

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 18, 2014
Thursday, November 20, 2014

Issue No. 20

Fourth and fifth 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 18 novembre 2014
Le jeudi 20 novembre 2014

Fascicule n° 20

Quatrième et cinquième 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)	Merchant
* Cowan (or Fraser)	Ogilvie
Dagenais	Oh
Enverga	Robichaud, P.C.
	Tardif
	Unger

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Unger replaced the Honourable Senator Tkachuk (*November 19, 2014*).

The Honourable Senator Tkachuk replaced the Honourable Senator Unger (*November 17, 2014*).

The Honourable Senator Oh replaced the Honourable Senator McIntyre (*November 6, 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)	Merchant
* Cowan (ou Fraser)	Ogilvie
Dagenais	Oh
Enverga	Robichaud, C.P.
	Tardif
	Unger

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications 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 sénatrice Unger a remplacé l'honorable sénateur Tkachuk (*le 19 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Tkachuk a remplacé l'honorable sénatrice Unger (*le 17 novembre 2014*).

L'honorable sénateur Oh a remplacé l'honorable sénateur McIntyre (*le 6 novembre 2014*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, November 18, 2014
(44)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:02 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, Maltais, Merchant, Mockler, Ogilvie, Oh, Robichaud, P.C., Tardif and Tkachuk (11).

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:*Canada Pork International:*

Jacques Pomerleau, President.

Canadian Meat Council:

James Laws, Executive Director.

Canadian Pork Council:

Bill Wymenga, Vice-Chair.

National Cattle Feeders' Association:

Bryan Walton, General Manager;

John Weekes, Trade Advisor.

Canadian Cattlemen's Association:

John Masswohl, Director of Government & International Relations.

Canadian Angus Association:

Rob Smith, Chief Executive Officer.

Canadian Beef Breeds Council:

Michael Latimer, Executive Director.

Mr. Laws, Mr. Wymenga and Mr. Pomerleau each made statements and, together, answered questions.

At 6:07 p.m., the committee suspended.

At 6:12 p.m., the committee resumed.

Mr. Walton, Mr. Masswohl, Mr. Smith and Mr. Latimer made statements and, together with Mr. Weekes, answered questions.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 18 novembre 2014
(44)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 2, 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, Merchant, Mockler, Ogilvie, Oh, Robichaud, C.P., Tardif et Tkachuk (11).

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 :*Canada Porc International :*

Jacques Pomerleau, président.

Conseil des viandes du Canada :

James Laws, directeur général.

Conseil canadien du porc :

Bill Wymenga, vice-président.

Association nationale des engraisseurs de bovins :

Bryan Walton, directeur général;

John Weekes, conseiller commercial.

Canadian Cattlemen's Association :

John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales.

Association canadienne Angus :

Rob Smith, chef de la direction.

Conseil canadien des races de boucherie :

Michael Latimer, directeur exécutif.

MM. Laws, Wymenga et Pomerleau font chacun une déclaration puis, ensemble, répondent aux questions.

À 18 h 7, la séance est suspendue.

À 18 h 12, la séance reprend.

MM. Walton, Masswohl, Smith et Latimer font chacun une déclaration puis, avec M. Weekes, répondent aux questions.

At 7:10 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, November 20, 2014
(45)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:02 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, Merchant, Mockler, Oh, Robichaud, P.C., and Tardif (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 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:

Agriculture and Agri-Food Canada:

Frédéric Seppey, Acting Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch;

Gilles Saindon, Associate Assistant Deputy Minister, Science and Technology.

Canadian Food Inspection Agency:

Tony Ritchie, Executive Director, Strategic Policy and International Affairs.

Mr. Seppey and Mr. Ritchie made statements and, together with Mr. Saindon, answered questions.

At 9:53 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

À 19 h 10, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ

OTTAWA, le jeudi 20 novembre 2014
(45)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 2, 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, Merchant, Mockler, Oh, Robichaud, C.P., et Tardif (9).

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 :

Agriculture et Agroalimentaire Canada :

Frédéric Seppey, sous-ministre adjoint intérimaire, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés;

Gilles Saindon, sous-ministre adjoint délégué, Direction générale des sciences et de la technologie.

Agence canadienne d'inspection des aliments :

Tony Ritchie, directeur exécutif, Politiques stratégiques et affaires internationales.

MM. Seppey et Ritchie font une déclaration puis, avec M. Saindon, répondent aux questions.

À 9 h 53, 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 18, 2014

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:02 p.m. to continue its study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

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

[*Translation*]

The Chair: Honourable senators, I declare this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry in session.

[*English*]

The Chair: I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. My name is Percy Mockler, a senator from New Brunswick and chair of the committee. Before we introduce our witnesses officially, I would like to ask senators to introduce themselves.

Senator Merchant: Good afternoon. I'm Pana Merchant and I'm a senator from Saskatchewan.

[*Translation*]

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

Senator Tardif: Claudette Tardif from Alberta.

Senator Maltais: Ghislain Maltais from Quebec.

[*English*]

Senator Tkachuk: Senator Tkachuk from Saskatchewan.

Senator Oh: Senator Oh from Ontario.

Senator Enverga: Tobias Enverga from Ontario.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Senator Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[*English*]

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

The Chair: The committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 18 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 2, pour poursuivre 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.

[*Français*]

Le président : Honorables sénateurs, je déclare ouverte cette séance du comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

[*Traduction*]

Le président : Je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je suis le sénateur Percy Mockler, du Nouveau-Brunswick. Je suis le président de ce comité. Avant de vous présenter officiellement nos témoins, j'aimerais inviter les sénateurs à se présenter eux-mêmes.

La sénatrice Merchant : Bonjour, je suis la sénatrice Pana Merchant, de la Saskatchewan.

[*Français*]

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

La sénatrice Tardif : Claudette Tardif, de la province de l'Alberta.

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Tkachuk : Sénateur Tkachuk, de la Saskatchewan.

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

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

[*Français*]

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

[*Traduction*]

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

Le président : Le comité poursuit son étude des priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

[Translation]

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.

[English]

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

Honourable senators, today we have a panel of three witnesses.

To the witnesses, thank you very much for accepting our invitation to attend this committee meeting in view of our study on the agri-food sector, enabling Canadians and all stakeholders to understand the challenges that we have.

Today we have with us, from the Canadian Meat Council, Mr. James Laws, Executive Director; from the Canadian Pork Council, Mr. Bill Wymenga, Vice-Chair; and from Canada Pork International, Mr. Jacques Pomerleau, President.

I have been advised by the clerk that the first presenter will be Mr. Laws, to be followed by Mr. Wymenga and then Mr. Pomerleau. After the presentations are made, we will have questions from the senators.

Mr. Laws, the floor is yours.

James Laws, Executive Director, Canadian Meat Council: Thank you very much. Good evening. My name is Jim Laws and I'm Executive Director of the Canadian Meat Council, based here in Ottawa. Thank you for the opportunity to provide our perspective for your study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

Canada's meat industry is the largest component of this country's food processing sector, employing over 65,000 workers and with annual sales of \$24.1 billion.

Export markets are absolutely critical to the Canadian livestock and meat sector. Last year, Canadian meat processors and traders exported meat valued at more than \$4.5 billion to some 120 countries around the world. Our goal is to have competitive access for Canadian meat to every country of the world.

We congratulate the government and Canada's trade negotiators on the successful conclusion earlier this year of the Canada-Korea Free Trade Agreement. We appreciate the broad support that this agreement received in the House of Commons

[Français]

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important et déterminant dans l'économie canadienne. En 2012, un travailleur sur huit au pays, représentant plus de 2,1 millions de personnes, était employé dans le secteur qui a d'ailleurs contribué à près de 6,7 p. 100 du PIB.

[Traduction]

À l'échelle internationale, le secteur agricole et agroalimentaire canadien a compté pour 3,6 p. 100 des exportations de produits agroalimentaires en 2012. La même année, le Canada se classait au cinquième rang mondial des exportateurs de produits agroalimentaires.

Honorables sénateurs, nous recevons aujourd'hui trois témoins.

Nous remercions les témoins d'avoir accepté notre invitation à venir s'entretenir avec nous dans le cadre de notre étude du secteur agroalimentaire, dont l'objet est d'aider les parties intéressées et les Canadiens en général à comprendre les défis que nous aurons à relever.

Aujourd'hui, nous accueillons M. James Laws, directeur général du Conseil des viandes du Canada; M. Bill Wymenga, vice-président du Conseil canadien du porc; et M. Jacques Pomerleau, président de Canada Porc International.

Le greffier m'a fait savoir que le premier témoin serait M. Laws, suivi de M. Wymenga, puis de M. Pomerleau. Les sénateurs pourront leur poser des questions après les exposés.

Monsieur Laws, vous avez la parole.

James Laws, directeur général, Conseil des viandes du Canada : Merci beaucoup. Bonsoir à tous. Je m'appelle Jim Laws. Je suis directeur général du Conseil des viandes du Canada, dont le siège social se trouve ici, à Ottawa. Je vous remercie de cette occasion qui m'est donnée de vous faire part de notre point de vue dans le cadre de cette étude sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

Le secteur canadien de la viande est le volet le plus important du secteur de la transformation des aliments au Canada : il emploie plus de 65 000 personnes et enregistre des ventes de 24,1 milliards de dollars par an.

Les marchés d'exportation sont absolument indispensables au secteur canadien du bétail et de la viande. L'année dernière, les entreprises canadiennes de transformation et de commerce de la viande ont exporté pour plus de 4,5 milliards de dollars dans 120 pays du monde. Notre objectif est d'obtenir un accès concurrentiel à tous les pays du monde.

Nous félicitons le gouvernement et les négociateurs commerciaux du Canada d'avoir réussi à conclure l'Accord de libre-échange entre la Corée et le Canada au début de cette année. Nous mesurons le large appui que cet accord a reçu à la Chambre

and are most hopeful that it will receive expeditious consideration by the Senate. It is critical that the Canada-Korea Free Trade Agreement be implemented at the earliest possible moment so that we will not lose further tariff advantage to our competitors, like the United States, who are already benefiting from their own tariff reductions.

We are also very pleased by the conclusion this fall of negotiations for the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, known as CETA. Access to Europe for Canadian beef and pork has been very limited to date, and the CETA will offer significant new opportunities for Canadian meat processors. When fully implemented, the CETA could allow for export of up to \$1 billion of beef, veal, bison, pork and horsemeat to Europe.

Perhaps even more important, though, for the meat industry is the accompanying side agreement on sanitary measures that is intended to ensure that Canadian and European meat inspection systems and meat processing technologies are accepted as equivalent. Japan, the United States, Mexico, Korea, Australia, New Zealand, Chile, Colombia and dozens of other countries already accept our meat inspection system and processes of sanitation and pathogen control as safe and based on sound science. So should the Europeans.

We have also been following the 12-nation Trans-Pacific Partnership free trade agreement negotiations with keen interest and impatience. We have expressed strong support for an ambitious, high-level agreement that opens all TPP markets to free trade in all meat products. The bilateral market access discussions that are taking place within the context of the TPP must be applied in a plurilateral manner in which every country opens its market in an equivalent way to all other TPP partners. We would seriously question the value of any TPP outcome that is not implemented on a plurilateral basis.

The Japan-Canada Economic Partnership Agreement negotiations are no less important. Last year, Canada exported \$21 million of horsemeat, \$76 million of beef and \$813 million of pork to Japan. Japan is a premium market for Canadian meat products.

While we are hopeful that we will benefit from better access to Japan within the TPP, should it appear that those negotiations may not be progressing rapidly, we believe that Canada should be in a position to quickly conclude a bilateral agreement with Japan. Important as trade agreements are, the removal of import quotas and tariffs is only of value if it is possible to overcome cumbersome technical regulations and requirements.

des communes, et nous espérons qu'il sera examiné rapidement par le Sénat. Il faut absolument que cet accord soit mis en œuvre le plus tôt possible pour que nous ne perdions pas plus longtemps d'avantage tarifaire par rapport à nos concurrents, comme les États-Unis, qui profitent déjà de leurs propres réductions tarifaires.

Nous sommes également heureux de l'issue des négociations de cet automne concernant l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AEGC. Jusqu'ici, les entreprises du secteur du bœuf et du porc ont eu très peu accès au marché européen, et l'AEGC ouvrira de nouvelles possibilités importantes aux entreprises canadiennes de transformation de la viande. Lorsqu'il sera intégralement mis en œuvre, l'accord pourrait permettre d'exporter jusqu'à 1 milliard de dollars de viande de bœuf, de veau, de bison, de porc et de cheval en Europe.

Il y a peut-être mieux encore pour le secteur de la viande : je veux parler de l'accord parallèle sur les mesures sanitaires qui a pour objet de garantir que les systèmes d'inspection des viandes et les technologies de transformation de la viande du Canada et des pays européens seront considérés comme équivalents. Le Japon, les États-Unis, le Mexique, la Corée, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, le Chili, la Colombie et des dizaines d'autres pays reconnaissent déjà la valeur et le fondement scientifique de notre système d'inspection des viandes et de nos mesures sanitaires et de contrôle des agents pathogènes. Ce devrait être également le cas des Européens.

Nous avons également suivi avec le plus grand intérêt et beaucoup d'impatience les négociations relatives au Partenariat transpacifique, qui libéraliserait les échanges entre 12 pays. Nous avons fait part de notre vigoureux appui à cet ambitieux accord de haut niveau qui ouvrirait tous les marchés du partenariat au libre-échange de tous les produits carnés. Les discussions actuelles sur l'accès bilatéral aux marchés dans le cadre du partenariat doivent être élargies à l'échelle multilatérale pour que tous les pays ouvrent leur marché de façon égale à toutes les autres parties au partenariat. Nous ne voyons pas du tout l'intérêt d'un partenariat qui ne serait pas applicable à l'échelle multilatérale.

Les négociations relatives à l'Accord de partenariat économique Canada-Japon ne sont pas moins importantes. L'année dernière, le Canada a exporté pour 21 millions de dollars de viande de cheval, 76 millions de viande de bœuf et 813 millions de viande de porc au Japon. Le Japon est le plus important marché d'exportation des produits carnés canadiens.

Nous espérons obtenir un meilleur accès au marché japonais grâce au partenariat, mais, si ces négociations devaient se révéler trop lentes, nous pensons que le Canada devrait conclure rapidement une entente bilatérale avec le Japon. Aussi importants que soient les accords commerciaux, la suppression des quotas et des tarifs n'a de valeur que si nous pouvons surmonter les obstacles que dressent les exigences et règlements techniques fastidieux.

We work closely with Agriculture Canada, the Canadian Food Inspection Agency, Health Canada and the Department of Foreign Affairs, Trade and Development on the endless task of addressing those impediments. Of particular note this past year was the invaluable cooperation that Canadian pork exporters received when Russia suddenly closed its market on August 7, 2014. We had already exported over \$340 million worth of pork to Russia this year before that market closed for us in August for political reasons. At that time, Canadian processors and traders had almost 500 shipping containers of pork stranded en route to Russia. That's a lot of pork. Each container holds an average of 23,000 kilograms of product. Every one of those containers had to be located and the new documentation issued for whatever alternative destination the country could identify. While this exercise was difficult and very expensive, the industry appreciates greatly the cooperation that we received from everyone in the Government of Canada who contributed to this successful operation.

Unfortunately the greatest threat to the future of Canada's livestock and meat sector at the moment is the severe shortage of butchers and meat cutters to work in our industry. The unqualified first choice of meat processors in Canada is to hire Canadians, including from among the unemployed, youth, new immigrants, First Nations and refugees. Canadian meat processors recruit aggressively and persistently in every region of this country. Our members pay higher wages than our U.S. counterparts; we offer substantial union negotiated benefits; we invest heavily in training and offer financial support for relocation.

There are more than 500 jobs available today in Canada's meat industry. Day after day, the Employment and Social Development Canada job bank website lists page after page of employers seeking butchers and meat cutters. A single employer may be seeking 100, 200 or even 250 workers. Jobs in meat processing plants are full time, not temporary. The absence of sufficient butchers and meat cutters in this country is resulting in meat processors foregoing opportunities for the production of value-added products, thereby reducing the volume of exports and losing critical profitability, competitiveness and business sustainability. As a result, fewer Canadian livestock are being processed here in Canada and we are seeing jobs, livestock and economic activity being exported out of this country.

The Canadian meat industry must be permitted where and when necessary to supplement the Canadian workforce with foreign workers. We believe that the best means to achieve this outcome is for butchers and meat cutters to be eligible for the new so-called express entry program that Citizenship and Immigration Canada is putting in place effective January 1, 2015.

Thank you very much.

Nous collaborons étroitement avec Agriculture Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, Santé Canada et le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement dans la tâche ardue de régler ces difficultés. Nous tenons à souligner le soutien dont les exportateurs canadiens de viande de porc ont fait l'objet l'année dernière lorsque la Russie a brusquement fermé son marché le 7 août 2014. Nous avons déjà exporté pour plus de 340 millions de viande de porc en Russie avant cet événement de nature politique. Au même moment, près de 500 conteneurs de viande de porc expédiés par des entreprises canadiennes de transformation et de commerce étaient en route pour la Russie. C'est énorme. Chaque conteneur contient en moyenne 23 000 kilogrammes de viande. Il a fallu localiser chacun de ces conteneurs et refaire les documents utiles pour les réexpédier à d'autres destinations possibles. C'était une opération difficile et coûteuse, mais le secteur a beaucoup apprécié le soutien que nous avons obtenu de tous les fonctionnaires fédéraux qui l'ont facilitée.

Malheureusement, la plus grave menace qui pèse sur l'avenir du secteur canadien du bétail et de la viande est actuellement la cruelle pénurie de bouchers et de découpeurs de viande. La première mesure sans réserve que prennent les entreprises canadiennes de transformation de la viande est d'embaucher des Canadiens, notamment parmi les chômeurs, les jeunes, les nouveaux immigrants, les Autochtones et les réfugiés. Ces entreprises recrutent activement et obstinément dans toutes les régions du pays. Elles offrent des salaires plus élevés que leurs homologues américaines, outre des avantages sociaux conséquents, de la formation et une aide financière à la relocalisation.

Il y a actuellement 500 postes à pourvoir dans le secteur canadien de la viande. Jour après jour, le site web de la banque d'emplois d'Emploi et Développement social Canada allonge des pages et des pages d'entreprises à la recherche de bouchers et de découpeurs de viande. Un même employeur peut être en quête de 100, 200, voire 250 travailleurs. Les emplois offerts dans les usines de transformation de la viande sont des emplois à temps plein et non des emplois temporaires. Le manque de bouchers et de découpeurs de viande au Canada empêche ces entreprises de se lancer dans la production de produits à valeur ajoutée, ce qui réduit le volume des exportations et compromet leur seuil de rentabilité, leur avantage dans la concurrence et leur stabilité. C'est ainsi qu'il y a moins d'activités de transformation de la viande de bétail canadien au Canada et que les emplois, le bétail et l'activité économique sont exportés.

Le secteur canadien de la viande doit être autorisé, là où c'est nécessaire et quand c'est nécessaire, à compléter la main-d'œuvre canadienne par de la main-d'œuvre étrangère. Nous pensons que le meilleur moyen de s'y prendre serait de permettre aux bouchers et aux découpeurs de viande d'être admissibles au nouveau programme dit Entrée Express de Citoyenneté et Immigration Canada, qui sera en vigueur à partir du 1^{er} janvier 2015.

Je vous remercie.

Bill Wymenga, Vice-Chair, Canadian Pork Council: Good afternoon. My name is Bill Wymenga. I am a hog producer from Lambton, Ontario, and Vice-Chairman of the Canadian Pork Council's Board of Directors. I would like to thank the members of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry for this invitation to appear before you this afternoon to discuss the study on international market access priorities.

The CPC serves as the national voice for hog producers in Canada. We are a federation of nine provincial pork industries, and our purpose is to play a leadership role in achieving and maintaining a dynamic and prosperous pork sector.

As you are aware, we are a sector that relies on exports. In fact, more than two thirds of hogs produced in Canada are exported either as live hogs or pork products. Exports help the Canadian hog and pork industry to grow. Our success in accessing existing foreign markets is directly linked to the level of cooperation between government and industry.

The unsung heroes in this partnership are the CFIA and Foreign Affairs officials who work on Canada's behalf around the world. Their on-the-ground support is priceless when market access is unstable or disrupted. Our industry values the Trade Commissioner Service's work in many existing and developing pork markets. However, exports or the potential of an export market are worthless if Canada does not have producers to supply the product.

Keeping farm costs under control and eliminating red tape are important to our members. Our industry supports the work and initiatives to better align U.S. and Canadian regulatory systems undertaken by the Regulatory Cooperation Council. We encourage this work to continue and are confident our input into the regulation council process is of value.

Our growing concern is labour availability for Canadian slaughter plants. The Canadian pork industry needs a sustainable and growing labour supply. Without adequate labour, we are unable to produce the pork to take advantage of access under the new trade agreements and will ultimately import more pork back into Canada.

Our industry has faced serious challenges in terms of our ability to compete in the world market in the recent past, including a strong Canadian dollar, historically high grain prices, a world economic slowdown, and country-of-origin labelling. However, we have managed to come through all of this. We are a smaller but highly competitive hog sector, and we must not lose sight of our industry's long-term interests.

Bill Wymenga, vice-président, Conseil canadien du porc : Bonjour. Je m'appelle Bill Wymenga. J'ai une entreprise de production de porcs à Lambton, en Ontario, et je suis vice-président du conseil d'administration du Conseil canadien du porc. Je tiens à remercier les membres du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts de m'avoir invité cet après-midi pour discuter de l'étude sur les priorités en matière d'accès aux marchés internationaux.

Le Conseil canadien du porc représente l'ensemble des producteurs de porcs du Canada. Notre fédération regroupe neuf associations provinciales du secteur du porc, et notre objectif est de jouer un rôle de premier plan dans l'épanouissement d'un secteur dynamique et prospère.

Comme vous le savez, nous dépendons des exportations. En fait, plus des deux tiers des porcs produits au Canada sont exportés, soit vivants, soit sous forme de produits transformés. Les exportations favorisent la croissance de notre secteur. Notre aptitude à pénétrer les marchés étrangers actuels est directement liée au degré de collaboration entre le gouvernement et le secteur privé.

Les héros invisibles de ce partenariat sont les fonctionnaires de l'ACIA et des Affaires étrangères qui défendent les intérêts du Canada partout dans le monde. Leur appui sur le terrain est inestimable lorsque l'accès au marché est instable ou perturbé. Nous apprécions le travail du Service des délégués commerciaux du Canada dans bien des pays qui constituent des marchés d'exportation du porc actuels ou potentiels. Mais les exportations ou le potentiel d'un marché d'exportation ne sont rien si le Canada n'a pas d'entreprises capables de fournir le produit.

Il est important de contrôler les coûts agricoles et d'éliminer la bureaucratie pour nos membres. Notre secteur est favorable aux mesures et initiatives prises par le Conseil de coopération en matière de réglementation pour faire coïncider plus précisément la réglementation canadienne et la réglementation américaine. Nous espérons que ces travaux se poursuivront et nous pensons que notre participation y contribuera valablement.

Ce qui nous inquiète de plus en plus, c'est la disponibilité de main-d'œuvre pour les abattoirs canadiens. Le secteur canadien de la production de porcs a besoin d'une main-d'œuvre stable et croissante. Sans main-d'œuvre suffisante, nous ne pourrions pas produire ce qui nous permettrait de tirer parti de l'accès aux marchés ouverts par les nouveaux accords commerciaux et nous finirons par importer plus de porc au Canada.

Nos entreprises ont eu énormément de difficulté à affronter la concurrence mondiale dans les derniers temps, notamment en raison d'un dollar canadien fort, du prix record des céréales, du ralentissement économique global et de l'étiquetage du pays d'origine. Nous avons cependant réussi à rester à flot. Notre secteur est plus petit, mais très concurrentiel, et nous ne devons pas perdre de vue les intérêts à long terme de nos entreprises.

The world economy will continue to evolve and we cannot afford to overlook or suspend any efforts that can improve our market access or place our industry at a competitive disadvantage.

The pork industry has turned the corner over the past year due to lower feed costs and a stable hog price. These two conditions have allowed us as producers to establish a margin, and it's allowed our industry to stabilize the producer and production base in our industry.

The Canadian Pork Council has recently commissioned a paper on the financial situation faced by the hog and pork sector. This paper highlighted, first of all, that current profits have not completely rebuilt the industry equity lost during the previous seven years. Second, current profits are at least in part due to the production impact of the PED virus disease in the U.S. Prices could come under strong downward pressure in 2016 due to processor capacity limitations.

The main point is that commodity markets remain inherently risky and hogs have demonstrated a great deal of price and margin volatility due to hog supplies, global demand, cost of grains and currency fluctuations. The industry, as well as its financiers, will remain vigilant and cautious as it recovers from the severe trauma of the past several years.

The repercussion of several years of difficulty in the hog sector is the availability of credit. Federal programs such as advanced payments programs help, but it will not be enough to help with the construction or improvement of buildings. We have an aging infrastructure. The CPC is examining the Canadian Agricultural Loans Act and the CALA program to determine how it can be improved in order to better meet the objective of supporting the renewal in the hog sector. Our building structures are aging and our industry is in need of significant reinvestment to ensure continued efficiencies. A modified CALA loan would be extremely helpful in this regard.

In conclusion, we need our government to continue its focus on export opportunities and resources there and at the same time support and maintain a strong and healthy production sector.

[Translation]

Jacques Pomerleau, Canada Pork International: Thank you for inviting Canada Pork International to appear before this committee to discuss your study on international market access priorities. CPI is the export market development agency of the

L'économie mondiale continuera d'évoluer, et nous ne pouvons pas nous permettre de passer outre aux efforts susceptibles d'améliorer notre accès aux marchés, non plus que de mettre notre secteur en difficulté dans la concurrence.

Les producteurs de porcs ont pris un virage l'année dernière grâce à des coûts d'alimentation inférieurs et à la stabilité du prix du porc. Ces deux éléments leur ont permis de se donner une marge, et notre secteur a ainsi pu stabiliser sa base de producteurs et de production.

Le Conseil canadien du porc a récemment commandé une étude de la situation financière des entreprises de production de porcs. Les auteurs du rapport soulignent d'abord le fait que les bénéfices actuels n'ont pas permis de récupérer complètement les fonds perdus au cours des sept années antérieures. Ils font également remarquer que les bénéfices actuels sont au moins en partie attribuables aux répercussions sur la production américaine de la diarrhée épidémique porcine. Les prix pourraient connaître une forte pression à la baisse en 2016 à cause de la faible capacité de nos usines de transformation.

L'élément principal est que les marchés de produits de consommation restent intrinsèquement risqués et que le secteur du porc est victime d'une très forte volatilité en termes de prix et de marges en raison des fluctuations de l'offre et de la demande à l'échelle globale, du prix des céréales, et des taux de change. Nos entreprises et leurs responsables financiers resteront vigilants et prudents tandis que le secteur se rétablit du grave traumatisme des dernières années.

L'une des répercussions de ces nombreuses années d'épreuve est la disponibilité de crédit pour les entreprises de production de porcs. Des programmes fédéraux comme les programmes de paiements anticipés sont utiles, mais cela ne suffira pas à faciliter la construction ou la rénovation de bâtiments. Notre infrastructure vieillit. Le Conseil canadien du porc est en train d'examiner la Loi canadienne sur les prêts agricoles et le programme de la LCPA pour déterminer comment on peut les améliorer pour qu'ils étayent mieux l'objectif de soutien au renouvellement du secteur du porc. Nos bâtiments vieillissent, et nos entreprises ont besoin d'un réinvestissement important pour leur garantir une efficacité durable. Un nouveau système de prêt serait extrêmement utile à cet égard.

Pour conclure, je dirais que nous avons besoin que notre gouvernement continue de s'intéresser aux possibilités et ressources d'exportation tout en soutenant la vigueur et la santé du secteur de production de porcs.

[Français]

Jacques Pomerleau, président, Canada Porc International : Je vous remercie d'avoir invité Canada Porc International à témoigner devant votre comité afin de discuter de votre étude sur les priorités en matière d'accès aux marchés internationaux.

Canadian pork industry. Established in 1991, it is a joint initiative of the Canadian Pork Council and of the Canadian Meat Council.

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

Although Canada has been exporting pork for over 100 years, Canadian pork exports have grown considerably in the last 20 years. From 250,000 tonnes, worth \$600 million shipped to 54 countries in 1991, they grew to 1.1 million tonnes, worth \$3.2 billion shipped to over 100 countries in 2013. The value of our exports could even reach \$4 billion in 2014.

With close to 20 per cent of the total world's pork trade, Canada is the third largest pork exporter behind the United States and the European Union. More than 60 per cent of the Canadian pork production is exported, which makes our industry very dependent on exports.

It is worth noting that Canadian pork exports to the U.S. now represent just around 30 per cent of the country's total exports. When CPI was first established, this market represented more than 75 per cent of our total exports.

Our overall export success would not have been possible if it had not been for the very close working relationship our industry has with the Canadian Food Inspection Agency, with the Market Access Secretariat of Agriculture and Agri-Food Canada, and with the Department of Foreign Affairs, Trade and Development.

We should never forget that in order to maintain access to existing foreign markets and to access new ones, the Canadian pork industry has to completely rely on the Canadian government, which has the exclusive mandate to negotiate not only bilateral and multilateral trade agreements, but also the veterinary and sanitary agreements required to be able to export to any given market.

The trading environment has evolved in the last few years. Meat and meat products are already among the most regulated products in the world. Still, veterinary and sanitary import requirements set by major trading partners, such as Russia, China, the EU, and by potential markets, such as India, are getting more and more difficult to deal with as they require the development of new production and certification programs at both farm and plant levels. It is definitely expected that it will not get any easier, given that many countries will continue to implement new technical measures in an attempt to limit their imports.

CPI est l'agence de développement des marchés d'exportation de l'industrie porcine canadienne. Créée en 1991, c'est une initiative conjointe du Conseil canadien du porc et du Conseil des viandes du Canada.

Notre organisation s'occupe particulièrement des problèmes d'accès aux marchés étrangers, de la promotion du porc canadien à l'extérieur du Canada, de fournir de l'information sur les marchés étrangers à nos membres, ainsi que de régler d'autres enjeux importants liés à l'exportation.

Même si le Canada exporte du porc depuis plus de 100 ans, les exportations canadiennes de porc ont connu une forte croissance au cours des 20 dernières années. Elles sont passées de 250 000 tonnes, d'une valeur de 600 millions de dollars, en direction de 54 pays, en 1991, à plus de 1,1 million de tonnes, d'une valeur de 3,2 milliards de dollars, vers plus de 100 pays, en 2013. La valeur de nos exportations pourrait même atteindre 4 milliards de dollars en 2014.

Avec une part de marché de près de 20 p. 100 du commerce mondial, le Canada est le troisième exportateur mondial après les États-Unis et l'Union européenne. Plus de 60 p. 100 de la production canadienne de porc est exportée, ce qui rend donc notre industrie très dépendante des exportations.

Il convient de souligner que les exportations vers les États-Unis ne représentent plus qu'environ 30 p. 100 de nos exportations totales. Lorsque CPI a été créé, ce marché représentait plus de 75 p. 100 de nos exportations.

Un tel succès à l'exportation n'aurait pu avoir lieu sans la très étroite collaboration entre notre industrie et l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le Secrétariat d'accès aux marchés d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, et le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement.

Il faut toujours se rappeler que, pour conserver l'accès aux marchés étrangers actuels, et pour obtenir l'accès à de nouveaux marchés, l'industrie porcine canadienne est entièrement dépendante du gouvernement canadien, car lui seul a le mandat de négocier non seulement des accords de commerce bilatéraux et multilatéraux, mais aussi toutes les ententes vétérinaires et sanitaires requises pour pouvoir exporter vers un quelconque pays.

L'environnement commercial a beaucoup évolué au cours des dernières années. La viande et ses produits dérivés sont déjà parmi les produits les plus réglementés sur la planète. Malgré cela, il s'avère de plus en plus difficile de respecter les exigences vétérinaires et sanitaires à l'importation qui sont mises en œuvre par nos principaux partenaires commerciaux comme la Russie, la Chine et l'Union européenne ou par des marchés potentiels comme l'Inde, car elles nécessitent la mise en place de nouveaux programmes de production et de certification, autant à la ferme qu'en usine. Il ne faut surtout pas s'attendre à ce que la situation s'améliore, puisque plusieurs pays continueront à mettre en place de nouvelles mesures techniques pour limiter leurs importations.

A growing concern is the loss of expertise and the lack of resources allocated to meat exports at the Canadian Food Inspection Agency.

The expertise required is very specialized and cannot be easily replaced. This situation needs to be looked at very quickly as it has the potential to become another impediment to further expand our exports.

It should also be realized that this problem is not specific to the meat sector. With the new CFIA structure, it will also have an impact on all the other exported food products and commodities. Thank you for your attention.

[English]

Senator Merchant: You have presented a fairly positive and hopeful picture, by and large. What challenges do you face as you try now to work with these export markets that are opening up for us? The United States still remains our number one partner and customer. What are your hopes for country-of-origin labelling? How will that resolve itself?

Mr. Laws: My opinion is that Canada has won the challenges at the World Trade Organization on repeated occasions. No doubt, I expect the Americans will appeal once again the most recent decision, but they will not win that one either. They've lost consecutively. On that one they will have to comply. We believe strongly that the only way for them to comply is to change the legislation.

We hope that with the control in the United States of the same political party after the recent election results, they will be able to vote for an amendment to their requirements that distort trade in livestock to the United States. We remain hopeful.

In terms of other export markets, for sure we want to have so many markets open. Look at what happened in Russia, which was a huge event. It was a very large market where we felt we would sell up to \$500 million worth of pork. Luckily, the farmers are benefiting from very good prices now and world supplies were tight, so we were able to shuffle the deck and redirect those products to other markets. If it had to happen, it happened at probably the best time that it could have happened. Otherwise, it could have been disastrous for the industry. There was high cost of demurrage at port, so these containers that had to stay in ports in Europe had to pay high daily rental rates and electrical power rates each day. Again, it highlights why we need as many markets open as possible.

Senator Merchant: How are you going to reconcile the fact that certain countries do not accept our products because of the use of certain hormones in Canada? What will that mean to the industry? Will it be an expensive transition? Will farmers need help? How will that work?

Une inquiétude croissante de notre part est la perte d'expertise et le manque de ressources accordées aux exportations de viande par l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

L'expertise requise est très spécialisée et ne peut être remplacée facilement. Cette situation doit être prise en considération sérieusement et rapidement, car elle risque de devenir un obstacle à l'expansion de nos exportations.

Il faut comprendre que ce problème n'est pas particulier au secteur de la viande. Compte tenu de la nouvelle structure de l'ACIA, il y aura aussi un impact sur tous les autres produits et denrées alimentaires destinés à l'exportation. Merci beaucoup de votre attention.

[Traduction]

La sénatrice Merchant : Votre exposé rend compte, pour l'essentiel, d'une situation assez positive et porteuse d'espoir. Quels sont les défis à relever au moment où vous tentez de vous placer favorablement pour les marchés d'exportation qui s'ouvrent à nous? Les États-Unis restent notre partenaire et client principal. Qu'espérez-vous de l'étiquetage du pays d'origine? Comment cela se réglera-t-il?

M. Laws : D'après moi, le Canada a obtenu gain de cause à de nombreuses reprises devant l'Organisation mondiale du commerce. Je m'attends évidemment à ce que les Américains fassent de nouveau appel de la dernière décision, mais ils ne gagneront pas là non plus. Ils ont toujours perdu. Cette fois, il faudra qu'ils se plient à la décision. Nous sommes convaincus qu'il faut changer la réglementation pour qu'ils s'y conforment.

Nous espérons que, compte tenu des derniers résultats électoraux qui accordent le contrôle des États-Unis au même parti politique, ils seront en mesure de voter une modification aux exigences législatives qui créent une distorsion dans le commerce du bétail chez nos voisins. Nous avons bon espoir.

Pour ce qui est des autres marchés d'exportation, il est évident que nous souhaitons avoir accès au maximum d'entre eux. Voyez ce qui s'est passé en Russie : c'est énorme. Nous avions là un très gros marché, où nous pensions pouvoir vendre pour 500 millions de dollars de porc. Heureusement que les éleveurs profitent actuellement de très bons prix et que l'offre mondiale était serrée, de sorte que nous avons réussi à redistribuer les cartes et à réacheminer ces produits vers d'autres marchés. Si cela devait arriver, c'est arrivé au meilleur moment possible. En d'autres temps, ç'aurait pu être catastrophique pour nos entreprises. Les frais de surestaries étaient élevés, de sorte que les propriétaires de conteneurs qui ont dû rester dans des ports européens ont dû payer des frais quotidiens de location et d'électricité importants. On voit bien, encore une fois, pourquoi nous avons besoin d'un maximum de marchés possibles.

La sénatrice Merchant : Comment régler le fait que certains pays n'acceptent pas nos produits en raison de l'usage de certaines hormones au Canada? Qu'est-ce que cela veut dire pour vos entreprises? Cette transition sera-t-elle coûteuse? Les producteurs auront-ils besoin d'aide? Comment cela fonctionnera-t-il?

Mr. Pomerleau: First, it's not a hormone. It's a feed additive called ractopamine. That is a requirement made by China, Russia, Taiwan and the European Union. At the end of the year, close to 75 per cent if not 80 per cent of the Canadian pork industry will be ractopamine-free. We have developed within six months, which is quite an achievement, the national ractopamine-free certification program. We are able to offer that to those countries that do not wish to have ractopamine in our products. We turned around very quickly.

Mr. Laws: In terms of beef, and you will hear from some of my colleagues in the beef sector coming up as well as our members at the Canadian Meat Council who process beef, indeed farmers will have to receive the signal from these export markets that it's worth the extra cost of raising the animals with no growth promoting hormones, which have been proven time and time again to be safe. Nevertheless, European countries potentially present a lucrative market for us, providing the Europeans accept our way of processing meat, as do many other countries, like Japan. We fully expect that to happen; so that's the good news.

The good part about the agreement with Europe is that the access they have given us for beef includes all beef: culled dairy cattle, veal calves and beef cows, which have never been given hormones. Beef from those animals will be eligible to go to Europe.

Senator Merchant: Is this an expense that the farmers will absorb themselves, or are you looking at some sort of government program to help with the transition?

Mr. Laws: No, not at all. We expect the farmers will supply that product only to the slaughter facilities if they get the right price. We expect that the markets in Europe with the elimination of tariffs there will be the right set of criteria to allow meat slaughter facilities to offer good prices to cattle producers.

[Translation]

Senator Dagenais: I would like to thank our three guests. We I both know that increased revenues in China will create considerable prospects for beef exports, and I think the Chinese also greatly enjoy pork, which will surely remain their main source of protein. How much beef and pork do you think Canada currently exports to China?

Mr. Pomerleau: China is already our third largest export market for pork. We are expecting sales of about \$200 to \$250 million to China this year, despite the restrictions, not just because of ractopamine, but also because we are still unable to export shelf-stable pork or processed products. So there

M. Pomerleau : Premièrement, il ne s'agit pas d'hormone. Il s'agit d'un additif alimentaire du nom de ractopamine. C'est une exigence en Chine, en Russie, à Taiwan et dans les pays de l'Union européenne. À la fin de l'année, près de 75 p. 100, voire 80 p. 100, des entreprises canadiennes de production de porcs n'utiliseront plus de ractopamine. Nous avons élaboré en six mois — ce qui n'est pas peu dire — le programme national de certification des porcs exempts de ractopamine. Nous sommes en mesure d'offrir cette garantie aux pays qui ne souhaitent pas acheter de produits contenant de la ractopamine. Nous nous sommes adaptés très rapidement.

M. Laws : Dans le secteur du bœuf — et certains de mes collègues qui parleront ensuite ainsi que les entreprises du Conseil des viandes du Canada qui transforment la viande de bœuf vous le confirmeront —, les éleveurs devront effectivement être informés par ces marchés d'exportation qu'il vaut la peine d'investir dans l'élevage d'animaux sans hormones de croissance, dont l'innocuité a cependant été bien souvent prouvée. Quoi qu'il en soit, les pays européens pourraient être un marché lucratif pour nous, pourvu que les Européens acceptent nos méthodes de transformation de la viande, comme le font beaucoup d'autres pays, dont le Japon. Et nous avons bon espoir que cela se fasse, voilà la bonne nouvelle.

L'aspect intéressant de l'accord prévu avec l'Europe est que l'accès au marché du bœuf concerne tous les produits : vaches laitières de réforme, veaux de boucherie et vaches de boucherie, qui n'ont jamais consommé d'hormones. La viande de ces animaux pourra être exportée en Europe.

La sénatrice Merchant : Est-ce une dépense que les producteurs assumeront eux-mêmes ou espérez-vous une aide quelconque du gouvernement pour faciliter la transition?

M. Laws : Non, pas du tout. Les producteurs n'achemineront probablement ces produits aux abattoirs que s'ils obtiennent un bon prix. Nous pensons que, grâce à l'élimination des tarifs, les marchés européens rempliront les conditions qui conviennent pour permettre aux abattoirs d'offrir de bons prix aux producteurs.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos trois invités. Vous savez, comme moi, que l'accroissement des revenus en Chine mènera à des débouchés considérables pour les exportations de bœuf, et je pense que les Chinois apprécient aussi énormément le porc, qui demeurera sûrement leur principale source de protéines. Selon vous, quel serait le volume actuel des exportations canadiennes de bœuf et de porc vers la Chine?

M. Pomerleau : La Chine est déjà notre troisième marché d'exportation pour le porc; on s'attend à des ventes de l'ordre de 200 à 250 millions de dollars vers la Chine cette année, et ce, malgré le fait qu'il y ait des restrictions, non seulement en ce qui a trait à la ractopamine, mais aussi parce que nous ne sommes

are a lot of problems with access. However, despite everything, it is our third largest export market.

Another factor will be to our advantage in China. We will remember all the food safety scandals. However, the elite in particular are increasingly looking for products from countries like Canada that have good inspection and certification systems. These indicators are coming from large chains in China that will focus on this type of product.

Mr. Laws: I do not have the figures for 2013 with me. However, China is the fifth largest market for beef. Canada's beef exports to China are close to \$28 million Canadian. Unfortunately, I do not have the figures for 2014 to the present. It is a very large market for us. We are working very hard.

We have a Canadian veterinarian in Beijing, which is great. The Chinese are very demanding when it comes to certification for each authorized plant. They recently requested approval for the warehouses where we keep frozen meat. They want that approval. We were very pleased that the agency president was there a few weeks ago. The Chinese approved a long list of facilities.

Senator Dagenais: You answered my second question in part. I was going to ask if there were business opportunities in China that might help increase exports. I know that a lot of trips are currently being made to China.

Mr. Pomerleau: In addition to the Prime Minister's visit, Minister Fast and Minister Ritz were there, and so was the president of the agency, who helped us. Our industry was also at a fair at the Food Hotel China in Shanghai. We attended meetings in Taiwan and in the Philippines. Some twenty Canadian companies, trading firms and slaughterhouses were there.

We go to China pretty much twice a year. We attend two big fairs. The World Meat Congress took place in China in June. We have a very large presence in China.

We need to find a way to have someone on the ground who can help us, in addition to the embassy's work, to carry out our projects and move them forward through Chinese bureaucracy. China did not just invent bureaucracy; they perfected it.

Senator Dagenais: We could loan you Senator Oh.

Senator Maltais: Senator Oh is an expert.

toujours pas en mesure d'exporter le porc de longue conservation, ainsi que les produits transformés. Il y a donc beaucoup de problèmes d'accès. Toutefois, malgré tout, c'est notre troisième marché d'exportation.

Un autre facteur jouera à notre avantage en Chine. On se souviendra de tous les scandales liés à la salubrité des aliments. Par conséquent, l'élite, en particulier, cherche de plus en plus de produits qui proviennent de pays comme le Canada, qui ont de bons systèmes d'inspection et de certification. Ces signaux nous parviennent de grandes chaînes en Chine qui vont se concentrer sur ce type de produit.

M. Laws : Je n'ai pas les chiffres devant moi pour 2013. Toutefois, pour ce qui est du bœuf, la Chine était le cinquième marché le plus important. Les exportations de bœuf vers la Chine représentent presque 28 millions de dollars canadiens. Je n'ai malheureusement pas les chiffres devant moi pour 2014 jusqu'à présent. Il s'agit d'un marché très important pour nous. Nous travaillons très fort.

Nous avons un vétérinaire canadien à Beijing, et c'est fantastique. Les Chinois sont très exigeants en termes de certification pour chaque usine autorisée. Récemment, ils ont exigé une approbation pour les entrepôts où on conserve la viande congelée. Ils veulent cette approbation. Nous étions très heureux que le président de l'agence soit là, il y a quelques semaines. Les Chinois ont approuvé une liste plus longue d'établissements.

Le sénateur Dagenais : Vous avez répondu en partie à ma deuxième question. J'allais vous demander s'il y avait des occasions d'affaires en Chine qui pourront faire augmenter les exportations. Je sais que, actuellement, beaucoup de voyages se font en Chine.

M. Pomerleau : En plus de la visite du premier ministre, les ministres Fast et Ritz y étaient, de même que le président de l'agence qui nous a aidés. Notre industrie était également au Food Hotel China du grand salon de Shanghai. Nous avons assisté à des séminaires à Taiwan et aux Philippines. Une vingtaine d'entreprises canadiennes, des maisons de commerce et des abattoirs étaient sur place.

Nous allons en Chine, pratiquement, deux fois par année. Nous participons aux deux grandes foires. Le Congrès mondial de la viande a eu lieu en Chine au moins de juin. Nous avons une très grande présence en Chine.

Il faudra trouver une façon d'installer une personne sur le terrain qui puisse nous permettre, en plus du travail de l'ambassade, de mener nos dossiers et de les faire progresser dans la bureaucratie chinoise. La Chine n'a pas seulement inventé la bureaucratie; elle l'a aussi perfectionnée.

Le sénateur Dagenais : Nous pourrions vous prêter le sénateur Oh.

Le sénateur Maltais : Le sénateur Oh est un spécialiste.

Senator Tardif: Thank you for your excellent presentations. If I understand correctly, the Canadian Pork Council is working on developing a traceability system for pork, similar to what exists for the beef industry. Could you tell us when the system will be in place? Will it help us be more competitive internationally? What impact will it have on pork producers?

[English]

Mr. Wymenga: Currently, the traceability system is in fact a regulation to the law. It began July 1 of this year. It's something our producers and processors are working towards. It's not in a fully implemented stage just because of the many changes and little issues to work out, but we do have the traceability program up and running. Sometime within the next year we hope that it will be fully running.

I think the other members can speak to this, but certainly there are countries that view traceability in a very positive fashion, and we think that will help us also with export markets. Traceability would also be helpful for us in the health situation, in tracing back certain situations from a health point of view. In an unfortunate event if you get a foreign animal disease, which is where this whole thing on traceability started, under this system we will be able to get our industry up and running again much quicker than if we did not have this traceability system.

Senator Tardif: How will it impact the pork producers? Are they on board? You've implemented a system. Are these costs covered by a program in any way?

Mr. Wymenga: Yes. We've received support from the federal government in putting the whole traceability program together. There is a cost to the provincial organizations in running it. Producers do have to do a bit of extra work. I know in Ontario, if someone were a farrow-to-finish producer, they raise pigs right from when they're small all the way to going to market. There's not a whole lot of additional work just because of some electronic manifesting system that we're working on. The industry is working to make this system as user-friendly as possible. In some other cases, it's going to require additional work on behalf of producers, especially in a situation where they move pigs around from one location to another. We're trying to make that as simple as possible so there's not an undue burden to producers.

Senator Tardif: The trade agreements that you're negotiating, do they take into account any of these traceability systems? Is it something that's looked for or at or questioned?

Mr. Pomerleau: No. It's more of a market requirement. It's more of a consumer or customer requirement. When you deal with a very demanding market like Japan, where traceability is something that they look for — and we expect the same thing in China and Korea, by the way — that's where you get the best value for your pork. So that's something you will look for. With

La sénatrice Tardif : Merci pour vos excellentes présentations. Si je comprends bien, le Conseil canadien du porc travaille à élaborer un système de traçabilité pour le porc, semblable à celui qui existe pour l'industrie du bœuf. Pouvez-vous nous dire quand le système sera mis en place? Est-ce qu'il nous aidera à être plus compétitifs sur le plan international? Quel effet aura-t-il sur les producteurs de porc?

[Traduction]

M. Wymenga : À l'heure actuelle, le système de traçabilité est en fait un règlement. Il est entré en vigueur le 1^{er} juillet de cette année. Nos entreprises de production et de transformation y travaillent. Il n'est pas encore entièrement mis en œuvre en raison de nombreux changements à effectuer et de petits problèmes à régler, mais il fonctionne. Nous pensons qu'il sera complètement opérationnel dans le courant de l'année prochaine.

Je pense que les autres témoins peuvent en parler, mais on sait que certains pays considèrent la traçabilité comme un élément très positif, et nous pensons que cela nous facilitera la tâche sur les marchés d'exportation. Cela permettrait aussi de suivre une situation sanitaire, de remonter à certaines situations du point de vue de la santé. S'il arrivait malheureusement qu'une maladie étrangère soit contractée par nos animaux — et c'est l'origine de l'idée de la traçabilité —, ce système permettrait à nos entreprises de se relever plus rapidement.

La sénatrice Tardif : Quelles en seront les répercussions sur les entreprises de production de porc? Sont-elles parties prenantes? Vous avez mis un système en place : les coûts afférents sont-ils couverts par un quelconque programme?

M. Wymenga : Oui, nous avons obtenu de l'aide du gouvernement fédéral pour la mise en place du système de traçabilité. Il en coûte aux organisations provinciales de le faire fonctionner, et les producteurs ont un peu plus de travail. En Ontario, les naisseurs-engraisseurs élèvent les porcs dès leur très jeune âge et jusqu'à leur livraison. Il n'y a pas beaucoup de travail supplémentaire simplement à cause d'un nouveau système de gestion des manifestes. Nous tâchons de rendre ce système aussi convivial que possible. Dans certains cas, il exigera plus de travail des producteurs, surtout s'ils déplacent les porcs d'un endroit à un autre. Nous essayons de rendre les choses aussi simples que possible afin que les producteurs n'aient pas à porter de fardeau trop lourd.

La sénatrice Tardif : Les accords commerciaux en cours de négociation tiennent-ils compte de ces systèmes de traçabilité? Est-ce un enjeu ou une cause de différend?

M. Pomerleau : Non. C'est plutôt une exigence commerciale. Et c'est plutôt une exigence des clients ou des consommateurs. Lorsqu'on a affaire à un marché très exigeant, comme le Japon où la traçabilité est un enjeu important — et, au fait, nous pensons que ce sera pareil pour la Chine et la Corée —, c'est là qu'on obtient la meilleure valeur pour le porc. C'est donc un enjeu.

the fact that we would be the very first country in the world to have something of this nature, it provides us with a huge advantage.

Mr. Laws: You will hear as well from the beef producers on the next panel. A new beef slaughter facility will be opening up shortly north of Calgary, and they've designed their model so that they will be able to track all the meat in packages right back to each individual animal. That was a business decision they made, and they're targeting certain markets. They want to take the benefits of that for sure.

[Translation]

Senator Maltais: Everything is going well in exports. I will let my colleagues cover that topic. I would like to talk about something basic that you are having major problems with. You are having problems with labour, not just in pork, but also in beef, mutton and poultry.

As association presidents, whether you are in British Columbia, in the West, in Ontario, Quebec or the Maritimes, what action are you prepared to take with the provincial departments of education to train this labour? Two years ago, two senators from this committee visited slaughterhouses in the Western provinces that employed between 400 and 500 people, if I am not mistaken — my colleagues will correct me. But there was only one person from Manitoba. So you have a major labour problem.

Are we training more sociologists than butchers? Do we have too many sociologists and not enough butchers? It is great to have prospects around the world, but if we do not have anyone to slaughter our pork and butcher it, we will not sell it. We need to go to the source and train labour at the source. Your association should put pressure on the provincial departments of education to talk to them about prospects. Some areas of the country still have high unemployment rates, particularly among young people. It is true that not everyone is cut out for this work. However, surely there are some who would find this job attractive.

What action are you willing to take with the provincial governments to train this labour?

Mr. Laws: That is a very good question. Companies do their own training. They agree to take anyone willing to work. They make an ongoing effort to find people who are unemployed. The work is very physically demanding. The environment is cold, and the work is repetitive.

We have, in fact, had a number of meetings with Minister Kenney. Another meeting is scheduled for next week here, in Ottawa. He promises to ensure that employers are paired with job seekers. Right now, we do not know who is receiving social assistance, who does not have a job and who needs employees.

J'ajoute que nous serions le tout premier pays du monde à offrir quelque chose de ce genre, et cela nous donne un énorme avantage.

M. Laws : Vous entendrez aussi, plus tard, des représentants du secteur de la production de bœuf. Un nouvel abattoir ouvrira ses portes sous peu à Calgary : la conception en est telle qu'il sera possible de faire remonter toute la viande emballée à chaque animal. C'est une décision commerciale qui a été prise, et les décideurs visent certains marchés. Ils veulent en tirer parti, c'est évident.

[Français]

Le sénateur Maltais : Tout va bien dans le domaine de l'exportation. Je laisserai donc mes autres collègues traiter de ce sujet. Parlons plutôt de l'aspect fondamental où vous éprouvez un problème majeur. S'agissant non seulement du porc, mais aussi du bœuf, du mouton ou des poules, vous avez des problèmes de main-d'œuvre.

En tant que présidents d'associations, que ce soit en Colombie-Britannique, dans l'Ouest, en Ontario, au Québec ou dans les Maritimes, quels efforts êtes-vous prêts à faire auprès des ministères de l'Éducation des provinces pour former cette main-d'œuvre? Il y a deux ans, deux sénateurs de ce comité ont visité des abattoirs dans les provinces de l'Ouest où l'on compte entre 400 et 500 employés, si je ne me trompe pas — mes collègues me corrigeront. Or, il n'y avait qu'une personne du Manitoba. Vous avez donc un problème majeur de main-d'œuvre.

Forme-t-on davantage de sociologues que de bouchers? A-t-on trop de sociologues et pas assez de bouchers? On a beau avoir des débouchés partout au monde; si on n'a personne pour abattre notre porc et l'équarrir, on ne le vendra pas. Il faut aller à la source et former la main-d'œuvre à la source. Votre association devrait faire pression auprès des ministères de l'Éducation des provinces pour leur parler des débouchés. Dans certains coins du pays, il y a encore des taux de chômage importants, particulièrement chez les jeunes. Il est vrai que ce n'est pas tout le monde qui peut travailler dans ce domaine. Toutefois, il en existe sûrement que ce travail intéresserait.

Quels efforts êtes-vous prêts à faire auprès des gouvernements provinciaux en ce qui a trait à la formation de cette main-d'œuvre?

M. Laws : C'est une très bonne question. Toutes les compagnies font la formation elles-mêmes. Elles acceptent de prendre n'importe quelle personne qui est prête à travailler. Elles font des efforts continuels pour trouver les personnes qui n'ont pas d'emploi. Le travail est très difficile physiquement. L'environnement est froid et le travail est répétitif.

En effet, nous avons eu plusieurs réunions avec le ministre Kenney. Une autre séance doit avoir lieu la semaine prochaine, ici, à Ottawa. Il promet de veiller à ce que ceux qui cherchent des employés soient jumelés à ceux qui cherchent des emplois. En ce moment, on ne sait pas qui reçoit de l'assurance sociale, qui n'a pas d'emploi et qui a besoin d'employés.

It is not easy, particularly in Alberta, where young people can work in the energy sector, which pays much more. It is difficult to compete with that sector. There is also the population growth rate. I have only one child. It is not like in the past, where my parents had seven children. It is a challenge to find enough new workers for the future.

At the same time, the industry is working very hard to introduce new technologies, such as robots. It is not obvious, but many companies have found technology to handle boxes in the warehouses. We are also trying to find other opportunities for further mechanizing the process.

Senator Maltais: Congratulations on your efforts, but this is your industry that is at stake.

Mr. Laws: Absolutely.

Senator Maltais: I would like your large companies to go to the school boards, into the schools, and tell them that not only will they need butchers, but they will also need technicians to operate these new robots. We need to go out and find young people where they are.

As for individuals receiving employment insurance, it is unfortunate, but only a very small percentage of them will go there. However, if you go into the high schools, the cégeps, you may find some people. Good for you if you train them, but they may also get training at technology schools. I will let you sort that out.

By the way, who do you sell our horsemeat to? Who are the cruel people who eat this beautiful little animal?

Mr. Laws: Horsemeat is sold in Switzerland, Kazakhstan, France and Japan.

Senator Maltais: I hope you prepare it better than some eastern countries. That is how the French ended up with a horseshoe in their pizzas.

Mr. Laws: We have a better traceability system. We can identify the meat.

Mr. Pomerleau: They ended up with trichinae in the horsemeat. I was at the embassy in Paris at the time. Try to convince French veterinarians to allow Canadian meat in again. The help from the agency at the time was such that the horsemeat market in France dropped by half. However, because we were the first to come back to the market, we doubled our share of the European market.

When I go back to the agency's work, it is important because we still have an advantage over other countries. My American colleagues always tell me that they are jealous of what we have in Canada, of the fact that the co-operation with our government authorities is so good. They have a lot of difficulty working with the American authorities.

Ce n'est pas facile, particulièrement en Alberta, où les jeunes peuvent travailler dans le secteur de l'énergie, qui paie beaucoup plus. Il est difficile de concurrencer avec ce secteur. Il y a aussi le taux d'accroissement de la population. Moi, je n'ai qu'un enfant. Ce n'est pas comme par le passé où mes parents avaient sept enfants. C'est un défi de trouver suffisamment de nouveaux travailleurs pour l'avenir.

En même temps, l'industrie travaille très fort pour introduire de nouvelles technologies, comme des robots. Ce n'est pas évident, mais plusieurs compagnies ont trouvé de la technologie pour traiter les boîtes dans les entrepôts. Autrement, on cherche aussi d'autres occasions de mécaniser davantage de processus.

Le sénateur Maltais : Bravo pour vos efforts, parce que c'est votre industrie qui est en jeu.

M. Laws : Absolument.

Le sénateur Maltais : J'aimerais que vos grandes entreprises aillent dans les commissions scolaires, dans les écoles pour leur indiquer qu'elles n'auront pas seulement besoin de bouchers, mais qu'elles auront besoin de techniciens pour faire fonctionner les nouveaux robots. On doit aller chercher les jeunes là où ils sont.

Quant à ceux qui reçoivent de l'assurance-emploi, c'est malheureux, mais il n'y en aura qu'une très petite partie qui va y aller. Par contre, si vous allez dans les écoles secondaires, les cégeps, vous pourrez en trouver. Bravo si vous les formez, mais ils peuvent se faire former aussi à l'école dans le domaine de la technologie. Je vous laisse vous débrouiller avec cela.

À propos, à qui vendez-vous notre viande de cheval? Qui sont les cruelles personnes qui mangent cette belle petite bête?

M. Laws : La viande de cheval se vend en Suisse, au Kazakhstan, en France et au Japon.

Le sénateur Maltais : J'espère que vous la préparez mieux que certains pays de l'Est. C'est comme cela que les Français se sont retrouvés avec un fer à cheval dans leurs pizzas.

M. Laws : Nous avons un meilleur système de traçabilité. On peut identifier la viande.

M. Pomerleau : Ils se sont retrouvés avec de la trichine dans la viande chevaline. J'étais, à l'époque, à l'ambassade de Paris. Essayez de convaincre les vétérinaires français de réadmettre la viande canadienne. L'aide de l'agence à l'époque a été telle que le marché de la viande chevaline en France a baissé de moitié. Cependant, parce que nous étions les premiers à revenir sur le marché, nous avons doublé notre part de marché en Europe.

Quand je reviens au travail de l'agence, c'est important, parce que nous sommes tout de même avantagés par rapport à d'autres pays. Mes collègues américains me disent toujours qu'ils sont envieux et jaloux de ce que nous avons au Canada, du fait que nous avons une aussi bonne collaboration de la part de nos autorités gouvernementales. Ils ont beaucoup de difficulté à travailler avec les autorités américaines.

We want to maintain this advantage, and we have proven that close co-operation between the government and the industry is a winning formula.

Senator Maltais: Thank you very much.

Senator Robichaud: To follow on Senator Maltais' question, you said that you are having difficulty finding butchers, and you said in your presentation that you pay better than your competitors. What is the average wage for someone working in this processing industry?

Mr. Laws: The average wage depends on the location, but it starts at least at \$13 an hour, and goes up to over \$24 an hour. It all depends on where the worker is in the process. However, compared with the United States, specifically, yes we pay better than they do.

Senator Robichaud: With the United States, where do they find their workers?

Mr. Pomerleau: Are you talking about legal or illegal workers?

Senator Robichaud: They have to find them somewhere.

Mr. Pomerleau: See? If the United States did not have illegal immigration, perhaps they would be in a very different situation.

Senator Robichaud: So you answered my question quite well. Mr. Pomerleau, at the end of your presentation, you spoke about new structures at the agency that, it seems, may not be to your advantage. Could you expand on that a little? What agency and what would you like to see? This is something we could include in our report.

Mr. Pomerleau: The Canadian Food Inspection Agency, of course. Under the new restructuring, the agency now reports much more to the Minister of Health because of safety problems. Everything having to do with shares and markets remained under the responsibility of the Minister of Agriculture.

In the past, there was a full division that took care of meat inspection and exports. Now, there is a single group that looks after imports and exports and, unfortunately, all the experts have retired, which means that there are very few people with this expertise, and that is the problem.

The structures may be appropriate, provided we have good expertise and the resources to make them work. Too many people are retiring; that is my point.

Senator Robichaud: Where do we find this expertise? These are professionals in this industry, are they not?

Mr. Pomerleau: Yes, and it is not something you learn in school. I worked in this environment at one point, and this is something that is learned within the agency. It is training that the

Nous voulons maintenir cet avantage, et nous avons prouvé qu'une étroite collaboration entre le gouvernement et l'industrie était la recette gagnante.

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup.

Le sénateur Robichaud : Pour enchaîner sur la question du sénateur Maltais, vous dites que vous avez de la difficulté à trouver des bouchers, et vous dites, dans votre présentation, que vous rémunérez mieux que vos compétiteurs. Quel est le salaire moyen d'une personne qui travaille dans cette industrie de transformation?

M. Laws : Le salaire moyen dépend de l'endroit, mais il débute à un minimum de 13 \$ l'heure, jusqu'à plus de 24 \$ l'heure. Tout dépend où en est le travailleur dans le processus. Cependant, par rapport aux États-Unis, en particulier, oui, nous payons davantage qu'eux.

Le sénateur Robichaud : Quant aux États-Unis, où trouvent-ils leurs travailleurs?

M. Pomerleau : Vous parlez des travailleurs légaux ou illégaux?

Le sénateur Robichaud : Il faut les trouver quelque part.

M. Pomerleau : Voilà. S'il n'y avait pas d'immigration illégale aux États-Unis, peut-être qu'ils seraient dans une situation très difficile.

Le sénateur Robichaud : Vous avez bien répondu à ma question. Monsieur Pomerleau, à la fin de votre présentation, vous avez parlé des nouvelles structures de l'agence qui, semble-t-il, pourraient ne pas être à votre avantage. Pouvez-vous nous en parler un peu? Il s'agit de quelle agence et qu'est-ce que vous aimeriez voir? Il s'agit d'un aspect que nous pourrions inclure dans notre rapport.

M. Pomerleau : On parle de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, bien entendu. Selon la nouvelle restructuration, l'agence se rapporte maintenant beaucoup plus au ministre de la Santé en raison, justement, des problèmes de salubrité. Tout ce qui concerne les actions et les marchés est resté sous la responsabilité du ministre de l'Agriculture.

Auparavant, il y avait une direction complète qui s'occupait de l'inspection des viandes et de l'exportation. Maintenant, il y a un seul groupe qui s'occupe d'importation-exportation et, malheureusement, tous les experts qu'il y avait ont pris leur retraite, ce qui signifie qu'il en reste très peu qui ont cette expertise, et là est le problème.

Les structures peuvent convenir, pourvu qu'on ait la bonne expertise et les ressources pour les faire fonctionner. Il y a eu trop de mises à la retraite; c'est là que je veux en venir.

Le sénateur Robichaud : Cette expertise, où la retrouve-t-on? Ce sont des professionnels, n'est-ce pas, les gens qui travaillent dans ce domaine?

M. Pomerleau : Oui, et cela ne s'apprend pas à l'école. J'ai travaillé dans ce milieu à un certain moment donné, et c'est quelque chose qui s'apprend au sein de l'agence. C'est une

government, itself, must give, because it cannot be learned anywhere else. There has to be a conscious effort to recruit and train, just to fill these positions.

Senator Robichaud: And recruitment?

Mr. Pomerleau: Right now, I do not think anyone is being recruited, as far as I know.

Senator Robichaud: And that could become a serious problem for you?

Mr. Pomerleau: Yes.

[*English*]

Senator Ogilvie: When I first read the document we received from Canada Pork International, it gave me a positive view of the pork industry in terms of international sales. That immediately contrasted to what I think I have heard in the media over the last decade in Nova Scotia with regard to the challenges of pork production, such as reduction in the number of producers, difficult access to slaughterhouses, cost of production, et cetera.

Then, of course, I read the other documents, and they give a much bleaker view of the overall issue over the same period of time. The Kevin Grier document gives a number of issues.

Coming to the pure question of the export market, which constitutes, according to your document, 60 per cent of hog sales, are those sales at a price that leads to a net profit for the producers without any subsidy?

Mr. Wymenga: In some cases, the producer doesn't benefit directly and in other cases they do.

I'm involved in a producer-owned cooperative, and that's Conestoga Meat Packers in Ontario. The producers own that plant. Whatever additional price increase they receive on the export market goes directly into those producers' pockets.

There are other processing plants that aren't producer owned, and that would go into those processing companies' pockets. Indirectly, producers benefit because we do need a healthy processing sector. They need to make money. They need to sell valuable products so they can pay as high a price back to the producers. We have both of those situations working with us.

Senator Ogilvie: The numbers you give — a four-fold increase in weight volume and five-fold increase in dollar value — would seem to indicate that there has been some success in that sector.

formation que le gouvernement doit faire lui-même, parce que cela ne s'apprend nulle part ailleurs. Il s'agit vraiment d'essayer de déployer un effort conscient de recrutement et de formation, justement pour pourvoir ces postes.

Le sénateur Robichaud : Et le recrutement?

M. Pomerleau : À l'heure actuelle, je pense qu'il s'agit plutôt de recrutement zéro, à ce que je sache.

Le sénateur Robichaud : Pour vous, cela pourrait devenir un problème sérieux?

M. Pomerleau : Oui.

[*Traduction*]

Le sénateur Ogilvie : J'ai commencé par lire le document communiqué par Canada Porc International, et cela m'a donné l'impression que la situation du secteur du porc était positive du point de vue des ventes à l'étranger. J'ai aussitôt pensé à ce que je crois avoir entendu dire dans les médias depuis 10 ans en Nouvelle-Écosse au sujet des difficultés des entreprises de production de porc, comme la diminution du nombre de producteurs, les difficultés d'accès aux abattoirs, les coûts de production, et cetera. Quel contraste!

Et puis, bien sûr, j'ai lu les autres documents, qui m'ont donné une perspective beaucoup plus sombre de la situation au cours de la même période. Le document de Kevin Grier soulève un certain nombre de questions.

Revenons-en à la seule question des marchés d'exportation, qui constituent, selon votre document, 60 p. 100 des ventes de porc : ces produits se vendent-ils à des prix qui permettent aux producteurs d'en tirer un bénéfice net sans aucune subvention?

M. Wymenga : Dans certains cas, le producteur n'en tire pas de bénéfices directs, et dans d'autres, oui.

Je fais partie d'une coopérative appartenant à des producteurs, Conestoga Meat Packers, en Ontario. L'usine appartient aux producteurs. Les augmentations de prix supplémentaires obtenues sur les marchés d'exportation vont directement dans leurs poches.

Il existe d'autres usines de transformation qui n'appartiennent pas aux producteurs : l'argent va alors dans les poches des entreprises de transformation. Les producteurs en profitent indirectement parce qu'on a besoin d'un secteur de la transformation qui fonctionne bien. Il faut que ce secteur soit rentable et que ses entreprises vendent des produits valables pour pouvoir offrir des prix élevés aux producteurs. Nous avons les avantages des deux.

Le sénateur Ogilvie : Les chiffres que vous fournissez — quadruplement du poids-volume et quintuplement de la valeur en dollars — semblent indiquer que le secteur a quand même obtenu de bons résultats.

That brings us back to the cost of production. You've been talking about labour costs and so on. Obviously, those are important, but there are other factors in the cost of producing pork, which include such things as close-distance access to certified slaughterhouses and so on.

In addition to the regulations that we think of in terms of competition on the international market, are there structural changes in the Canadian infrastructure that would reduce costs and allow for production at a more competitive price? I don't want to get into the cost of grain and all that. I just want to talk about structural issues in terms of facilities, organizational matters, et cetera.

Mr. Wymenga: One challenge we have in Canada is that we are a large country and sometimes we're not as close to markets, especially when you compare it to the European situation. Their production is much closer to their markets. In Canada, our production is more spread out. It's both good and bad, but it's farther away from the processing plant.

The one consideration is length of transportation. I know the CFIA is looking at how long animals can stay on a transport vehicle before they have to be let off and given some rest. There are issues in transportation that could impact someone that's far away from a market if they wanted to deliver to that market. But, of course, the transportation cost does increase the costs to those particular producers who are farther away from the nearest processing plant.

Senator Ogilvie: We see a number of means of protecting internal producers: the situation with regard to dairy products, the supply management system, and so on. Given the issue that you identified — that is, the size of this country, the second largest land mass — what if there was a regulation that said hog producers had to exist only within such-and-such a distance of our major transportation capability in terms of giving a much more competitive development of production?

Mr. Wymenga: If you had a regulation like that, I guess you would have a few upset producers.

Senator Ogilvie: Producers are always upset one way or another, but in terms of looking at unusual ways in terms of making an area productive?

Mr. Wymenga: I think in the long run economics will take care of that. If they continue to be unprofitable because of their distance from the market, they will look at other alternatives and maybe just supply to the local market or something like that.

Senator Ogilvie: I didn't think you would go for that, but I just wanted to see if there was anything novel out there that you're thinking about in this area. Thank you.

Cela nous renvoie à la question des coûts de production. Vous nous avez parlé des coûts de main-d'œuvre, et cetera. Ces coûts sont importants, évidemment, mais il y a d'autres facteurs en jeu dans les coûts de production, par exemple l'accès à des abattoirs agréés situés à proximité, et cetera.

Outre la réglementation que nous envisageons du point de vue de la concurrence sur les marchés étrangers, y aurait-il des transformations structurelles de l'infrastructure canadienne qui permettraient de réduire les coûts et d'offrir des produits à des prix plus concurrentiels? Je ne veux pas aborder la question du prix des céréales et tout ça. Je veux seulement parler des enjeux structurels : installations, organisation, et cetera.

M. Wymenga : Nous avons notamment un problème au Canada : c'est un très grand pays, et nous sommes parfois éloignés des marchés, surtout en comparaison des pays européens. Les producteurs européens sont beaucoup plus près de leurs marchés. Au Canada, nos entreprises sont plus dispersées. C'est à la fois une bonne et une mauvaise chose, mais nous sommes plus éloignées des usines de transformation.

Il faut tenir compte de la durée du transport. Je sais que l'ACIA s'interroge sur la question de savoir combien de temps des animaux peuvent rester dans un véhicule de transport avant qu'on doive les en faire sortir et leur donner un répit. Certains enjeux liés au transport peuvent entrer en ligne de compte pour les producteurs dont l'entreprise est éloignée d'un marché qu'ils souhaitent pénétrer. Mais, évidemment, les frais de transport s'ajoutent aux coûts que doivent assumer les producteurs éloignés de toute usine de transformation.

Le sénateur Ogilvie : Il existe certains moyens de protéger nos producteurs : je pense à la situation des produits laitiers, au système de régulation de l'offre, et cetera. Compte tenu de la difficulté que vous avez évoquée — je veux parler de la taille de notre pays, classé au deuxième rang mondial en termes de superficie —, que se passerait-il si l'on avait un règlement disant que les entreprises de production de porc doivent obligatoirement se trouver à telle ou telle distance de nos principaux moyens de transport pour permettre un développement plus concurrentiel de la production?

M. Wymenga : Je pense que ce genre de règlement indisposerait quelques producteurs.

Le sénateur Ogilvie : Les producteurs sont toujours indisposés d'une façon ou d'une autre, mais que penser de moyens inusités de rendre une zone productive?

M. Wymenga : Je crois que, à long terme, c'est la logique économique qui s'en chargera. Si ces entreprises continuent de ne pas être rentables à cause de la distance des marchés, elles envisageront des solutions de rechange et se contenteront peut-être d'approvisionner le marché local, ou quelque chose comme ça.

Le sénateur Ogilvie : Je ne pensais pas que vous iriez dans cette direction; je voulais simplement savoir si vous aviez songé à d'autres avenues à cet égard. Je vous remercie.

Mr. Laws: To add to that, you may know that there was a very old meat-processing establishment in Toronto, Quality Meat Packers, which was there for a long time. Of course, it was Hogtown for a reason, but very nice condos started getting closer and closer to this facility. The price of live hogs went so high that they had trouble meeting cash flow and unfortunately that company went bankrupt. But I suppose the good side to it was there was enough other processing capacity nearby, including the one that Bill sends his hogs to, that they were able to absorb all the hogs that had been going to that facility.

Structurally, the industry is operating larger facilities. Even the very large facility that Maple Leaf operates out in Brandon, they're being challenged with being able to maintain two shifts because of a lack of workers. Structurally, they need more workers to maintain best efficiencies to compete against the Americans, who can operate world-class-size facilities at high capacity.

Mr. Pomerleau: We still have enough capacity to accommodate more hogs in Canada. We don't need more plants.

The Chair: I know that a lot of people are following these discussions and proceedings on the Web, and others participate in person in this room, so I want to say thank you for your interest.

On that, I will now ask Senator Enverga to pose his question.

Senator Enverga: Thank you for your presentations, gentlemen. Now that we're getting CETA and the Canada-Korea trade agreement, and we're working on the TPP, you mentioned the challenges with regard to tariffs and labour shortages. Maybe this will be the same as Senator Ogilvie's question. Do we have a problem with supply management? Do you think it's one of the challenges we're facing with the pork industry?

Mr. Wymenga: Supply management can be a challenge if that's a requirement to get into a certain market. I think with most of our trade agreements, even with CETA, we were able to get an agreement with the European Union that didn't undermine the supply management situation. They were maybe not quite happy with the increased access with cheese and so forth, but really their system is intact. From a pork producer's point of view, we have gained significant potential access into the European Union.

It's not necessarily a problem, but it can be a problem, depending on what markets you are going to get into and what other countries are prepared to give up.

Senator Enverga: Have you made any plans in case something like that happens, that CETA becomes wider and bigger? Will you have an answer for that kind of demand?

Mr. Wymenga: You mean if supply management were gone?

M. Laws : Encore un mot : vous savez peut-être qu'il existait une très vieille entreprise de transformation de la viande à Toronto, Quality Meat Packers, qui était là depuis longtemps. Ce n'était pas Hogtown (la ville du porc) pour rien, mais on a commencé à construire de très jolis condos de plus en plus près de l'usine. Le prix des porcs vivants a tellement grimpé que l'entreprise a eu des problèmes de liquidités et a fini par faire faillite. Mais je suppose que le bon côté des choses est qu'il y avait suffisamment d'usines de transformation par ailleurs à proximité, dont celle où Bill envoie ses porcs, pour que tous les porcs qui étaient acheminés à cette usine puissent être redistribués.

Structurellement, notre secteur est composé de grandes installations. Même la très grande installation qu'exploite Maple Leaf à Brandon a de la difficulté à conserver deux quarts de travail à cause du manque de main-d'œuvre. Sur le plan structurel, elle a besoin de plus de travailleurs pour rester efficace et faire concurrence aux Américains, qui peuvent exploiter des installations d'envergure mondiale à forte capacité.

M. Pomerleau : Nous avons cependant encore suffisamment de capacité pour absorber plus de porcs au Canada. Nous n'avons pas besoin d'usines supplémentaires.

Le président : Je sais que beaucoup de gens suivent ces discussions et nos délibérations sur Internet, tandis que d'autres participent directement ici. Je tiens donc à vous remercier de votre intérêt pour ces questions.

Sur ce, j'invite le sénateur Enverga à poser sa question.

Le sénateur Enverga : Merci de vos exposés, messieurs. Maintenant que nous avons l'AECG et l'accord commercial avec la Corée, et que nous travaillons sur le Partenariat transpacifique, les difficultés que vous avez mentionnées sont de l'ordre des tarifs et de la pénurie de main-d'œuvre. Peut-être que ma question sera semblable à celle du sénateur Ogilvie, mais avons-nous un problème de gestion de l'offre? Pensez-vous que c'est l'un des problèmes du secteur de la production de porcs?

M. Wymenga : La gestion de l'offre peut être une difficulté si c'est une condition d'accès à un certain marché. Je pense que, dans le cas de la plupart de nos accords commerciaux, l'AECG compris, nous avons pu négocier avec les pays de l'Union européenne une entente qui ne compromet pas la situation en termes de gestion de l'offre. Ils n'ont peut-être pas été ravis de l'élargissement de l'accès aux fromages, et cetera, mais leur système, en fait, reste intact. Quant aux producteurs de porcs, ils ont obtenu un accès beaucoup plus large au marché européen.

Ce n'est pas nécessairement un problème, mais cela peut le devenir, selon les marchés visés et ce à quoi d'autres pays sont prêts à renoncer.

Le sénateur Enverga : Avez-vous prévu des mesures si quelque chose de ce genre arrivait, si l'on élargissait par exemple la portée de l'AECG? Aurez-vous une réponse à ce genre de demande?

M. Wymenga : Vous voulez dire si la gestion de l'offre nous échappait?

Senator Enverga: That's right.

Mr. Wymenga: We're not making any plans, but should that happen, they probably should be making plans.

Senator Enverga: It seems there's a high demand for Canadian pork. Can you describe our pork? If you compare it to the pork from the U.S., Brazil or another country, can you describe Canadian pork as opposed to another country's pork? Is it the same pork?

Mr. Pomerleau: Yes and no. To start with, we have better genetics in Canada. Where we differentiate is that our pork is more uniform throughout the country than any other country. We have very good programs in place, like the Canadian Quality Assurance program. We have traceability. We have a lot of differentiations where we can prove to our buyers that we have not only better quality but also better management programs.

Mr. Laws: I think that foreign customers recognize Canada as being a wonderful country. We're fortunate to have clean air and clean water. When they see Canadian beef and pork on the shelves, many of them have perhaps travelled to Canada, to Banff or wherever. I think that's fair if others are concerned about where a particular food product is grown and whether it is as safe.

The other factor is that we see a lot of new technology coming out, where we can now sell fresh beef and pork to faraway markets because the sanitation in the plant is so clean, the refrigeration is so fast and the new packaging technology, with the skin-tight plastic that has been developed, allows for a long shelf life. That helps us because we can get a product over there in a boat and still have enough shelf life left on the product to compete against their domestic product.

Senator Enverga: I haven't tasted any pork from other countries. How do you compare the taste? Is there any difference from your customers' perspective?

Mr. Pomerleau: The way we do it — in Japan especially — is that we have in-store demonstrations. The difference between pork and beef is that pork does not age naturally. But if you put it in special packaging, it's more tender; it tenderizes the product. When it arrives at the other end, it's very tender, unlike what you've seen anywhere else. That's what we are demonstrating to the buyers. Also, as Jim said, just the name "Canada," we don't need to promote the Canadian origin; it already has a good name.

Senator Oh: My question is for James. You mentioned the problem you have attracting butchers. You mentioned temporary work permits. How bad is the situation and does it affect your export business?

Le sénateur Enverga : C'est ça.

M. Wymenga : Nous n'avons rien prévu, mais si cela devait arriver, il faudrait probablement le faire.

Le sénateur Enverga : Il semble que la demande de porcs canadiens soit importante. Pourriez-vous nous donner une description de notre produit? Pourriez-vous le comparer à celui des États-Unis, du Brésil ou d'ailleurs? S'agit-il du même genre de produit?

M. Pomerleau : Oui et non. Pour commencer, nous avons un meilleur bagage génétique au Canada. Notre particularité est que notre porc est plus uniforme qu'ailleurs d'une frontière à l'autre. Nous avons d'excellents programmes en place, par exemple le Programme d'assurance de la qualité du Canada. Nous avons aussi un système de traçabilité. Nous pouvons prouver à nos clients que nous offrons non seulement une meilleure qualité de produit, mais aussi de meilleurs programmes de gestion.

M. Laws : Je pense que les clients étrangers considèrent le Canada comme un pays magnifique. Nous avons la chance d'avoir de l'air propre et de l'eau propre. Lorsqu'ils voient des produits de bœuf et de porc canadiens... beaucoup d'entre eux sont peut-être déjà venus au Canada, à Banff ou ailleurs. Je crois qu'il est juste de s'intéresser à l'origine et à l'innocuité d'un produit alimentaire.

Nous voyons aussi beaucoup de nouveaux moyens technologiques mis à contribution, de sorte qu'on peut maintenant vendre du bœuf et du porc frais sur des marchés très éloignés parce que le contrôle sanitaire des usines est si strict, que la réfrigération est si rapide et que les nouvelles techniques permettent des emballages si moulants que la durée utile des produits en est prolongée. Cela nous aide parce que nous pouvons envoyer un produit par bateau et lui garantir une durée utile suffisante pour faire concurrence aux produits locaux.

Le sénateur Enverga : Je n'ai pas goûté à du porc en provenance d'autres pays. Le goût est-il différent? Y a-t-il une différence d'après vos clients?

M. Pomerleau : Nous organisons des dégustations en magasin, notamment au Japon. La différence entre le porc et le bœuf est que le porc ne vieillit pas naturellement. Mais, si on le met dans un emballage spécial, il devient plus tendre : l'emballage attendrit le produit. Lorsqu'il arrive à destination, il est très tendre, contrairement à ce que vous avez vu ailleurs. C'est ce que nous faisons valoir aux clients. De plus, comme Jim l'a dit, le seul mot « Canada » est déjà en soi une référence, nous n'avons pas besoin de promouvoir l'origine de nos produits.

Le sénateur Oh : Ma question s'adresse à James. Vous avez parlé de la difficulté à trouver des bouchers. Vous avez aussi parlé de permis de travail temporaires. Dans quelle mesure la situation est-elle critique et a-t-elle des répercussions sur vos exportations?

Mr. Laws: Yes. The challenge for the industry is that the rules were changed, so some companies had expanded their production quite a bit and had relied heavily on the Temporary Foreign Worker Program, which we had used quite well.

Workers would come; they would stay for two years. If it worked out well, they could stay for another two years. They would be fully trained, and then they would have the opportunity to apply for immigration status here in Canada and they were very loyal employees.

Because there were some problems with the Temporary Foreign Worker Program that we heard about in a restaurant somewhere, the government decided to change the rules. We don't believe they gave us enough time to adjust to that, so it's a problem.

When companies have to comply with the new rules, they have to send these temporary foreign workers back earlier than they had predicted, and then they don't have enough employees to run a certain line where they might have had five guys working over here taking product off something. They can't do that any longer and just have to send it into rendering. It might have been a specialized product that they would have sent to a particular market that wanted that product.

Senator Oh: Your temporary permit workers are not allowed to renew their permits?

Mr. Laws: Yes, it has become tighter, indeed. They have to go back. They have cut in half the length of time that they can stay. They are phasing in — they say you can have no more than 30 per cent temporary foreign workers and then down to 20 per cent and then to 10 per cent. It has made it very difficult for the industry.

In my closing comments I mentioned that if we have a job offer for someone — maybe it was one of these temporary foreign workers who had worked for us and we know the person, so they are not unknown — and we have tried to hire Canadians, tried to hire unemployed youth, tried to hire either refugees or Aboriginals or people on employment insurance and they are not interested in that job or they won't move across Canada to take that job, then we are hoping that we will be able to access this express entry program. We want to be ready. It is coming up in six weeks' time. We need to have access to that.

Senator Oh: You are going to get a butcher on a leash.

Mr. Laws: There you go.

Senator Tkachuk: I have a supplementary on that same line of questioning. Are there social impediments in Canada that prevent people from going to work? I think our last unemployment numbers were 6.8 per cent or 6.7, but we have areas of the country with 12 or 13 per cent unemployment. There have to be social impediments that prevent people from going to work. I

M. Laws : Tout à fait. Le problème, pour nous, est que les règles ont changé. Certaines entreprises ont donc élargi leur production et se sont mises à dépendre énormément du Programme des travailleurs temporaires étrangers, que nous avons beaucoup utilisé.

Les travailleurs viennent ici et restent deux ans; si ça marche, ils peuvent rester deux ans de plus. Ils sont très bien formés et peuvent ensuite demander le statut d'immigrant. Ce sont des employés très fidèles.

À cause d'une certaine situation dans un restaurant quelque part, le gouvernement a décidé de changer les règles du programme. On ne nous a pas donné assez de temps pour nous adapter, c'est ça le problème.

Les entreprises qui doivent se conformer aux nouvelles règles doivent renvoyer leurs travailleurs temporaires plus tôt que prévu et elles n'ont pas assez d'employés pour produire une certaine gamme alors qu'elles auraient pu avoir cinq travailleurs ici pour s'en occuper. Elles ne peuvent plus fonctionner comme ça et doivent renvoyer le produit à l'équarrissage. Il peut s'agir d'un produit spécialisé destiné à un marché demandeur.

Le sénateur Oh : Vos travailleurs temporaires ne peuvent pas faire renouveler leur permis de travail?

M. Laws : Si, mais c'est devenu plus difficile. Ils doivent rentrer chez eux. On a coupé de moitié la durée de leur séjour. Le système est mis en place progressivement : on n'a plus droit qu'à 30 p. 100 de travailleurs temporaires étrangers, puis ce sera 20 p. 100 et ensuite 10 p. 100. Cette situation est très difficile pour le secteur.

Dans mes dernières observations, j'ai signalé que, si nous avons un emploi à offrir à quelqu'un — peut-être à l'un des travailleurs temporaires étrangers qui a travaillé pour nous et que nous connaissons, ce n'est pas un inconnu — et si nous avons essayé en vain d'embaucher un Canadien, un jeune chômeur, un réfugié, un Autochtone ou un prestataire de l'assurance-emploi parce que ces personnes ne sont pas intéressées ou qu'elles ne viendront pas vivre dans une autre région du Canada pour avoir cet emploi, eh bien nous espérons pouvoir profiter du programme Entrée Express. Nous voulons être prêts. C'est dans six semaines. Nous avons besoin de ce programme.

Le sénateur Oh : Vous allez avoir un boucher en laisse.

M. Laws : Voilà.

Le sénateur Tkachuk : J'ai une autre question à ce sujet. Existe-t-il des obstacles sociaux au Canada qui empêchent des gens de travailler? Je crois que les derniers chiffres sur le taux de chômage sont de 6,7 ou 6,8 p. 100, mais il y a des régions où il est de 12 ou 13 p. 100. Il doit bien y avoir des obstacles sociaux à l'emploi. Je ne sais pas si le sous-sol est si agréable et les jeux, si prenants, mais

don't whether the basement is really nice and the games are good, but it could be very possible that there are financial impediments. I'd like to hear what you think.

Mr. Laws: I graduated from the University of Guelph in 1981. I went off and worked in New Zealand for a year. I came back and could not find a job in Ontario, but I found a job in Edmonton. I was single and I was able to move and I did so. I think there are probably a lot of other Canadians in that situation, young, unemployed Canadians who can move. I remember my parents saying, "Go west, young man." I think that still applies today.

My personal opinion is if there are current programs in Canada that allow unemployed Canadians to stay where they are unemployed, that's unfortunate.

Senator Tkachuk: But that's because probably there is competitive money, i.e., social service money and unemployment insurance, et cetera. Perhaps if we offered incentives for them to travel, to move, whether they get five years of tax reductions or something like that, it could change things. We have to get these people moving around. I come from the West and I still moved five times. You know what I mean? I don't understand.

Mr. Laws: In our submission to the Finance Committee this year, we proposed a \$50 million, five-year program to help unemployed young Canadians to relocate to areas where they could find a job, and we believe that's important, absolutely.

Senator Beyak: I think all my questions were answered. They were on the labour shortage.

This report is fabulous. You are not listed in it specifically, but it says "organizations," so I'm assuming you are part of the labour action plan, the task force. You have a great positive attitude about looking for the labour you need, so thank you.

The Chair: Mr. Laws, Mr. Wymenga and Mr. Pomerleau, thank you very much for sharing your comments and opinions with us.

We welcome our second panel of witnesses. Thank you very much for accepting our invitation to share with the committee your recommendations and opinions. We will hear from John Masswohl of the Canadian Cattlemen's Association; Brian Walton and John Weekes from the National Cattle Feeders' Association; Rob Smith from the Canadian Angus Association; and Michael Latimer from the Canadian Beef Breeds Council. The first presenter will be Mr. Walton, followed by Mr. Masswohl, Mr. Smith and Mr. Latimer.

Mr. Walton, the floor is yours.

il est très possible qu'il y ait des obstacles financiers. J'aimerais avoir votre avis.

M. Laws : J'ai obtenu mon diplôme de l'Université de Guelph en 1981. Je suis parti travailler en Nouvelle-Zélande pendant un an. Quand je suis revenu, je n'ai pas pu trouver d'emploi en Ontario, mais j'en ai trouvé à Edmonton. J'étais célibataire et donc mobile. Je suis donc parti. Je pense qu'il doit y avoir beaucoup d'autres Canadiens dans cette situation, de jeunes Canadiens au chômage qui peuvent se déplacer. Je me souviens que mes parents m'ont dit : « Va vers l'ouest, jeune homme. » Je pense que c'est toujours valable.

À mon avis, si des programmes permettent aux chômeurs de rester où ils sont, c'est bien dommage.

Le sénateur Tkachuk : Mais c'est probablement parce qu'il y a de l'argent concurrentiel, c'est-à-dire l'argent des prestations sociales, l'argent de l'assurance-emploi, et cetera. Peut-être que, si l'on offrait des stimulants au déplacement, au déménagement, sous la forme de réductions d'impôt sur cinq ans ou quelque chose comme ça, la situation serait différente. Il faut arriver à faire bouger ces gens. Je viens de l'Ouest et j'ai déjà déménagé cinq fois. Vous voyez ce que je veux dire? Je ne comprends pas.

M. Laws : Dans le mémoire que nous avons adressé au Comité des finances cette année, nous avons proposé de créer un programme quinquennal doté d'un budget de 50 millions de dollars pour aider les jeunes Canadiens au chômage à se relocaliser dans des endroits où ils pourront trouver du travail. Et nous pensons que c'est important, absolument.

La sénatrice Beyak : Je pense avoir obtenu réponse à toutes mes questions. Elles portaient surtout sur la pénurie de main-d'œuvre.

Ce rapport est génial. On n'y parle pas de vous nommément, mais il y est question des « organisations ». Alors je suppose que vous faites partie du plan d'action pour la main-d'œuvre, du groupe de travail. Vous avez une attitude merveilleusement positive à l'égard de la recherche de la main-d'œuvre dont vous avez besoin. Je vous remercie.

Le président : Monsieur Laws, monsieur Wymenga et monsieur Pomerleau, merci beaucoup de nous avoir fait part de vos observations et opinions.

Accueillons notre deuxième groupe de témoins. Merci d'avoir accepté notre invitation à nous faire connaître vos recommandations et opinions. Nous entendrons John Masswohl, de la Canadian Cattlemen's Association; Brian Walton et John Weekes, de l'Association nationale des engraisseurs de bovins; Rob Smith, de l'Association canadienne Angus; et Michael Latimer, du Conseil canadien des races de boucherie. Le premier à parler sera M. Walton, suivi de M. Masswohl, M. Smith et M. Latimer.

Monsieur Walton, vous avez la parole.

Bryan Walton, General Manager, National Cattle Feeders' Association: I am joined by my associate John Weekes, who will help me with the presentation today.

I represent the National Cattle Feeders Association. We were formed in 2007 to work with some of the other trade associations in the beef industry that you see joining me here today.

In the attachment I included with my presentation, you will see that the cattle feeders are the feedlot operators. Others here at the table will be from different elements of the beef supply chain. In the top right-hand corner is where you will see the feedlot operators. Our product leaves feedlots and travels to packing plants in the Canada and United States. You can imagine that free and fair trade is important to us, which is why we are here today to reiterate that point.

Our objectives are to restore access to historical markets that were restricted or closed due to BSE, to enhance and expand access to existing markets, and develop new markets. This is done currently through some of the bilateral trade agreements that Mr. Weekes will speak about in a moment and, in some cases, multilateral initiatives.

Focus on expanded trade is important to Canada. We produce more than we consume, and so we need markets. We need markets beyond North America, and that is why some of the offshore market access issues are so important to us.

To elaborate more on that, I would like to turn to Mr. Weekes.

John Weekes, Trade Advisor, National Cattle Feeders' Association: I will touch on a few of the bilateral agreements, and I'll start with the Canada-European Union: Comprehensive Economic and Trade Agreement, which we feel is very important for our industry. We are hopeful that it will be implemented relatively soon. We recognize that a quite lengthy process still lies ahead before that agreement will actually come into force, perhaps two years or a little more. Also, we attach a lot of importance to making sure that certain parallel agreements dealing with regulatory matters that have been not negotiated as part of CETA proper but will be important to its implementation are given a high priority by the government and that they move forward to completion in the near future.

The Canada-Korea Free Trade Agreement we also see as being very important to our industry. I believe it has not yet had third reading in the Senate, but we are hopeful this will occur soon and that the agreement will come into force on January 1. This will allow us to begin catching up with some of our competitors who already have free trade agreements with Korea, although I think Australia and Canada may see their two agreements come into force at the same time.

Bryan Walton, directeur général, Association nationale des engraisseurs de bovins : Je suis accompagné de mon associé, John Weekes, qui m'aidera à faire mon exposé aujourd'hui.

Je représente l'Association nationale des engraisseurs de bovins. L'association a été créée en 2007 pour collaborer avec certaines des associations commerciales du secteur du bœuf dont des représentants vont témoigner avec moi ici, aujourd'hui.

Dans le document que j'ai joint à mon exposé, vous verrez que les engraisseurs de bovins sont des exploitants de parcs d'engraissement. D'autres ici appartiennent à d'autres maillons de la chaîne d'approvisionnement en bœuf. Dans le coin supérieur gauche, vous verrez les exploitants de parcs d'engraissement. Nos produits quittent ces parcs et sont acheminés vers des usines de conditionnement au Canada et aux États-Unis. Vous pouvez imaginer que le commerce libre et équitable est important pour nous, et nous sommes ici aujourd'hui pour le rappeler.

Notre objectif est de rétablir l'accès aux marchés qui ont été limités ou interdits à cause de l'ESB, d'améliorer et d'élargir l'accès aux marchés actuels et de pénétrer de nouveaux marchés. C'est ce que permettent certains des accords commerciaux bilatéraux dont M. Weekes parlera dans un moment et certaines initiatives multilatérales.

Il est important pour le Canada de s'intéresser à l'élargissement du commerce. Nous produisons plus que nous consommons, et nous avons donc besoin de marchés. Nous avons besoin de marchés en dehors de l'Amérique du Nord, et c'est pourquoi la question de l'accès aux marchés d'outre-mer est si importante à nos yeux.

Je vais demander à M. Weekes de prendre la suite.

John Weekes, conseiller commercial, Association nationale des engraisseurs de bovins : Je parlerai brièvement de quelques accords bilatéraux, en commençant par l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne ou AECG, qui nous semble très important pour notre secteur. Nous espérons qu'il sera mis en œuvre assez rapidement. Nous n'ignorons pas qu'il faut encore passer par un long processus avant son entrée en vigueur et que cela pourra prendre deux ans ou un peu plus. Nous accordons également une grande importance à la garantie que certains accords parallèles ayant trait à la réglementation — et qui n'ont pas été négociés comme tels dans le cadre de l'AECG, mais sont importants pour sa mise en œuvre — seront considérés comme une priorité par le gouvernement et que celui-ci prendra des mesures pour en accélérer l'achèvement.

L'Accord de libre-échange entre le Canada et la Corée est également très important pour notre secteur d'activité. Je crois qu'il n'en est pas encore à sa troisième lecture au Sénat, mais nous espérons que ce sera le cas rapidement et que l'accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier. Cela nous permettra de commencer à rattraper certains de nos concurrents qui profitent déjà d'accords de libre-échange avec la Corée, bien que, à mon avis, l'accord du Canada et celui de l'Australie aient des chances d'entrer en vigueur en même temps.

We're also very interested in expanded markets to China and getting rid of the some of the residual restrictions still present from the BSE crisis. Exports of bone-in beef from cattle under 30 months of age are a particularly important priority.

We would note in passing that Australia and China have reached agreement in the last few days on a bilateral free trade agreement. We think it's important that Canada think of how to move our own agenda forward with China in a way that strengthens our relationship and moves us in the direction of having access to China that is not substantially less than that of a major competitor like Australia.

Japan is a very important agricultural market and a wealthy and stable market, one that is almost twice as big in terms of consumption of Canadian agricultural products as the European Union market. We see getting free trade access to Japan as being particularly important, and there are two ways of doing that. One is through bilateral negotiations, which are currently under way between Canada and Japan. In fact, this week our negotiating team is in Tokyo. The other is through the Trans-Pacific Partnership negotiations. There still seems to be some problem with the negotiation between the United States and Japan and the approach that the U.S. congress might take to these negotiations. In any event, we think we should move forward with Japan, whether bilaterally or under the TPP umbrella. Indeed, if we were able to secure access to Japan on a bilateral basis, it would put us into the Japanese market ahead of our American competitors, which might stand our industry in quite good stead in terms of building a good bridgehead into a new free trade market.

The final point I will make is not about negotiations but about the battle that Canada has engaged in to get rid of country-of-origin labelling regulations in the United States. These regulations have been particularly harmful to the cattle feeder segment of the industry and to the whole industry because of the effective discrimination they have created against imports into the United States of live cattle and swine. You probably heard that in the previous session. We're strongly supportive of the fight that the Canadian government has mounted at the WTO and the threat of retaliation that the government has put out in the *Canada Gazette* to make clear that it will defend Canada's rights under trade agreements against foreign action that takes away those rights in an unlawful manner.

Mr. Walton: There are three other themes that I could speak to for a moment. These are themes that you asked us to address. On sustainability, I want to advise the committee that Canada is one of the few countries moving ahead with a round table on sustainability, which speaks to economics, environment and social needs. It's a very nice complement to our social licence to operate, which deals with animal care, animal production and health, environment, and people and communities. That's one item that I

Nous souhaitons également élargir nos relations commerciales avec la Chine et nous débarrasser de certaines restrictions résiduelles découlant de la crise de la vache folle. Les exportations de viande non désossée d'animaux de moins de 30 mois sont une priorité particulièrement importante.

Rappelons en passant que, dans les derniers jours, l'Australie et la Chine ont conclu un accord de libre-échange bilatéral. Nous pensons qu'il est important pour le Canada de réfléchir aux moyens de faire progresser nos relations avec la Chine pour les consolider et nous donner un accès au marché chinois qui ne soit pas substantiellement moindre que celui d'un concurrent important comme l'Australie.

Le Japon est un marché important pour les produits agricoles, et c'est un marché riche et stable : il représente près du double du marché européen pour les produits agricoles d'origine canadienne. L'accès libre au marché japonais est particulièrement important pour nous, et il y a deux moyens de s'y prendre pour y arriver. Il y a d'abord les négociations bilatérales actuellement en cours entre le Canada et le Japon. En fait, cette semaine, notre équipe de négociateurs est à Tokyo. Il y a ensuite les négociations du Partenariat transpacifique. Certaines questions restent en suspens dans les négociations entre les États-Unis et le Japon et au sujet de la perspective qu'adoptera le Congrès américain à cet égard. Quoi qu'il en soit, nous pensons que nous devons aller de l'avant avec le Japon, que ce soit dans le cadre d'une entente bilatérale ou du Partenariat transpacifique. En fait, si nous arrivons à obtenir l'accès au Japon dans le cadre d'une entente bilatérale, nous prendrions de l'avance sur nos concurrents américains, ce qui pourrait positionner avantageusement nos entreprises du point de vue de l'établissement d'une tête de pont sur un nouveau marché libre.

Pour finir, je ferai une remarque non pas sur les négociations, mais sur la bataille engagée par le Canada pour se débarrasser des exigences de la réglementation américaine concernant l'étiquetage du pays d'origine. Ces exigences ont fait beaucoup de tort aux entreprises d'engraissement de bovins et à tout notre secteur d'activité à cause de la discrimination efficace qu'elles ont déclenchée contre les importations de bœufs et de porcs vivants aux États-Unis. Vous en avez probablement entendu parler au cours de la dernière session. Nous appuyons vigoureusement les arguments présentés par le gouvernement du Canada à l'OMC et la menace de représailles diffusée dans la *Gazette du Canada* pour faire bien comprendre qu'il défendra les droits du Canada en vertu des accords commerciaux contre toute action étrangère le privant de ces droits de façon illicite.

M. Walton : J'aimerais aborder trois autres questions pour un instant. Ce sont des questions que vous nous avez demandé d'aborder. En matière de durabilité, je tiens à rappeler au comité que le Canada est l'un des rares pays à s'être doté d'une table ronde sur la durabilité, où il est question d'économie, d'environnement et d'intérêts sociaux. C'est un excellent complément à notre permis social d'exploitation, qui traite du soin des animaux, de la production et de la santé animales, de

wanted to draw to your attention, and you can see the elements of that sustainability round table addressed in our brief. I won't talk about them individually.

Diversity, food security and traceability: Obviously we support mandatory national traceability, but I did want to also speak to a point that this committee wrote on last year on innovation. It is important to us that we can employ and use modern production technology in raising cattle, and I thought that report touched on all the right aspects of what we need to do as an industry to be competitive in the world and advance the beef industry as a whole.

On competitiveness and profitability, we are actively supporting the Regulatory Cooperation Council on three areas: electronic certification, zoning for foreign animal disease, and veterinarian drug approvals to make sure that there is simultaneous or like-simultaneous approval for similar products in the United States as are approved here.

The last point I will mention is labour. You heard it from the Canadian Meat Council and you will hear it from us. It is a serious issue for us, and some would consider it the most pressing issue. It is a supply chain issue. If one link in the chain is affected, we are all impacted. We cannot get people to work on the food lots. Rural Canada, and in particular the Prairies, especially Alberta, is struggling to keep and attract people to rural areas. We feel the Temporary Foreign Worker Program was and should be an important way to augment our Canadian workforce, and we need to make it work.

The Chair: Thank you.

John Masswohl, Director of Government and International Relations, Canadian Cattlemen's Association: Thank you for the invitation to appear before the committee and for your attention to the important issue of international trade for Canadian agriculture.

The Canadian Cattlemen's Association was founded in 1932, representing all segments of the Canadian beef cattle production sector, approximately 68,000 cattle producers across the country.

Access to international markets and the ability to export truly is the lifeblood of the Canadian beef sector. Without international trade, Canadian beef packers — as represented by James Laws who spoke earlier, and they are our customers — can't maximize the value per carcass. If they cannot maximize the value per carcass, that means they cannot pay cattle producers top dollar revenue to buy our cattle.

l'environnement, ainsi que des personnes et des collectivités. C'est un élément sur lequel je souhaitais attirer votre attention, et vous pouvez voir que notre mémoire aborde les éléments de la table ronde. Je n'en ferai pas le détail.

Diversité, sécurité alimentaire et traçabilité : il est évident que nous appuyons le principe obligatoire de la traçabilité nationale, mais je voudrais revenir sur un point abordé l'année dernière par le comité au sujet de l'innovation. Il est important pour nous de pouvoir utiliser une technologie de production moderne dans l'élevage du bétail, et je pensais que le rapport portait sur tous les aspects utiles de ce que notre secteur d'activité a besoin de faire pour être concurrentiel à l'échelle mondiale et faire progresser le secteur de la viande de bœuf dans son ensemble.

Pour ce qui est de la compétitivité et de la rentabilité, nous appuyons activement le Conseil de coopération en matière de réglementation dans trois domaines : la certification électronique, le zonage des maladies animales exotiques et les approbations de médicaments vétérinaires, pour veiller qu'il existe aux États-Unis des mesures simultanées ou quasi simultanées.

La dernière question que je soulèverai est celle de la main-d'œuvre. Le représentant du Conseil des viandes du Canada vous en a parlé, et nous souhaitons vous en parler aussi. C'est un problème grave pour nous. Certaines de nos entreprises diraient que c'est la question la plus urgente à régler. C'est un enjeu qui touche la chaîne d'approvisionnement. Si un seul maillon de la chaîne est compromis, nous le sommes tous. Nous n'arrivons pas à trouver d'employés pour nos parcs d'engraissement. Le Canada rural, et plus particulièrement les Prairies et notamment l'Alberta, se débat pour trouver et garder du personnel dans les zones rurales. Nous pensons que le Programme des travailleurs temporaires étrangers a été et devrait rester un moyen important d'augmenter notre main-d'œuvre. Il faut donc qu'il fonctionne.

Le président : Je vous remercie.

John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association : Merci de votre invitation à venir m'entretenir avec le comité et merci de l'attention que vous accordez au problème important du commerce international pour le secteur agricole canadien.

La Canadian Cattlemen's Association a été créée en 1932. Elle représente tous les segments du secteur canadien de la production de bovins, soit environ 68 000 producteurs en tout.

L'accès aux marchés étrangers et la capacité à exporter largement sont vitaux pour notre secteur d'activité. Sans commerce international, les entreprises de conditionnement du bœuf — représentées par James Laws qui vous a parlé un peu plus tôt et qui sont nos clientes —, ne peuvent pas maximiser la valeur par carcasse. Si elles ne le peuvent pas, elles ne peuvent pas non plus verser aux producteurs de bœuf les recettes importantes dont ils ont besoin pour acheter notre bétail.

We saw in May of 2003 what happens to cattle prices in Canada when all of our export markets are suddenly lost. First, the lost ability to export live cattle to the United States meant that more cattle had to be marketed every week in Canada than there were spaces to send them to. Second, even the cattle that were processed in Canada could not achieve full value per carcass because they lost the ability to send each piece of the animal to the market that was willing to pay the most for it.

In Canada we are all familiar with eating steaks, roasts and hamburgers. Those are very popular, but there are over 300 products in each animal. Unfortunately, most Canadians aren't going to the meat counter looking for things like tongues, livers and stomachs. If you take a beef tongue, in Canada maybe it's worth 40 or 50 cents a pound wholesale, whereas in Asia, that same beef tongue could be worth \$5 to \$6 a pound. A beef tongue probably weighs about six pounds, on average. International trade for that one item is worth an extra \$30 per animal. You can repeat that example for other pieces of the animal.

Similarly, even for popular cuts like rib-eyes and tenderloins, we can often sell them for more money in export markets in places like Japan, Taiwan, or even the United States, more than we get in Canada for those. At a minimum, the extra demand we receive from international markets ensures that we can get a higher price in Canada even for the products we don't export. Having that competition from buyers helps raise the prices, and that makes its way back to cattle producers.

We've seen this impact in the market. Cattle prices today in Canada have never been higher than they are right now. At the lowest point of the depths of BSE in the summer of 2003, a 1200-pound steer was selling for less than \$400. In the fall of 2005, after that live cattle market reopened to the United States, we were probably around \$1,100 for that same 1200-pound steer. Today we have most of our markets back since BSE, although we still have a few issues, and today that same 1200-pound steer is worth over \$2,000 at the farm gate to the farmer. It's an incredible difference, and international trade has played a significant part in that performance.

We are fortunate to have a government that understands the value of market access. In 2009, they established the agriculture Market Access Secretariat to work on technical market access barriers in a coordinated way across more departments than had previously been the reality. The Canadian Cattlemen's Association was a driver of that initiative with other organizations through the beef value chain round table, and we've been pleased with the results. Really, we feel that Canada can remain one of the elite food and agriculture exporters in the world, and a fully funded and expertly staffed agriculture Market Access Secretariat is a vital element of realizing that future.

Unfortunately, the reality is that none of us have the luxury of working with unlimited budgets, and we have to prioritize on the remaining market access issues that we have to work on. Some of

Nous avons vu, en mai 2003, ce qui arrive aux prix du bétail au Canada lorsque tous les marchés d'exportation sont brusquement fermés. Premièrement, l'impossibilité d'exporter du bétail aux États-Unis nous a contraints à commercialiser nos produits au Canada toutes les semaines dans une proportion dépassant les marchés internes. Deuxièmement, même la viande transformée au Canada n'a pu obtenir la pleine valeur par carcasse à cause de l'impossibilité de livrer chaque pièce de l'animal au marché disposé à payer le mieux.

Les Canadiens sont habitués à manger du steak, du rôti et des hamburgers. Ce sont des produits très populaires, mais chaque animal donne plus de 300 produits. Malheureusement, les Canadiens ne consomment pas de pièces de viande comme la langue, le foie ou l'estomac. Une langue de bœuf se vend peut-être 40 ou 50 cents la livre au prix de gros au Canada, alors que, en Asie, elle pourra se vendre 5 ou 6 \$ la livre. Une langue de bœuf pèse en moyenne six livres. Le commerce international de cette pièce de viande représente 30 \$ de plus par animal. Vous pouvez faire le même calcul pour d'autres morceaux.

Même chose pour des coupes populaires comme le filet et le faux-filet : ils se vendent souvent plus cher sur les marchés d'exportation comme le Japon, Taiwan, voire les États-Unis, qu'au Canada. À tout le moins, la demande supplémentaire provenant des marchés étrangers nous garantit de meilleurs prix qu'au Canada même pour les produits que nous n'exportons pas. Cette concurrence entre les clients contribue à faire monter les prix, et cela finit par revenir aux producteurs de bovins.

Nous avons constaté ces effets sur le marché. Les prix des bovins au Canada n'ont jamais été aussi élevés qu'aujourd'hui. Au pire moment de la crise de vache folle, au cours de l'été 2003, un bœuf de 1 200 livres se vendait moins de 400 \$. À l'automne 2005, après la réouverture du marché américain, le même animal se vendait autour de 1 100 \$. Aujourd'hui que nous avons récupéré la plupart des marchés interdits à cause de l'ESB, nous avons encore quelques problèmes, mais le même animal vaut plus de 2 000 \$ à la ferme. C'est un écart incroyable, et le commerce international a joué un rôle important dans ces résultats.

Nous avons la chance de compter sur un gouvernement qui comprend la valeur de l'accès aux marchés. En 2009, il a créé le Secrétariat à l'accès aux marchés pour l'agriculture, qui a été chargé d'étudier les obstacles techniques à l'accès en coordonnant ses activités avec plus de ministères qu'auparavant. La Canadian Cattlemen's Association a été l'un des moteurs de cette initiative, avec d'autres organisations, par le biais de la table ronde sur la chaîne d'approvisionnement en bœuf, et nous sommes heureux des résultats obtenus. Nous avons vraiment le sentiment que le Canada peut rester l'un des plus importants exportateurs de produits alimentaires et agricoles du monde, et un secrétariat à l'accès aux marchés agricoles dûment financé et doté en personnel spécialisé est un élément crucial de cet avenir.

Malheureusement, la réalité est que personne ne peut se permettre le luxe de travailler avec des budgets illimités et que nous devons mettre l'accent sur les problèmes d'accès aux

them are still related to removing the remaining BSE restrictions, but some of them are related to creating new access that we've not previously enjoyed.

I think I will have a similar list to what you've heard already, but at the top of our list is the country-of-origin labelling dispute with the United States. The World Trade Organization has repeatedly ruled in our favour, but the United States continues to defy those rulings. We appreciate that Minister Ritz and Minister Fast have delivered strong messages that Canada intends to implement retaliatory tariffs if the United States does not comply, and we think those message have to continue if we are going to get this thing fixed because that's what they understand in Washington.

Next is implementation of new trade agreements: the CETA with Europe and the Canada-Korea Free Trade Agreement. I will not repeat what you have heard already other than to say these are hugely important for us, as is negotiation of a trade agreement with Japan, either bilaterally or through the TPP. To us, we are fairly indifferent as to the form as long as it results in real market access to Japan.

The most significant remaining BSE restrictions are those in China, where the next step is to achieve access for bone-in beef for cattle under 30 months, and with Mexico, where we need to achieve access for beef from cattle over 30 months. We place a high priority on the government achieving an upgrade to Canada's BSE status at the World Animal Health Organization. Currently, we have controlled risk status, and the next step is basically the gold standard, which is negligible risk status, and that would be a major step toward eliminating the remaining BSE-related barriers.

I mentioned budgets and how they are not unlimited. Often, to gain access to a market, the other country needs to send its officials to undertake an inspection mission of Canadian facilities. Their goal in doing that is to see the Canadian federal meat inspection system in action. Essentially, the other countries are auditing how well our food safety officials ensure the product we send to them is safe. Sometimes the other country pays its own way to come here, but more often than not they expect Canada to pay for their travel and expenses. Our view is that when foreign governments need to come to inspect or audit the Canadian federal inspection system, the Government of Canada should have the funding to pay for these missions and not expect us as cattle producers or exporters to pay for examining the Canadian federal system.

marchés qui subsistent. Certains d'entre eux consistent toujours à rétablir l'accès aux marchés qui ont été restreints en raison de l'ESB, d'autres sont liés à l'accès de nouveaux marchés qui offrent de nouvelles possibilités.

Je crois que nos préoccupations sont semblables aux autres que nous venons d'entendre, mais je dirais que le règlement de la question de l'étiquetage obligatoire indiquant le pays d'origine aux États-Unis est notre priorité. L'Organisation mondiale du commerce s'est prononcée en notre faveur à maintes reprises, mais les États-Unis continuent d'aller à l'encontre de ces décisions. Nous sommes très heureux que le ministre Ritz et le ministre Fast aient annoncé fermement que le Canada prévoit fixer des tarifs de rétorsion si les États-Unis ne se conforment pas; nous croyons que nous devons poursuivre dans cette voie si nous voulons régler la situation, car c'est la seule façon de faire réagir Washington.

La seconde priorité est la mise en œuvre de nouveaux accords commerciaux : l'Accord économique et commercial global ou l'AECG avec l'Europe et l'Accord de libre-échange Canada-Corée. Je ne répéterai pas ce qui vient d'être dit, excepté que ces accords sont extrêmement importants pour nous, comme le sont les négociations d'une entente commerciale avec le Japon, que ce soit dans le cadre d'un accord bilatéral ou d'un Partenariat transpacifique, PTP. La forme d'entente nous importe peu, pourvu qu'elle se traduise par un accès réel aux marchés japonais.

Les restrictions les plus importantes qui demeurent à l'égard de l'ESB sont celles de la Chine, avec laquelle nous tentons d'accéder au marché du bœuf non désossé provenant d'animaux âgés de moins de 30 mois et celles du Mexique, où nous tentons d'accéder au marché du bœuf provenant d'animaux âgés de plus de 30 mois. Il est primordial pour nous que le gouvernement élève le statut du Canada en matière d'ESB auprès de l'Organisation mondiale de la santé animale. À l'heure actuelle, nous présentons un statut de risque contrôlé; l'étape suivante serait que nous atteignions ce qui constitue presque la norme de référence, soit le statut de risque négligeable, lequel contribuerait grandement à éliminer les dernières barrières reliées à l'ESB.

J'ai mentionné les budgets et le fait qu'ils ne sont pas illimités. Afin d'accéder à un marché, un pays étranger doit souvent envoyer ses représentants pour effectuer une inspection des installations canadiennes. Cette démarche vise à voir le système d'inspection fédéral canadien en œuvre. Les autres pays veulent essentiellement vérifier de quelle façon nos responsables de la salubrité des aliments assurent que le produit que nous leur expédions est sécuritaire. Parfois, les pays étrangers déboursent les frais du voyage, mais plus souvent qu'autrement, ils s'attendent à ce que le Canada défraie les coûts de déplacement. Nous croyons que lorsque des pays étrangers envoient des représentants pour observer et analyser notre système d'inspection fédéral canadien, le gouvernement du Canada devrait financer ces missions et ne pas s'attendre à ce que nous, les producteurs ou exportateurs de bétail, payions pour les vérifications du système fédéral canadien.

The last thing I want to mention, which you've heard before, is the challenge our industry faces due to a lack of sufficient labour. This is a huge problem. Although the problem is not necessarily limited to the West, it is particularly acute in Alberta and Saskatchewan, so much so that if we don't have a viable labour strategy, we will be unable to produce the beef to take advantage of the access we have worked so hard to create. So the labour issue is indeed a trade issue if we're going to take advantage of these trade agreements, and not just export cattle to have the value added somewhere else.

I've touched briefly on several areas and would be pleased to elaborate on any of them as we move into questions and answers. Thank you.

The Chair: Thank you.

Rob Smith, Chief Executive Officer, Canadian Angus Association: Honourable senators, it is with great pleasure and honour that I have the opportunity to speak with you and my esteemed colleagues at this presentation this evening.

Carrying on with what Mr. Masswohl said, it is a very good time to be a cattleman. I am a lifelong cattleman and for the last few years have worked as a servant of the industry as well with the Canadian Angus Association.

There are three topics I want to go over with you this evening, one of which is who and what is the Canadian Angus Association, our belief in the Market Access Secretariat, and the role of the Canadian Beef Breeds Council and my colleague to my left, who you'll have the opportunity to hear from next.

With respect to the Canadian Angus Association, if I can refer to the diagram that Mr. Walton actually provided you with, which is a snapshot of Canada's beef industry, over on the left-hand side you'll see that the first link in the value chain is genetics. Genetic selection actually leads to the cow-calf producers and utilization of bulls to make their decisions that furthers us down the value chain. That genetic component is where the Canadian Angus Association and our members have a significant role.

We actually represent 2,300 members nationally, which if you consider there are 68,500 beef farms in Canada, purebred Angus producers are about 3.3 per cent of that, but market share is about two thirds of those 68,500. Two thirds of beef cattle genetics in Canada are Angus or Angus influence, so 45,667 beef farms in Canada utilize Angus genetics. When you go to a restaurant and see Angus on the menu, there's a good possibility you're eating Canadian Angus and the work of our producers and the genetics our producers have provided to our cattle producers coast to coast.

Le dernier point que j'aimerais soulever, qui a souvent été mentionné, est le défi que représente le manque de main-d'œuvre pour l'industrie. C'est un énorme problème. Même si le problème ne se limite pas nécessairement dans l'Ouest, il est particulièrement criant en Alberta et en Saskatchewan, à tel point que si nous n'adoptons pas une stratégie de main-d'œuvre viable, nous ne serons pas en mesure de produire la quantité de bœuf prévue pour profiter de l'accès aux marchés que nous nous serons efforcés de créer. Par conséquent, la question de la main-d'œuvre est en réalité une question commerciale, si nous voulons bénéficier de ces accords commerciaux et ne pas nous contenter d'exporter du bétail en laissant filer la valeur ajoutée ailleurs.

J'ai touché à différents sujets que je serai heureux de développer lors de la période de questions. Merci.

Le président : Merci.

Rob Smith, chef de la direction, Association canadienne Angus : Honorables sénateurs, c'est avec grand plaisir et honneur que je m'adresse à vous et à mes distingués collègues ce soir.

Pour reprendre les paroles de M. Masswohl, c'est en effet une période très favorable pour les éleveurs de bétail. J'ai été un éleveur toute ma vie et au cours des dernières années, j'ai travaillé également en tant que fonctionnaire dans l'industrie, à l'Association canadienne Angus.

Il y a trois sujets dont j'aimerais discuter avec vous ce soir, soit les composants et la mission de l'Association canadienne Angus, notre confiance envers le Secrétariat d'accès aux marchés et le rôle du Conseil canadien des races de boucherie, représenté par mon collègue de gauche qui prendra la parole ensuite.

En ce qui concerne l'Association canadienne Angus, si l'on observe le schéma que M. Walton nous a fourni et qui constitue un aperçu de l'industrie canadienne du bœuf, vous remarquerez sur le côté gauche que le premier maillon dans la chaîne de valeur est celui de la génétique. La sélection génétique est en fait ce qui guide les éleveurs-naisseurs et le choix des taureaux qui caractérisent la chaîne de valeur. Cette composante génétique fait de l'Association canadienne Angus et de ses membres un acteur important dans l'industrie.

Nous sommes présentement 2 300 membres à l'échelle nationale; si vous considérez qu'il existe 68 500 fermes bovines au Canada, les producteurs de bovins de race Angus représentent environ 3,3 p. 100 de ces fermes, cependant ils occupent environ les deux tiers du marché des 68 500 fermes. Les deux tiers des stocks génétiques de bovins au Canada sont de race Angus ou croisés Angus, ce qui signifie que 45 667 fermes bovines canadiennes utilisent des stocks génétiques Angus. Lorsque vous allez au restaurant et que vous voyez la mention Angus sur le menu, il y a de bonnes chances que vous mangiez du bœuf canadien Angus, une viande produite avec des stocks génétiques fournis par nos producteurs de bovins dans tout le Canada.

We're very proud of Canadian beef. These gentlemen to my right represent that further down the value chain, and you folks have the opportunity to represent it from a retail and purchase perspective, and you also have an opportunity to help guide where that goes from a policy perspective. That's why I'm excited to have the opportunity to be here with you tonight.

The Canadian Angus Association has taken a leading role in areas like traceability, not only working with industry but creating what is the world's largest branded tag program in our Canadian Angus Rancher Endorsed Tag Program. In terms of a single identified brand tag, you can follow through Angus genetics in Canada more than any other specific tag in all of Canada. Of course, we're allowed to do that by the leadership that led to the Canadian Cattlemen's Identification Agency, CCIA, and our RFID tag. We're very proud of that, and it gives us a competitive advantage abroad.

We are an active participant in the World Angus Secretariat, which is the global collaboration of countries that produce Angus genetics. Angus is the number one breed in the world, even including those hot-weather countries that have the big-eared cattle. Angus is still number one because it crosses with all of those in the event they're not used in a pure form. We contribute to that world community through live cattle, frozen semen and embryos.

I've included some information. There's the Canadian Beef Breeds Council's data on the impact of Canadian genetics from an economic perspective exported internationally. Let me tell you, if we can't always compete on price, because truly we can't, as some of my colleagues before me said, we can always exceed on quality. That's where we have a distinct competitive advantage.

The five areas where Canadian Angus genetics have an advantage worldwide include the fact we have a closed herd book, which means there's no genetic influence in our purebred herd book other than Angus genetics going back to the creation of that association in 1905, and the national recognition under the Animal Pedigree Act, which actually is how we are incorporated. It is a piece of federal law done through Agriculture and Agri-Food Canada. That is how breed associations are actually incorporated.

We have winter resistance in our animals. There was a question by one of the senators to one of our pork industry colleagues in the last panel that talked about competitive advantage. Make no mistake: The fact we have an unforgiving winter at times is one of the reasons why, from an animal health perspective, we actually do have a competitive advantage. The globally recognized pristine environmental conditions and the fact that we have an inherent

Nous sommes très fiers du bœuf canadien. Ces messieurs à ma droite représentent une autre section de la chaîne de valeur; vous agissez au niveau de la vente et des achats au détail et vous êtes en mesure de vous prononcer en matière de politiques. C'est pourquoi je suis heureux d'être avec vous ce soir.

L'Association canadienne Angus occupe un rôle de premier plan en matière de traçabilité, non seulement en collaborant avec l'industrie, mais en créant le plus important système de traçabilité au monde, notre programme de traçabilité de marque Canadian Angus Rancher Endorsed^{MC}. À l'aide d'une simple étiquette, il est possible de retracer les bovins Angus au Canada plus facilement qu'avec toute autre étiquette au Canada. Ceci a été rendu possible grâce à l'initiative de l'Agence canadienne d'identification du bétail, l'ACIB et de notre étiquette radiofréquence. Nous sommes très fiers de cette réalisation et de plus, elle nous confère un avantage face à nos compétiteurs à l'étranger.

Nous sommes des participants actifs au sein du World Angus Secretariat, qui correspond au regroupement mondial des pays producteurs de stocks génétiques Angus. Angus est la race de bovins numéro un au monde, même en tenant compte du bétail à grandes oreilles des pays chauds. Les bovins Angus arrivent au premier rang, car ils sont croisés avec d'autres races s'ils ne sont pas utilisés à l'état pur. Nous contribuons à cette communauté internationale en fournissant des bovins vivants, des semences et des embryons congelés.

J'ai apporté de la documentation. Il s'agit de données provenant du Conseil canadien des races de boucherie portant sur l'impact des stocks génétiques canadiens exportés à l'échelle internationale, d'un point de vue économique. Permettez-moi de vous dire que si nous ne pouvons pas toujours rivaliser sur le plan des prix, car on ne le peut vraiment pas, tel que certains de mes collègues l'ont mentionné, nous allons toujours surpasser les autres en qualité. C'est là que nous détenons un net avantage concurrentiel.

Cinq aspects liés aux stocks génétiques Angus canadiens constituent un avantage sur le plan international. Entre autres, le fait que nous possédons un livre généalogique de troupeaux fermés, c'est-à-dire qu'il n'y a aucune influence génétique extérieure introduite dans notre livre de bovins de race pure, autre que celle de la race Angus, et ce, depuis la création de l'association en 1905 et de la reconnaissance nationale en vertu de la Loi sur la généalogie des animaux, laquelle est en fait le fondement de notre constitution en société. C'est un document de législation fédérale issu d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Voilà comment les associations de race sont constituées en personne morale.

Nos animaux sont résistants au froid hivernal. Dans le dernier groupe, un des sénateurs a posé une question à un de nos collègues de l'industrie porcine qui faisait allusion aux avantages concurrentiels. Ne vous y méprenez pas; le fait que nous ayons parfois un hiver impitoyable est l'une des raisons qui font que, du point de vue de la santé animale, nous détenons un avantage concurrentiel. Les conditions environnementales originelles,

feed efficiency in our cattle, partly because a certain degree of homogeneity in terms of how they're raised, certainly give us an advantage.

The Canadian Angus Association is proud to work with the Market Access Secretariat on a number of areas, but one of the chief was the Canada-Russia Livestock Consulting Centre industry advisory group, which is an inactive group right now, but I can tell you if we ever see recognition from our Russian friends on what they need to do, we have folks across Canada that are galvanized and excited about the prospect of getting back into that marketplace because it certainly was an growth area for Canadian genetics.

There are 10 countries that have been identified to us that we are working with through the Market Access Secretariat in terms of beef genetic focus, and the Canadian Angus Association is key in all of these.

One I'd like to add to the list, because we've been focused on this ourselves in the last few months and we see it as a real opportunity, is Turkey. We work with countries that want to re-establish their purebred herd base, a lot of Eastern European countries and Central Asian countries, where essentially in a rocky transition to entrepreneurialism and capitalism they ate their cow herd and now want to re-establish it starting with a seed-stock base. We're happy to work with those countries to create that opportunity.

In terms of our folks' barriers to international trade of purebred livestock, we struggle a little at times with regulatory burden for exporters in terms of regulations that they need to work through the CFIA, the negotiation of import-export protocol between our trading partners and CFIA, creating agreements that sometimes include requirements that would not really be necessary for Canadian cattle to have to meet that requirement because it's not something that's ever indigenous to Canada.

As I said before, we do have issues with respect to price. We can't compete on price, but we can compete on quality. The Market Access Secretariat has allowed us the opportunity to open up an awful lot of markets around the world that are looking for genetics for a variety of reasons.

One of the important things I would like to follow up on with regard to what Mr. Masswohl said is if we have the opportunity to bring people here on inbound or incoming missions, we never fail to get them hooked as a buyer. Using Kazakhstan as an example, they have sourced cheaper genetics from the southern United States and Australia, not necessarily focused on quality or any conditions other than price. When we have had the opportunity to bring buyers to Canada where they see where the cow-calves operate, where our operators are, take a look at our feedlots and see our system from one end of the value chain to

reconnues à l'échelle mondiale, ainsi que l'efficience alimentaire de notre bétail, partiellement en raison du caractère homogène de la méthode d'élevage, nous confèrent certainement un avantage concurrentiel.

L'Association canadienne Angus est fière de collaborer avec différents groupes du Secrétariat d'accès aux marchés, dont l'un des principaux est le groupe du Centre de consultation sur l'élevage du bétail Canada-Russie. Ce groupe est inactif actuellement, mais je peux vous assurer que si nous obtenons un jour de la reconnaissance de la part de nos amis russes suite aux consultations passées, il y aura des gens partout au Canada qui seront très enthousiastes à l'idée de réintégrer ce marché, car ce fut réellement une occasion de croissance pour les stocks génétiques de bovins canadiens.

Nous comptons maintenant 10 pays intéressés à nos stocks génétiques de bovins, avec lesquels nous collaborons par l'intermédiaire du Secrétariat d'accès aux marchés et l'Association canadienne Angus joue un rôle majeur dans ces échanges.

Un pays que j'ajouterai à la liste, car nous nous penchons nous-mêmes sur cette réelle possibilité de marché, est la Turquie. Nous travaillons avec des pays qui désirent rétablir leurs troupeaux de base de bovins de race pure. De nombreux pays de l'Europe de l'Est et de l'Asie centrale, après avoir entrepris une transition houleuse vers l'entrepreneuriat et le capitalisme et avoir consommé leurs troupeaux de bovins, veulent les reconstruire avec des stocks de départ. Nous sommes heureux d'aider ces pays à concrétiser cette possibilité.

En ce qui a trait aux obstacles au commerce international de bétail de race pure, il est vrai que nous éprouvons parfois des difficultés avec la réglementation prescrite par l'ACIA entourant les exportations et les négociations sur le protocole d'import-export à respecter entre nos partenaires commerciaux et l'ACIA. Les ententes qui sont créées incluent parfois des exigences pour le bétail canadien qu'il ne serait pas nécessaire de respecter, car ces exigences ne seraient jamais imposées au Canada.

Comme je l'ai mentionné précédemment, les prix font souvent problème. Nous ne pouvons pas être compétitifs en ce qui concerne les prix, mais nous pouvons l'être au point de vue de la qualité. Le Secrétariat d'accès aux marchés nous a donné la possibilité d'ouvrir un grand nombre de marchés partout dans le monde où des stocks génétiques sont requis pour diverses raisons.

J'aimerais donner suite à un point important soulevé par M. Masswohl; si nous avons l'occasion d'attirer des représentants étrangers en mission ici, ils se transforment en acheteurs à coup sûr. Si je prends l'exemple du Kazakhstan, ils ont acquis des stocks génétiques moins chers dans le Sud des États-Unis et en Australie, en ne mettant pas nécessairement l'accent sur la qualité ou toute autre condition que le prix. Lorsque nous recevons des acheteurs au Canada et qu'ils visitent les installations des éleveurs-naisseurs, voient nos parcs d'engraissement et prennent connaissance de notre système de production d'une extrémité à

the next, they almost “never not” purchase Canada seed-stock genetics. We appreciate every opportunity the Market Access Secretariat has to make that happen and hope they have the opportunity to get more resources to be able to increase the number of those inbound missions.

The Canadian Beef Breeds Council is a group that binds us all together. I'm very proud to be a member of that organization with the Canadian Angus Association. I know Michael is going to get to speak next, so I won't finish anything else with respect to CBBC.

In conclusion, I would like to point out that it is a great time to be a beef cattleman. We always know, however, that innovation lags when our economy becomes bullish. International market access is so very important to prioritize and establish diversified products that have more value elsewhere and for the eventual softening of our price support from the Market Access Secretariat and organizations like Canadian Beef Breeds Council. This will assure we can be proactive now rather than reactive later, to actually do it now, establish and reacquaint ourselves and strengthen ties with markets right now rather than when we actually have to. Thank you.

Michael Latimer, Executive Director, Canadian Beef Breeds Council: Good evening, everybody. I'd like to thank you for the invitation to speak to you tonight. I'm Michael Latimer, Executive Director for the Canadian Beef Breeds Council.

The Canadian Beef Breeds Council was established in 1994, so we're celebrating our twentieth anniversary this year, which we think is exciting.

The Canadian Beef Breeds Council fits in at the start of the production chain. As was referred to with the snapshot of the beef industry, and as my colleague Bryan Walton pointed out, we are the start of the production chain. The genetics that we incorporate as seedstock producers translates into the cattle that are used down the line. The purebred cattle that are used, or a bull sold into a commercial cow herd, that translates into the quality of meat we sell down the road. The genetics we incorporate are very important as we work down the line.

We represent 18 different breed associations. Canadian Angus is one of those associations. They are our largest. They represent 52 per cent of the registrations of beef cattle in Canada. These breed associations are all incorporated under the Animal Pedigree Act of Canada.

l'autre de la chaîne de valeur, ils achètent presque inmanquablement des stocks génétiques de départ. Nous apprécions les efforts du Secrétariat d'accès aux marchés qui favorisent ces occasions d'affaires et souhaitons que le groupe obtienne des ressources supplémentaires pour accroître le nombre de ces missions au Canada.

Le Conseil canadien des races de boucherie, CCRB, est un groupe qui nous unit tous ensemble. Je suis très fier d'être membre de cette organisation au sein de l'Association canadienne Angus. Comme Michael prendra la parole après moi, je vais le laisser élaborer sur le CCRB.

En conclusion, je voudrais rappeler que c'est en effet une période très favorable pour les éleveurs de bovins. Nous sommes très conscients, toutefois, que les projets innovateurs se développent plus lentement lorsqu'il y a une tendance haussière de l'économie. L'accès aux marchés internationaux est si important; nous devons prioriser et établir des produits diversifiés qui ont plus de valeur ailleurs, en vue de l'atténuation éventuelle du soutien des prix de la part du Secrétariat d'accès aux marchés et d'organisations telles que le Conseil canadien des races de boucherie. Ceci nous permettra d'être proactifs maintenant plutôt que réactifs plus tard, de faire les choses maintenant, soit établir ou renforcer des liens avec certains marchés, plutôt que d'agir lorsque nous sommes dans l'obligation de le faire. Merci.

Michael Latimer, directeur exécutif, Conseil canadien des races de boucherie : Bonsoir à tous. J'aimerais vous remercier de m'avoir invité parmi vous ce soir. Je suis Michael Latimer, directeur exécutif du Conseil canadien des races de boucherie.

Le Conseil canadien des races de boucherie a été fondé en 1994, donc nous célébrons notre 20^e anniversaire cette année, ce qui nous rend très enthousiastes.

Le Conseil canadien des races de boucherie se situe au début de la chaîne de production. Comme vous avez pu le constater sur l'aperçu de l'industrie bovine fourni par mon collègue Bryan Walton, nous formons le premier maillon de la chaîne de production. Les stocks génétiques que nous fournissons comme stocks de départ sont transformés dans le bétail au bout de la chaîne de production. Le bétail de race pure ou les taureaux vendus dans un troupeau commercial de bovins reproduisent la qualité de viande que nous vendons aux utilisateurs. Les stocks génétiques que nous ajoutons sont donc très importants afin d'obtenir les résultats escomptés.

Nous représentons 18 associations de race différentes. L'Association canadienne Angus en fait partie. C'est la plus importante. Elle compte pour 52 p. cent des bovins de boucherie enregistrés au Canada. Ces associations de race sont toutes constituées en sociétés en vertu de la Loi canadienne sur la généalogie des animaux.

We also represent 10 export companies. These are the companies that physically export cattle out of Canada. They'll take live cattle, semen, embryos, and sell them to countries like Kazakhstan, Russia, Brazil, any country we have access to.

We also represent the interests of four livestock exhibitions. In Ontario, that would be the Toronto Royal. In the West you would have Farmfair International, Agribition, and the Canadian Bull Congress out of Camrose.

The Canadian Beef Breeds Council was established back in 1994 as an umbrella organization to bring all the breed associations and these other groups together so we had one unified voice that focused on three main topics: international market development; scientific advancement, which has led to the application of a lot of the new genomic technology we have developed in Canada; and the other aspect we deal with is government and industry relations.

Under the international market development leg of our three-legged stool, I'd like to reiterate and support a lot of the comments my colleagues have said here today. What I want to bring up in addition to that is that market access is vital to the Canadian producers. We've seen what happens when those markets are shut. We saw that in 2003, after BSE, when the markets were closed. Our prices hit rock bottom, maybe even a bit lower. We need these markets open and we need access to them.

But getting the markets open is just the first step. Especially on the live cattle and semen/embryo side of it, which is a little different from the meat aspect of the business, we have to make sure we have health certificates negotiated that allow us to compete with the United States, Australia and our other competitors in any given market. With that, we need groups like the Market Access Secretariat and CFIA to make sure they have the funding and the staff available to negotiate these certificates, with all the resources they have behind them.

We have a lot of competition from countries like the United States and Australia, particularly when we're exporting to a country like Kazakhstan, which has been a tremendous market for Canadian purebred cattle in the last six or seven years. With that, we need those certificates to be at least on par, and we haven't had that in recent years.

That actually puts us at a disadvantage. We're already fighting it on the price. We have a high cattle price cycle right now in Canada, so we have that as a disadvantage, and then we also have a disadvantage on the health certificate that we've negotiated with that country in particular. We need to make sure that those agencies are funded to the fullest extent to ensure that they can do what they need to do to give our producers every fighting chance

Nous représentons également 10 entreprises d'exportation. Ce sont des entreprises qui transportent physiquement le bétail hors du Canada. Elles transportent du bétail vivant, des semences, des embryons et les vendent à différents pays tels que le Kazakhstan, la Russie, le Brésil et à tout autre marché auquel nous avons accès.

Nous représentons également les intérêts de quatre foires agricoles. En Ontario, il s'agit du Toronto Royal. Dans l'Ouest, il y a le Farmfair International, Agribition et le Canadian Bull Congress, à Camrose.

Le Conseil canadien des races de boucherie a été établi en 1994 à titre d'organisme-cadre, dans le but de réunir toutes les associations de race et les autres groupes ensemble pour former une seule voix se prononçant sur trois sujets principaux : le développement du marché international, les découvertes scientifiques, qui ont mené à l'application de nombreuses nouvelles technologies génomiques développées au Canada; le dernier point porte sur les relations entre le gouvernement et l'industrie.

En ce qui a trait au développement du marché international, l'un des trois volets d'activité de notre organisme, je voudrais réitérer notre appui à l'égard des commentaires de mes collègues que nous avons entendus aujourd'hui. J'aimerais ajouter que l'accès aux nouveaux marchés est vital pour les producteurs canadiens. Nous avons vu ce qui se produit lorsque ces marchés sont fermés. Nous en avons fait l'expérience en 2003, après la crise de l'ESB, lorsque les marchés ont été fermés. Nos prix ont atteint le fond du baril, peut-être même plus bas. Nous avons besoin que les marchés soient ouverts et nous devons pouvoir y accéder.

En fait, ouvrir de nouveaux marchés ne constitue que la première étape. Tout particulièrement lorsqu'il s'agit du commerce de bétail vivant, de semences et d'embryons, c'est différent du commerce de la viande; nous devons nous assurer d'avoir des certificats sanitaires négociés, nous permettant d'être concurrentiels par rapport aux États-Unis, à l'Australie aux autres compétiteurs sur le marché en question. Nous avons besoin de groupes tels que le Secrétariat d'accès aux marchés et l'ACIA pour assurer que le financement et les ressources nécessaires sont disponibles pour négocier ces certificats.

Nous faisons face à une forte concurrence de pays comme les États-Unis et l'Australie, surtout quand nous exportons vers un pays comme le Kazakhstan qui était un marché extraordinaire pour les bovins canadiens de race ces six ou sept dernières années. C'est pour cela qu'il faut que ces certificats soient au moins de même niveau, et ça n'a pas été le cas ces dernières années.

Cela nous place dans une situation désavantageuse. Nous luttons déjà par les prix. Nous traversons un cycle de prix élevés des bovins maintenant au Canada, alors c'est déjà un désavantage, et puis nous sommes désavantagés par le certificat de santé particulier que nous avons négocié avec ce pays. Nous devons veiller à ce que ces organismes reçoivent le plus de financement possible pour faire tout le nécessaire afin que nos

that they have to capitalize on these markets that are open, but we need to provide a bit more service to get true access into those markets.

I'll leave off with that and open it up to questions.

The Chair: Thank you, sir.

Senator Tardif: Thank you for your excellent presentations. You've all stressed the importance of international market access and the importance of focusing on expanding our free trade agreements. With the various free trade agreements that are on the table, I would expect that the demand will grow significantly for beef as well as for pork products. Will Canadian producers be able to keep up with this demand?

Mr. Masswohl: That's a question we get quite often from producers. Cattle supplies are fairly low right now, which is another contributor to why the prices are high. They ask: Well, we're doing these free trade agreements. Do we have the cattle? Do we have the beef to export?

I think of these trade agreements a bit like a pipeline; it takes them a long time to be negotiated and implemented. Just because we're putting something into the pipeline, we want to get something out of the pipeline in a few years. We know that when cattle prices are high, that creates the market signal to cattle producers to produce more, so we will produce more.

In the past, there has been a fairly predictable cattle cycle. You have high prices; cattle production increases, which lowers prices, and you go through this cycle. The way to extend the high prices for producers is to create more demand, and if you can't create more demand domestically, what you do is open access to markets.

We see that, yes, that signal from the high prices is going to increase production. We look at these agreements not only in terms of the volume that we will export, the number of tonnes, but the price that we get per pound, per kilo. That additional competition from having, say, a Colombia free trade agreement or a Jordan free trade agreement, even if we don't ship any more volume to those markets, having those bidders sometimes helps to raise the price here in Canada and we benefit even if we don't actually ship. Absolutely, they're beneficial, for a number of reasons.

Senator Tardif: As the market grows, can we sustain the land base needed for the production, or the growing, I guess? It's not the production; it's allowing the livestock the space to grow.

Mr. Masswohl: We do have a lot of land.

Senator Tardif: I know that. We're the second largest country.

producteurs aient toutes les chances possibles de capitaliser sur ces marchés; ils sont ouverts, mais nous devons fournir un peu plus de services pour y accéder sérieusement.

Je vais m'arrêter ici et répondre à vos questions.

Le président : Merci, monsieur.

La sénatrice Tardif : Je vous remercie de ces excellents exposés. Vous avez tous souligné l'importance d'accéder aux marchés internationaux et d'élargir la portée des accords de libre-échange. Étant donné la diversité des accords de libre-échange en cours de négociation, je suppose que la demande des produits du bœuf et du porc va considérablement augmenter. Est-ce que les producteurs canadiens seront en mesure d'y répondre?

M. Masswohl : C'est une question que les producteurs nous posent assez souvent. L'offre de bovins est assez basse à l'heure actuelle, ce qui contribue également à hausser les prix. Ils nous demandent : « C'est bien beau de signer ces accords de libre-échange, mais avons-nous suffisamment de bovins? Avons-nous suffisamment de bœuf à exporter? »

Ces accords de libre-échange me font un peu penser à un pipeline; il faut beaucoup de temps pour les négocier et les mettre en vigueur. Quand nous mettons quelque chose dans le pipeline, nous voulons en retirer quelque chose dans les années à venir. Nous savons que quand les prix des bovins montent, c'est signe que les éleveurs de bovins peuvent produire plus d'animaux, alors nous en produirons plus.

Auparavant, il était assez facile de prévoir le cycle des bovins. Les prix sont élevés, la production de bovins augmente, ce qui fait baisser les prix, et le cycle se poursuit. Pour que les producteurs jouissent de prix élevés pendant plus longtemps, il faut créer une plus grande demande, et si vous ne pouvez pas créer une plus grande demande au pays, alors vous devez ouvrir l'accès aux marchés.

Oui, nous voyons que les prix élevés signalent une augmentation de la production. Nous considérons ces accords non seulement en fonction du volume que nous allons exporter, du nombre de tonnes, mais aussi en fonction du prix que nous obtenons par livre, par kilo. La concurrence supplémentaire que crée, disons, un accord de libre-échange avec la Colombie ou avec la Jordanie, même si nous n'expédions pas un plus grand volume vers ces marchés, l'existence même de ces soumissionnaires contribue à faire monter le prix ici au Canada, et nous en bénéficions même si nous n'expédions vraiment rien de plus. Bien sûr, ils nous avantagent pour plusieurs raisons.

La sénatrice Tardif : Avec la croissance du marché, pouvons-nous conserver le territoire nécessaire pour cette production, ou plutôt pour cet élevage? Je suppose qu'il ne s'agit pas tellement de production, mais plutôt de laisser assez d'espace aux bovins pour se développer.

M. Masswohl : Nous avons un grand territoire.

La sénatrice Tardif : Je sais. Nous sommes le deuxième des plus grands pays du monde.

Mr. Masswohl: You're absolutely right. That is something that cattle producers wonder about as cities and suburbs grow.

Senator Tardif: That's right, as we become urbanized.

Mr. Masswohl: They're growing into very good, productive land.

Another challenge is the competition for land between different agriculture products. Do you put livestock on land or do you grow a crop? Livestock, beef cattle, tend to be in areas where there is marginal land. It's a little hillier; maybe it's a little rockier; the soil is fairly thin. In the past, cattle have been where they are because it hasn't been producing a good yield for a crop. But with technologies in crop production, yields and profitability have improved.

These are some of the challenges. I don't have a definitive answer for you. We've seen more production moving into new marginal areas, farther north. I know the Beef Farmers of Ontario have a strategy to produce more cattle in northern Ontario.

Mr. Walton: One thing I would add to John's comments is that the United States beef herd is where it was in the 1950s, when Harry Truman was president. We're back where we were in 1996, but Canada does have a benefit. Your question is a good one. We don't have the pressure on the land base that they do in the United States. We also have the infrastructure, and they do, too. We need to be able to track the next generation and keep those people in the business. We're seeing from the farm stats that there are larger farms and fewer people. That's courtesy of innovation and mechanization, et cetera. We're going to be able to produce food beyond our needs here, and the Americas are going to be at the heart of that. I'm optimistic.

Senator Enverga: Thank you for your presentations. I learned a lot.

I didn't realize that we have to restore a lot of the market due to BSE. How much have we lost so far, and how much do we still have to gain?

Mr. Masswohl: We lost everything overnight in May of 2003. We export over half of our production, either as beef in a box or live cattle, and about 80 per cent of what we export goes to the United States.

We did gradually work our way back. After about three months we restored some boxed beef trade to the United States, then after about two years live cattle trade and some expanded beef trade.

M. Masswohl : Vous avez tout à fait raison. C'est une question que les éleveurs de bovins se posent en observant le mitage des villes et des banlieues.

La sénatrice Tardif : C'est ça, nous nous urbanisons.

M. Masswohl : Elles s'étendent sur des sols excellents et très productifs.

On se heurte à une autre difficulté : celle que crée la concurrence entre les différents produits agricoles sur les terres. Faut-il utiliser une terre pour y élever du bétail, ou pour y produire une récolte? Le bétail, les bovins se trouvent généralement dans des régions où les terres sont marginales, où il y a plus de collines ou plus de roches, où la couche de sol est assez mince. Par le passé, on y mettait le bétail parce que ces sols ne produisaient pas de bonnes récoltes. Mais grâce aux technologies de production, le rendement et la rentabilité se sont améliorés.

Voilà certaines des difficultés auxquelles on se heurte. Je ne peux pas vous donner une réponse définitive. On produit maintenant plus de récoltes dans des régions marginales situées plus au nord. Je sais que l'association Beef Farmers of Ontario a établi une stratégie visant à produire plus de bovins dans le Nord de l'Ontario.

M. Walton : Je voudrais ajouter une chose aux commentaires de John : le cheptel de bovins des États-Unis a aujourd'hui la même taille qu'il avait dans les années 1950 quand Harry Truman était président. Celui du Canada n'a pas changé depuis 1996, mais c'est toutefois un avantage. Votre question est excellente. La disponibilité des terres n'est pas aussi restreinte chez nous qu'elle ne l'est aux États-Unis. Nous disposons également de l'infrastructure, et eux aussi. Il faut que nous suivions la nouvelle génération pour qu'elle se consacre à cette exploitation. Les statistiques indiquent que nous avons de plus grandes fermes, mais moins de gens. C'est dû à l'innovation et à la mécanisation et ainsi de suite. Nous allons pouvoir produire plus d'aliments que la demande de notre pays, et les Amériques se trouveront au cœur de tout cela. Ça me donne de l'espoir.

Le sénateur Enverga : Je vous remercie de nous avoir présenté ces exposés. J'en ai beaucoup appris.

Je ne savais pas que nous devons regagner les parts de marché que nous avons perdues à cause de l'ESB. Combien en avons-nous perdu jusqu'à présent, et combien nous en reste-t-il à regagner?

M. Masswohl : En mai 2003, nous avons tout perdu du jour au lendemain. Nous n'exportons qu'à peu près la moitié de ce que nous produisons, bœuf en caisse carton et bovins vivants, et environ 80 p. 100 de ce que nous exportons va aux États-Unis.

Nous avons lentement regagné des parts de marché. Environ trois mois plus tard, nous avons retrouvé un peu de notre clientèle américaine de bœuf en caisse carton, et au bout d'environ deux ans nous avons regagné le marché de bovins vivants et quelque peu étendu notre marché de bœuf.

Some of the other major things we got back, in late 2005 we got under 21-month access to Japan, which expanded to 30-month access to Japan just last year. Korea opened up in 2012. Mexico is a huge market for us. Taiwan and some of these have done it in stages. First they opened to boneless beef from under 30 months, then to bone-in. It's been a long road of incremental progress, and I've mentioned a couple of significant increments that we have yet to achieve.

China represents a huge potential. The growth of the middle class in China and what is happening there is amazing. What we see is, as people move up the income scale, they tend to eat more beef. It's a bit of a luxury item. Also they tend to have more infrastructure related to refrigeration. China is an area that's hugely important for us to be there in the future.

Senator Enverga: So we were basically able to recover from the BSE problem.

Mr. Masswohl: Yes.

Senator Enverga: My next question is with regards to exporting semen, embryos and live cattle. Do you think we're selling our future cattle industry when establishing them in other countries? Don't you think it's better to export our cattle instead of the embryos or the semen? Do you fear that in the future they might develop their own cattle industry and we will end up with a limited market? Is that of any concern to us?

Mr. Smith: That's a very good question. One of the things to note about the export of semen and embryos is we're not really losing anything with the export of semen and embryos. That's production that is already available in Canada and likely on genetics that are propagated in Canada already.

With respect to live animals, there's certainly merit to your concern. The one comment I might make is really for most of our overseas export of live animals, what has been sent is not necessarily the upper echelon of our elite genetics in Canada. I would say that when they're buying en masse, buying thousands of head, they're actually looking for propagators. They're not necessarily looking for the absolute greatest genetics that Canada has on offer, but what they're taking from Canada is a level of genetic quality that is vastly in excess of what they're currently working with.

I wouldn't say that we are at a point where we are afraid of the competition utilizing exported Canadian genetics.

Mr. Latimer: It's important to remember that if they didn't buy those genetics from Canada, they would buy them from the United States or Australia as well. A country like Kazakhstan, say we shut the doors on exporting live cattle, semen, embryos out

Nous avons regagné aussi quelques autres choses. À la fin de 2005, nous avons accès au marché du Japon pour moins de 21 mois, et l'année dernière cet accès s'est étendu à 30 mois. Le marché de la Corée s'est ouvert en 2012. Le Mexique représente un énorme marché pour nous. Taiwan et certaines autres de ces nations nous ont ouvert leurs marchés graduellement. Elles ont commencé par accepter notre bœuf désossé pour moins de 30 mois, puis notre bœuf non désossé. Il nous a fallu beaucoup de temps pour faire des progrès très graduels, et je vous ai mentionné quelques autres objectifs que nous n'avons pas encore atteints.

La Chine offre un énorme potentiel. La croissance de la classe moyenne et ce qui s'y passe est extraordinaire. Nous remarquons que plus ces gens s'élèvent sur l'échelle sociale, plus ils ont tendance à manger du bœuf. Pour eux, c'est en quelque sorte un produit de luxe. Ils semblent aussi posséder plus d'infrastructures de réfrigération. Il est donc crucial pour notre avenir que nous accédions aux marchés chinois.

Le sénateur Enverga : Nous nous sommes presque entièrement rétablis du problème de l'ESB.

M. Masswohl : Oui.

Le sénateur Enverga : Ma prochaine question a trait à l'exportation de sperme, d'embryons et de bovins vivants. Pensez-vous que nous vendons notre industrie future des bovins quand nous l'établissons dans d'autres pays? Ne pensez-vous pas que nous aurions intérêt à exporter nos bovins au lieu d'en vendre les embryons et le sperme? Ne craignez-vous pas qu'à l'avenir ces pays développent leur propre industrie de bovins et qu'ils nous prennent des parts du marché? Devrions-nous nous en inquiéter?

M. Smith : Excellente question. Soulignons une chose : nous ne perdons vraiment rien en exportant notre sperme et nos embryons. Cette production est déjà disponible au Canada et se fonde probablement sur de la génétique déjà bien répandue au Canada.

La question des bovins vivants cause certainement de l'inquiétude. Je peux seulement vous dire que dans le cadre de l'exportation de la plupart de nos animaux vivants, nous n'envoyons pas nécessairement les animaux de la plus grande qualité et de l'élite génétique du Canada. Je vous dirai que quand ils les achètent en masse, par milliers de têtes, ils veulent simplement des propagateurs. Ils ne cherchent pas nécessairement la meilleure qualité génétique que le Canada puisse leur offrir. Ils prennent du Canada un niveau de qualité génétique qui est déjà bien meilleure que celle avec laquelle ils travaillent.

Je ne dirais pas que nous en sommes au point de nous inquiéter de voir nos concurrents utiliser la génétique que le Canada exporte.

M. Latimer : N'oublions pas que s'ils n'achetaient pas ces produits génétiques du Canada, ils les achèteraient des États-Unis ou d'Australie. Si nous cessions d'exporter des bovins vivants, du sperme et des embryons à un pays comme le Kazakhstan, il

of Canada, they would find an alternative source for that. We can actually export that product to them and realize a return to our producers to see added value back for their products at the same time as serving the market.

The genetics and the live cattle tend to be a bit of a gateway product as well. When we have the cattle go over there and they get a taste of what could be higher quality beef because they're from a better genetic source, it generally tends to allow them to realize they could also get the meat product as well. That would allow them to bring in complementary meat products to substitute their production.

In a lot of cases, countries like Kazakhstan — I'm trying to be politically correct here — are a long ways away from ever catching up to us genetically. They don't have the production capabilities. They don't have infrastructure; they don't have feedlots; they don't have the same grains as us. They don't even have the same environment. For them to have a meat product that's of equal quality to us, they're decades away from ever being able to compete back against us.

Senator Merchant: Good afternoon. Thank you for being here. You were very kind to say that you were so pleased to be here with us. I must say that we are also very pleased that you made the time to come and present to us. Thank you so much.

The recent drop in the value of the Canadian dollar that opens up export markets, does it hurt you in some ways?

Mr. Walton: The cattle feeders are the ones that sell fed cattle, and we also compete for feeder cattle, the calves that go into our feedlots. On one side, selling fed cattle is a benefit, and when it comes to competing for feeder cattle, it's a detriment. Overall, once you get further down the processing chain, the value of the dollar does help manufacturing.

Out of Canada every year, we ship about a billion dollars' worth of cattle on the hoof, even despite country-of-origin labelling. The market has adjusted to that and the damage has been done, but it's a fact that we're in a North American market. They're our biggest competitor and our biggest customer.

Mr. Smith: From a purebred perspective, we're not adversely affected by the decrease in the dollar. In fact, the number of American exports of our Canadian genetics increases dramatically every two cents that it drops.

Senator Merchant: I understand your problem with getting workers. Both groups have expressed the shortage of workers. Last night I was flying down from Edmonton, and there were a lot of people that work on the oil patch. They all spoke French, so they were all going back to Montreal. I spoke with some of them and I overheard their conversations.

trouverait une autre source d'importation. En fait, nous pouvons lui exporter ce produit tout en réalisant pour nos producteurs un rendement qui leur permet d'améliorer la valeur de leurs produits et de les revendre sur le marché.

La génétique et les bovins vivants constituent en quelque sorte un produit d'entrée. Quand nous leur envoyons les bovins et qu'ils se font une idée de ce qui pourrait être du bœuf de meilleure qualité provenant d'une meilleure source génétique, ils comprennent généralement qu'ils pourraient aussi obtenir les produits de la viande. Ils pourraient importer des produits de la viande qu'ils substitueraient à leur production.

Dans bien des cas, les pays comme le Kazakhstan — et je m'efforce de parler avec tact — sont très, très loin de pouvoir nous rattraper dans le domaine de la génétique. Ils n'en ont pas les capacités de production. Ils n'ont ni l'infrastructure, ni les parcs d'engraissement, ni les mêmes grains que les nôtres. Ils n'ont même pas le même environnement. Ils ne peuvent pas produire des viandes de la même qualité que les nôtres. Il leur faudra des décennies avant de pouvoir nous faire concurrence.

La sénatrice Merchant : Bonjour, merci d'être venu. Vous avez eu la gentillesse de nous dire que vous êtes très heureux de vous joindre à nous. Je dois dire que nous sommes aussi très heureux que vous ayez consacré de votre temps pour venir nous présenter cet exposé. Merci beaucoup.

La baisse récente du dollar canadien qui ouvre les marchés d'exportation, est-ce qu'elle vous nuit d'une certaine façon?

M. Walton : Ce sont les engraisseurs de bétail qui vendent des bovins gras, et nous soutenons aussi la concurrence des bovins d'engraissement, des veaux que nous mettons dans les parcs d'engraissement. D'un côté nous tirons profit de la vente de bovins gras, mais cela nous désavantage lorsque nous vendons des bovins d'engraissement. En termes généraux, plus vous avancez dans la chaîne de transformation, plus la valeur du dollar aide les fabricants.

Chaque année, nous exportons pour environ un milliard de dollars de bétail sur pied, malgré l'étiquetage du pays d'origine. Le marché s'est adapté à cela, le dommage est fait, mais nous nous trouvons dans un marché nord-américain. Ils sont nos plus grands concurrents et nos meilleurs clients.

M. Smith : En ce qui concerne la vente des bovins de race, la baisse du dollar ne nous nuit pas. En fait, le volume d'exportation de nos produits génétiques canadiens augmente énormément chaque fois que le dollar baisse de deux cents.

La sénatrice Merchant : Je comprends que vous ayez de la difficulté à trouver des travailleurs. Les deux groupes ont parlé du manque de travailleurs. Hier soir, dans l'avion que j'ai pris pour venir d'Edmonton, il y avait beaucoup de gens qui travaillent sur le champ de pétrole. Ils parlaient tous français, donc ils rentraient tous à Montréal. J'ai discuté avec quelques-uns d'entre eux et j'ai écouté leurs conversations.

The oil companies could be a model for you. I don't know if they can, though, because they pay well, and they have all sorts of workers that they fly in to Fort McMurray or similar places who can work there for two weeks and they fly them back home to be with their families.

If you want to hire Canadians and not bring people from outside, are you able to make it possible for people from other parts of Canada, where maybe the unemployment rate is higher than it is in Saskatchewan or Alberta, to be attracted to come out West?

Mr. Walton: We attend job fairs. Just last month we were out in Atlantic Canada. We didn't get a lot of uptake. By the way, when we do, we bring them out. The biggest problem is, once they're in Alberta, in the West, there's a big competitor, and it's the industry you just mentioned.

Agriculture is a different ball game than oil and gas, and you'll know that coming from the West. That is a fact of life, but that's where the importance of having a good policy around foreign workers — it's probably not even a good term, but these are people that augment the Canadian workforce. They want to be here. They make a big decision to come here.

We just hosted a labour congress, an ag labour summit, two weeks ago. We had 170 employers there. We had people that had come to this country with the hopes and desires no different than they did in the 1950s. These people will come. They like to live in rural Canada in an area where we're seeing a decline in population and very low unemployment. That's why we need to have that proper blend and mix. It is definitely a challenge when we're competing. If you're in Saskatchewan with the Bakken, and in Manitoba even, we're hearing it from there where one of my members lost four employees in one week. They went to work on the oil side.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you to our guests. We have heard about many agreements between China, Taiwan, and so on. I would like to hear your comments on the agreement between Canada and the European Union. Will it create new markets? Will it be profitable? Is it good for the market?

The other day, we heard from dairy processors who see this a different way, but we have also heard other comments concerning pork and beef producers. I would like to hear what you have to say about this.

Vous pourriez vous inspirer des sociétés pétrolières. Je ne sais pas si c'est possible cependant, parce qu'elles paient bien et elles attirent toutes sortes de travailleurs en leur offrant le billet d'avion pour venir de Fort McMurray et d'autres endroits comme ça pour travailler ici pendant deux semaines, puis elles leur donnent un autre billet d'avion pour leur permettre de passer quelque temps avec leurs familles.

Si vous voulez engager des Canadiens et ne pas faire venir des travailleurs de l'étranger, seriez-vous capables d'attirer vers l'Ouest des gens d'autres régions du Canada dont les taux de chômage sont plus élevés que ceux de la Saskatchewan et de l'Alberta?

M. Walton : Nous participons à des salons de l'emploi. Le mois dernier nous étions dans les provinces de l'Atlantique. Nous n'avons pas eu beaucoup de succès. En fait, quand les gens sont intéressés, nous leur payons le voyage. Notre plus grand problème, c'est qu'une fois qu'ils sont en Alberta, dans l'Ouest nous avons un gros concurrent, et c'est l'industrie que vous venez de mentionner.

L'agriculture est bien différente du pétrole et du gaz. Vous le savez, vous qui venez de l'Ouest. C'est un fait quotidien et c'est pourquoi il est important d'avoir une bonne politique sur les travailleurs de l'étranger — le terme n'est probablement pas le bon, mais je parle des gens qui complètent la main-d'œuvre canadienne. Ils veulent être ici. Ils prennent une décision monumentale quand ils viennent ici.

Nous venons d'organiser un congrès de la main-d'œuvre, un sommet de la main-d'œuvre de l'agriculture il y a deux semaines. Nous y avons réuni 170 employeurs. Il y avait des gens qui sont venus au Canada en nourrissant les mêmes espoirs et désirs que les immigrants des années 1950. Ces gens viennent. Ils aiment vivre dans la campagne canadienne en une région où nous perdons de la population et où le taux de chômage est très bas. C'est pourquoi il nous faut une représentation bien équilibrée. C'est ce qui nous empêche de soutenir la concurrence. Si vous êtes en Saskatchewan près de la Formation de Bakken et même au Manitoba, un de mes membres nous a dit qu'il avait perdu quatre employés en une semaine. Ils étaient allés travailler pour une société pétrolière.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos invités. On a entendu parler de nombreux accords entre la Chine, Taiwan, et cetera. J'aimerais entendre vos commentaires en ce qui concerne la signature de l'accord du Canada avec l'Union européenne. Est-ce que cela occasionnera de nouveaux marchés? Est-ce que ce sera rentable? Est-ce que c'est bon pour le marché?

On a entendu, l'autre jour, les transformateurs laitiers qui, eux, voient cela d'une manière différente, mais on a aussi entendu d'autres commentaires concernant les producteurs de porc et de bœuf. J'aimerais vous entendre à ce sujet.

[English]

Mr. Masswohl: Very much so. We think the Canada-Europe trade agreement holds huge potential for Canadian beef producers and beef exporters.

We've had a number of issues with Europe over the years. You've heard about the hormone ban, as it's sometimes called. I would agree with Mr. Pomerleau earlier that hormones are not the main issue, but Europe bans all growth promotants. Certainly we have plenty of cattle producers in Canada that will raise cattle without hormone implants or beta-agonists. They'll do it the European way, but it will cost them about 20 per cent more to raise their cattle without those technologies. They'd like to know that there is a market at the end that will pay them for that additional cost of raising cattle, and Europe is that market.

The problem is that Europe has had a prohibitively high tariff in the past. This agreement will create 35,000 tonnes of new duty-free access for fresh beef and 15,000 tonnes for frozen beef. There's another quota we share with the United States, a 20 per cent duty, which Canada will get duty free while the Americans will continue to pay 20 per cent. Nearly 65,000 tonnes of new duty free access that we did not have before will encourage cattle producers to raise cattle according to European standards.

The remaining piece of the puzzle that we have not quite sorted out, which Mr. Laws mentioned, is what are the technical conditions that the beef processing facilities will have to operate under? We need to know that Europe will actually approve the Canadian slaughter facilities to export to Europe. Currently, there're only two small facilities in Canada approved to export to Europe, and they're both in Alberta. If you are a cattle producer in Nova Scotia doing hormone-free and beta-agonist-free, you still cannot get to Europe even duty free if you have to send your cattle out to Alberta to have the beef sent. All these pieces have to line up, but there's huge potential.

Mr. Walton: It may have come up when the Canadian Meat Council was here that another meat plant will open in the new year. It is the largest EU-approved plant in the country that was mothballed shortly after 2007. It was built just after BSE and is just north of Calgary. The individual who bought the plant has designs on Europe. That's a positive given that there are only three large plants left in Canada. This will be a fourth medium-sized plant approved for the EU. We think that is very positive, and we're looking forward to seeing that plant open.

[Traduction]

M. Masswohl : Tout à fait. Nous sommes convaincus que l'accord de libre-échange Canada-Europe présente un énorme potentiel pour les éleveurs et pour les exportateurs canadiens de bovins.

Nous nous sommes heurtés à de nombreux problèmes avec l'Europe au cours des années. Vous avez entendu parler de l'interdiction d'hormones, comme on l'appelle parfois. Je suis d'accord avec ce que disait M. Pomerleau tout à l'heure; les hormones ne sont pas les seules à causer ce problème, car l'Europe interdit tous les stimulateurs de croissance. Évidemment, nous avons au Canada un grand nombre d'éleveurs de bétail qui n'utiliseront pas d'implants hormonaux ou de bêta-agonistes. Ils travailleront à la façon européenne, mais il leur en coûtera environ 20 p. 100 de plus pour élever des bovins sans utiliser ces technologies. Ils veulent être sûrs après tout cela d'avoir un marché qui leur permettra de recouvrer ces coûts supplémentaires, et ce marché est celui de l'Europe.

Le problème, c'est que les tarifs de l'Europe étaient incroyablement élevés auparavant. Cet accord ouvrira un accès en franchise de droits pour 35 000 tonnes de bœuf frais et pour 15 000 tonnes de bœuf congelé. Il y a un autre contingent que nous partageons avec les États-Unis, un droit de 20 p. 100. Cet accès en franchise de droits pour près de 65 000 tonnes que nous n'avions pas auparavant encouragera les éleveurs de bovins à se conformer aux normes européennes.

Il nous reste à résoudre le problème que M. Laws a mentionné. Il s'agit des conditions techniques que les installations de transformation du bœuf devront respecter. Il faut que nous sachions si l'Europe va vraiment approuver les abattoirs canadiens utilisés pour exporter vers l'Europe. À l'heure actuelle, nous avons au Canada deux petits abattoirs que l'Europe a approuvés à des fins d'exportation, et ils se trouvent tous deux en Alberta. Si vous êtes un éleveur de bovins en Nouvelle-Écosse qui n'utilise pas d'hormones et de bêta-agonistes, vous ne pouvez pas exporter vers l'Europe, même en franchise de droits, à moins d'avoir envoyé vos bovins en Alberta pour faire expédier votre bœuf. Il faudra harmoniser tous ces éléments, mais le potentiel est énorme.

M. Walton : On a peut-être mentionné, quand le Conseil des viandes du Canada était ici, qu'un nouvel abattoir va ouvrir ses portes l'année prochaine. Il s'agit du plus grand abattoir canadien approuvé par l'UE que l'on avait mis au rancart peu de temps après 2007. Il a été construit peu après l'ESB. Il se trouve juste au nord de Calgary. La personne qui a acheté cet abattoir a des vues sur l'Europe. C'est une bonne nouvelle, puisqu'il ne reste plus que trois grands abattoirs au Canada. Nous aurons donc un quatrième abattoir de taille moyenne approuvé par l'UE. Selon nous, c'est une excellente nouvelle, et nous avons hâte que cet abattoir ouvre ses portes.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Mr. Weeks and Mr. Walton, you spoke about country-of-origin labelling, which creates a problem with the United States. Are there other countries that have signed a trade agreement with Canada, where this well-known country-of-origin labelling problem exists? Do you know if there are other countries that pose this problem for us?

[*English*]

Mr. Weekes: The problem with the country-of-origin labelling regulations is not that there is a label but rather the way in which the label operates. It requires packers basically to segregate Canadian cattle from American cattle before they go through the plant because when it comes out the other end, they have to know which piece came from which animal so they can label it properly.

There are ways to provide for labelling that would not have that discriminatory effect, but the way in which the United States operates their scheme discriminates and has been found in violation of the WTO. The first American attempt to remedy that intensified the restriction rather than conforming to the WTO. Now we think we're getting near the point where they will have to come up with an honest answer.

Yes, all countries have some kind of labelling requirement, but it doesn't operate in this way that cuts off the trade in live animals.

Mr. Masswohl: The United States affects us particularly because it is really the only market to which we export live cattle for processing. These aren't purebred animals. The impact is unique to the United States.

Mr. Walton: We see some markets that want them born, raised and slaughtered in the country. That prevents Canadian feedlots from bringing U.S. feeder cattle into the feedlots because the packers here want to know that they are born, raised and slaughtered. Europe and China are examples of that. It can harm trade for us.

Senator Tkachuk: I'm not a regular member of the Agriculture Committee. I used to sit on the Agriculture Committee, but I'd forgotten how interesting it was. I do want to thank you for being here.

I come from Saskatchewan, where the cattle and meat industries are very important. I was on the Agriculture Committee when BSE hit in 2003. I remember the hearings we had and the sadness we heard. It was a terrible time. I remember beef producers coming to see us and saying they had never asked for money from the government, but here they were, asking for help.

Under every free enterprise American, there is a protectionist, right? I mean, they are all the same. I remember talking with Senator Burns from Montana, a Democrat. They were using BSE

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Monsieur Weekes et monsieur Walton, vous avez parlé de l'étiquetage du pays d'origine qui crée un problème avec les États-Unis. Y a-t-il d'autres pays qui ont signé un accord commercial avec le Canada, mais où il existe le fameux problème de l'étiquetage du pays d'origine? Savez-vous s'il y a d'autres pays qui nous posent ce problème?

[*Traduction*]

M. Weekes : Le problème que cause le règlement régissant l'étiquetage du pays d'origine ne vient pas de l'étiquette, mais de la façon dont l'étiquette fonctionne. Les abattoirs doivent séparer les bovins canadiens des bovins américains avant qu'ils entrent dans leurs installations, parce qu'il faut savoir quel morceau vient de quel animal pour que les étiquettes soient exactes.

Il y a moyen d'étiqueter sans séparer les animaux, mais la procédure que suivent les États-Unis sépare les animaux, et il s'est avéré qu'elle ne respecte pas les normes de l'OMC. La première tentative américaine d'y remédier a eu pour effet de resserrer la restriction au lieu de respecter les normes de l'OMC. Maintenant nous en sommes au point où ils devront donner une réponse franche.

Oui, tous les pays ont des règlements régissant l'étiquetage, mais pas de manière à bloquer le commerce des animaux vivants.

M. Masswohl : Les États-Unis nous touchent plus que les autres parce qu'il s'agit du seul marché où nous exportons des bovins vivants pour les usines de transformation. Ce ne sont pas des animaux de race. Nous ne subissons cela qu'aux États-Unis.

M. Walton : Certains marchés exigent que les animaux soient mis bas, élevés et abattus dans le pays. Ainsi, les parcs d'engraissement canadiens ne peuvent pas accepter des bovins d'engraissement américains parce que les abattoirs de chez nous veulent savoir où les animaux sont nés, ont été élevés et abattus. L'Europe et la Chine font partie de ces marchés. Ils risquent d'entraver notre commerce.

Le sénateur Tkachuk : Je ne suis pas membre régulier du Comité de l'agriculture. J'y siégeais auparavant, mais j'avais oublié à quel point il était intéressant. Je tiens à vous remercier d'être venus.

Je viens de la Saskatchewan, où les secteurs des bovins et des viandes sont très importants. Je siégeais au Comité de l'agriculture quand l'épidémie de l'ESB nous a frappés en 2003. Je me souviens des audiences que nous avons tenues et la tristesse qui y régnait. Cette période a été terrible. Je me souviens des éleveurs de bovins qui venaient nous dire qu'ils n'avaient jamais demandé d'argent du gouvernement, mais qu'à ce moment-ci, ils avaient vraiment besoin d'aide.

Tous les gens d'affaires américains sont protectionnistes, n'est-ce pas? Vraiment, ils sont tous les mêmes. Je me souviens d'une conversation que j'ai eue avec le sénateur Burns, du Montana; il

as a pretense to prevent cattle imports. They knew we were solving our problem, but for years and years we went by with these restrictions.

I don't know whether the industry has created a history of the mess. Did we make mistakes along the way? I think we did. We allowed the Americans and other countries to use the BSE issue as a means of preventing cattle producers or Canadian beef from entering their marketplaces. They used it as protection. It's not that they weren't interested in the health of Americans, but they saw this as an opportunity. What did we learn? This could happen again, but I hope it never does. We could have a tragedy like that again. What did we learn that we should not repeat?

Mr. Masswohl: Your point that it could happen again keeps us awake at night. This really is why we are so disturbed about the labour policy situation. We live in fear that one of our customers — and we produce cattle so our customers are packers, who are the two largest packers in Canada and both in southern Alberta — will be impacted acutely by the labour scenario. They are both foreign owned. At some point, just do the math: Corporate headquarters in Kansas or Brazil might make the decision that it's not worth operating a facility in Canada. If that happens, then we are at the mercy of exporting live cattle to the United States again.

I hope we have learned that lesson and I hope we resolve the labour scenario we are in and come up with a viable labour strategy so that we manage our exposure to that possibility.

The Chair: I thank the witnesses very much. The committee will travel to Washington, D.C., in late January. There is no doubt that some of the topics and challenges that you've shared with us will be on the table.

A previous witness said to continue to practice the four Rs: the right source, the right quantity, the right place at the right time for your markets.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, November 20, 2014

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:02 a.m. to study international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

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

était démocrate. Ils se servaient de l'ESB comme excuse pour bloquer l'importation des bovins. Ils savaient que nous étions en train de résoudre notre problème, mais pendant des années et des années nous avons été soumis à ces restrictions.

Je ne sais pas si notre secteur a graduellement causé ces problèmes. Avons-nous commis des erreurs au fil des temps? Je crois bien que oui. Nous avons laissé les Américains et d'autres nations se servir du problème de l'ESB pour empêcher les éleveurs de bétail et le bœuf canadien d'entrer sur leurs marchés. Ils s'en sont servis pour protéger le commerce de leurs pays. Je ne dis pas qu'ils ne s'intéressaient pas à la santé des Américains, mais ils ont saisi l'occasion qui se présentait. Qu'avons-nous appris de cela? Que ça pourrait se reproduire, mais j'espère que ça ne se reproduira jamais. Cette tragédie pourrait nous frapper à nouveau. Qu'avons-nous appris pour que cela ne se reproduise pas?

M. Masswohl : L'idée que cela pourrait se reproduire nous empêche de dormir. C'est pourquoi la question de la politique sur la main-d'œuvre nous trouble tant. Nous avons une peur bleue qu'un de nos clients — et, comme nous élevons des bovins, nos clients sont les exploitants des deux plus grands abattoirs du Canada, tous deux situés dans le Sud de l'Alberta — soit fortement frappé par la situation de la main-d'œuvre. Leurs propriétaires viennent tous deux de l'étranger. Ils risquent tout d'un coup de faire des calculs, et le siège social de Kansas ou du Brésil peut décider qu'il n'en vaut pas la peine d'exploiter un abattoir au Canada. Si cela se produit, nous nous retrouverons dans la situation impossible de devoir exporter des bovins vivants aux États-Unis.

J'espère que nous nous souviendrons de cette leçon et j'espère que nous réussirons à résoudre la situation de la main-d'œuvre dans laquelle nous nous trouvons et que nous établirons une stratégie viable relative à la main-d'œuvre pour ne plus nous exposer à cette situation.

Le président : Je remercie beaucoup les témoins. Notre comité se rendra à Washington, D.C., à la fin janvier. Je suis certain que nous débattrons de certains des sujets et des défis dont vous nous avez parlé.

Un témoin nous a dit il y a quelque temps que nous devrions continuer à appliquer les quatre B : la bonne source, la bonne quantité, le bon endroit au bon moment pour vos marchés.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 20 novembre 2014

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 2, pour étudier les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien 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.

[Translation]

I am Senator Percy Mockler from New Brunswick, chair of the committee. I would like to start by asking the senators to introduce themselves.

[English]

Senator Beyak: Senator Lynn Beyak, Ontario.

Senator Merchant: Pana Merchant, Saskatchewan.

[Translation]

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

Senator Tardif: Claudette Tardif from Alberta.

Senator Maltais: Ghislain Maltais from Quebec.

[English]

Senator Oh: Senator Oh, Ontario.

Senator Enverga: Tobias Enverga from Ontario.

[Translation]

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[English]

The Chair: To the witnesses, thank you for accepting our invitation to come to the committee to share your opinions and your professionalism with us.

The committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. Canada's agricultural 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.

[Translation]

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

[English]

This morning we welcome from Agriculture and Agri-Food Canada, Mr. Frédéric Seppey, Acting Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch.

[Traduction]

Le président : Bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

[Français]

Je m'appelle Percy Mockler, je suis sénateur du Nouveau-Brunswick et président du comité. Je demanderais dès maintenant aux sénateurs de se présenter.

[Traduction]

La sénatrice Beyak : Sénatrice Lynn Beyak, Ontario.

La sénatrice Merchant : Pana Merchant, Saskatchewan.

[Français]

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

La sénatrice Tardif : Claudette Tardif, de l'Alberta.

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

[Traduction]

Le sénateur Oh : Le sénateur Oh, Ontario.

Le sénateur Enverga : Tobias Enverga de l'Ontario.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Jean-Guy Dagenais, du Québec

[Traduction]

Le président : Je remercie nos témoins d'avoir accepté notre invitation afin que nous puissions profiter de leurs opinions et de leur professionnalisme.

Le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie canadienne. En 2012, un travailleur sur huit au pays, représentant plus de 2,1 millions de personnes, était employé dans ce secteur qui a contribué à près de 6,7 p. 100 au produit intérieur brut.

[Français]

À l'échelle internationale, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires en 2012. De plus, en 2012, le Canada s'est classé cinquième plus important exportateur de produits agroalimentaires au monde.

[Traduction]

Nous accueillons aujourd'hui d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, M. Frédéric Seppey, sous-ministre adjoint intérimaire, Direction générale des services à l'industrie et au marché.

[Translation]

We also welcome Mr. Gilles Saindon, Associate Assistant Deputy Minister, Science and Technology Branch.

[English]

From the Canadian Food Inspection Agency, we welcome Mr. Tony Ritchie, Executive Director, Strategic Policy and International Affairs.

Thank you for accepting our invitation. Before we proceed to questions, we will ask the witnesses to make their presentations. I am informed that Mr. Seppey will make the first presentation to be followed by Mr. Ritchie.

[Translation]

Frédéric Seppey, Acting Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch, Agriculture and Agri-Food Canada: Thank you, Mr. Chair and honourable senators. We appreciate the opportunity to speak to you in the context of your ongoing study of international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

As you know, an ambitious trade agenda is a key part of the government's focus on generating jobs and economic growth. Trade drives 6.7 per cent of our GDP and one in five jobs. To focus these efforts, the government has created the Global Markets Action Plan. Under this plan, efforts are being concentrated on the markets that hold the greatest promise for Canadian businesses. A commitment to vigorous trade promotion and ambitious trade policy helps our agriculture and agri-food sector. With almost half of Canada's total agricultural production exported, the potential for continued growth in the sector lies in its ability to expand markets abroad. Canada's agriculture and food exports have been on a growth curve for a number of years. Indeed, for 2013, Canadian agri-food and seafood exports reached an all-time high of over \$50 billion.

Trade and market access is one of our top priorities at Agriculture and Agri-Food Canada. We work closely with the Canadian Food Inspection Agency and our colleagues at the Department of Foreign Affairs, Trade and Development — to maintain, expand and open new markets for the agriculture sector. We are doing this in close collaboration with provinces and industry.

[Français]

De plus, nous accueillons Gilles Saindon, sous-ministre adjoint délégué, Direction générale des sciences et de la technologie.

[Traduction]

De l'Agence canadienne d'inspection des aliments, nous accueillons M. Tony Ritchie, directeur exécutif, Politique stratégique et affaires internationales.

Merci d'avoir accepté notre invitation. Je demanderais à nos témoins de faire leur déclaration liminaire après quoi nous passerons aux questions. M. Seppey a la parole après quoi nous entendrons M. Ritchie.

[Français]

Frédéric Seppey, sous-ministre adjoint intérimaire, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada : Je vous remercie, monsieur le président et honorables sénatrices et sénateurs. Nous sommes reconnaissants de l'occasion qui nous est offerte de vous adresser la parole dans le contexte de l'étude que vous menez actuellement sur les priorités en matière d'accès aux marchés internationaux pour le secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

Comme vous le savez, un ambitieux programme commercial représente un volet important des efforts particuliers que le gouvernement consacre à la création d'emplois et à la croissance économique. Le commerce compte pour 6,7 p. 100 de notre PIB et pour un emploi sur cinq. Pour orienter ses efforts, le gouvernement a créé le Plan d'action sur les marchés mondiaux. Dans le cadre de ce plan, les efforts sont concentrés sur les marchés les plus prometteurs pour les entreprises canadiennes. Notre attachement à une promotion énergique du commerce et à l'application d'une politique commerciale ambitieuse aide notre secteur agricole et agroalimentaire. Comme le Canada exporte près de la moitié de sa production agricole totale, le potentiel de croissance soutenue du secteur repose sur sa capacité d'élargir ces marchés internationaux. Les exportations agricoles et alimentaires du Canada suivent une courbe de croissance depuis un certain nombre d'années. Ainsi, pour 2013, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de produits de la mer ont atteint un sommet historique de plus de 50 milliards de dollars.

Le commerce et l'accès aux marchés constituent l'une des principales priorités d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Nous travaillons de très près avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments ainsi qu'avec nos collègues du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement à maintenir les marchés pour les secteurs de l'agriculture, à les élargir et à en conquérir de nouveaux. Nous travaillons aussi en étroite collaboration avec les provinces et l'industrie.

The department's international efforts are mainly guided by three strategic objectives. First of all, focusing our efforts in priority markets that offer the most economic potential. These include the United States, Mexico, the European Union, Japan, China and India.

The second objective consists of clearly articulating and committing to specific market access issues with our partners and stakeholders, which I will elaborate upon later.

The third goal is aligning Agriculture and Agri-Food Canada's science and trade objectives to direct the department's resources to achieve maximum impact.

This approach helps us ensure coherence and integration not only within the department, but also with our federal government partners, provincial and territorial governments, as well as key stakeholders. Collectively we endeavor to use all available levers in influencing and advancing the international agenda. One of these levers is the Market Access Secretariat. Created five years ago — at industry's request — it works collaboratively across governments and industry to enable improved identification and resolution of market access issues to aggressively and strategically improve competitiveness and trade opportunities for the sector.

The Market Access Secretariat has been instrumental in resolving a number of bilateral trade barriers in key sectors, including beef, pork and canola. At the same time, beyond addressing urgent trade barriers, officials are working hard to ensure that access to important markets for our sectors is maintained and uninterrupted.

Complementing this work, we are aggressively negotiating free trade agreements with a number of trading partners — with some significant results. Since 2009, eight free trade agreements have been concluded with 38 countries — and Canada is also currently negotiating trade agreements with more than 32 others.

Today, Canada has signed trade agreements with countries representing close to half of the world's agriculture and agri-food markets; some 44 per cent of the global market falls under our free trade agreements. The trade potential more than doubles when you take into account countries with which we have ongoing negotiations. Once ongoing negotiations are concluded, Canada will have access to almost two-thirds of the world's agriculture import market. These include agreements with Europe and Korea. The agreement with Europe is Canada's most ambitious trade initiative, broader in scope than the North American Free Trade Agreement. We are also engaged multilaterally in the Trans-Pacific Partnership, as well as the World Trade Organization.

Les efforts internationaux du ministère sont principalement orientés vers trois objectifs stratégiques. Tout d'abord, cibler nos efforts sur les marchés prioritaires qui offrent les plus grandes possibilités économiques. Il s'agit notamment des États-Unis, du Mexique, de l'Union européenne, du Japon, de la Chine et de l'Inde.

Le deuxième objectif consiste à définir clairement les problèmes particuliers d'accès aux marchés et à nous engager à y trouver des solutions avec nos partenaires et intervenants, ce dont je traiterai plus en profondeur tout à l'heure.

Le troisième objectif est d'harmoniser les objectifs scientifiques et commerciaux d'Agriculture et Agroalimentaire Canada pour tirer le maximum des ressources du ministère.

Cette approche nous aide à assurer la cohérence et l'intégration de nos actions non seulement au sein du ministère, mais également avec nos partenaires fédéraux, les gouvernements provinciaux et territoriaux, ainsi que les intervenants clés. Collectivement, nous nous évertuons à utiliser tous les leviers à notre disposition pour influencer et faire avancer le programme international. L'un de ces leviers est le Secrétariat de l'accès aux marchés. Cet organisme a été créé il y a cinq ans et travaille en collaboration avec les gouvernements et l'industrie afin de mieux cerner et de régler les problèmes d'accès aux marchés, et ce, pour améliorer de manière vigoureuse et stratégique la compétitivité et les débouchés commerciaux du secteur.

Le Secrétariat de l'accès aux marchés a contribué à trouver des solutions à un certain nombre d'obstacles au commerce bilatéral dans les secteurs clés, dont ceux du bœuf, du porc et du canola. Au-delà de l'élimination des obstacles commerciaux urgents, nos spécialistes travaillent serein et sans relâche pour veiller à ce que le secteur continue de bénéficier d'un accès ininterrompu à des marchés importants.

Dans le cadre de nos efforts, nous négocions de façon énergique des accords de libre-échange avec un certain nombre de partenaires commerciaux et nous obtenons des résultats importants. Depuis 2009, huit accords de libre-échange ont été conclus avec 38 pays. De plus, le Canada poursuit actuellement la négociation d'accords commerciaux avec plus de 32 autres pays.

Aujourd'hui, le Canada a signé des accords commerciaux avec des pays qui représentent près de la moitié des marchés agricoles et agroalimentaires du monde; soit 44 p. 100 du marché mondial est couvert par nos accords de libre-échange. Le potentiel commercial est plus du double lorsqu'on tient compte des pays avec lesquels nous poursuivons des négociations, à l'heure actuelle. Une fois que les négociations en cours seront conclues, le Canada aura accès à environ deux tiers du marché des importations agricoles. Cela comprend les accords avec l'Europe et la Corée. L'entente avec l'Europe conclue récemment représente l'initiative la plus ambitieuse du Canada et sa portée est plus vaste que celle de l'Accord de libre-échange nord-américain. Nous intervenons aussi présentement dans le contexte multilatéral du Partenariat transpacifique et de l'Organisation mondiale du commerce.

Beyond formal trade agreements, our department also puts significant efforts towards advocating bilaterally and multilaterally for the use of science-based trade rules, regulations and international standards. All of our efforts on market access are focused on maximizing opportunities for our stakeholders. We want to help them get their products into the most profitable markets abroad. To this end, we have created a number of tools to assist our stakeholders.

[English]

The first of these tools is the market access support system, which was introduced to prioritize Canadian agricultural and agri-food market access issues and allow for the allocation of appropriate resources. The tool allows us to evaluate market access issues based on a number of predetermined factors in consultation with the industry. It is then given a priority ranking that is shared with industry on a quarterly basis for information and ongoing validation.

Industry stakeholders and provincial and federal government representatives come together once a year to discuss market access priorities and align our objectives for the year. It happens that this meeting took place yesterday, and the discussions were rich.

One of our biggest strengths is our team of 12 agricultural trade commissioners abroad. They act as our eyes and ears in key markets overseas and are dedicated to promoting and expanding Canadian trade in agriculture. These AAFC-funded positions complement members of the Foreign Affairs, Trade and Development Canada Trade Commissioner Service, and all together they cover every inch of the globe in support of our sector.

CFIA technical experts, including veterinarians, are also posted abroad to allow the delivery of on-the-ground, timely responses to market access issues. In addition, the department continues to support industry's pursuit of commercial opportunities through a number of programs and activities. Let me name a few briefly.

The first one is the \$341 million agri-marketing program which helps national associations and small- and medium-sized enterprises in their efforts to undertake promotional and market-development activities, both in traditional and new markets.

Second, market intelligence, such as trade data and client-focused research, helps inform industry decision-making about new opportunities.

Au-delà des accords commerciaux officiels, notre ministère consacre également d'importants efforts à prôner bilatéralement et multilatéralement l'adoption de normes internationales, de règles et de règlements commerciaux fondés sur la science. Tous les efforts que nous déployons en faveur de l'accès aux marchés visent à maximiser les débouchés pour nos exportateurs. Nous voulons les aider à lancer leurs produits sur les marchés étrangers les plus lucratifs. À cette fin, nous avons créé un certain nombre d'outils pour aider nos intervenants.

[Traduction]

Le premier de ces outils est le système de soutien à l'accès au marché qui a été créé afin d'établir l'ordre des priorités des questions d'accès au marché pour le secteur canadien de l'agriculture et de l'agroalimentaire et pour permettre l'affectation des ressources appropriées. L'outil nous permet d'évaluer les questions d'accès au marché en fonction d'un certain nombre de facteurs prédéterminés, en consultation avec l'industrie. Le classement par ordre de priorité qui en résulte est communiqué chaque trimestre à l'industrie à des fins d'information et de validation continues.

Les intervenants de l'industrie et les représentants provinciaux et fédéraux se réunissent une fois l'an pour discuter des priorités en matière d'accès au marché et pour harmoniser nos objectifs pour l'année. Cette réunion annuelle a eu lieu précisément hier et les discussions ont été nourries.

L'un de nos principaux points forts est notre équipe de 12 délégués commerciaux pour l'agriculture en poste à l'étranger. Ils sont nos yeux et nos oreilles dans des marchés clés à l'étranger et ils se consacrent à promouvoir et à élargir le commerce agricole canadien. Ces postes, financés par AAC complètent l'effectif du service des délégués commerciaux du ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement. Ensemble, ils appuient notre secteur dans chaque région du monde.

De plus, des experts techniques de l'ACIA, notamment des vétérinaires, sont affectés à l'étranger afin de rendre possible une intervention rapide sur le terrain en cas de problèmes concernant l'accès aux marchés. En outre, le ministère continue d'aider l'industrie à poursuivre des débouchés commerciaux dans le cadre d'un certain nombre de programmes et d'activités, que je vais citer maintenant.

Tout d'abord, le programme Agri-marketing prévoit 341 millions de dollars pour aider les associations nationales et les petites et moyennes entreprises à procéder à des activités de promotion et de développement des marchés dans des marchés traditionnels et nouveaux.

Deuxièmement, les renseignements sur les marchés, comme les données commerciales et la recherche axée sur les clients aident à éclairer les décisions prises par les membres de l'industrie en ce qui concerne les nouveaux débouchés.

Third, promoting Canadian products in new markets helps expand our awareness of our industry and we are using the Canada brand, which helps industry to differentiate Canadian food products from the competition, raise their profile and support the sector to increase sales.

In addition, we provide leadership in fostering coordination and collaboration across all market development efforts while ensuring that industry reaps the benefits of a common approach to promoting Canada and Canadian products. This includes support for eight flagship trade shows around the world and generating targeted market research reports. Food exhibitions, such as SIAL in Paris, which took place last October, provide enormous opportunities for Canadian companies to expand exposure and sales.

Under Growing Forward 2, our framework of agricultural policies at the federal and provincial level, provinces and territories have greater flexibility to tailor market development and trade promotion programs to local needs and are well-placed to play a more hands-on role in these areas.

As mentioned, I am joined by my colleague Dr. Gilles Saindon, Associate Assistant Deputy Minister of our Science and Technology Branch. I would like to take a moment to highlight the important relationship between our two areas.

The Science and Technology Branch uses an approach based on partnerships, working with industry, universities and colleges and other science providers to deliver advances in science and innovation that enhance the sector's resiliency, fosters new areas of opportunity and supports the sector's overall competitiveness, both here in Canada and in global markets.

For example, with respect to market access, our Science and Technology Branch teams are working, often in collaboration with experts in other countries, on issues such as improving the potential for increasing exports of canola by researching how to increase the crop production at reduced cost and through reduced pesticide application using biological control agents. This is relevant given that the European Union is moving to lower maximum acceptable residue levels for pesticides.

With respect to the United States, our scientists cooperate on pest management and pesticide issues, helping improve faster access to the global market for newer and more effective pest control tools. They work globally on solutions for food safety issues that can limit market access, such as reducing contamination by mycotoxins in cereals.

Troisièmement, la promotion des produits canadiens dans les nouveaux marchés contribue à faire connaître notre industrie. Nous mettons de l'avant la marque Canada, ce qui aide à distinguer les produits alimentaires canadiens de leurs concurrents, accroît leur visibilité et contribue à soutenir les ventes du secteur.

En outre, nous jouons un rôle de chef de file pour ce qui est de favoriser la coordination et la concertation de tous les efforts de développement des marchés tout en veillant à ce que l'industrie récolte les avantages d'une approche commune en matière de promotion du Canada et des produits canadiens. Ainsi, nous appuyons notamment huit expositions commerciales de prestige dans plusieurs pays étrangers et nous produisons des rapports d'étude de marchés ciblés. Ces salons de l'alimentation, comme le SIAL à Paris, qui a eu lieu au mois d'octobre dernier, offrent aux entreprises canadiennes d'énormes possibilités de mieux se faire connaître et d'accroître leurs ventes.

Dans le cadre de l'initiative Cultivons l'avenir 2, les provinces et les territoires bénéficient d'une plus grande marge de manœuvre pour adapter les programmes de promotion commerciale et de développement des marchés aux besoins locaux et sont bien placés pour jouer un rôle plus concret à cet égard.

Comme je l'ai mentionné, je suis accompagné de mon collègue, Gilles Saindon, sous-ministre adjoint délégué à la Direction générale des sciences et de la technologie du ministère. J'aimerais prendre un moment pour souligner le lien important entre nos deux secteurs.

La Direction générale des sciences et de la technologie suit une approche fondée sur les partenariats avec l'industrie, les universités et collèges et d'autres fournisseurs de services scientifiques dans le but de réaliser des progrès scientifiques et des innovations qui améliorent la résilience du secteur, favorisent de nouveaux débouchés et contribuent à la compétitivité du secteur, tant au Canada que sur les marchés mondiaux.

Par exemple, en ce qui a trait à l'accès aux marchés, les équipes scientifiques de la Direction des sciences et de la technologie travaillent, souvent en collaboration avec des experts d'autres pays, à des enjeux tels que la façon d'améliorer les possibilités de croissance des exportations de canola grâce à un accroissement du rendement des cultures à moindre coût et à une réduction de l'épandage de pesticides en leur substituant des agents de lutte biologique. Il s'agit d'une initiative pertinente étant donné que l'Union européenne a décidé d'abaisser les limites maximales acceptables de résidus de pesticides.

En ce qui a trait aux États-Unis, nos scientifiques collaborent aux questions de lutte antiparasitaire et d'emploi de pesticides et ils aident à améliorer l'accès des agriculteurs au marché mondial des nouveaux outils, plus efficaces, de lutte antiparasitaire. Ils travaillent à l'échelle mondiale à des solutions à des problèmes liés à la salubrité des aliments, problèmes qui peuvent limiter l'accès aux marchés, une des solutions étant la réduction de la contamination des céréales par les mycotoxines.

Today our network spans the country with 19 research centres located across diverse agricultural ecozones. Each of our centres has a critical mass of expertise and specialized facilities that contribute to the international success of Canadian agriculture. For example, at the Semiarid Prairie Agricultural Research Centre in Swift Current, Saskatchewan, spring and durum wheat research programs have been key to providing Canadian farmers with wheat varieties that can compete in world markets. The centre's work with wheat illustrates how science investment by AAFC has provided yield and agronomic benefits for farmers, as well as quality attributes that are recognized in many markets around the world.

Another example is at the Greenhouse and Processing Crops Research Centre in Harrow, Ontario. The department supports market access for Canadian food-grade soybeans through its research and variety-development program.

Two industry-led projects are currently under way to support the sector, including producers, processors and exporters in meeting the quality requirements of international markets in a competitive and profitable manner.

The Food Research and Development Centre in Saint-Hyacinthe, Quebec, supports the market for access to Canadian pork through its research program on meat quality. Researchers are collaborating to develop tools and products that specifically support Canadian pork sector access to the very lucrative Japanese market.

Those are some specific examples of our work, but more generally the Science and Technology Branch is taking a sector-by-sector approach to support industry in meeting key scientific challenges facing 21st century agriculture, increasing agricultural productivity, but also enhancing environmental performance, improving attributes for food and non-food uses and addressing threats to the agriculture and agri-food value chain.

A key mechanism for accomplishing this work is the AgriInnovation Program under the Growing Forward 2 framework. This five-year program provides up to \$698 million, of which \$468 million is available for funding projects based on applications from the industry.

Industry-led research and development funding through agri-science clusters and agri-science projects also provide a direct pathway for supporting the domestic and international market-driven science requirements of the sector. Clusters aim to mobilize and coordinate a critical mass of scientific expertise in industry. Agri-science projects are aimed at a single project or a smaller set

Aujourd'hui, notre réseau de 19 centres de recherche couvre des écozones agricoles variées à l'échelle du pays. Chacun de nos centres compte une masse critique d'expertise et d'installations spécialisées qui contribuent au succès international de l'agriculture canadienne. Par exemple, au Centre de recherches sur l'agriculture des Prairies semi-arides, situé à Swift Current, en Saskatchewan, les programmes de recherche sur le blé dur et de printemps contribuent grandement à fournir aux agriculteurs canadiens des variétés de blé qui peuvent rivaliser sur les marchés mondiaux. Le travail du centre portant sur le blé illustre comment l'investissement scientifique d'AAFC apporte aux agriculteurs des avantages en matière de rendement, des bénéfices agronomiques et des attributs de qualité qui sont reconnus dans de nombreux marchés du monde.

Un autre exemple est celui du Centre de recherches sur les cultures abritées et industrielles, situé à Harrow, en Ontario. Le ministère favorise l'accès aux marchés dont bénéficie le soja canadien de qualité alimentaire grâce à son programme de recherche et de mise au point de variétés.

À l'heure actuelle, l'industrie dirige deux projets visant à aider le secteur, notamment celui des producteurs, des transformateurs et des exportateurs, à satisfaire de manière concurrentielle et rentable aux exigences des marchés internationaux en matière de qualité.

Le Centre de recherche et de développement sur les aliments de Saint-Hyacinthe, au Québec, favorise l'accès aux marchés dont bénéficie le porc canadien grâce à son programme de recherche sur la qualité de la viande. Les chercheurs collaborent à la mise au point d'outils et de produits qui aident expressément le secteur canadien du porc à accéder au marché japonais.

Voilà quelques exemples précis de notre travail. Toutefois, de façon générale, la direction générale préconise une approche sectorielle pour aider l'industrie à relever les principaux défis scientifiques auxquels fait face l'agriculture du XXI^e siècle : accroître la productivité agricole, rehausser le rendement environnemental, améliorer les attributs pour les utilisations alimentaires et non alimentaires, et lutter contre les menaces à la chaîne de valeur agricole et agroalimentaire.

Un mécanisme clé à l'appui de ce travail est le programme d'innovation en agriculture qui s'inscrit dans le cadre agricole fédéral-provincial-territorial Cultivons l'avenir 2. Il s'agit d'un programme quinquennal qui dispose d'un budget pouvant atteindre 698 millions de dollars. De ce montant, 468 millions de dollars sont destinés au financement de projets, selon les demandes présentées par des intervenants de l'industrie.

Le financement de la recherche-développement dirigée par l'industrie dans le contexte des grappes et des projets agroscientifiques aide directement à répondre aux besoins scientifiques du secteur qui sont dictés par les marchés intérieurs et internationaux. Les grappes ont pour but de mobiliser et de coordonner une masse critique d'expertise scientifique dans

of science projects that would be less encompassing than a cluster and may be national, regional or local.

As you can see in the context of our strategic planning around science, we are focused on finding solutions for the sector, taking a comprehensive approach in our collaboration with our partners so that our research, development and knowledge transfer efforts fit within the landscape of other science providers in addressing the scientific priorities of the sector.

[Translation]

In closing, Mr. Chair, I would like to provide you with a few examples of concrete results brought about by our efforts thus far. Following extensive negotiation, an agreement was signed with Taiwan in February to expand market access to include Canadian bone-in beef and other specified beef products from animals under 30 months of age.

The Canadian beef industry expects the market for under 30 month bone-in beef to be over \$3 billion next year, with the potential to grow \$10 billion annually in the years to come.

Furthermore, the recently concluded free trade agreement with Korea will also result in significant benefits to Canadian farmers and products through the elimination of tariffs on a wide range of agricultural products. The Canadian Agri-Food Trade Alliance estimates that the agreement could boost Canadian agri-food exports to Korea by over \$800 million.

In China, our intense efforts continue to generate results. Just this month, we signed an arrangement for permanent access for fresh cherries. Trial exports of B.C. fresh cherries in 2014 reached almost \$7 million. Industry estimates that exports could reach \$22 million annually.

We also signed a cooperative arrangement of intent to work towards trial shipping of blueberries for the 2015 season. Industry estimates access to reach \$65 million annually.

Our recently negotiated agreement with the European Union will be fully implemented; 95 percent of European Union agricultural tariffs will be eliminated, including for our key export interests such as meats, grains and oilseeds, fruits and vegetables, and processed foods.

Once again, CAFTA estimates that when the agreement is fully implemented, it is expected to increase annual Canadian exports by over \$1.5 billion.

l'industrie. Les projets agroscientifiques visent un seul projet ou un ensemble restreint de projets scientifiques qui n'atteindraient pas la taille d'une grappe et qui peuvent être de portée nationale, régionale ou locale.

On peut constater que dans le contexte de notre planification stratégique de la science, nous cherchons à trouver des solutions pour le secteur, en adoptant une approche globale dans le cadre de nos collaborations avec nos partenaires afin que nos efforts de recherche, de développement et de transfert des connaissances s'inscrivent dans les fonctions d'autres fournisseurs de services scientifiques afin de donner suite aux priorités scientifiques du secteur.

[Français]

En conclusion, monsieur le président, j'aimerais vous donner quelques exemples de résultats concrets de notre démarche à ce jour. À la suite d'une longue négociation avec Taiwan, un accord a été signé en février dernier pour que le pays ouvre son marché au bœuf canadien non désossé et à d'autres produits du bœuf provenant d'animaux âgés de moins de 30 mois.

L'industrie canadienne du bœuf s'attend à ce que le marché du bœuf non désossé provenant d'animaux de moins de 30 mois s'élève à plus de 3 milliards de dollars l'an prochain. À terme, elle prévoit atteindre 10 milliards de dollars par année.

De plus, l'accord de libre-échange conclu récemment avec la Corée offrira d'importants avantages aux agriculteurs en raison de la suppression des droits de douane sur une grande variété de produits agricoles. À cet effet, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire estime que cet accord pourrait accroître les exportations agroalimentaires canadiennes vers la Corée de plus de 800 millions de dollars par année.

En Chine, nos efforts intenses continuent de porter leurs fruits. Ce mois-ci seulement, nous avons signé une entente d'accès permanent au chapitre des exportations de cerises fraîches. Les exportations de cerises fraîches de la Colombie-Britannique se sont chiffrées, en 2014, à près de 7 millions de dollars. L'industrie estime que les exportations pourraient atteindre à l'avenir 20 millions de dollars par année.

Nous avons également signé une entente de coopération visant l'expédition de bleuets à l'essai pour la saison de 2015. L'industrie estime que l'accès pourrait atteindre 65 millions de dollars par année.

Un accord conclu récemment avec l'Union européenne sera pleinement mis en œuvre; 95 p. 100 des droits de douane de l'Union européenne applicables aux produits agricoles seront éliminés, y compris nos produits d'exportation comme les viandes, les céréales, les oléagineux, les fruits, les légumes et les aliments transformés.

Encore une fois, l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire estime que, lorsque l'accord sera finalisé, les exportations canadiennes annuelles vers l'Union européenne devraient croître de plus de 1,5 milliard de dollars.

You can see for yourselves some of the tangible benefits that our work on market access brings to our agriculture sector and our economy. I would like to underscore that, in undertaking these activities, we work closely with our federal colleagues and with industry and the provinces. All of our efforts combine to ensure the highest possible returns for our Canadian agriculture and agri-food sector.

We appreciate the opportunity to appear before you today and are happy to answer any questions you may have. Before doing so, I will turn to my colleague Tony Ritchie who will provide an update on how the Canadian Food Inspection Agency works with our department to support the government's trade agenda.

The Chair: Thank you, Mr. Seppey, for providing us with that information.

Tony Ritchie, Executive Director, Strategic Policy and International Affairs, Canadian Food Inspection Agency: Thank you. I am pleased to appear before the committee this morning.

[English]

Increasing Canadian competitiveness and expanding trade opportunities is a priority for the Government of Canada. As you have heard, Canadian agriculture producers participate in a highly competitive trade environment. The sector's ability to compete internationally relies heavily on the stability and security of Canadian domestic animal health, plant health and our food safety systems and an international trading environment that is science-based.

The CFIA plays a key role in this regard. As Canada's largest science-based regulatory agency, the CFIA leads Canada's participation in the World Trade Organization Sanitary and Phytosanitary Committee, the World Organisation for Animal Health, OIE; the International Plant Protection Convention, IPPC; and partners with Health Canada at the Codex Alimentarius.

We participate in these international fora to influence the development of science-based rules and standards, and to encourage harmonization with like-minded countries on matters related to food safety, animal and plant health, as well as consumer protection.

Engagement with other foreign regulators is routinely undertaken to resolve technical market access issues in order to establish the import requirements for Canadian products. The CFIA also engages through formal bilateral mechanisms established under international agreements and arrangements to advance regulatory cooperation activities.

Vous pouvez vous-mêmes constater les efforts concrets que nous déployons en faveur de notre secteur agricole et de notre économie. J'aimerais souligner que nous travaillons en étroite collaboration avec nos collègues du gouvernement fédéral, les membres de l'industrie et les gouvernements provinciaux. Tous nos efforts réunis assureront l'obtention des meilleurs résultats possible pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Nous sommes heureux d'avoir l'occasion d'être ici aujourd'hui et de répondre à vos questions. Je demanderais à mon collègue, Tony Ritchie, de faire le point sur les efforts de l'Agence canadienne d'inspection des aliments dans le cadre de l'initiative commerciale du gouvernement.

Le président : Je vous remercie, monsieur Seppey, des précisions que vous avez apportées.

Tony Ritchie, directeur exécutif, Politiques stratégiques et affaires internationales, Agence canadienne d'inspection des aliments : Je vous remercie. Je suis heureux d'être ici devant le comité ce matin.

[Traduction]

Accroître la compétitivité canadienne et les débouchés commerciaux figure parmi les priorités du gouvernement du Canada. Comme vous le savez, les producteurs agricoles canadiens œuvrent dans un environnement commercial extrêmement concurrentiel. La capacité de ce secteur à soutenir la concurrence sur la scène internationale repose largement sur la stabilité et la sécurité des systèmes de salubrité des aliments et de la santé des animaux domestiques et des végétaux au Canada ainsi que sur un environnement commercial international fondé sur des principes scientifiques.

L'ACIA joue un rôle clé à cet égard. Étant l'organisme de réglementation à vocation scientifique le plus important au Canada, l'agence dirige la participation du Canada au sein du comité sur les mesures sanitaires et phytosanitaires de l'Organisation mondiale du commerce, de l'Organisation mondiale de la Santé animale et de la Convention internationale sur la protection des végétaux et elle collabore avec Santé Canada au Codex Alimentarius.

Nous participons à des forums internationaux afin d'influencer l'élaboration de règles et de normes fondées sur des principes scientifiques et nous encourageons l'harmonisation avec des pays aux vues similaires sur des questions relatives à la salubrité des aliments, la vie et la santé des animaux et des végétaux, ainsi que la protection des consommateurs.

Nous faisons régulièrement des démarches auprès d'autres organismes de réglementation étrangers afin de résoudre les problèmes techniques liés à l'accès au marché en vue d'établir des exigences relatives à l'importation de produits canadiens. L'ACIA prend également part à des mécanismes bilatéraux officiels établis en vertu d'ententes et d'accords internationaux afin de faire progresser les activités de coopération réglementaires.

[*Translation*]

The CFIA also plays a significant role in the negotiation of sanitary and phytosanitary chapters of free trade agreements, to help ensure that the Government of Canada's interests are reflected and articulated in advancing its ambitious trade agenda.

[*English*]

As we have heard, agriculture is a sensitive domestic sector for many countries. In the context of tariffs on agriculture commodities going down as a result of international agreements, countries will often create trade barriers for Canadian products by imposing unnecessary and not scientifically justified sanitary and phytosanitary import conditions to protect their own agriculture sector.

We have also seen that as emerging economies modernize their regulations and infrastructures related to animal health, plant protection and food safety, they can develop import conditions and new regulations which are not consistent with the risk being managed, thereby negatively impacting Canadian exports.

These trade barriers and non-scientifically based import conditions vary from country to country and from commodity to commodity.

The CFIA engages with other countries' regulatory agencies to defend and seek science-based solutions to advance the interests of Canadian industry. The agency negotiates technical export conditions and plans the logistics of visits by foreign regulators who are required to audit the Canadian system before agreeing to access. Negotiating import and export conditions is complex. It involves risk assessments or completion of questionnaires, and requires trading partners to have a good understanding of the Canadian regulatory system. The effectiveness of Canada's regulatory system for animal health, plant protection and food safety serves as the basis of the CFIA experts to negotiate our import and export conditions.

We've just heard from my colleague around some of the successful joint efforts that CFIA and AAFC have undertaken in the past to open up markets. He mentioned the Canada-Taiwan expanded market access to Canadian bone-in beef, as well as a number of other examples.

[*Français*]

L'ACIA joue également un rôle important dans la négociation des chapitres sanitaires et phytosanitaires des accords de libre-échange pour que les intérêts du gouvernement fédéral soient pris en compte et qu'ils trouvent leur expression dans l'avancement de son programme commercial ambitieux.

[*Traduction*]

Pour de nombreux pays, l'agriculture constitue un secteur national névralgique. Dans le contexte d'accords internationaux marqués par le démantèlement des tarifs douaniers frappant les produits agricoles, les pays posent souvent des obstacles commerciaux aux produits canadiens en imposant des conditions sanitaires et phytosanitaires d'importation qui ne sont ni nécessaires ni justifiés scientifiquement afin de protéger leur propre secteur agricole.

Nous avons également constaté que lorsque les économies émergentes modernisent leurs réglementations et leurs infrastructures liées à la santé des animaux, la protection des végétaux et la salubrité des aliments, elles peuvent élaborer des conditions d'importation et de nouvelles réglementations sans commune mesure avec les risques qui sont gérés, ce qui a des répercussions sur les exportations canadiennes.

Ces obstacles au commerce et ces conditions d'importation qui ne sont pas scientifiquement fondées varient d'un pays et d'un produit à l'autre.

L'ACIA fait des démarches auprès d'organismes de réglementation d'autres pays afin de défendre et de rechercher des solutions scientifiques pour protéger les intérêts de l'industrie canadienne. L'agence négocie des conditions techniques d'exportation et planifie la logistique des visites d'organismes de réglementation étrangers qui sont nécessaires à la vérification des systèmes canadiens avant de régler la question de l'accès. La négociation de conditions d'importation et d'exportation constitue une tâche complexe. Elle implique des évaluations de risques ou la réalisation de questionnaires et exige que les partenaires commerciaux aient une bonne compréhension du système réglementaire canadien. L'efficacité du système réglementaire canadien pour la santé des animaux, la protection des végétaux et la salubrité des aliments constitue la base de l'argumentation des experts de l'ACIA qui négocient les conditions d'importation et d'exportation.

Mon collègue vous a décrit les efforts concertés et couronnés de succès de l'ACIA et d'AAFC et leur aboutissement à l'ouverture de marchés. Il a évoqué l'accès élargi du marché Canada-Taiwan de la viande bovine canadienne non désossée et il a donné certains autres exemples.

[Translation]

The CFIA plays a key role in certifying compliance with export requirements and issuing certificates; testing commodities prior to export as required by the importing country and conducting surveillance of animal diseases or plant pests to demonstrate or maintain freedom status.

[English]

The collaborative effort by CFIA and AAFC, which has been highly effective in resolving market access issues, has also been instrumental in mitigating the impact of unanticipated market disruptions. The Russian embargo of Canadian food exports this summer resulted in CFIA and AAFC, with industry, working to quickly identify other markets where Canada meets the requirements.

I would also like to take a moment to highlight some legislative efforts that CFIA has been involved with. In December 2013, the government introduced amendments to the seven agricultural statutes administered by CFIA, the Agricultural Growth Act or Bill C-18. Many of the amendments proposed in that bill support international and trade in agricultural products and will help support our Canadian farmers on the world stage.

Three examples from that bill that touch directly on supporting trade include the amendments to the Plant Breeders' Rights Act to support Canada's agriculture industry accessing the latest international plant varieties; amendments to the Feeds Act and Fertilizers Act to allow for the registration of fertilizer and animal feed operators and facilities that import or sell products across provincial or international borders in order to align Canadian legislation with that of key international trading partners and to help our feed and export fertilizer industries maintain their export markets; and, finally, authority for the minister to issue export certificates for many of the agricultural products to help our farmers and agricultural industry demonstrate they meet domestic or foreign requirements.

In summary, the CFIA engages with other countries' regulatory agencies and officials bilaterally and through international multilateral fora to advance a science-based trading environment. Within such an environment, the CFIA can confidently defend its own import framework, thereby ensuring the continued protection and viability of our own domestic resource base while advancing the Government of Canada's market access objectives to the benefit of the Canadian economy.

[Translation]

The Chair: You played your part in providing us with supplementary information to that provided by Mr. Sepey.

[Français]

L'ACIA joue un rôle important dans la certification de la conformité aux exigences d'exportation et l'émission de certificats, dans l'analyse des produits avant l'exportation telle que le demande le pays importateur, et dans la surveillance des maladies animales ou d'organismes nuisibles afin de démontrer ou de maintenir le statut de zoonitaire.

[Traduction]

L'effort mené conjointement par l'ACIA et AAC, lequel s'est révélé extrêmement efficace dans la résolution de problèmes liés à l'accès au marché, a également contribué à atténuer l'impact des perturbations non prévues sur le marché. L'embargo russe sur l'exportation des aliments du Canada cet été a fait en sorte que l'ACIA et AAC, de concert avec l'industrie, ont travaillé à déterminer rapidement les marchés où le Canada répond aux exigences.

Je voudrais maintenant souligner certaines mesures législatives de l'ACIA. En décembre 2013, le gouvernement a déposé des modifications aux sept lois agricoles administrées par l'ACIA et il s'agit du projet de loi C-18, Loi sur la croissance agricole. Les modifications proposées soutiennent le commerce international des produits agricoles et elles aideront à appuyer nos agriculteurs canadiens sur la scène internationale.

Voici trois exemples de modifications qui figurent dans ce projet de loi axé directement sur le soutien au commerce : modifications à la Loi sur la protection des obtentions végétales visant à soutenir l'industrie agricole du Canada dans l'accès aux nouvelles variétés végétales; modifications à la Loi relative aux aliments du bétail et à la Loi sur les engrais permettant la délivrance de permis et l'enregistrement des exploitants et des installations d'engrais et d'aliments du bétail qui importent ou vendent des produits au-delà des frontières provinciales ou internationales, et ce, dans le but d'harmoniser la législation canadienne avec celle des partenaires commerciaux clés et d'aider nos industries d'engrais et d'aliments du bétail à préserver leur marché d'exploitation; modifications du pouvoir conféré au ministre d'émettre des certifications d'exportation pour de nombreux produits agricoles afin d'aider nos agriculteurs et l'industrie agricole à démontrer qu'ils répondent aux exigences nationales et étrangères.

En résumé, l'ACIA maintient des liens avec les agences de réglementation et les autorités d'autres pays au niveau bilatéral et par l'intermédiaire de forums multilatéraux internationaux pour promouvoir un environnement commercial fondé sur la science. Grâce à une telle approche, l'ACIA peut défendre avec confiance son propre cadre d'importation assurant ainsi la protection et la viabilité continues de notre base de ressources nationales, tout en défendant les objectifs de l'accès au marché que le gouvernement poursuit au bénéfice de l'économie canadienne.

[Français]

Le président : Vous avez joué votre rôle complémentaire à ce qui a été présenté par M. Sepey.

Senator Tardif: Thank you for your most instructive presentations. Given the large number of trade agreements that have been signed and the number of agreements that are currently being negotiated, it is clear that demand for Canadian products will increase.

The issue of food safety is important if we wish to ensure that our Canadian products maintain the expected quality and standards.

How would you ensure those standards are met? Of course, there is the whole issue of food inspection. Do you have the necessary resources to ensure there is enough inspection to protect food safety, which is of such vital importance?

[English]

Mr. Ritchie: Thank you very much for the question. It is extremely important that we protect our domestic resource base. Because, as I've indicated and as you have indicated through your question, if the domestic resource base isn't well protected it compromises our ability to trade internationally.

The CFIA has a very progressive import framework, based in regulation and legislation, which enables us to take particular actions. If you think about the best way to protect Canada, we take multiple stages. First and foremost we engage with other countries in our comparative regulated partners to ensure that we can take interventions overseas before the product gets to Canada, if required. So sometimes we get into arrangements with foreign countries around pre-clearance activities or arrangements whereby we may undertake inspection of the product at foreign sites before it leaves for Canada. That way we are assured, when it arrives at Canadian shores, it's a safe product.

We also take activities or interventions at the border itself, and so we will work very actively with our colleagues at Canada Border Services Agency to ensure that products entering Canada meet Canadian conditions. We do that through a series of activities. We can do that through monitoring import requirements, surveillance, border blitzes and those kinds of things.

As well, post-market, when products are in the markets, the CFIA has a very progressive program of surveillance in monitoring as it relates food, our plant health requirements and animal health requirements as well.

We do surveys. We do monitoring of the market conditions. We'll do inspection as required. Certainly if we find non-compliance we have a range of tools at our disposal that we can use, depending on the risk of that particular activity.

La sénatrice Tardif : Merci de vos présentations très informatives. Compte tenu du grand nombre d'ententes commerciales qui ont été signées et du nombre d'accords qui sont en voie d'être signés, il est évident que la demande de produits canadiens augmentera.

La question de la sécurité des aliments est une question importante si nous voulons nous assurer que nos produits canadiens maintiennent la qualité et les standards auxquels attendus.

Comment vous assurez-vous que ce standard sera respecté? Il y a toute la question, évidemment, de l'inspection des aliments. Est-ce que vous avez les ressources nécessaires pour veiller à ce qu'il y ait une inspection suffisante pour protéger la sécurité des aliments, qui est si importante?

[Traduction]

M. Ritchie : Merci beaucoup de la question. Il est extrêmement important de protéger notre base de ressources nationale. Comme je l'ai indiqué en effet et comme le laisse entendre votre question, le fait de ne pas protéger cette base nationale nuit à notre capacité d'échanges internationaux.

L'ACIA s'est dotée d'un cadre d'importation très progressiste qui se fonde sur des dispositions législatives et réglementaires et qui permet à l'agence de prendre les mesures qui s'imposent. Pour protéger le Canada au mieux, nous procédons par étapes multiples. Avant toute chose, nous établissons des liens avec les autres pays pour comparer les régimes de réglementation afin d'établir si nous pouvons intervenir à l'étranger avant qu'un produit n'arrive au Canada, si les circonstances l'exigent. Il arrive que nous concluons des accords avec des pays étrangers concernant la possibilité d'approbation préalable moyennant quoi nous pouvons procéder à une inspection du produit en terre étrangère avant qu'il ne soit expédié au Canada. Ainsi nous avons l'assurance que lorsque le produit arrive au Canada, il est salubre.

Il y a également des interventions à la frontière. C'est alors que nous travaillons en étroite collaboration avec l'Agence des services frontaliers du Canada pour garantir que les produits qui entrent au pays respectent les exigences canadiennes. Il y a une série d'étapes à franchir. Nous nous assurons du respect des exigences d'importation et nous faisons des vérifications ponctuelles à la frontière.

Une fois le produit sur le marché, l'ACIA applique un programme très progressif de surveillance des aliments, et nous appliquons les exigences de protection des végétaux et de la santé des animaux.

Nous faisons des enquêtes. Nous suivons de près les conditions du marché. Au besoin, nous procédons à des inspections. Si nous constatons des situations où il n'y a pas conformité, nous avons recours à une gamme d'outils qui varient suivant le risque d'une activité donnée.

We have a very solid import framework that enables us to have a high degree of assurance that our domestic resources are well protected.

[Translation]

Senator Tardif: I have a question for Mr. Seppey. If I have correctly understood you, your report on the Market Access Program states that you have a \$211.5 million budget, which should go down by about 16 per cent over the next two years. How does the federal government plan to promote market development while reducing the expenditure budget?

Mr. Seppey: With respect to market development, it is true that we have had to review our way of going about developing international markets. If the federal government's role decreases, we can still maintain our effectiveness by working more efficiently in partnership with the other stakeholders. That is why I mentioned the various tools at our disposal. There are certain federal tools such as the agri-marketing program, which over the next five years, still has a \$351 million budget which can be funnelled to national associations or small and medium-sized businesses.

Furthermore, earlier this year, we implemented the second phase of programming under the Growing Forward 2 Initiative, which is the federal, provincial and territorial framework of agriculture and agri-food policies. Under this policy framework, which includes many cost-sharing envelopes that offer greater flexibility, there is a focus on market development activities. This allows provinces to play a greater role. On top of resources here in Canada, there is an entire network of agricultural trade delegates attached to the Department of Agriculture, of which 12 are working all over the world in the main agricultural markets, as well as all the trade delegates working for the Department of Foreign Affairs abroad.

I must add that the private sector is often a better judge of how to develop export opportunities in foreign markets. The private sector also devotes more resources to obtaining representatives in key countries. In our opinion, thanks to this new distribution between federal government, provincial governments and industry partners, we are in a position to be highly effective in developing markets.

Senator Tardif: Good luck to you.

Senator Maltais: Welcome, gentlemen. I congratulate you for the work you do. Canada's presence in all the free trade contracts and agreements is impressive. This file is moving forward, and we

Nous disposons d'un cadre robuste pour ce qui est des importations et cela nous permet de compter sur toute l'assurance nécessaire pour ce qui est de la salubrité des ressources que nous protégeons.

[Français]

La sénatrice Tardif : J'ai une question à poser à M. Seppey. Si je comprends bien, selon votre rapport concernant le Programme d'accès aux marchés, vous avez un budget de 211,5 millions de dollars, et ce budget devrait diminuer d'environ 16 p. 100 au cours des deux prochaines années. Comment le gouvernement fédéral entend-il favoriser le développement des marchés malgré la baisse prévue du budget des dépenses?

M. Seppey : En ce qui a trait au développement des marchés, il est vrai que nous avons eu à revoir la manière de mener nos activités de développement des marchés internationaux. Si rôle du gouvernement fédéral diminue, il y a moyen, par contre, de maintenir l'efficacité de l'effort en travaillant plus efficacement en partenariat avec les autres intervenants. C'est pour cela que j'ai fait référence aux différents outils à notre disposition. Il y a certains outils fédéraux comme le programme Agri-marketing, qui compte encore, sur une période de cinq ans, 351 millions de dollars qui peuvent être versés à des associations nationales ou à des PME.

D'autre part, plus tôt cette année, nous avons mis en œuvre le deuxième volet de programmes dans le cadre de l'initiative Cultivons l'avenir 2, le cadre fédéral, provincial et territorial de politiques agricoles et agroalimentaires. Dans ce cadre de politiques, qui comporte de nombreuses enveloppes budgétaires à frais partagés et qui offre plus de flexibilité, l'accent a été mis sur les activités de développement des marchés. Cela donne donc la possibilité aux provinces de jouer un rôle accru. En plus de ces ressources qui existent au Canada, nous avons tout le réseau des délégués commerciaux agricoles propres au ministère de l'Agriculture, qui en compte 12 à travers le monde dans les principaux marchés agricoles, ainsi que l'ensemble des délégués commerciaux que le ministère des Affaires étrangères a à l'étranger.

Il faut dire aussi que l'entreprise privée est souvent la mieux placée pour juger de la façon de développer les possibilités d'exportations dans les marchés étrangers. Le secteur privé consacre aussi de plus en plus de ressources pour obtenir des représentants dans les pays clés. Nous croyons qu'avec l'ensemble de cette nouvelle répartition entre les partenaires du gouvernement fédéral, des gouvernements provinciaux et de l'industrie, nous sommes en mesure de maintenir une grande efficacité des activités de développement des marchés.

La sénatrice Tardif : Bonne chance.

Le sénateur Maltais : Bienvenue, messieurs. Bravo pour le travail que vous faites. Il est impressionnant de voir que le Canada est présent dans tous les contrats et les ententes de libre-

believe Canada has a promising future when it comes to agricultural production to feed part of the planet.

One thing is bothering me a bit; not our exports, as they are growing. However, our imports are also growing, and this represents numerous jobs that could be filled here in Canada. I see in the food section that we are importing nearly 50 per cent of our manufactured food products from the United States. Are efforts being made to manufacture more here, or is that protected under NAFTA?

Mr. Seppey: Thank you for the question, senator. There are no provisions in the free trade agreements that prevent us from improving our manufacturing capacity. You are speaking specifically of food processing. Truth be told, we have an extremely rich and competitive industry in several areas. Canada is one of the rare countries in the world to be both a major exporter — you mentioned our high ranking when it comes to agricultural exports — but we are also among the six biggest importers of agricultural and agri-food products in the world. I tend to view this situation as being rich and positive, as it demonstrates we are fully integrated into global value chains.

Mother Nature has provided Canada with incredible biomass resources. Our agricultural production is much higher than our capacity to absorb it into the market. Consequently, it is very important to be fully integrated into global trade chains. That being said, we have very few tariff barriers in sectors such as food processing or commodities, with the exception of supply management. This strategy serves us extremely well. Frankly, it is one of the most promising aspects of the free trade agreement with the European Union, where tariffs on processed products are traditionally very high and very complex, as they are based on the percentage of inputs such as grains and sugar; when it comes to dairy products, tariffs may vary considerably.

Thanks to the agreement that was negotiated, once that is fully implemented, from day one, Canada will no longer have to pay tariffs within the European Union market. We will be the only developed country to enjoy that advantage, besides neighbouring countries like Switzerland. Consequently, we will have a huge advantage.

I believe that in the North American context — you mentioned the integration of the North American processed products market — this may provide increased opportunities for further investment in Canada in the area of food processing, since that could provide a platform for North American companies to export their products into a larger global agricultural market, meaning that of the European Union.

échange. C'est un dossier qui progresse, et on pense que le Canada est une terre d'avenir en matière de production agricole pour nourrir une partie de la planète.

Ce qui me chicote un peu, ce n'est pas nos exportations, car elles sont en croissance. Cependant, nos importations sont en croissance aussi, et cela représente de nombreux emplois qui pourraient se retrouver au Canada. Je vois dans la section alimentaire que l'on importe près de 50 p. 100 des produits manufacturés alimentaires des États-Unis. Est-ce qu'il y a un effort à faire pour manufacturer davantage ou est-ce protégé dans le cadre des ententes de l'ALENA?

M. Seppey : Merci, sénateur, pour cette question. Il n'y a rien dans les accords de libre-échange qui nous empêche d'améliorer notre capacité manufacturière. Vous parliez particulièrement de la transformation alimentaire. À vrai dire, nous avons une industrie extrêmement riche et qui est très concurrentielle dans plusieurs segments. Le Canada est l'un des rares pays au monde à être à la fois l'un des principaux pays exportateurs — vous mentionniez notre rang très élevé en matière d'exportations agricoles —, mais nous figurons également parmi les six premiers importateurs de produits agricoles et agroalimentaires au monde. J'ai tendance à voir cette situation comme étant riche et positive, parce qu'elle montre que nous sommes bien intégrés dans les chaînes de valeurs mondiales.

Le Canada est doté par mère Nature d'une incroyable ressource en matière de biomasse. Nous produisons nettement plus de produits agricoles que notre capacité de les absorber dans le marché. Par conséquent, il est très important d'être pleinement intégré dans les chaînes de commerce mondial. Ceci étant dit, nous avons très peu de barrières tarifaires dans des secteurs comme la transformation alimentaire ou dans les produits de base, à l'exception de la gestion de l'offre. Cette stratégie nous sert énormément et, à vrai dire, c'est l'un des éléments les plus prometteurs dans le cadre de l'accord de libre-échange avec l'Union européenne où les tarifs sur les produits transformés sont traditionnellement très élevés en Europe et très complexes selon le pourcentage d'intrants basés sur les céréales, le sucre; sur les produits laitiers, les tarifs peuvent varier énormément.

Grâce à l'accord conclu, une fois qu'il sera mis en œuvre, dès le premier jour, le Canada ne fera plus face à des tarifs au sein du marché de l'Union européenne. Nous serons le seul pays développé à bénéficier de cet avantage, à part les pays voisins de l'Union européenne comme la Suisse. Par conséquent, nous aurons un énorme avantage.

Je crois que, dans un contexte nord-américain — vous parliez de l'intégration du marché nord-américain des produits transformés —, cela offrira peut-être davantage d'opportunités de prévoir plus d'investissements au Canada dans le domaine de la transformation alimentaire, parce que cela pourrait servir de plateforme pour les entités nord-américaines d'exporter vers le plus grand marché agricole au monde, qui est celui de l'Union européenne.

Senator Maltais: Thank you for those explanations. You mentioned, with respect to free trade agreements or markets that we are opening up in China, Japan, et cetera, that there is another market of nearly one billion people which Canada has not yet focused on much, and that is India. We know that India has a huge need for food products. Can Canada penetrate that market? Under what conditions? After all, we are talking about nearly one billion hungry people. Can Canada get through that door without negotiating a free trade agreement, and that being the case, at what cost for our producers?

Mr. Seppey: You raise a very important issue. India is indeed a major market not only because of its size, but also because of changing demographics. There is a quickly growing middle class, and all analyses indicate that a growing middle class leads to changes in dietary habits, that is an increased consumption of higher-value products. That is why India is one of the six priority countries under the department's market access program.

That includes two stages: first of all, we must develop relationships, maintain a presence and go on trade missions. To that end, the Honourable Gerry Ritz, Minister of Agriculture and Agri-Food, visited India over the last few months, in September, and met with several ministers and senior officials to discuss business opportunities. He met with the Minister of Agriculture, the Minister of Industry and Food Processing, and the Minister of Fisheries. All of this work allows us to foster a relationship, helps to open doors for our businesses and to work together in the longer term.

On top of these efforts, I must emphasize that we are currently negotiating a free trade agreement with India. However, this negotiation creates certain challenges, since India is not accustomed to negotiating bilateral free trade agreements. Canada is one of the few countries with which India is negotiating a free trade agreement. We are currently in the 10th round of negotiations. These are intensive negotiations, aimed specifically at creating unique market access and providing us with an advantage over our international competitors.

Senator Maltais: Thank you very much.

[English]

Senator Merchant: My question is regarding the CETA agreement with the European Union. We phase out the tariffs over I think it's a period of seven years, but I think that our farmers could immediately engage in exporting sweetcorn. They have concerns about the GM attitudes that the Europeans have. Should they be concerned? And how are you working to resolve this?

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup de vos explications. Vous avez dit, en ce qui concerne les accords de libre-échange ou les marchés que nous sommes en train d'ouvrir avec la Chine, le Japon, et cetera, qu'il y a tout de même un marché de près d'un milliard de personnes sur lequel on ne s'est pas encore beaucoup penché au Canada, et il s'agit de l'Inde. On sait que l'Inde a vraiment besoin de produits alimentaires. Est-ce que le Canada peut entrer sur ce marché? À quelles conditions? Ce sont tout de même presque un milliard de personnes qui ont faim. Est-ce que le Canada peut avoir des portes ouvertes sans conclure un traité de libre-échange et, le cas échéant, à quel coût pour nos producteurs?

M. Seppey : Vous soulevez une question très importante. L'Inde est effectivement un marché important non seulement par sa taille, mais aussi par la modification des conditions démographiques. Il y a une classe moyenne qui est en pleine expansion, et toutes les analyses montrent qu'une classe moyenne en expansion amène des changements dans la diète alimentaire, soit une consommation de produits à valeur ajoutée plus élevée. C'est pour cela que l'Inde fait partie des six pays prioritaires du Programme d'accès aux marchés du ministère.

Cela représente deux volets : tout d'abord, il faut bâtir des relations, il faut maintenir une présence et faire des missions commerciales. À ce titre, le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, l'honorable Gerry Ritz, a visité l'Inde au cours des derniers mois, en septembre, et a rencontré presque une dizaine de ministres et de cadres supérieurs pour discuter des possibilités d'affaires. Il a rencontré le ministre de l'Agriculture, le ministre de l'Industrie et de la Transformation alimentaire, et le ministre des Pêches. Tous ces efforts permettent de bâtir une relation, d'aider à ouvrir des portes à nos entreprises et à travailler à long terme.

En plus de ces efforts, je dois souligner que nous négocions présentement un accord de libre-échange avec l'Inde. Or, c'est une négociation qui pose un certain nombre de défis, parce que l'Inde n'a pas l'habitude de conclure des accords de libre-échange bilatéraux. Le Canada est l'un des rares pays avec lesquels l'Inde négocie un accord de libre-échange. Nous en sommes à presque 10 rondes de négociations à ce jour. C'est une négociation intensive, qui vise justement à créer des occasions uniques d'accès aux marchés et à nous permettre de prendre de l'avance sur nos concurrents internationaux.

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup.

[Traduction]

La sénatrice Merchant : Ma question porte sur l'AECG, l'accord conclu avec l'Union européenne. Les tarifs seront progressivement éliminés sur une période de sept ans, si je ne m'abuse, mais je pense que nos agriculteurs peuvent commencer dès maintenant à exporter le maïs. Ils s'inquiètent toutefois de l'attitude des Européens à l'égard des OGM. Ont-ils raison? Que faites-vous pour aplanir cette difficulté?

Mr. Seppey: You are absolutely right that the agreement with the European Union will see the vast majority of tariffs to be phased out immediately upon entering into force in terms of tariffs to the European Union.

With the exception of a few sensitive products for the European Union, which include pork, beef and sweetcorn, the liberalization will take place over seven years, after which we will have greater access. We will have a volume of sweetcorn free of any duties. Thereafter, a most-favoured-nation tariff will apply.

Genetically modified organisms in Europe are a sensitive issue. It has not been flagged by our industry as an issue because, especially in the red meat sector, they feel that opportunities in terms of volumes and access justify developing lines of production to allow for hormone-free in the case of red meat or GMO-free.

We considered the basis on which the European Union makes its regulations with respect to GMOs. It is not always based on science but rather on other factors. Given the reality and the commitments we obtained in the Canada-Europe free trade agreement, we continue to have advocacy and corporate efforts at the level of regulators from the food inspection agency as well as the science side to ensure that the benefits of biotechnology are better understood. With the challenges we face globally with respect to food security, we cannot afford to ignore the advances of technology. It is not a panacea but it is part of meeting the challenges we face globally.

Senator Merchant: Mr. Ritchie, we heard from you this morning and also from other witnesses about the Russian embargo. How did you handle that?

Mr. Ritchie: The first part of that answer has to be in partnership. We work in partnership with both the industry and our colleagues at Agriculture and Agri-Food Canada and the Department of Foreign Affairs and International Trade.

The issue on such an embargo is that sometimes you have products already out on the water. Our first intervention with Russia would be to ask if they would accept the product already on the water or close to their shores. That would be the first intervention. We would try to negotiate with the Russian authorities. If they were to decide that they don't want it, which was the case, then we would work quickly with industry to open up alternate markets. The industry is already engaged in other markets and has a good sense of where they need to go.

As well, we are negotiating with a broad range of markets in a variety of countries in terms of market conditions for our Canadian products. With our advanced intelligence and that of the industry, we would get together and quickly identify alternate markets available within reasonable economic distance. We would work with those countries to ensure that their import conditions are met. From our perspective, we would issue the

M. Seppey : Vous avez tout à fait raison, car en vertu de l'accord avec l'Union européenne, la vaste majorité des tarifs sera abolie immédiatement après l'entrée en vigueur de l'accord.

À l'exception de quelques produits sur lesquels l'Union européenne n'est pas à l'aise, c'est-à-dire le porc, le bœuf et le maïs, la libéralisation se fera sur sept ans, moment auquel l'accès sera élargi. Les exportations de maïs seront en franchise de droit. Par la suite, le tarif de la nation la plus favorisée s'appliquera.

Les organismes génétiquement modifiés sont un sujet névralgique en Europe. Notre organisme n'a pas signalé cela comme étant un problème, car, surtout dans le secteur de la viande rouge, ils estiment que les débouchés du point de vue volumes et accès justifient des méthodes de production libres d'hormones dans le cas de la viande rouge, c'est-à-dire sans OGM.

Nous avons examiné sur quoi se fondait l'Union européenne pour établir sa réglementation des OGM. Ce n'était pas toujours des données scientifiques, mais plutôt d'autres facteurs. Étant donné le résultat et les engagements que nous avons obtenus avec l'accord de libre-échange Canada-Europe, nous continuons d'intervenir auprès des organismes de réglementation de l'inspection des aliments et aussi auprès des scientifiques pour faire mieux comprendre les avantages de la biotechnologie. Étant donné les défis qu'il faut relever à l'échelle mondiale pour garantir l'approvisionnement en nourriture, nous ne pouvons pas ignorer les progrès de la technologie. Ce n'est pas une panacée, mais cela fait partie des solutions aux défis que nous devons relever à l'échelle mondiale.

La sénatrice Merchant : Monsieur Ritchie, vous avez parlé ce matin, et d'autres témoins l'ont fait également, de l'embargo russe. Comment les choses se sont-elles passées?

M. Ritchie : En première partie de ma réponse, je vous parlerai du partenariat. Nous travaillons en partenariat avec l'industrie et nos collègues d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international.

L'embargo pose dans certains cas un problème quand les produits sont déjà en route. Dans le cas de la Russie, dans un premier temps, nous aurions demandé aux autorités russes d'accepter le produit déjà en route ou arrivé tout près des côtes. Ce serait là la première intervention. Nous aurions tenté de négocier avec les autorités russes. Advenant qu'elles refusent les produits, et ce fut le cas en l'occurrence, nous aurions travaillé rapidement avec l'industrie pour trouver des marchés d'appoint. L'industrie a déjà commencé le travail nécessaire et a une bonne idée des marchés nécessaires.

En outre, nous sommes en train de négocier toute une gamme de marchés dans divers pays pour nos produits canadiens. Étant donné les renseignements que nous possédons, nous et l'industrie, nous pouvons ensemble identifier rapidement des marchés d'appoint à des distances économiquement viables. Les pays concernés s'entendront avec nous pour que les conditions d'embarcation soient respectées. De notre côté, nous pourrions

valid export certificates that would be acceptable in those markets. The product on the water would then be diverted to alternate markets.

A product that has not left Canada wouldn't go anywhere. However, we would begin negotiations with the markets we opened up for the product already on the water to see if they would accept additional volume. Product that perhaps has not left Canada could automatically find its alternate market.

The only way to do that efficiently and within the necessary time lines is through partnership. Quite frankly, this is thanks to the great work done to date with the industry through the Market Access Secretariat to identify priority markets. There is an open and transparent dialogue with industry. They have certain intelligence that we don't have. They know where they want to go in terms of market openings. The relationship we have built with the industry has been instrumental in allowing us to better prioritize the use of our resources and to engage quickly when we have a disruption of that nature.

[*Translation*]

Senator Dagenais: I would like to thank our three guests. I would also like to come back to supply management. Supply management is a commitment to producers made by the current government, but we know that sometimes, it creates irritants with our global partners. Can you tell us about the difficulties this may create in developing our exports? I would like to know whether it is possible to make changes to the principle of supply management, in order to better help our own producers.

Mr. Seppay: First of all, with respect to the first aspect of your question as to the impact on our exporting efforts, we favour — and I believe you heard the testimony given by Mr. Bonnett, president of the Canadian Federation of Agriculture, during the earlier portion of your study — Canada adopting a balanced position, meaning an extremely diversified agricultural sector, to improve its exporting capacity. We also have the supply managed sector, which is more focused on the domestic market. That characteristic has not prevented us from negotiating free trade agreements so far.

In the case of the European Union, it did pose certain challenges given the Europeans' marked interest in cheese. That did not prevent us from achieving a result that preserves the supply management system.

I should mention that a major part of the interest our trading partners have shown in the Canadian market's supply management system is an indirect result of supply management itself, which guarantees producers an adequate income, but also

émettre les certificats d'exportation valides pour obtenir l'acceptation de la part de ces marchés. C'est alors que les produits déjà en route seront réacheminés vers les marchés d'appoint.

Tout produit qui n'aurait pas quitté le Canada n'aboutirait pas à destination. Toutefois, des négociations seront menées avec les marchés qui acceptent d'accueillir les produits déjà en route afin de leur offrir un volume supplémentaire. Tout produit qui n'aurait pas quitté le Canada trouverait ainsi automatiquement un marché d'appoint.

La seule façon de réaliser cela de façon efficace et dans les temps est de procéder par partenariat. À la vérité, nous devons être reconnaissants à l'égard de l'industrie pour le travail accompli jusqu'à présent par l'intermédiaire du Secrétariat de l'accès au marché pour ce qui est de l'identification des marchés prioritaires. Dans l'industrie, le dialogue est ouvert et transparent et on y trouve des renseignements que nous n'avons pas. Les intéressés savent quels marchés ils souhaitent voir s'ouvrir à eux. Les rapports que nous avons avec eux nous ont bien servi en nous permettant de déployer nos ressources suivant un meilleur ordre prioritaire et d'intervenir rapidement face à une telle perturbation.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos trois invités. Je voudrais revenir sur la gestion de l'offre. La gestion de l'offre est un engagement du gouvernement actuel envers les producteurs, mais on sait que, parfois, elle peut créer des irritations chez nos partenaires mondiaux. Parlez-nous des difficultés que cela peut engendrer dans le développement des exportations. J'aimerais que vous nous disiez s'il serait possible d'apporter des amendements au principe de la gestion de l'offre, qui pourraient aider davantage les producteurs de chez nous.

M. Seppay : Tout d'abord, en ce qui concerne le premier élément de votre question quant à l'impact sur nos efforts d'exportations, nous préconisons — et je pense que vous avez entendu le témoignage du président de la Fédération canadienne de l'agriculture, M. Bonnett, plus tôt, dans le cadre de vos délibérations — le fait que le Canada adopte une position équilibrée, c'est-à-dire que notre secteur agricole soit extrêmement diversifié, de sorte qu'il soit très dynamique en matière d'exportations. Nous avons également le secteur de la gestion de l'offre qui est davantage axé sur le marché intérieur. Cette caractéristique ne nous a pas empêchés de négocier les accords de libre-échange conclus jusqu'à maintenant.

Dans le cas de l'Union européenne, cela posait un certain nombre de défis compte tenu de l'intérêt très marqué des Européens envers les fromages. Cela ne nous a pas empêchés d'atteindre un résultat qui préserve le système de gestion de l'offre.

Il faut noter qu'une grande partie de l'intérêt de nos partenaires commerciaux pour le marché canadien en matière de gestion de l'offre découle indirectement du système de gestion de l'offre lui-même, qui garantit un revenu adéquat aux producteurs, mais qui

ensures that the market prices are higher than global prices. That is what makes the Canadian market attractive for our international trade partners.

In that spirit, when our foreign counterparts speak to us of greater access to Canadian markets in the poultry and dairy product sectors, we always remind them of the fact that the Canadian market is appealing specifically because of the supply management system. Therefore, you can be sure this has generated a great deal of interest on the part of certain trade partners, for example our transpacific partners, which include New Zealand and Australia, who are major dairy product exporters and who consequently have a marked interest. From our perspective, we have a marked interest in other countries for red meat and grains. Each participant has interests to which they are more sensitive.

The government's position has been extremely clear. As negotiators, our instructions stem from government policies. Supply management only covers a very small portion of trade and a very limited number of our tariff lines. When it comes to all the other tariff lines, Canada is extremely open. We are in a position to develop a very advantageous negotiating relationship which allows us, specifically, to advance our exporters' interests while preserving a system that has worked well for our producers so far.

Senator Dagenais: Thank you very much.

Senator Robichaud: I cannot help but follow up on the issue of supply management. When you say you have protected the supply management system, you seem to have a different interpretation from mine. Supply management will remain in place as long as we protect it; protecting it means not allowing products in, as we have with the European Union, when it came to 18,000 tons of cheese entering the country. You mentioned I forget how many litres of milk that will not be produced by Canadian producers. So you should not be claiming to protect the entire system. You are trying to protect it. If supply management disappears, it is because we are quietly pulling on a small rug here and a small rug there. Do you understand what I mean? I understand your position, and I understand you must defend the government's position.

However, that was not my question. We heard witnesses on Tuesday, including Mr. Pomerleau, the president of Canada Pork International. They defended the efforts made by the government, and it was quite something to hear.

Mr. Pomerleau shared his concerns about the structural changes within the agency. He feels that this is a threat to Canada's brand, which is known worldwide and which is based on our efficient oversight system. The agency in question was the Canadian Food Inspection Agency. Mr. Ritchie, my question is for you. Mr. Pomerleau is concerned about the fact that there is

fait en sorte également que le marché comporte un niveau de prix qui soit supérieur aux prix mondiaux. C'est ce qui rend le marché canadien attrayant pour nos partenaires commerciaux internationaux.

Dans cet esprit, lorsque nos homologues étrangers nous parlent davantage de l'accès aux marchés canadiens dans les secteurs de la volaille et des produits laitiers, nous nous faisons un devoir de leur rappeler le fait que le marché canadien est intéressant, parce qu'il y a justement un système de gestion de l'offre. Donc, il est certain que cela suscite énormément d'intérêt de la part de certains de nos partenaires commerciaux. Nous pensons à nos partenaires transpacifiques, qui comprennent la Nouvelle-Zélande et l'Australie, qui sont de grands exportateurs de produits laitiers, et qui ont donc un intérêt très marqué. De notre côté, nous avons des intérêts très marqués dans d'autres pays pour la viande rouge et les céréales. Chaque participant a ses intérêts qui lui sont plus sensibles.

La position du gouvernement est extrêmement claire. Nos instructions en tant que négociateurs viennent des orientations gouvernementales. La gestion de l'offre couvre une portion très limitée du commerce et un nombre très limité de nos lignes tarifaires. Sur l'ensemble des autres lignes tarifaires, le Canada est extrêmement ouvert. Nous sommes en mesure de développer un rapport de négociation très intéressant qui nous permet, justement, de faire avancer les intérêts de nos exportateurs tout en préservant un système qui a bien fonctionné pour les producteurs jusqu'à maintenant.

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup.

Le sénateur Robichaud : Je ne peux m'empêcher d'enchaîner sur la question de la gestion de l'offre. Lorsque vous dites que vous avez protégé le système de la gestion de l'offre, vous avez une interprétation différente de celle que je peux avoir. La gestion de l'offre restera en place aussi longtemps que nous la protégerons; la protéger, c'est ne pas admettre de produits, comme nous l'avons fait avec l'Union européenne, c'est-à-dire laisser 18 000 tonnes de fromages entrer au pays. Vous avez parlé de je ne sais combien de litres de lait qui ne seront pas produits par les producteurs canadiens. Alors, il ne faudrait pas dire que vous protégez entièrement le système. Vous essayez de le protéger. Si la gestion de l'offre tombe, c'est que nous lui tirerons tranquillement un petit tapis par-ci, et un petit tapis par-là. Vous comprenez d'où je viens? Je comprends votre position et vous devez défendre la position du gouvernement.

Mais là n'était pas ma question. Des témoins ont comparu mardi, dont M. Pomerleau, président de Canada Porc International. Ils ont défendu les efforts du gouvernement, et c'était quelque chose à entendre.

M. Pomerleau a fait part de ses préoccupations à propos d'une agence qui avait changé ses structures. Selon lui, cela peut représenter une menace pour la marque du Canada, qui est reconnue partout dans le monde et qui est fondée sur notre système efficace de surveillance. L'agence en question était l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Alors, monsieur

no longer any recruitment. He said that inspectors cannot get their training from a training centre or community college. They have to take their training on-site. He said that the people working there were extraordinary, because of their expertise. However, there has been no recruitment and he is very concerned about this, is he not, Mr. Chair? Can you reassure us and tell us that there will be recruitment?

[English]

Mr. Ritchie: Thank you very much for the question.

The agency, as you know, is undergoing an extensive modernization of its activities. That modernization is taking place at multiple levels. We are looking at our legislative and regulatory base and making sure that that particular legislative and regulatory framework is the most modern it can be. The Safe Food for Canadians Act is a prime example of that particular direction. We are also looking at the way in which we are modernizing our inspectorate. That includes, for instance, ensuring that our inspectorate is well trained. We do have training requirements in place at this point, and we are looking to the future to be able to modernize those training requirements and ensure that they are progressive and in line with other countries. We do ensure that, through appropriate organizational structure and guidance and direction to those particular inspectors, there is consistency in the way in which they interpret our regulatory regime so that our regulated parties can be assured that they will get a consistent response, regardless of where they are in the country.

We do ensure, as well, from a risk-based perspective, that we allocate inspectorate resources to areas and products of highest risk in Canada. So we are taking a risk-based approach and refining the way in which we do that as we move forward.

At this point, through those modernization efforts, the CFIA will be very much in line with some of its progressive international partners and, in some cases, more advanced in terms of those particular partners. We have a very strong framework on which we are continuing to build and modernize. Where there is a requirement to recruit inspectors, we would recruit those inspectors as the need arises, and those inspectors will be trained as required and used on a risk basis, as required.

[Translation]

Senator Robichaud: You have spoken about the issue, Mr. Ritchie, however you have not spoken at all about the skills of these inspectors. I am not questioning CFIA's operations, because inspections are carried out everywhere. Mr. Pomerleau is concerned that not enough recruitment is being done in order to ensure that that expertise remains. You told me that there will be recruitment. Is that currently the case?

Ritchie, ma question s'adresse à vous. M. Pomerleau est inquiet du fait qu'il n'y a plus de recrutement. D'après lui, les inspecteurs ne sont pas des personnes qui peuvent recevoir une formation directement d'une maison de formation ou de collèges communautaires. Il y a une formation à suivre sur place. Ils étaient tout à fait extraordinaires, les gens qui y travaillaient, de par leur expertise. Toutefois, aucun recrutement n'est fait, et cela le préoccupe beaucoup, n'est-ce pas, monsieur le président? Pouvez-vous nous rassurer, en nous affirmant que le recrutement se fera?

[Traduction]

M. Ritchie : Merci beaucoup de cette question.

Comme vous le savez, l'agence procède à une modernisation d'envergure de ses activités. Cela se fait à plusieurs niveaux. Nous examinons notre cadre législatif et réglementaire afin de le rendre le plus moderne possible. La Loi sur la salubrité des aliments pour les Canadiens en est un exemple tout indiqué. Nous examinons également la façon de moderniser nos activités d'inspection. Par exemple, nous voulons nous assurer que nos inspecteurs sont bien formés. Nous avons fixé des exigences pour la formation et à l'avenir nous seront en mesure de les moderniser pour les rendre progressistes et au diapason de ce qui se fait dans d'autres pays. Nous veillons, grâce à une structure organisationnelle appropriée et l'orientation que nous donnons à ces inspecteurs, à ce qu'il y ait cohérence dans la façon dont ces derniers interprètent notre régime réglementaire si bien que les entités réglementées puissent avoir l'assurance d'une application cohérente quel que soit l'endroit où elles opèrent au pays.

En outre, pour ce qui est de la gestion du risque, nous veillons à ce que nos inspecteurs soient affectés aux secteurs et aux produits qui présentent les risques les plus élevés au Canada. Nous adoptons donc une approche axée sur le risque et redéfinissons notre façon de procéder.

Pour le moment, grâce à ces efforts de modernisation, les pratiques de l'ACIA sont tout à fait comparables à celles de nos partenaires internationaux progressistes et, dans certains cas, elles sont même supérieures. Nous avons un cadre très solide dans lequel nous allons pouvoir continuer à bâtir et à moderniser. Lorsque nous aurons besoin de recruter des inspecteurs, nous le ferons, et ces inspecteurs recevront la formation nécessaire et seront déployés en fonction du risque.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Vous avez fait le tour de la question, monsieur Ritchie. Vous n'avez pas du tout soulevé la question de la compétence des inspecteurs. La façon de faire de l'ACIA n'est pas remise en question non plus, parce que des contrôles sont exercés un peu partout. M. Pomerleau s'inquiète du fait que le recrutement nécessaire n'est pas fait pour veiller à ce que l'expertise soit toujours en place. Vous m'avez dit qu'il y aura du recrutement. Est-ce que c'est le cas en ce moment?

[English]

Mr. Ritchie: Let me back up a little bit first. The agency, through Budget 2014, has received resources for a number of particular areas. We've received some \$390 million for five years to strengthen our food safety system to better protect Canadian families. We received resources to look at how to better prevent unsafe food from entering Canada and to continue with some very important programs. That investment from the Government of Canada does permit us to advance our inspector recruitment where necessary, in line with those particular risks and activities. So yes, thanks to the government's intervention, we do have the ability to move — and have moved — forward on Budget 2014 announcements.

As in any case, we have inspectors who will leave, retire, for instance, and the agency, as in all organizations, will take a decision in terms of replacing and proceeding with staffing based on our requirements, on the needs and on the risks of those particular positions.

Sure, we do advance our staffing as required, and we do, in fact, proceed on government budget announcements that provide additional funds to the agency. In those particular cases, yes, we would recruit as required.

[Translation]

Senator Robichaud: You said that at this point in time recruitment is not necessary?

[English]

Mr. Ritchie: In terms of recruitment, we would recruit, as I have indicated. If a position is vacant, and it's a position that we deem to be of importance and that deals with a particular component of the agency that we would deem to be high risk, sure, we would recruit if necessary. So it's a question that's dealt with on a case-by-case basis in terms of the inspectorate we have. As I have indicated, in terms of areas of new and emerging priorities, where the government has deemed that these are priorities that should be funded, with the funding that comes from the government through various budget allocations, we proceed to enhance our staffing requirements.

[Translation]

Senator Robichaud: I hope that that answer will satisfy Mr. Pomerleau. No doubt industry will continue to encourage you to maintain CFIA's services at the highest level, because this is key to our commercial trade.

You stated that there had been budget adjustments, in other words less money, and that you have found ways to work more efficiently with your partners, that is industry and the provinces. Provinces are currently faced with significant operational deficits. Apparently, the federal government is on the verge of generating a

[Traduction]

M. Ritchie : Permettez-moi de revenir un peu en arrière. Dans le budget de 2014, l'agence a reçu des ressources pour un certain nombre de secteurs en particulier. Nous avons obtenu quelque 390 millions de dollars sur cinq ans pour renforcer notre système d'assurance de la salubrité des aliments afin de mieux protéger les familles canadiennes. Nous avons reçu des ressources pour déterminer les meilleurs moyens d'empêcher l'entrée d'aliments insalubres au Canada et pour maintenir certains programmes très importants. Cet investissement de la part du gouvernement du Canada nous permet de recruter des inspecteurs là où nous en avons besoin, selon les risques et les activités. Alors effectivement, grâce à l'intervention du gouvernement, nous avons la capacité de donner suite aux mesures annoncées dans le budget de 2014 — et nous avons fait des progrès à cet égard.

Comme toujours, il y a des inspecteurs qui nous quittent, qui partent à la retraite, par exemple, et l'agence, comme tout autre organisme, doit prendre des décisions pour les remplacer et prendre des mesures de dotation pour répondre à nos exigences et aux besoins et aux risques de ces postes qui deviennent vacants.

Bien sûr, nous recrutons au besoin et, en fait, nous donnons suite aux annonces budgétaires du gouvernement qui sont accompagnées de fonds additionnels pour l'agence. Dans ces cas en particulier, effectivement, nous recrutons lorsqu'il le faut.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Vous me dites que, à l'heure actuelle, le recrutement n'est pas nécessaire?

[Traduction]

M. Ritchie : Pour ce qui est du recrutement, nous en faisons, comme je l'ai dit. Si un poste devient vacant et que c'est un poste que nous jugeons important et qui se trouve dans un secteur de l'agence où nous estimons que le risque est élevé, bien sûr, nous allons le doter. Le recrutement des inspecteurs est déterminé au cas par cas. Comme je l'ai déjà dit, lorsque le gouvernement juge bon, au moyen de divers crédits budgétaires, de financer de nouveaux secteurs prioritaires, nous renforçons nos effectifs.

[Français]

Le sénateur Robichaud : J'espère que cette réponse répondra aux attentes de M. Pomerleau. Je suis sûr que l'industrie continuera de vous encourager à garder les services de l'ACIA au plus haut niveau, parce qu'il s'agit d'un élément clé de nos échanges commerciaux.

Vous avez mentionné qu'il y a eu des ajustements dans les budgets, c'est-à-dire moins d'argent, et que vous avez trouvé une façon de travailler plus efficacement avec vos partenaires, soit les gens de l'industrie et les provinces. À l'heure actuelle, les provinces sont confrontées à des déficits opérationnels

significant surplus that it will not know what to do with. To use a common expression, are we not putting the cart before the horse by counting on the provinces to fill the gap when they do not have the means? The federal government is gradually withdrawing while it does have the means. This is a political question and you probably will not be able to answer. I, however, will have expressed my point of view.

The Chair: Without answering, Mr. Seppey, no doubt Senator Robichaud will participate in the future committee meetings.

Senator Robichaud: I will send my questions in writing.

The Chair: We can always count on your presence, Honourable Senator Robichaud. Now, Senator Oh has the floor.

[English]

Senator Oh: Thank you, gentlemen, for being here today. Your presentations were just wonderful. I want to say that AAFC and CFIA have both done a great job of helping Canada to export agri-food all over the world. I would say that there is no other government than this government, this federal government, that has helped Canadian farmers the most to export agri-food all over the world.

I had the honour of accompanying Prime Minister Harper to China just last week and witnessed the signing of the cherry and the blueberry market access to China. You mentioned that there would be \$20 million worth of cherries and \$65 million worth of fresh blueberries exported to China yearly. Does that come from British Columbia or from across Canada?

Mr. Ritchie: The cherries are primarily from British Columbia. For blueberries, British Columbia as well is a key player in that. We may find it comes from other parts of Canada as well. I think the Maritimes are quite active in blueberry production as well.

Senator Robichaud: And Quebec.

Mr. Ritchie: And Quebec and Ontario.

Senator Oh: That's great. Are we still negotiating on exporting more beef to China?

Mr. Ritchie: Absolutely. Those discussions continue, as well as in a number of other countries where we're trying to increase our beef access.

Senator Oh: It is now capped, I think, at 30-months old?

Mr. Ritchie: That's correct. There are certain conditions imposed by China in terms of our ability to access its market. A lot of those requirements are not necessarily in line with the OIE and its international standards. Like any country, they are

considérables. À ce qu'on nous dit, le gouvernement fédéral est à la veille de générer d'importants surplus dont il ne saura que faire. Comme le dit l'expression, est-ce qu'on met la charrue devant les bœufs en comptant sur les provinces pour combler le vide, alors qu'elles n'en ont pas les moyens? Le gouvernement fédéral se retire graduellement, alors qu'il dispose de moyens. C'est une question politique, et vous ne pourrez sans doute pas me répondre. Mais, moi, j'ai exprimé mon point de vue.

Le président : Sans y répondre, je n'ai aucun doute, monsieur Seppey, que le sénateur Robichaud prendra part aux réunions à venir du comité.

Le sénateur Robichaud : Je vais envoyer mes questions par écrit.

Le président : On peut toujours compter sur votre présence, honorable sénateur Robichaud. Maintenant, je donne la parole au sénateur Oh.

[Traduction]

Le sénateur Oh : Merci, messieurs, d'être venus aujourd'hui. Vos exposés étaient tout simplement merveilleux. Je tiens à dire qu'AAFC et l'ACIA ont tous les deux fait un travail remarquable pour aider le Canada à exporter ses produits agroalimentaires dans le monde entier. Je dirais qu'il n'y a aucun autre gouvernement que celui-ci, ce gouvernement fédéral, qui a autant aidé les agriculteurs canadiens à exporter leurs produits agroalimentaires partout dans le monde.

J'ai eu l'honneur d'accompagner le premier ministre Harper en Chine juste la semaine dernière et j'ai assisté à la signature de l'accord nous donnant accès au marché des cerises et des bleuets en Chine. Vous avez mentionné que nous exportons chaque année en Chine pour 20 millions de dollars de cerises et 65 millions de dollars de bleuets frais. Est-ce que ces fruits viennent de la Colombie-Britannique ou de diverses régions du Canada?

M. Ritchie : Les cerises proviennent principalement de la Colombie-Britannique. Elle produit aussi beaucoup de bleuets. On en trouve aussi dans d'autres régions du Canada. Je crois que les Maritimes, d'ailleurs, ont une assez grande production de bleuets.

Le sénateur Robichaud : Et le Québec.

M. Ritchie : Et le Québec et l'Ontario aussi, oui.

Le sénateur Oh : Très bien. Est-ce qu'on négocie encore une augmentation des exportations de bœuf vers la Chine?

M. Ritchie : Absolument. Ces négociations se poursuivent, et aussi avec plusieurs autres pays dont on essaie d'ouvrir l'accès pour notre bœuf.

Le sénateur Oh : Il y a maintenant un plafond. C'est, je crois, 30 mois?

M. Ritchie : C'est exact. La Chine impose certaines conditions à notre accès à ce marché. Beaucoup de ces exigences ne sont pas nécessairement conformes aux normes internationales de l'OIE. La Chine, comme bien d'autres pays, impose ses propres

imposing those particular conditions. Our perspective with China is that it's not in line with OIE and they are not scientifically justified, so we continue to have those discussions.

The minister has been very active in China. We're very active. There is a working group that we have, a CFIA and China working group, on animal health, and a key part of that discussion is to look at those technical barriers that are in place with China to be able to assure them that those conditions that they are imposing are not scientifically justified and that we should be able to open that particular market for increased access to beef.

Senator Oh: We had a witness yesterday who was saying that when they export cattle to China or wherever, there is more value added on the international market than the domestic market. For instance, the tongues are worth far more. They increase \$30 per cow when you are talking about international exports.

In closing, I want to thank CFIA and AAFC for the great work they have been doing. Thank you.

Senator Tardif: I have a supplementary question further to Senator Robichaud's question on the inspection program. It's interesting, because every time we hear the words "modernization" and "efficiencies of the framework," it also means that there are budget cuts involved. That seems to be a general term that we use for those situations.

I remember when we had the meat recall crisis with Maple Leaf three or four years ago. At that time, I don't know if it meant more inspectors, but certainly closer surveillance of what was happening. I understood further to that that, in fact, there had been reduced monies and that the number of inspectors had been reduced. I'm talking here about the meat industry. How many inspectors do you have presently? How many did you have four or five years ago? Where are we at?

Mr. Ritchie: I do not have those numbers with me today so I cannot answer that particular question.

Senator Tardif: Could you send that to the committee? I'm interested in the last five years, over the five-year period, the number of inspectors.

The Chair: Mr. Ritchie, could you provide the clerk with that information, please?

Mr. Ritchie: We can provide that information to you.

Senator Tardif: Thank you. Can you tell me how many of the recommendations have been put into effect from the report that was chaired by Sheila Weatherill?

Mr. Ritchie: All of those recommendations are now in effect.

Senator Tardif: They are now in effect. Thank you.

Senator Enverga: Thank you for the presentation. I know that you have been working very hard on these free trade agreements. As we try to market our products from one country to another,

conditions. Notre point de vue, à cet égard, c'est que ces conditions ne sont pas conformes à celles de l'OIE et elles ne sont pas fondées sur des faits scientifiques, et c'est pourquoi nous poursuivons ces discussions.

Le ministre ne s'est pas ménagé, en Chine. Nous sommes très productifs. Nous avons mis sur pied un groupe de travail sur la santé animale, composé de représentants de l'ACIA et de la Chine, et une bonne part de ces débats portent sur ces obstacles techniques que dresse la Chine, dans le but de lui démontrer que les conditions qu'elle impose ne sont pas justifiées scientifiquement et que nous devrions pouvoir ouvrir ce marché à un accès accru du bœuf.

Le sénateur Oh : Un témoin, hier, nous disait que le bétail est exporté en Chine ou ailleurs, il y a plus de valeur ajoutée sur le marché international que sur le marché national. Par exemple, les langues se vendent beaucoup plus cher. Le prix est donc augmenté de 30 \$ par vache pour les exportations vers l'étranger.

Pour terminer, je tiens à remercier l'ACIA et AAC pour l'excellent travail qu'ils ont fait. Merci.

La sénatrice Tardif : J'ai une autre question dans la même veine que celle du sénateur Robichaud, sur le programme d'inspection. C'est intéressant, parce que chaque fois qu'on entend les termes « modernisation » et « efficiences du cadre » ça signifie aussi qu'il y a eu des coupes budgétaires. Ces expressions semblent être celles utilisées dans ce genre de situation.

Je me souviens de la crise du rappel de viande, avec Maple Leaf, il y a trois ou quatre ans. À l'époque, je ne sais pas si c'est parce qu'il y avait plus d'inspecteurs, mais il est certain que la surveillance était plus rigoureuse. À ce que j'ai compris, par la suite, les budgets ont été réduits et, dans la foulée, le nombre d'inspecteurs. Je parle ici de l'industrie de la viande. Combien avez-vous d'inspecteurs actuellement? Combien en aviez-vous il y a cinq ans? Où en sommes-nous?

M. Ritchie : Je n'ai pas ces chiffres avec moi aujourd'hui, alors je ne saurais vous répondre.

La sénatrice Tardif : Pourriez-vous les envoyer au comité? J'aimerais savoir le nombre d'inspecteurs qu'il y a eu ces cinq dernières années.

Le président : Monsieur Ritchie, pourriez-vous transmettre ces renseignements au greffier?

M. Ritchie : Oui, certainement.

La sénatrice Tardif : Merci. Pouvez-vous me dire combien de recommandations découlant du rapport du groupe présidé par Sheila Weatherill ont été exécutées?

M. Ritchie : Toutes ces recommandations sont maintenant en vigueur.

La sénatrice Tardif : C'est en vigueur. Je vous remercie.

Le sénateur Enverga : Je vous remercie pour votre exposé. Je sais que vous avez travaillé très fort sur ces accords de libre-échange. Tandis que nous tentons de commercialiser nos produits

we are also opening our markets to certain pressures. We heard last time about dairy producers and CETA, and they are having challenges with this trade agreement. Do your organizations have any resolutions for this? How could you assist the sector in this? How many more affected industries in Canada are you assisting? Do you have any details?

Mr. Seppey: I can provide you with a certain indication. It is clear that, as part of any trade negotiations, it's like any contract. In order to get something from the other side, you need to address their issues of interest. In our case, in agriculture, we are a very open country. It's only for those few products under supply management that are more directed, and the operation of the system requires that we have import controls, that we are not as open.

In that context, that's reflected by the announcement that the Prime Minister made in October 2013 when this agreement in principle, and I mean by that the broad scope of the elements of the agreements, was announced. There will be additional market access concession made with respect to cheese. It was clear that this could have an effect on the Canadian dairy industry, both the dairy farmers as well as the cheese producers, the dairy processors. In recognition of that, the Prime Minister, upon the announcement of that agreement in principle, made the commitment that the government would closely work with the industry and closely monitor the implementation of the agreement, and, if there is an impact, committed to provide compensation to those directly affected. That commitment stands by itself. It's a solemn commitment by the Prime Minister.

Since 2013, throughout the negotiations, we consulted very closely with the industry, especially with the dairy farmers and the dairy processors. Over the past year, I had numerous meetings with individual companies, with farmers, farmers' organizations at the provincial and national level. You heard testimony from the Dairy Processors of Canada and other interested parties. I met with all these individuals over the past year on several occasions, as recently as last week, in order to understand how we can accompany their efforts toward adjustment.

It is important to note that the agreement includes a market access commitment for 17,700 tonnes of cheese. This will start to be implemented only upon the date of entry into force of the agreement, which is from 18 to 24 months from today. It's not before 2017 that we will start seeing that increase in imports. It will be phased in. The 17,700 tonnes will not come in on day one. It will be spread over a period of seven years. During that period of time, there's a lot of things that governments can do, and it's not only the federal government that has levers in that area, but both provincial and federal governments, as well as the dairy sector, which has a number of levers in their hands to address these issues.

If you allow me, just in reference to a point that the senator from Saint-Louis-de-Kent mentioned earlier about the 170 million litres of milk that would no longer be produced, I

d'un pays à un autre, nous exposons aussi le marché à certaines pressions. Nous avons entendu la dernière fois les témoignages de producteurs laitiers au sujet de l'AECG, et cet accord commercial leur pose problème. Est-ce que vos organisations ont des solutions à proposer à cela? Comment pouvez-vous soutenir le secteur? Combien d'autres industries du Canada est-ce que vous aidez? Avez-vous des détails?

M. Seppey : Je peux vous donner une certaine idée. Il est clair que toute négociation commerciale est une espèce de contrat. Pour obtenir quelque chose de l'autre côté, il faut traiter de ce qui l'intéresse. Dans notre cas, en agriculture, nous avons un marché très ouvert. Ce n'est que pour les quelques produits assujettis à la gestion de l'offre qui sont plus dirigés, et pour lesquels le système impose des contrôles des importations, que nous sommes un peu moins ouverts.

Dans ce contexte, c'est ce que traduisait l'annonce du premier ministre en octobre 2013, quand cet accord de principe a été conclu, et j'entends par là les grandes lignes des accords. Ils seront faits pour l'accès aux marchés du fromage. Il était clair que cela aurait une incidence sur l'industrie laitière du Canada, tant pour les producteurs de lait que pour les producteurs de fromage et les transformateurs des produits laitiers. Comme il le reconnaissait, le premier ministre, lorsqu'il a annoncé cet accord de principe, s'est engagé à ce que le gouvernement travaille en étroite collaboration avec l'industrie et fasse un suivi minutieux de la mise en œuvre de l'accord et si celui-ci devait avoir une incidence, il s'est engagé à indemniser les producteurs directement touchés. L'engagement est maintenu. C'est un engagement solennel du premier ministre.

Depuis 2013, tout au long des négociations, nous avons consulté de près l'industrie, et particulièrement les producteurs de lait et les transformateurs de produits laitiers. Depuis un an, j'ai rencontré de nombreuses compagnies, des agriculteurs, des organisations agricoles à l'échelle nationale et provinciale. Vous avez entendu le témoignage de l'Association des transformateurs laitiers du Canada et d'autres intéressés. J'ai rencontré tous ces gens depuis un an à diverses occasions, et même pas plus tard que la semaine dernière, dans le but de comprendre ce que nous pouvons faire pour les aider à s'ajuster.

Il est important de souligner que l'accord comprend un engagement d'accès aux marchés pour 17 700 tonnes de fromage. Il commencera à arriver dès l'entrée en vigueur de l'accord, soit d'ici un an et demi ou deux ans. Nous ne verrons pas d'augmentation des importations avant 2017. Ce sera graduel. Dix-sept mille sept cents tonnes ne vont pas débarquer du jour au lendemain. Ce sera sur une période de sept ans. Pendant ce temps-là, le gouvernement peut faire bien des choses, et ce n'est pas que le gouvernement fédéral qui peut agir dans ce domaine, mais tant le gouvernement des provinces que le gouvernement fédéral, ainsi que le secteur laitier, qui a plusieurs outils en main pour trouver des solutions.

Si vous le permettez, pour revenir sur ce que disait le sénateur de Saint-Louis-de-Kent tout à l'heure au sujet des 170 millions de litres de lait qui ne pourraient plus être produits, je ne crois pas

beg to differ that it is a guarantee that it would happen that way, because I think that the dairy sector has recognized that it's very difficult to assess what would be the impact in reality, as is always the case with economic elements. You can have the sector adjust to reality. There's a growth in the dairy consumption — not a high growth — because of the growth in population. The per capita consumption of dairy in Canada is lower than in other developed countries. There is a shift through marketing, various innovations and developing further the artisan cheese expertise that greatly exists in Canada by building on the excellent assets we have in dairy. For example, we have one of the best dairy genetics in the world. These elements may contribute to mitigate. It's not to say that it will eliminate completely a negative impact, but it has potential. A certain number of tools are at the disposal of industry and the government to mitigate those impacts.

Senator Enverga: Of course, you're opening up the market for them here. Is that right? They will have a broader market. It's more like you give them the tools. Is that how you do this? Is there more information about other markets?

Mr. Sepey: In terms of the market access, it is true that through the agreement with Europe, all their dairy tariffs will be eliminated upon entry into force. That being said, the tariff is one element that prevents access; but it's not the only element. The industry would have to get organized to create the condition to be able to take advantage of that opportunity if it wished to do so. I think that you heard testimony from both the dairy farmers and the dairy processors about the challenges that exist in terms of their ability under the current system to be able to take full advantage of these export opportunities. Again, our supply management sector is managed largely within the hands of the provinces and how the sector is regulated. It's largely regulated at the provincial and industry level, not at the federal level.

Senator Enverga: I have one other question, please, with regard to the Canadian Food Inspection Agency. Recently, we have been studying bees and low-level neonicotinoids. Will the agreement have a big impact on our bee trade? Is that a concern for the industry?

Mr. Sepey: There's no direct connection between the free trade agreement and those elements because under the free trade agreement you codify tariff measures, market access conditions, and phytosanitary and sanitary principles. Your committee has been studying this issue for some time, so you know that intense discussions are taking place among regulators and the industry sectors in that regard.

Nothing in the agreements would affect the ability of Canada to export products that have been grown from seeds treated with those products. It really is a matter for Canada and Canadians to decide how to regulate those types of substances. You can regulate them in a way that is deemed appropriate in Canada well within the principles set out in the free trade agreements.

qu'il y ait une garantie que cela se passe ainsi, parce que le secteur laitier a lui-même reconnu qu'il est très difficile d'évaluer l'incidence réelle, comme c'est toujours le cas des éléments économiques. Le secteur pourrait très bien s'ajuster à la réalité. Il y a croissance de la consommation de produits laitiers — pas une croissance énorme — en raison de la croissance de la population. La consommation de produits laitiers par habitant au Canada est inférieure à celle d'autres pays développés. On a entamé un virage au moyen de la commercialisation, de diverses innovations et du perfectionnement de l'expertise des fromagers artisans du Canada en prenant appui sur les excellents actifs que nous avons dans le domaine laitier. Par exemple, nous avons l'une des meilleures génétiques laitières du monde. Ces éléments pourraient contribuer à atténuer l'incidence de l'accord. Cela ne veut pas dire qu'ils élimineront complètement les effets négatifs, mais il y a des possibilités. L'industrie et le gouvernement disposent de divers outils pour atténuer ces effets.

Le sénateur Enverga : Évidemment, vous leur ouvrez le marché. Est-ce exact? Ils auront accès à un marché plus important. C'est plutôt comme si vous leur donniez les outils. Est-ce votre façon de faire? Y a-t-il plus d'information sur d'autres marchés?

M. Sepey : Pour ce qui est de l'accès au marché, il est vrai qu'en vertu de l'entente avec l'Europe, tous les tarifs douaniers européens seront éliminés dès que l'accord prendra force de loi. Cela dit, ces tarifs ne sont qu'un élément qui bloque l'accès; il y en a d'autres. L'industrie devra s'organiser afin de créer les conditions pour pouvoir profiter de cette occasion, si elle le désire. Je crois que vous avez entendu les témoignages des éleveurs laitiers et des transformateurs laitiers, qui ont parlé du fait qu'il leur était difficile en vertu du système actuel, de profiter pleinement de ces opportunités d'exportations. Je réitère que notre secteur de gestion de l'offre est géré principalement par les provinces, qui sont aussi responsables de la réglementation. Donc, notre secteur est surtout réglementé par les provinces et par le secteur, et non par le gouvernement fédéral.

Le sénateur Enverga : J'ai une autre question, si vous le voulez bien, sur l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Il n'y a pas si longtemps, nous avons étudié les abeilles et les faibles concentrations de néonicotinoïdes. Cet accord aura-t-il une incidence sur notre secteur apicole? Est-ce une préoccupation pour ce secteur?

M. Sepey : Il n'y a pas de lien direct entre l'accord de libre-échange et ces éléments, parce qu'en vertu de l'accord de libre-échange, on codifie les mesures tarifaires, les conditions d'accès au marché et les principes sanitaires et phytosanitaires. Votre comité a étudié cette question pendant un certain temps, vous savez donc qu'il y a des discussions intenses entre les autorités réglementaires et les secteurs industriels à cet égard.

Il n'y a rien dans l'accord qui empêcherait le Canada d'exporter des produits provenant de semences traitées avec ces produits. Il revient au Canada et aux Canadiens de décider comment réglementer ce genre de substances. Cela peut se faire de la façon jugée appropriée par le Canada, tout en étant conforme aux principes contenus dans les accords de libre-échange.

Senator Merchant: I have a supplementary question in regard to supply management. You have been talking with industry. You seem to be very well versed in the issues. You concede that things will have to be repaired. Do you know the amount of compensation that will be appropriate? What is the industry asking? What are they saying to you will happen? We'll see how things turn out and what markets will open up but surely you have more substantive conversations with them.

Mr. Seppey: Definitely. Part of the main reasons to have discussions with them after the terms of the agreement were made public was to get their perspective as to how they think things will unfold so it can inform the government's actions in terms of how to accompany the sector.

On the issue of compensation, it's almost impossible to define a number prior to seeing the real impact unfold with the progressive increase in imports. So many factors can come into play.

One indicator that can be used to assess is how it affects the volume of milk produced or sold to dairy processors. From a dairy farmer's perspective, given that there's time to adjust, they may well decide to adjust things so that through promotion, for example of a variety of dairy products, they may adjust elements of the system to allow for an increase if there is an expectation that the demand for Canadian cheeses would diminish in the demand for other dairy products, such as yogurt, nutraceuticals and other products where consumption increases.

A number of other elements can inform the issue of compensation, which needs to be based on observed impacts. We will not see any observed impacts until the date of entry into force and over that period of seven years of the progressive phase-in of the market access commitment.

Senator Beyak: Thank you very much, gentlemen. Canada's agri-food and agriculture sector is in excellent hands under your work. You're professional and knowledgeable; but most important is your attitude. I've never seen a better use of taxpayer dollars in changing conditions. You didn't talk about doing more with less but doing better with less, and I appreciate that.

Most of my questions have been answered from your presentation. We've heard from witnesses about the labour market shortage. Do you talk across other ministries about that problem? How do you see it being solved?

Mr. Seppey: It is definitely an issue that we hear a lot from our stakeholders. As part of our mechanisms in place to engage in dialogue with the industry, we have a series of value-chain round tables where we meet on a regular basis with the meat, food processing, grains and all seeds sectors to discuss issues of

La sénatrice Merchant : J'ai une question supplémentaire qui porte sur la gestion de l'offre. Vous avez parlé avec l'industrie. Vous semblez être au fait des enjeux. Vous admettez qu'on devra accorder des réparations. Savez-vous quel serait un montant approprié en compensation? Quel montant exige le secteur? Est-ce qu'ils vous ont dit quelles seraient les conséquences? On verra comment les choses se dérouleront, et quels seront les débouchés, mais vous avez sûrement eu des discussions plus substantielles avec le secteur n'est-ce pas?

M. Seppey : Absolument. L'une des raisons pour lesquelles nous les avons rencontrés après que les dispositions de l'accord ont été dévoilées était pour leur demander quelles en seraient, d'après eux, les conséquences. Ainsi, le gouvernement aurait une meilleure idée des mesures à prendre pour aider le secteur.

Pour ce qui est de la compensation, il est presque impossible d'arriver à un chiffre avant de constater les impacts sur le secteur à cause de l'augmentation des importations. Il y a tellement de facteurs qui entrent en ligne de compte.

Un des indicateurs qu'on peut utiliser pour calculer l'impact est l'effet des importations sur le volume des produits ou vendus aux transformateurs. Le producteur laitier, lui, étant donné qu'il aura du temps pour s'adapter, pourrait donc décider de faire une plus grande promotion de divers produits laitiers, ou il pourrait plutôt choisir d'adapter certains éléments du système afin d'accroître la production, s'il s'attend à ce que la demande pour les fromages canadiens baisse au profit d'autres produits laitiers, tels le yaourt, les nutraceutiques et d'autres produits davantage en demande.

La question de l'indemnisation doit être fondée sur les conséquences observées et d'autres éléments peuvent être pris en compte. Nous ne pourrions pas observer les éventuelles conséquences tant que l'accord ne sera pas en vigueur ce qui sera fait progressivement pour ce qui est de l'accès au marché, c'est-à-dire sur une période de sept ans.

La sénatrice Beyak : Merci beaucoup, messieurs. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien est entre d'excellentes mains avec vous. Vous êtes professionnels et tout à fait au courant de la situation. Ce qui est très important est votre attitude. Étant donné les changements dans la conjoncture, je ne peux pas songer à une meilleure utilisation des deniers publics. Vous n'avez pas dit qu'il vous fallait faire davantage avec moins de ressources, mais que vous faites mieux avec moins de ressources et je vous en suis reconnaissante.

Vous avez répondu à l'essentiel de mes questions lors de votre déclaration liminaire. Des témoins nous ont parlé de la pénurie de main-d'œuvre. Discutez-vous de ce problème avec d'autres ministères? Quelle pourrait être la solution?

M. Seppey : C'est certainement un problème dont nous parlent nos clients. Nous avons mis en place des mécanismes qui nous permettent d'engager un dialogue avec l'industrie, et des tables rondes sur la chaîne de valeur se réunissent régulièrement pour discuter du secteur de la viande, de la transformation des

importance to the competitiveness, sustainability and the innovation of those sectors.

I would say that across all sectors and at different levels, issues of access to competent skilled people, temporary staff or work seasonality come up. I'll give you two examples: In meat processing, you can simply not operate without access to temporary workers. The conditions of the work and the economics of the sector require assistance. We're all familiar, especially in Quebec and Ontario, with the huge contribution that foreign workers make in the fruit and vegetable sectors. In the horticultural sector, for example, you have challenges similar to those in the fisheries sector with periods when work is intense over long hours and periods when the work is dormant because that's how Mother Nature works.

We hear a lot from stakeholders about this issue. In that vein, many discussions take place with departments across government with those issues in their core mandate, for example Citizenship and Immigration and Human Resources and Skills Development. Yes, we have discussions to try to find solutions that address the needs of the sector while being in line with the overall orientation of the government and trying to address the challenges that give rise to the proposed changes. That's what we are doing.

I made reference to the annual market access meeting that we have with all stakeholders in the industry, which covers everything from poultry to cattle and beef. This issue was raised in that context by some of the same individuals who appeared before your committee. The points are well registered, and we are trying to assist the industry. It is our responsibility at Agriculture and Agri-Food Canada to look at the issues facing our sector to see how we can assist in influencing the development of policies and regulations that are supportive of their competitiveness. Yes, we are working with other departments.

Senator Beyak: I'm sure you'll find a solution with the positive attitude you've found with all the other things. Thank you.

[Translation]

Senator Robichaud: My question is about supply management again. In your reply to an honourable senator's question, you said that there are checkpoints at the border when these products come into our country. If I have understood correctly, and if nothing has changed, the border officers are the ones who inspect what comes into the country, are they not? They are the ones who let the agency know that another inspection is required? Is that accurate?

Mr. Ritchie: Yes.

aliments, des céréales et des semences et c'est l'occasion de discuter de l'importance de la compétitivité, de la durabilité et de l'innovation dans ces secteurs.

Dans tous les secteurs, mais à des degrés divers, il y a un problème d'accès à des travailleurs compétents, temporaires ou saisonniers. Je vais vous en donner deux exemples. Le secteur de la transformation de la viande ne peut tout simplement pas opérer sans l'aide de travailleurs temporaires. Cela tient aux conditions de travail et aux réalités économiques. Nous connaissons tous, surtout au Québec et en Ontario, le fait que les travailleurs étrangers prêtent main-forte au secteur des fruits et légumes. Dans le secteur horticole, par exemple, les défis à relever sont semblables à ceux du secteur des pêches avec des périodes où le travail est intense, pendant de longues heures, et des périodes où le travail est en veille, car c'est ainsi que mère nature fonctionne.

Nos clients nous parlent beaucoup de cette situation. À cet égard, il y a bien des discussions avec d'autres ministères qui ont une autre vocation, comme par exemple Citoyenneté et Immigration Canada et Ressources humaines et Développement des compétences Canada. En effet, nous tentons ainsi de trouver des solutions qui puissent répondre aux besoins des secteurs tout en respectant l'orientation d'ensemble du gouvernement et en tâchant de répondre aux défis que posent les modifications proposées au programme. C'est ce que nous faisons.

J'ai évoqué la réunion annuelle sur l'accès au marché que nous tenons avec les intéressés. Nous y discutons de tout, de la volaille, du bétail et du bœuf. À l'occasion de cette réunion, certaines personnes qui sont venues témoigner au comité ont soulevé ce problème précisément. Les arguments ont été entendus et nous allons tâcher d'aider l'industrie. Agriculture et Agroalimentaire Canada a la responsabilité de tenir compte des enjeux préoccupants du secteur et d'apporter sa participation pour influencer l'élaboration des politiques et règlements qui viennent en aide au secteur sur le plan de la compétitivité. Effectivement, nous travaillons avec d'autres ministères.

La sénatrice Beyak : Je suis sûre que vous trouverez une solution étant donné l'attitude positive dont vous avez fait preuve face aux autres difficultés. Merci.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Ma question porte encore sur la gestion de l'offre. En réponse à une question d'un honorable sénateur, vous avez dit qu'il y avait des points de contrôle aux frontières du pays lorsque ces produits arrivaient sur notre territoire. Si je comprends bien, et si cela n'a pas changé, ce sont d'abord les agents de l'agence frontalière qui inspectent ce qui rentre au pays, n'est-ce pas? Ce sont eux qui avisent l'agence s'il doit y avoir une autre inspection? Est-ce que c'est le cas?

M. Ritchie : Oui, c'est le cas.

Senator Robichaud: We heard from the poultry producers who told us that there was more poultry for processing coming in from the United States that was actually produced in the United States, which means that poultry other than poultry for processing was coming in that way.

As a matter of fact, the same happens for cheese. When a pizza mix comes in, cheese is coming in but it is not considered to be cheese. Is that issue being examined? From the producers' perspective, this is economic activity which is not to their advantage.

Mr. Seppey: Thank you, senator. You are referring to cull chickens? It is known under different names.

The second point you raised was that of mixes for pizza. The short answer is yes, the government is examining those issues in its discussions with industry.

With respect to cull chickens, we are working closely with Chicken Farmers of Canada, the Canadian Food Inspection Agency, and the Canadian Border Services Agency in order to figure out how we are going to deal with this. It boils down to two things: there have always been cull chicken imports because they are an important input for the food processing industry.

Some groups like the stronger taste of these products. It is a very important input for the food processing industry, for chicken soup, for example, which accounts for a large part of imported cull chicken. There has always been that kind of import and chicken farmers acknowledge that.

On the other hand, the problem is that there appears to be a large quantity of chicken labeled as cull chicken and which therefore is not subject to the same inspection when it comes in, when it actually might be standard chicken. That raises the issue of labelling practices that may not be compliant and which could therefore suggest fraud. That is what we are working on closely, not only with Chicken Farmers of Canada, but also the American authorities, in order to figure out how we are going to deal with this. It is a very complex question that we are working on.

With respect to pizza mixes, an amendment to the customs tariff was passed last year in order to clarify the tariff treatment of these products because it was obviously a legal vacuum that was being taken advantage of. I do not mean that negatively, but it was used by some importers to import something that really was cheese. The correction was made to the customs tariff. It was part of the legislative amendments in the 2013 Budget Implementation Act, therefore it was done last year. The problem has been

Le sénateur Robichaud : On a entendu le témoignage de producteurs de volailles, selon lesquels il entrerait au pays, en provenance des États-Unis, plus de poulet de transformation qui, en réalité, était produit aux États-Unis, ce qui voulait dire qu'il y avait du poulet autre que du poulet de transformation qui entrerait de cette façon.

D'ailleurs, c'est la même chose pour le fromage. Lorsqu'on envoie une préparation pour une pizza, on fait entrer du fromage au pays, mais il n'est pas considéré comme du fromage. Est-ce qu'on est en train d'examiner cette question? Parce que pour ces producteurs, cela représente tout de même une certaine activité économique qui ne leur donne pas d'avantages.

M. Seppey : Merci, sénateur. Vous soulevez la question du poulet de réforme? C'est connu sous différentes appellations.

Le deuxième point que vous soulevez, c'est celui de la préparation de pizza. La réponse courte est oui, le gouvernement examine ces questions dans le cadre de discussions étroites avec l'industrie.

En ce qui concerne le poulet de réforme, nous travaillons étroitement avec les Producteurs de poulet du Canada, l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ainsi que l'Agence des services frontaliers du Canada pour voir comment nous pourrions traiter de cette question. À la base, il y a deux éléments : de tout temps, il y a eu une certaine importation de poulet de réforme qui servait d'intrant important pour l'industrie de la transformation alimentaire.

Certains segments de la population aiment le goût plus relevé de ces produits. C'est un intrant très important pour la transformation alimentaire, pour la préparation de soupe au poulet, par exemple, qui compte une grande partie du poulet de réforme importé. Il y a toujours eu de l'importation, et les producteurs de poulet le reconnaissent.

Par contre, le problème est lié au fait qu'il semble y avoir une grande quantité de poulet de réforme étiqueté comme tel, qui n'est donc pas soumis au contrôle des importations qui entrent, alors qu'il s'agirait peut-être de poulet standard. C'est justement sur cet aspect où on entre dans un domaine qui relève peut-être davantage de pratiques d'étiquetage qui ne sont pas conformes aux règles, et donc qui peut soulever des problèmes de fraude. C'est sur cet aspect en particulier que nous travaillons, étroitement, non seulement avec les Producteurs de poulet du Canada, mais avec les autorités américaines pour déterminer comment nous pourrions traiter de cette question. C'est une question complexe; nous travaillons dans la durée.

En ce qui concerne les préparations de pizza, un amendement au tarif des douanes a été adopté l'an dernier essentiellement pour clarifier le traitement tarifaire de ces produits, parce que, visiblement, il s'agit d'un vide juridique qui était exploité. Je n'utilise pas le terme de façon péjorative, mais il était utilisé par certains importateurs pour importer quelque chose qui était essentiellement du fromage. La correction a été apportée au tarif des douanes. Elle fait partie des amendements législatifs suivant la

resolved because now these products are considered to be cheese-like and are therefore subject to the same border checks that cheese products are subject to.

Senator Robichaud: With respect to the cull chickens, producers have been telling us about this for a while now. When will the issue be resolved? Until it is, there is chicken coming in and that is certainly not to the advantage of our producers.

Mr. Sepey: You are right. However, the challenge is to distinguish between legitimate and not-so-legitimate imports. The key is finding a solution that does not involve throwing the baby out with the bathwater. That is very important because if our reach is too long, we will end up with a situation that is going to be very harmful to the food processing industry. It is a problem that chicken farmers understand perfectly well. That is why we are working with them in order to find a solution. The producers have come up with a few innovative approaches that will allow for that distinction. We are working very closely and collaboratively with them.

Senator Maltais: There are a lot of chicken stories. One happened to me recently. I went to my grocery store to buy some chicken. The label said “fresh Canadian chicken” but there were lots of other chickens on the shelves. I asked the young man at the counter if my chicken was fresh because it was a Canadian product, and if the others were spoiled or rotten, then why were they being left on the shelves? If this chicken was fresh and the rest was not then why was it being kept? The young man did not know. He went to find the owner who provided me with an explanation.

Let us leave supply management for a moment in order to look at demand. We have an unused commodity in the Gulf of the St. Lawrence, near New Brunswick, Nova Scotia, Quebec, Newfoundland-and-Labrador and Prince Edward Island, which the Europeans have excluded from the free trade agreement. It is an extraordinary resource, providing meat and protein, and it is called seal.

When you are negotiating other free trade agreements with other countries, could you highlight that in order to help our fishers? Canada could easily increase its seal quotas because there are so many and we do not know what to do with them. They are destroying other fisheries resources. I think we could make breakthroughs outside Europe. Europeans do not remember that they ate seal meat during both World Wars and they liked it. Is there a way to actively promote the sale of seal products?

Mr. Sepey: With respect to free trade agreements, the tariff treatment of those products is no different than that of other products. That is not the problem. There are two types of

Loi de mise en œuvre du budget de 2013, donc cela a été fait l’an dernier. Le problème est résolu, parce que, maintenant, ces produits sont considérés comme étant essentiellement similaires à des fromages et ils sont donc assujettis au même contrôle frontalier que les produits fromagers.

Le sénateur Robichaud : Pour le poulet de réforme, il y a tout de même un certain temps que les producteurs nous ont parlé de cette situation. Quand est-ce que cela va se régler? Pendant que le problème n’est pas réglé, il y a du poulet qui entre, et ce n’est certainement pas à l’avantage de nos producteurs.

M. Sepey : Vous avez raison. Cependant, le défi est de répartir les importations légitimes de celles qui le sont moins. Toute la question est de trouver une solution qui permette de ne pas jeter le bébé avec l’eau du bain. C’est ce qui est très important, parce que si on a une approche trop large, on va se retrouver avec une situation qui peut vraiment faire très mal à l’industrie de la transformation alimentaire. C’est une problématique que les producteurs de poulet comprennent parfaitement. C’est pourquoi nous travaillons avec eux pour trouver une solution. Les producteurs ont proposé un certain nombre d’approches innovatrices pour faire cette distinction. Le travail se poursuit assez intensément et de façon collaborative.

Le sénateur Maltais : Les histoires de poulet, il y en a beaucoup. Il m’en est arrivé une dernièrement. Je suis allé chez mon épicier m’acheter un poulet. C’était indiqué « poulet frais du Canada ». Mais il y avait beaucoup d’autres poulets sur l’étalage. J’ai demandé au jeune homme au comptoir si mon poulet était frais, car c’était un produit du Canada, et si les autres étaient gâtés, pourris, et dans ce cas, pourquoi on les laissait sur l’étagère. Si celui-ci est frais et que les autres ne le sont pas, pourquoi les garder? Le jeune homme ne le savait pas. Il est allé voir le propriétaire qui m’a donné des explications.

Laissons la gestion de l’offre pour examiner la gestion de la demande. On a un produit non exploité dans le golfe du Saint-Laurent, près du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, du Québec, de Terre-Neuve-et-Labrador, de l’Île-du-Prince-Édouard, que les Européens ont exclu de l’entente de libre-échange. C’est tout de même une ressource extraordinaire, en viande et en protéine, qui s’appelle le phoque.

Est-ce que, dans vos efforts pour signer des traités de libre-échange avec d’autres pays, il y aurait moyen de mettre cela en évidence pour donner une chance à nos pêcheurs? Le Canada pourrait alors augmenter facilement ses quotas de pêche au phoque puisqu’il y en a, et qu’on ne sait pas quoi en faire. Ils sont en train de détruire d’autres ressources halieutiques. Je pense qu’on pourrait peut-être faire une percée en dehors de l’Europe. Les Européens ne se rappellent pas qu’ils en ont mangé pendant les deux guerres mondiales et qu’ils aimaient cela. Est-ce qu’il y aurait moyen de faire une offensive pour la vente des produits du phoque?

M. Sepey : Dans le cadre des accords de libre-échange, le traitement tarifaire de ces produits n’est guère différent de celui des autres produits. Le problème n’est pas à ce niveau. Il y a deux

measures that can affect the trade of these products. On the one hand, we have sanitary issues and, on the other hand, technical measures that may impact trade. It is the latter that is problematic with the European Union and that has nothing to do with the safety of the product or the health of the animal or aquatic mammals. The European Union adopted measures that are not based on science and that have more to do with consumer concerns about a series of what they feel are ethical issues. Canada complained to the European Union about these kinds of measures arguing that they were inconsistent with the World Trade Organization's technical trade barriers position. From Canada's perspective, this type of restriction is inconsistent with existing trade rules. With respect to our dispute with the Europeans, the special group that was struck to deal with this issue rendered a decision that did not answer to nor reflect our arguments. We were very disappointed. I do not really see what more we can do about this within the framework of free trade agreements.

Senator Maltais: I understand. There are two important points to make clear. First, our seals are the most well-nourished in the world; they only eat salmon and cod. They are also better quality. There are 500 million Europeans, but let us leave Europe aside and offer this product on bigger markets. They can be shipped live, boxed, frozen, in all kinds of ways. Let us actively tackle these markets and forget about Europe and the European Community, given that they are still involved in litigation on this. Let us not waste our time on this and let us turn towards other markets. That is where we have to launch our marketing offensive. I will not name the countries but you know which ones they are.

Mr. Sepey: In terms of market development, we can examine the issue with our domestic partners, industry and the provinces. For example, the federal-provincial committee on market development identifies priority markets and coordinates our actions if industry and provinces with the necessary resources express an interest in promoting those products. So that is definitely something that we could integrate into our market development strategies.

Senator Maltais: However, in order to sell products we have to be able to offer them. There are several billion individuals who are not aware of the quality and mildness of seal products. If we were to go there and have them try it, then maybe they would buy it. For example, if there was no beer advertising in Canada perhaps less would be sold. We have to make seal products known. "Bardot burgers" sell well in Quebec and they could also sell well elsewhere. We have to launch a marketing offensive for these products elsewhere than on the European market, which is a small

types de mesures qui peuvent affecter le commerce de ces produits. Ce sont, d'une part, les questions sanitaires et, d'autre part, les mesures techniques qui peuvent avoir une incidence sur le commerce. C'est particulièrement cet élément qui pose problème à l'Union européenne indépendamment de la salubrité alimentaire du produit ou de la santé de l'animal ou des mammifères aquatiques. L'Union européenne a adopté des mesures qui ne sont pas fondées sur la science et qui relèvent davantage des préoccupations des consommateurs par rapport à toute une série de questions qu'ils jugent comme étant éthiques. Le Canada a porté plainte contre l'Union européenne sur ce type de mesures, jugeant qu'elles étaient incompatibles avec l'Organisation mondiale du commerce sur les obstacles techniques au commerce. Du point de vue du Canada, ce type de restriction est déjà incompatible avec les règles commerciales existantes. Quant au différend que nous avions avec les Européens, le groupe spécial qui a été établi pour traiter de cette question a rendu une décision qui ne répondait pas à tous nos arguments et qui n'allait pas dans la direction de nos arguments. Nous en sommes fort déçus. Dans le cadre des accords de libre-échange, je ne vois pas vraiment ce que nous pourrions faire de plus pour faire cette promotion.

Le sénateur Maltais : Je vous comprends. Il y a deux facteurs qui sont bien importants à établir. D'abord, nos phoques sont les mieux nourris au monde; ils ne mangent que du saumon et de la morue. Ils sont aussi de meilleure qualité. Il y a 500 millions d'Européens, mais laissons l'Europe de côté et allons offrir ce produit sur les grands marchés. On peut les emmener vivants, en boîte, congelés, de toutes les façons possibles. Faisons une offensive sur les marchés et oublions l'Europe et la communauté européenne, étant donné qu'ils sont toujours engagés dans des procès en ce qui concerne ce dossier. Ne perdons pas de temps avec cela, et allons voir d'autres marchés. C'est là que l'offensive de marketing doit être faite. Je ne nommerai pas les pays, mais vous les connaissez.

M. Sepey : En ce qui concerne le développement des marchés, nous pouvons examiner la question avec nos partenaires domestiques, les industries et les provinces. Par exemple, le comité fédéral-provincial sur le développement des marchés permet de cerner les marchés prioritaires et de coordonner nos actions en ce sens, si des industries et des provinces qui disposent de ressources manifestent un intérêt pour la promotion de ces produits. Donc, il s'agit définitivement d'un élément que nous pouvons intégrer aux stratégies de développement des marchés.

Le sénateur Maltais : Cependant, pour vendre des produits, il faut être en mesure de les offrir. Il y a tout de même plusieurs milliards de personnes qui ne connaissent pas la qualité et la douceur des produits du phoque. Alors, si on allait leur en offrir et leur en faire goûter, peut-être qu'ils en achèteraient. Par exemple, si on ne diffusait pas de publicités pour la bière au Canada, peut-être qu'on en vendrait moins. Il faut faire connaître les produits du phoque. Les « Bardot burgers » fonctionnent au Québec, et ils pourraient fonctionner ailleurs aussi. Il faut faire

market for seal. There are other people around the planet who would no doubt enjoy consuming quality commodities such as seal meat.

The Chair: Could you pass Senator Maltais' recommendation on?

Mr. Seppey: Yes, we will do that.

The Chair: Thank you.

Senator Robichaud: Senator Maltais' question is a good example of how some countries can use trade barriers that have nothing to do with scientific data on seal. In the case of neonicotinoids, there is a moratorium in some European Union countries. How could we defend ourselves, using other reasons besides scientific reasons, in order to gain easier access for some products to the European Union, given that neonicotinoids are used?

Mr. Seppey: There are several aspects to that. Canada has a very strict and longstanding policy based on scientific criteria. This is extremely important, because our imports suffer. The strategy for counteracting that kind of behavior happens at several levels. I mentioned that Canada is very active within organizations that set international standards. Mr. Ritchie listed those involved with agricultural commodities, including the Codex Alimentarius, the World Organization for Animal Health and the International Plant Protection Convention. Canada must be very involved in order to make sure that international standards are properly defined and based on science.

Within free trade agreements, it is also important to use science-based principles and — in the event Canada is accused of a violation — that we turn to independent dispute resolution mechanisms. We do not always win but sometimes we do. Take, for example, a trade barrier in the United States, mandatory country of origin labelling; we won three times.

Senator Robichaud: We win, but we end up losing anyway.

Mr. Seppey: It puts the United States government in a delicate position. The American Secretary of Agriculture admitted for the first time yesterday that the legislation is a problem and that this inconsistency with the WTO cannot simply be solved through regulation. That is an opportunity for us to put forward our arguments.

The third and last point is to defend our interests. A large part of our efforts, including in Brussels but also elsewhere — increasingly in China — involves, through our embassies, having representatives involved with those making regulatory decisions. These decisions are often supported, as is the case in Brussels, by staff from the Canadian Food Inspection Agency based abroad. They can have daily technical discussions on the

une offensive de marketing de ces produits ailleurs que sur le marché européen, qui est un petit marché pour le phoque. Il y a d'autres personnes à l'échelle de la planète qui veulent sans doute consommer des aliments de qualité comme la viande de phoque.

Le président : Pouvez-vous transmettre cette recommandation du sénateur Maltais?

M. Seppey : Oui. On le fera.

Le président : Je vous remercie.

Le sénateur Robichaud : La question du sénateur Maltais illustre bien comment certains pays peuvent dresser des barrières au commerce qui n'ont rien à voir avec les données scientifiques liées au phoque. Dans le cas des néonicotinoïdes, un moratoire existe dans certains pays de l'Union européenne. De quelle façon pourrait-on se défendre, à l'aide d'autres raisons que celles qui sont fondées sur la science, pour faciliter l'accès de certains produits à l'Union européenne, parce qu'on fait l'utilisation de ces néonicotinoïdes?

M. Seppey : Il y a plusieurs volets. Le Canada dispose d'une politique très ferme et de longue date fondée sur des critères scientifiques. C'est extrêmement important, parce que nos importations en souffrent. La stratégie pour contrer ce genre de comportement se mène à plusieurs niveaux. J'ai mentionné que le Canada est extrêmement actif au sein des organisations qui établissent des normes internationales. M. Ritchie a mentionné celles qui constituent le corpus au niveau des produits agricoles, notamment le code alimentaire, l'Organisation internationale des épizooties et la Convention sur la protection des plantes. Le Canada doit être extrêmement actif pour s'assurer que les normes internationales sont bien définies et reposent sur la science.

Dans le cadre des accords de libre-échange, il faut aussi tenir compte des principes qui reposent sur la science et qui permettent — s'il y a une allégation de violation de la part du Canada — d'avoir recours à un mécanisme indépendant de règlement des différends. On ne gagne pas toujours, mais parfois, oui. Prenons l'exemple d'un obstacle au commerce aux États-Unis, soit l'étiquetage obligatoire dans le pays d'origine; on a déjà gagné trois fois.

Le sénateur Robichaud : On gagne, mais on finit par perdre quand même.

M. Seppey : Cela place le gouvernement des États-Unis dans une position délicate. Le secrétaire américain à l'Agriculture a reconnu hier, pour l'une des premières fois, que la législation pose problème et qu'on ne peut résoudre cette incompatibilité avec l'OMC uniquement par voie réglementaire. Cela nous permet de mettre en valeur nos arguments.

Le troisième et dernier élément est de travailler sur la défense des intérêts. Une grande partie de nos efforts, notamment à Bruxelles, mais aussi ailleurs, et de plus en plus en Chine, c'est d'avoir, par l'entremise de nos ambassades, des représentants auprès de ceux qui prennent des décisions réglementaires. Ces décisions sont souvent appuyées, comme c'est le cas à Bruxelles, par le personnel de l'Agence canadienne d'inspection des aliments

ground with, for example, the European Union's Directorate General for Health and Consumers, in order to improve their understanding of our regulatory framework. These are tools at our disposal that can be used to keep practices in other countries that are not based on science at a minimum.

Senator Robichaud: I encourage you to continue your efforts.

Mr. Seppey: We do not have any other choice.

The Chair: I have a question given that you raised the issue of labelling. You just said that the American Secretary of State has begun acknowledging the problems with the legislation. Mr. Seppey, could you please tell the committee what measures the federal government will adopt given what the WTO has just done?

Mr. Seppey: There are two possibilities: the WTO legal process and our work with our allies in the United States, both at the industry level and at the level of Congress, in order to have some influence over legislative changes in Congress. Those are our two strategies. With respect to the WTO, they confirmed last month that the measures taken by the United States last year to render their regulation more consistent with their international commitments were not always compliant.

That is the stage we are at with the WTO. The United States can appeal the decision, which was not in their favour last month. Everyone expects them to appeal the decision. They still have a few weeks to do that. If they do, we will definitely, as well as Mexico, which is also a party to the trade dispute, present our arguments in detail. We will be presenting our arguments but in terms of legal steps, the next step is that Canada — if the United States persists in not complying with WTO requirements — could take retaliatory measures in the shape of additional tariffs on American imports, in other words, the equivalent in value of the negative impact this has on Canada. To do that, we will need authorization from the World Trade Organization and we will have had to exhaust all legal recourse. In terms of the last legal recourse, that will be a potential appeal on the part of the United States regarding the last ruling that was not in their favour.

We are preparing for that possibility. This is also important because the solution does not lie in Geneva nor does it lie with retaliatory measures. The solution really lies in legislative change in the United States. However, mid-term elections recently took place in the United States. In January there will be new dynamics in the House of Representatives and in the Senate. We are therefore working very hard to continue promoting legislative change amongst members of Congress. There are many stakeholders in the United States who have a problem with mandatory country of origin labelling for meat products. This has

qui est placé à l'étranger. Le personnel peut discuter de façon technique, sur place, au quotidien, avec, entre autres, la direction générale des affaires sanitaires, de la santé et des affaires des consommateurs au sein de l'Union européenne pour essayer d'atténuer cette incompréhension de notre cadre réglementaire. Ce sont les outils dont nous disposons pour minimiser l'occurrence de ces pratiques non fondées sur la science dans les autres pays.

Le sénateur Robichaud : Je vous encourage à continuer vos efforts.

M. Seppey : On n'a pas le choix.

Le président : J'aurais une question, étant donné que vous soulevez la question de l'étiquetage. Vous venez de dire que le secrétaire d'État aux États-Unis commençait à reconnaître les problèmes que pose la législation. Monsieur Seppey, pouvez-vous décrire au comité les moyens que le gouvernement fédéral adoptera face à l'application de ce que vient de faire l'OMC?

M. Seppey : Il y a deux pistes : le processus juridique à l'OMC et nos efforts pour travailler avec nos alliés aux États-Unis, autant au niveau de l'industrie que du Congrès pour influencer une modification législative au Congrès. Ce sont nos deux stratégies. En ce qui concerne l'OMC, elle avait confirmé, le mois dernier, que les mesures prises par les États-Unis l'année dernière pour rendre la réglementation plus conforme aux obligations internationales des États-Unis n'étaient toujours pas conformes.

Voilà où nous en sommes avec l'OMC. Les États-Unis ont désormais la possibilité de faire appel de cette décision, qui leur a été défavorable le mois dernier. Tout le monde s'attend à ce qu'ils portent la décision en appel. Ils ont encore quelques semaines pour le faire. Si c'est le cas, nous allons, définitivement, ainsi que le Mexique, qui fait également partie du différend commercial, présenter et élaborer nos arguments. Nous allons présenter nos éléments, mais en ce qui concerne les étapes juridiques, la prochaine étape, c'est que le Canada — si les États-Unis persistent à ne pas se conformer aux obligations de l'OMC — risque d'imposer des représailles sous forme de tarifs supplémentaires sur les importations américaines, soit l'équivalent en valeur commerciale de l'impact négatif que cela a sur le Canada. Pour ce faire, il faut obtenir l'autorisation de l'Organisation mondiale du commerce et avoir épuisé les recours juridiques. Pour ce qui est du dernier recours juridique, c'est un appel possible de la part des États-Unis à la dernière décision qui leur a été défavorable.

On se prépare à une telle éventualité. C'est important aussi étant donné que la solution ne se situe pas à Genève ni par l'entremise des mesures de représailles. La solution est vraiment liée à la modification de la loi aux États-Unis. Or, on sait qu'il y a eu les élections de mi-mandat qui ont eu lieu récemment aux États-Unis. Dès janvier, il y aura un renouvellement de la dynamique à la Chambre des représentants et au Sénat. Donc, nous travaillons étroitement sur cet aspect pour continuer de promouvoir une modification législative auprès de l'ensemble des membres du Congrès. Bon nombre d'intervenants aux États-Unis

been very problematic within the United States. There are Republicans and Democrats on both sides of the debate. It is important to get the numbers to have the necessary legislative changes made.

Mr. Chair: No doubt during our visit at the beginning of February 2015 this will be a topic of discussion. Is there a limit to the number of times a country can appeal to the WTO?

Mr. Seppey: Yes, and I believe this is the United States' last chance to appeal. If they decide to appeal, we will then ask for the right to impose retaliation measures. The United States will be able to make a case about the legitimacy of giving Canada the right to retaliate. However, given that the United States lost their case at the first level and on appeal, we have good reasons to argue for retaliation measures. Once again however, reprisals are not an ideal solution. They are a way of wielding influence; they are not a remedy for our pork and beef producers.

[English]

The Chair: For Mr. Ritchie or Mr. Seppey, from November 2012 to January 2013, the federal government held many consultations on the proposed domestic policy on the management of low level presence of GM crops in imports. Witnesses also said that the LLP of GM crops is a challenge for Canadian exporters, especially for exports to the EU.

How is the LLP of GM crops currently managed in Canada? In this regard, what is the status of proposed domestic policy that you believe would impact emerging markets?

Mr. Seppey: I suggest that Mr. Ritchie deal with the treatment of low level presence, in Canada, and I can address the question of policy.

Mr. Ritchie: The way Canada proceeds when it comes to genetically modified organisms is that there is a very intensive safety assessment that takes place around a new novel plant or product that comes forward. That safety assessment is done in collaboration with Health Canada, to ensure that any newly developed product is safe for human consumption and has no negative impacts on food safety. As well, a safety assessment is undertaken in terms of animal feed and environmental impacts. Once the product is deemed safe from a Canadian perspective then there is no difference between that product and a non-genetically modified product.

In a context of low level presence, the issue is that in most industries, when they develop a product, they'll try to get that product approved in multiple countries, so there are no trade barrier implications. Canada has approved the majority of the GM products that are currently in the marketplace. Some of the

ont un problème avec l'étiquetage du pays obligatoire pour les produits de viande. C'est un aspect qui pose énormément de problèmes aux États-Unis. Il y a des républicains et des démocrates qui sont des deux côtés du débat. L'important, c'est d'aller chercher le nombre suffisant pour adopter une modification législative nécessaire.

Le président : Je n'ai aucun doute que, lors de notre visite, au début de février 2015, ce sera un sujet de discussion. Y a-t-il une limite du nombre de fois qu'un pays peut faire appel à l'OMC?

M. Seppey : Oui, et essentiellement, je crois qu'on épuise l'appel des États-Unis. S'ils décident d'interjeter appel, nous allons ensuite demander le pouvoir d'imposer des mesures de représailles. Les États-Unis pourront se défendre quant à la légitimité d'accorder au Canada le droit de représailles. Cependant, compte tenu du fait que les États-Unis ont perdu leur cause en première instance et en appel, nous avons de bons arguments pour pouvoir imposer les mesures de représailles. Cependant, encore une fois, les mesures de représailles ne représentent pas une solution idéale. Les mesures de représailles visent à influencer; elles ne peuvent constituer un remède pour nos producteurs de porc et de bœuf.

[Traduction]

Le président : Monsieur Ritchie ou monsieur Seppey, de novembre 2012 à janvier 2013, le gouvernement fédéral a tenu des consultations en vue d'établir une politique nationale sur la gestion des importations de produits GM à faible teneur. Des témoins nous ont dit que cela constituait un défi pour les exportateurs canadiens, surtout ceux qui exportent vers l'Union européenne.

Comment les produits GM à faible teneur sont-ils gérés actuellement au Canada? En l'occurrence, où en est la politique nationale proposée qui, selon vous, aurait une incidence sur les marchés émergents?

M. Seppey : Je vais laisser M. Ritchie vous parler des produits à faible teneur au Canada et je pourrai répondre à votre question sur la politique.

M. Ritchie : À cet égard, au Canada, on fait une évaluation très intensive de la salubrité des organismes génétiquement modifiés dans le cas d'une nouvelle plante ou d'un nouveau produit. Cette évaluation de la salubrité se fait en collaboration avec Santé Canada pour garantir que le nouveau produit est salubre et propre à la consommation humaine et qui ne comporte pas de conséquences négatives. En outre, on fait une évaluation de la salubrité quand il s'agit d'aliments pour animaux et on mesure l'impact environnemental. Une fois que le Canada a déterminé qu'un produit est salubre, nous ne faisons pas de différence entre un tel produit et un produit qui n'est pas génétiquement modifié.

S'agissant de la faible teneur, on constate que dans la plupart des secteurs, on cherche à obtenir l'homologation de tout nouveau produit dans plusieurs pays, afin qu'il n'y ait pas d'entraves au commerce. Le Canada a approuvé la majorité des produits GM qui sont actuellement sur le marché. Toujours à

issues that might happen, through low level presence, is that there may be products that might come into Canada that were approved for domestic use in another country and that were never intended to get into the marketplace. They may have gotten into the marketplace through unintended circumstances.

So from our perspective, because a good majority of the GMO products currently traded are already approved in Canada and, if there is a product that is encountered, then it most likely is a domestically approved product that would have got into the systems unintentionally. Overall, therefore, the risk is very low. Again, I go back to the way that we would allocate our resources; we would react to those kinds of circumstances, as required, on a risk basis and, as required, undertake surveillance and monitoring. Globally, we would most likely come to the conclusion that it would be a low risk situation and we would react accordingly.

The Chair: Thank you.

Mr. Seppay: Just to confirm what Mr. Ritchie said, because this is an issue that we have faced in the case of flax, where a very small trace of GM flax was found in a shipment and then, overnight, led to the European Union to halt all trade. This is an indication that these types of issues can emerge in the future and given that Canada is a significant grain and oilseeds exporter, we felt it was important to encourage other countries to adopt practical solutions to deal with low level presentation.

It is important to note that low level presence is referring always to the very small traces of GM events that have been approved, in at least one country, for food use. Therefore, it is not an issue of food safety because at least in one country it is approved for food use. It is really an issue of risk management, as Mr. Ritchie pointed out. For example, when you think about a ship that would carry a typical load of grain to Europe, which is 28 million kilograms in one load, then even with a trace level of 0.2 per cent of unauthorized GM event, you are then talking about something that is about 3,000 kilograms. For anybody familiar with grain transportation and how grain handling operates, then you don't need much to reach a level of 0.2.

That is why using the expertise of the Canadian Food Inspection Agency of Health Canada and Environment Canada, Canada is developing a domestic policy, even if we are not a significant importer of grain. Our industry feels strongly that if Canada shows the example and develops a practical policy, then it is a good way to encourage others to adopt similar policies. We had the consultant draft a policy in 2012 and we analyzed the results in 2013. We are still in the process of improving the elements of that draft policy. Our intention over the coming months is to issue a revised draft policy, taking into account these comments and additional analysis that we have done. Then we will resubmit that for consideration by Canadian as well as international stakeholders, because when we tabled our draft paper earlier we did it also internationally and got comments from other countries.

propos de la faible teneur, il se peut que des produits homologués pour usage dans un autre pays soient introduits au Canada alors qu'il n'avait jamais été question qu'ils soient mis en marché. Le fait qu'ils atteignent le marché est accidentel.

Quant à nous, étant donné qu'une vaste majorité de produits GM échangés actuellement ont été homologués au Canada, s'il arrive que nous soyons en présence d'un tel produit, il y a de fortes chances qu'il ait été homologué ici et sa présence serait fortuite. Dans l'ensemble, le risque est très faible. Je reviens à la façon dont nous déployons nos ressources. Au besoin, nous interviendrions dans de telles situations pour prévenir le risque et nous procéderions à un exercice de surveillance. Fort probablement, nous en concluons qu'il s'agit d'un faible risque, ce qui dicterait notre réaction.

Le président : Merci.

M. Seppay : Je vais confirmer ce que M. Ritchie vient de dire, car il y a eu un incident dans le cas du lin. On a trouvé de faibles traces d'OGM dans une cargaison de lin et immédiatement, l'Union européenne a stoppé tout commerce de ce produit. Cela prouve que ce genre de problèmes pourrait surgir à l'avenir et étant donné que le Canada est un gros exportateur de céréales et d'oléagineux, nous avons jugé important d'encourager les autres pays à adopter des solutions pratiques pour ce qui est des faibles teneurs.

Il est important de signaler que les faibles teneurs correspondent toujours à d'infimes traces d'OGM homologués au moins dans un pays, pour usage alimentaire. Par conséquent, cela ne porte pas atteinte à la salubrité des aliments, car au moins un pays a donné son approbation pour usage alimentaire. Comme l'a dit M. Ritchie, il s'agit ici de gérer le risque. Par exemple, une cargaison de céréales destinée à l'Europe par bateau représente 28 millions de kilogrammes et la présence de 0,2 p. 100 d'OGM non autorisés toucherait environ 3 000 kilogrammes de cette cargaison. Quand on sait comment se font les transports et la manutention des céréales, le niveau de 0,2 p. 100 est facilement atteint.

Voilà pourquoi grâce aux experts de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, de Santé Canada et d'Environnement Canada, nous élaborons une politique nationale même si nous ne sommes pas un gros importateur de céréales. Nos clients pensent que si le Canada donne l'exemple et élabore des politiques pratiques, cela encouragera les autres pays à adopter des politiques semblables. Nous avons demandé à notre expert-conseil de préparer une politique en 2012 et nous en avons analysé les résultats en 2013. Nous sommes en train d'améliorer certains éléments de cette ébauche de politique. Nous avons l'intention d'ici quelques mois d'annoncer une ébauche de politique révisée, en tenant compte des commentaires émis et de l'analyse supplémentaire effectuée. Ensuite, nous procéderons à une nouvelle consultation auprès de nos clients canadiens et de nos clients internationaux, car, dans le cas de la première ébauche, nous avons sollicité des commentaires d'autres pays.

We are still in the development stage, because it is a complex issue. But it is very important for our grain and oilseed sector in Canada.

Senator Enverga: We have all of these demands from other countries that we are looking at. How are we protecting our own local supply? I buy cherries all the time and they are all from California and you are exporting more cherries to China. How do you protect our local supply with all of the free trade agreements?

Mr. Ritchie: You make a very good point. As I indicated before, the domestic supply enables us to undertake a very active export activity. So protection of that domestic supply is extremely important. We do that through our import framework. Canada, like other countries, is able to put in place import conditions to ensure that we are not, through imports, subject to unwanted pests or unwanted diseases that could impact our domestic resources. We work through the various international standard setting bodies.

We mentioned the OIE, the Codex and the IPPC. It is at those international bodies that we work collectively with partners to ensure that there is an appropriate science-based trading program in place. That then enables us, when we set our import conditions, to set the conditions according to the international standards. If all countries did that, then trade would be fine. We do get into these situations, as we've mentioned before, where certain countries don't adhere to that kind of thing. We work very hard with our international colleagues to set those particular standards. Once the standards are set, we work bilaterally with our major trading partners to ensure that, through bilateral arrangements and agreements and those kinds of things, we could put in place conditions that are appropriate, that respond to our import as well as their export requirements.

We would then, as well, in some of those cases, in particular high risk areas, for instance, work on situations whereby we might be able to put in place, let's call it, "pre-market clearance," for instance. So we would, again, working with those authorities, be making sure, for products that are about to come to Canada, that our partner authorities in that other country understand Canada's import requirements and can sign-off that those import requirements have been met. It's an outreach; it's sort of an education arrangement with them. As well, in certain cases, we'll have more formal arrangements whereby we would maybe have a presence overseas that would be able to ensure that products that do meet those requirements are legitimately signed-off and approved by Canadian resources overseas. There are certain arrangements that enable us to have some assurance that the product that comes forward is safe.

Étant donné que le sujet est complexe, l'élaboration n'est pas terminée. Toutefois, cette politique est très importante pour notre secteur des céréales et des oléagineux.

Le sénateur Enverga : Il y a une demande d'autres pays et nous en tenons compte. Comment protégeons-nous notre propre approvisionnement local. J'achète beaucoup de cerises et je constate qu'elles sont toujours californiennes alors que nous exportons plus de cerises vers la Chine. Comment protégeons-nous notre approvisionnement local étant donné tous ces accords de libre-échange que nous avons conclus?

M. Ritchie : C'est un très bon argument. Comme je l'ai dit, notre approvisionnement national nous permet de nous adonner à des activités d'exportation robustes. C'est ainsi que la protection de notre approvisionnement national devient extrêmement important. Nous nous servons alors de notre cadre d'importation. Comme d'autres pays, le Canada peut imposer des conditions d'importation pour garantir que nos produits ne sont pas contaminés par les produits importés qui contiennent des parasites ou des maladies indésirables qui auraient une incidence sur nos ressources nationales. Cela se fait par l'intermédiaire d'organes qui fixent des normes internationales.

Nous avons évoqué le rôle de l'OIE, du Codex et de la CIPV. C'est au niveau de ces organes internationaux que nous travaillons en collaboration avec nos partenaires pour garantir que nous disposons d'un programme d'échange qui repose sur des données scientifiques. Ainsi, quand nous fixons nos conditions d'importation, nous faisons en sorte qu'elles reposent sur des normes internationales. Si tous les pays en faisaient autant, alors le commerce se ferait rondement. Comme nous l'avons dit, il y a des cas où certains pays n'adhèrent pas aux normes. Quant à nous, nous travaillons intensément avec nos collègues internationaux pour établir ce genre de normes. Une fois cela fait, nous travaillons de façon bilatérale avec nos principaux partenaires commerciaux de sorte que nous pouvons conclure des accords et fixer des conditions appropriées qui répondent à nos exigences d'importation de même qu'aux exigences d'exportation des autres pays.

Si une zone présente un risque particulièrement élevé, nous pouvons dans certains cas faire intervenir une clause que l'on pourrait appeler une autorisation préalable à la mise en marché. Nous pouvons faire appel aux autorités du pays concerné pour veiller à ce qu'elles comprennent les exigences d'importation du Canada et qu'elles donnent une attestation qu'elles sont respectées en ce qui concerne les produits qu'on envisage d'introduire ici. C'est un travail de sensibilisation, car nous devons faire œuvre éducative auprès d'elles. En outre, dans certains cas, nous pouvons compter sur des mécanismes plus officiels grâce à la présence à l'étranger de quelqu'un qui attesterait que les produits importés répondent aux exigences et ont été légitimement approuvés pour exportation vers le Canada. Il y a donc des modalités qui nous permettent d'avoir l'assurance que les produits importés sont salubres.

When they get to Canada, we have our own intelligence and risk-based approach to those particular products. We do active surveillance and monitoring across the Canadian landscape for a range of products and activities. We also work very actively with the provinces because they do have their own abilities to do surveillance and monitoring, and they do have their own ability to undertake control measures. So we work with them as well to ensure that there is a comprehensive approach across the Canadian landscape.

The Chair: Mr. Ritchie, Mr. Seppey and Mr. Saindon, thank you very much for appearing and sharing your comments and informing the committee on Agriculture and Agri-Food Canada.

I now declare the meeting adjourned.

(The committee adjourned.)

Ici même au Canada, nous avons nos propres façons de procéder à des vérifications et à une évaluation du risque pour ces produits. En terre canadienne, nous exerçons une surveillance active sur toute une série de produits et d'activités. Nous travaillons également en collaboration avec les provinces qui elles aussi ont une capacité de surveillance et la possibilité d'imposer des mesures de contrôle. Ainsi nous travaillons avec elles pour instaurer un régime global à l'échelle du pays.

Le président : Monsieur Ritchie, monsieur Seppey et monsieur Saindon, merci beaucoup d'être venus témoigner et d'avoir donné au comité des renseignements sur Agriculture et Agroalimentaire Canada.

Je déclare la séance ajournée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, November 18, 2014

Canada Pork International:

Jacques Pomerleau, President.

Canadian Meat Council:

James Laws, Executive Director.

Canadian Pork Council:

Bill Wymenga, Vice-Chair.

National Cattle Feeders' Association:

Bryan Walton, General Manager;

John Weekes, Trade Advisor.

Canadian Cattlemen's Association:

John Masswohl, Director of Government and International Relations.

Canadian Angus Association:

Rob Smith, Chief Executive Officer.

Canadian Beef Breeds Council:

Michael Latimer, Executive Director.

Thursday, November 20, 2014

Agriculture and Agri-Food Canada:

Frédéric Seppey, Acting Assistant Deputy Minister, Market and Industry Services Branch;

Gilles Saindon, Associate Assistant Deputy Minister, Science and Technology Branch.

Canadian Food Inspection Agency:

Tony Ritchie, Executive Director, Strategic Policy and International Affairs.

TÉMOINS

Le mardi 18 novembre 2014

Canada Porc International :

Jacques Pomerleau, président.

Conseil des viandes du Canada :

James Laws, directeur général.

Conseil canadien du porc :

Bill Wymenga, vice-président.

Association nationale des engraisseurs de bovins :

Bryan Walton, directeur général;

John Weekes, conseiller commercial.

Canadian Cattlemen's Association :

John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales.

Association canadienne Angus :

Rob Smith, chef de la direction.

Conseil canadien des races de boucherie :

Michael Latimer, directeur exécutif.

Le jeudi 20 novembre 2014

Agriculture et Agroalimentaire Canada :

Frédéric Seppey, Sous-ministre adjoint intérimaire, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés;

Gilles Saindon, sous-ministre adjoint délégué, Direction générale des sciences et de la technologie.

Agence canadienne d'inspection des aliments :

Tony Ritchie, directeur exécutif, Politiques stratégiques et affaires internationales.