercial prennent très longtemps à conclure. Le financement prend beaucoup de temps, il peut prendre des mois, voire des années. Souvent, c'est une question de temps. Quelquefois, c'est en fait, fonction d'une capacité financière, par exemple, ou d'une contrainte par rapport à la responsabilité sociale des entreprises. Il est donc très difficile de rassembler ce type de données.

[Français]

**Le président :** Madame Séguin, est-ce que les taux d'intérêt chargés par EDC sont compétitifs par rapport à ceux des banques, ou bien êtes-vous la source de dernière heure pour le financement?

**Mme Séguin :** C'est une question typique posée par tous nos emprunteurs et clients. On a deux modèles, un basé sur le consensus de l'OCDE, je n'irai pas dans les détails, mais toutes les agences de crédit à l'exportation peuvent offrir ces taux, donc il y a des minimums à respecter. On est en compétition avec les autres agences à l'exportation. L'autre modèle, qui est le plus utilisé, c'est le modèle commercial où nous sommes complètement compétitifs par rapport aux taux des grandes banques. On peut appuyer un client à l'aide des taux les plus compétitifs pour le client.

**The Chair:** I was watching a report from the United States, as I live right next to the U.S., in New Brunswick. Since Canada already has that agreement with Europe, they were saying that —

[English]

We will see companies from the E.U. coming to Canada to penetrate U.S. markets and Mexican markets. Would these companies that locate in Canada to penetrate the free trade agreement with the U.S. and Mexico be eligible under EDC?

**Ms. Séguin:** Correct. So that's another scenario. If they produce in Canada, establish a manufacturing plant and export from there, absolutely. If they just bring goods from Asia or Europe and it's just a warehouse and the goods shipped elsewhere, we could not provide support to them.

[Translation]

**The Chair:** Ms. Séguin, Mr. Deschenes, we often have an opportunity to chat with SMEs from the agricultural sector, and we discuss your role. This morning, I am certain that the questions that have been asked further demonstrate the role you play in the Canadian agricultural sector. We ask that you keep fulfilling that role. Thank you for sharing your expertise with us.

(The committee adjourned.)

**Le président :** J'écoutais un reportage venant des États-Unis, parce que je demeure juste à côté des États-Unis, au Nouveau-Brunswick. Étant donné que le Canada a déjà cette entente avec l'Europe, ils disaient que...

[Traduction]

Nous voyons des entreprises européennes s'installer au Canada pour pénétrer les marchés américains et mexicains. Est-ce que ces entreprises pourraient se prévaloir des services d'EDC?

**Mme Séguin :** C'est exact, mais il s'agit d'un tout autre scénario. Si elles ont des activités de production au Canada, mettent sur pied une usine et exportent à partir de cette usine, c'est tout à fait possible. Mais si elles se contentent de faire venir des produits d'Asie ou d'Europe et se servent de leurs installations comme entrepôt d'où expédier ces produits ailleurs, nous ne pourrions pas les appuyer.

[Français]

**Le président :** Madame Séguin, monsieur Deschenes, nous avons souvent l'occasion de jaser avec les PME du secteur agricole, et nous parlons du rôle que vous jouez. Ce matin, je n'ai aucun doute que les questions qui ont été posées montrent davantage le rôle que vous jouez dans le secteur agricole canadien. On vous demande de continuer. Merci d'avoir partagé votre savoir-faire avec nous.

(La séance est levée.)

---



WITNESSES

**Tuesday, November 4, 2014**

*Canadian Federation of Agriculture:*

Ron Bonnett, President;  
Errol Halkai, Acting Executive Director.

*Dairy Farmers of Canada:*

Yves Leduc, Director of International Trade;  
Bruno Letendre, Vice-President.

*Dairy Processors Association of Canada:*

Don Jarvis, President and CEO;  
Dino Dello Sbarba, Chairman of the Board;  
Louis Frenette, Board Member;  
Robert Coallier, Board Member.

**Thursday, November 6, 2014**

*CropLife Canada:*

Dennis Prouse, Vice President, Government Affairs;  
Stephen Yarrow, Vice President, Biotechnology.

*Canadian Fertilizer Institute:*

Clyde Graham, Acting President.

*Export Development Canada:*

Johane Séguin, Extractive & Resources Vice-President;  
Marc Deschenes, Strategic Account Executive.

TÉMOINS

**Le mardi 4 novembre 2014**

*Fédération canadienne de l'agriculture :*

Ron Bonnett, président;  
Errol Halkai, directeur exécutif intérimaire.

*Producteurs laitiers du Canada :*

Yves Leduc, directeur du commerce international;  
Bruno Letendre, vice-président.

*Association des transformateurs laitiers du Canada :*

Don Jarvis, président et chef de la direction;  
Dino Dello Sbarba, président du conseil d'administration;  
Louis Frenette, membre du conseil;  
Robert Coallier, membre du conseil.

**Le jeudi 6 novembre 2014**

*CropLife Canada :*

Dennis Prouse, vice-président, Affaires gouvernementales;  
Stephen Yarrow, vice-président, Biotechnologie.

*Institut canadien des engrais :*

Clyde Graham, président intérimaire.

*Exportation et développement Canada :*

Johane Séguin, vice-présidente, Extraction et Ressources;  
Marc Deschenes, directeur des comptes stratégiques.