

SENATE



SÉNAT

CANADA

Second Session
Forty-first Parliament, 2013-14-15

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

AGRICULTURE AND
FORESTRY

Chair:
The Honourable PERCY MOCKLER

Tuesday, March 10, 2015
Thursday, March 12, 2015

Issue No. 25

Twelfth and thirteenth 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, 2013-2014-2015

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE ET DES
FORÊTS

Président :
L'honorable PERCY MOCKLER

Le mardi 10 mars 2015
Le jeudi 12 mars 2015

Fascicule n° 25

Douzième et treizième 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 Claudette Tardif, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Beyak	Maltais
* Carignan, P.C. (or Martin)	Mercer Merchant
* Cowan (or Fraser)	Moore Ogilvie
Dagenais	Oh
Enverga	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 Tannas (*March 11, 2015*).

The Honourable Senator Tannas replaced the Honourable Senator Unger (*March 9, 2015*).

The Honourable Senator Mercer replaced the Honourable Senator Munson (*February 26, 2015*).

The Honourable Senator Oh replaced the Honourable Senator McIntyre (*February 26, 2015*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président : L'honorable Percy Mockler

Vice-présidente : L'honorable Claudette Tardif

et

Les honorables sénateurs :

Beyak	Maltais
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Mercer Merchant
* Cowan (ou Fraser)	Moore Ogilvie
Dagenais	Oh
Enverga	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 Tannas (*le 11 mars 2015*).

L'honorable sénateur Tannas a remplacé l'honorable sénatrice Unger (*le 9 mars 2015*).

L'honorable sénateur Mercer a remplacé l'honorable sénateur Munson (*le 26 février 2015*).

L'honorable sénateur Oh a remplacé l'honorable sénateur McIntyre (*le 26 février 2015*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, March 10, 2015
(57)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5 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, Moore, Ogilvie, Oh, Tannas and Tardif (11).

In attendance: Aïcha Coulibaly and Jed Chong, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 23, 2014, the committee continued its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

WITNESSES:*Canadian Vintners Association:*

Dan Paszkowski, President and CEO;

Beth McMahon, Vice-President, Government and Public Affairs.

Spirits Canada:

Jan H. Westcott, President and CEO;

CJ Hélie, Executive Vice President.

Food Processors of Canada:

Christopher Kyte, President.

Maple Leaf Foods:

Rory McAlpine, Senior Vice President of Government and Industry Relations.

The chair made a statement.

Mr. Wescott and Mr. Paszkowski made statements and, together with Mr. Hélie and Ms. McMahon, answered questions.

At 6:08 p.m., the committee suspended.

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

Mr. Alpine and Mr. Kyte made statements and answered questions.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 10 mars 2015
(57)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 heures, dans la pièce 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, Moore, Ogilvie, Oh, Tannas et Tardif (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 :*Association des vignerons du Canada :*

Dan Paszkowski, président et chef de la direction;

Beth McMahon, vice-présidente, Affaires publiques et gouvernementales.

Spirits Canada :

Jan H. Westcott, président et chef de la direction;

CJ Hélie, vice-président exécutif.

Fabricants de produits alimentaires du Canada :

Christopher Kyte, président.

Aliments Maple Leaf :

Rory McAlpine, vice-président principal, Relations avec le gouvernement et l'industrie.

Le président prend la parole.

MM. Wescott et Paszkowski font chacun un exposé, puis avec aide M. Hélie et Mme McMahon, répondent aux questions.

À 18 h 8, la séance est suspendue.

À 18 h 12, la séance reprend.

MM. Alpine et Kyte font chacun un exposé et répondent aux questions.

At 7:09 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, March 12, 2015
(58)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:07 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, Mockler, Ogilvie, Oh, Tardif and Unger (9).

In attendance: Aïcha Coulibaly and Jed Chong, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: 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:

University of Guelph:

Sylvain Charlebois, Associate Dean, College of Management and Economics (by video conference).

GSI Canada:

Ryan Eickmeier, Senior Director, Public Affairs.

Mr. Charlebois made a statement and answered questions.

At 9:06 a.m., the committee suspended.

At 9:08 a.m., the committee resumed.

Mr. Eickmeier made a statement and answered questions.

At 9:47 a.m., the committee suspended.

At 9:50 a.m., the committee resumed.

The chair made a statement.

After debate, it was agreed:

That the following budget application (on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector) for the fiscal year ending March 31, 2016, be approved for submission to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration:

GENERAL EXPENSES	\$ 0
ACTIVITY 1: Edmonton, Alberta	\$ 80,936
TOTAL	\$ 80,936

À 19 h 9, la séance s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 12 mars 2015
(58)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 7, dans la pièce 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, Mockler, Ogilvie, Oh, Tardif et Unger (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 :

Université de Guelph :

Sylvain Charlebois, vice-doyen, faculté de gestion et économie (par vidéoconférence).

GSI Canada :

Ryan Eickmeier, directeur principal, Affaires publiques.

M. Charlebois fait un exposé et répond aux questions.

À 9 h 6, la séance est suspendue.

À 9 h 8, la séance reprend.

M. Eickmeier fait un exposé et répond aux questions.

À 9 h 47, la séance est suspendue.

À 9 h 50, la séance reprend.

Le président prend la parole.

Après débat, il est convenu :

Que le budget suivant (sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux) pour l'exercice se terminant le 31 mars 2016 soit accepté et présenté au Comité permanent de la régie interne des budgets et de l'administration :

DÉPENSES GÉNÉRALES	0 \$
ACTIVITÉ 1 : à Edmonton, en Alberta	80 936 \$
TOTAL	80 936 \$

At 9:56 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

À 9 h 56, la séance s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, March 10, 2015

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

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

[*English*]

The Chair: I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. To the witnesses, we will officially recognize you in a few minutes.

My name is Percy Mockler, senator from New Brunswick and chair of the committee, and at this time I'd like to ask all senators to introduce themselves.

Senator Merchant: Pana Merchant, Saskatchewan.

Senator Beyak: Lynn Beyak, Ontario.

Senator Tardif: Claudette Tardif, Alberta.

[*Translation*]

Senator Maltais: Good afternoon. I am Senator Ghislain Maltais from Quebec.

[*English*]

Senator Tannas: Scott Tannas from Alberta.

Senator Enverga: Tobias Enverga, Ontario.

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

The Chair: Thank you, honourable senators.

This committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

[*Translation*]

Canada's agriculture and agri-food sector is an important part of the country's economy.

[*English*]

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

When we look at the international scope, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2012. And, yes, in 2012, Canada was the fifth largest exporter of agri-food products globally.

For our first witnesses, honourable senators, we welcome this evening from the Canadian Vintners Association, Mr. Dan Paszkowski, President and CEO.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 10 mars 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 heures, 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.

[*Traduction*]

Le président : Je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Chers témoins, nous allons vous accueillir officiellement dans quelques minutes.

Je m'appelle Percy Mockler et je suis un sénateur du Nouveau-Brunswick et président du comité. J'aimerais que tous les sénateurs se présentent.

La sénatrice Merchant : Pana Merchant, Saskatchewan.

La sénatrice Beyak : Lynn Beyak, Ontario.

La sénatrice Tardif : Claudette Tardif, Alberta.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Bon après-midi. Je suis le sénateur Ghislain Maltais, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Tannas : Scott Tannas de l'Alberta.

Le sénateur Enverga : Tobias Enverga, Ontario.

Le sénateur Ogilvie : Kevin Ogilvie, Nouvelle-Écosse.

Le président : Je vous remercie, honorables sénateurs.

Le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

[*Français*]

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie canadienne.

[*Traduction*]

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

Au niveau international, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable de 3,6 p. 100 des exportations mondiales des produits agroalimentaires en 2012. Et en effet, en 2012, le Canada a été le cinquième plus grand exportateur de produits agroalimentaires au monde.

Pour nos premiers témoins, nous accueillons de l'Association des vignerons du Canada M. Dan Paszkowski, président et chef de la direction.

[Translation]

We also have with us Ms. Beth McMahon, Vice-President of Government and Public Affairs.

[English]

From Spirits Canada, we have Mr. Jan Westcott, President and CEO.

[Translation]

Also with us is Mr. CJ Hélie, Executive Vice President.

[English]

Thank you for accepting our invitation to come and share with us your views, your recommendations and ideas about access markets.

I would now invite the witnesses to make their presentations. According to the clerk, the first presenter will be Mr. Westcott to be followed by Mr. Paszkowski.

Mr. Westcott, you have the floor.

Jan H. Westcott, President and CEO, Spirits Canada: Thank you. I appreciate the opportunity. I'm Jan Westcott and this is my colleague CJ Hélie, our Executive Vice President. We're the only national trade organization representing the interests of Canadian distilled spirits manufacturers and exporters. We're very pleased to be here today to share our views and perspectives on the committee's study on international market access priorities for the agriculture and agri-food sector.

By way of background, Canadian spirits manufacturers locally source virtually 100 per cent of all our agricultural inputs. Canadian spirits are made from a range of cereal grains including barley, corn, rye and wheat, all grown right here in Canada. In fact, one of our members is the largest single buyer of rye grain in Western Canada, and the Grain Farmers of Ontario tell us that we are the fourth largest corn buyer in Ontario. We're also substantial corn purchasers in the provinces of Quebec and Manitoba.

Canadian spirits manufacturers transform these high-quality cereals into world-class Canadian whisky, vodka, liqueurs and other spirits enjoyed by adult consumers around the world. Last year, over \$600 million of spirits were exported internationally, representing two-thirds of all Canadian beverage alcohol exports, far surpassing the combined value of beer, cider and wine exports.

The industry's signature products of Canadian whisky and Canadian rye whisky accounted for nearly \$400 million of our total in international sales and over \$100 million in liqueurs, which was the second largest category. In addition, some \$70 million-worth of bulk spirits was sold overseas, largely to

[Français]

Nous accueillons aussi Mme Beth McMahon, vice-présidente, Affaires publiques et gouvernementales.

[Traduction]

Et de Spirits Canada, M. Jan Westcott, président et chef de la direction.

[Français]

Nous accueillons aussi M. CJ Hélie, vice-président exécutif.

[Traduction]

Merci d'avoir accepté notre invitation à venir partager vos points de vue avec nous, vos recommandations et vos idées sur l'accès aux marchés.

J'invite maintenant les témoins à prendre la parole. Selon le greffier, le premier à faire une présentation préliminaire sera M. Westcott, suivi par M. Paszkowski.

Monsieur Westcott, vous avez la parole.

Jan H. Westcott, président et chef de la direction, Spirits Canada : Je vous remercie. Je suis heureux d'avoir cette occasion de témoigner. Je m'appelle Jan Westcott et je vous présente mon collègue CJ Hélie, vice-président exécutif de notre association. Nous sommes le seul organisme national qui représente les intérêts des manufacturiers et exportateurs canadiens de spiritueux distillés. Nous sommes très heureux de comparaître aujourd'hui pour partager nos points de vue et perspectives sur l'étude du Comité sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

Pour vous donner un contexte, les fabricants de spiritueux canadiens obtiennent presque 100 p. 100 de tous leurs intrants agricoles localement. Les spiritueux canadiens sont fabriqués à partir d'une gamme de grains de céréales, notamment, l'orge, le maïs, le seigle et le blé, qui sont tous cultivés ici au Canada. En fait, un de nos membres est le plus gros acheteur de grains de seigle dans l'Ouest du Canada et l'Association des Grain Farmers of Ontario nous dit que nous sommes le quatrième plus gros acheteur de maïs en Ontario. Nous achetons également beaucoup de maïs dans les provinces du Québec et du Manitoba.

Les fabricants de spiritueux canadiens transforment ces céréales de haute qualité en whisky, vodka et autres spiritueux appréciés des consommateurs adultes du monde entier. L'an dernier, plus de 600 millions de dollars de spiritueux ont été exportés, ce qui représente deux tiers de toutes les exportations canadiennes de boissons alcooliques dépassant de loin la valeur combinée de la bière, du cidre et des exportations de vin.

Les produits phares de l'industrie que sont le whisky et le rye canadiens ont représenté près de 400 millions de dollars de nos ventes internationales et plus de 100 millions de dollars en liqueurs qui étaient la deuxième catégorie en importance. En outre, quelque 70 millions de dollars de spiritueux en vrac ont été

be used as a base for various spirits brands mostly in countries with limited domestic agriculture production capacity and beyond their immediate food consumption needs.

The United States remains the industry's principal international market. Canadian whiskies are well established in the United States, and a renewed American consumer-driven interest in whiskies, particularly in rye whiskies, our forte, provides very substantial growth opportunities in the short and medium term.

A key concern in accessing the new dynamic American alcohol market is the transportation congestion issue that we see at key border crossings in Quebec, Ontario and Alberta. For this reason, we are very pleased with the leadership provided by the Government of Canada to proceed with the Detroit River International Crossing project right next door to two of our very large facilities in Windsor, Ontario and Amherstburg. As an aside, I would mention that our distillery in Windsor, the Hiram Walker & Sons Distillery, is the largest in North America.

I want to turn to trade agreements. Newly negotiated free trade agreements provide market access opportunities to previously closed or commercially challenging markets. The Canada-Colombia Free Trade Agreement, for example, formally recognizes Canadian whisky and Canadian rye whisky as distinctive products of Canada. The legal protection for signature goods provides Canadian producers the security and the comfort that the investments they make in those markets to educate Colombians about the category and the brands that they are selling will not be undermined. The agreement also requires that Colombia eliminate their punitive 20 per cent import tariff in 12 equal annual steps, meaning that Canadian whisky that enters Colombia as of January 1 this year is now subject to a 12 per cent import duty and not a 20 per cent duty. So we're making progress.

At the same time, the Colombia FTA also highlights the risks and the costs of entering new markets. Canadian trade negotiators were successful in having Colombia commit to bringing their internal excise duty structure in line with its national treatment obligations, under the agreement, within two years of the coming into force of the agreement. That was by August 2013.

However, we're well past this date and Canadian and other imported spirits still face a much higher excise duty rate than the one imposed on domestic Colombian spirits.

We have worked very closely with Canadian trade officials here in Ottawa, in Bogota, as well as in Geneva and Paris, all had whom have been very helpful and diligent in pushing and cajoling Colombia to meet its FTA obligations. Thanks in large part to efforts by the Canadian government, the good news is that the

vendus à l'étranger pour être utilisés comme une base pour diverses marques de spiritueux, principalement dans des pays ayant une capacité de production agricole limitée et allant au-delà de leurs besoins immédiats en matière de production alimentaire.

Les États-Unis restent le marché international principal de l'industrie. Les whiskies canadiens sont bien établis aux États-Unis et le renouvellement de l'intérêt des consommateurs américains essentiellement pour des whiskys et plus particulièrement pour du rye, qui est notre point fort, offre des possibilités de croissance très importantes à court et à moyen terme.

Une préoccupation majeure pour ce qui est de l'accès au nouveau et dynamique marché américain des spiritueux découle de la congestion aux postes frontaliers clés du Québec, de l'Ontario et de l'Alberta. C'est pour cette raison que nous sommes très heureux du leadership assuré par le gouvernement du Canada en ce qui touche la réalisation du projet d'un nouveau pont international à Detroit, c'est-à-dire juste à côté de nos grandes installations de Windsor en Ontario et d'Amherstburg. J'aimerais signaler en passant que notre distillerie de Windsor, la Hiram Walker & Sons Distillery, est la plus importante en Amérique du Nord.

Passons maintenant aux accords de libre-échange. Les accords de libre-échange récemment négociés offrent des possibilités d'accès à des marchés auparavant fermés ou difficiles du point de vue commercial. Par exemple, l'ALE Canada-Colombie reconnaît officiellement le whisky canadien et le rye canadien comme produits distinctifs du Canada. Cette protection juridique pour nos produits phares rassure les producteurs canadiens que leurs investissements pour éduquer les Colombiens sur la catégorie et leur marque ne sont pas compromis. L'accord exige également que la Colombie élimine son tarif punitif d'importation de 20 p. 100 en 12 étapes annuelles progressives, ce qui signifie que le whisky canadien entrant en Colombie à partir du 1^{er} janvier de cette année est désormais soumis à un droit d'importation de 12 p. 100 plutôt que de 20 p. 100. Nous faisons donc du progrès.

Parallèlement, l'ALE avec la Colombie met également en lumière les risques et les coûts liés à l'exploitation d'un nouveau marché. Les négociateurs commerciaux canadiens ont réussi à faire en sorte que la Colombie s'engage à harmoniser ses droits d'accise internes, conformément à ses obligations de traitement national dans les deux ans suivant l'entrée en vigueur de l'accord, soit d'ici août 2013.

Toutefois, nous avons largement dépassé cette date et les spiritueux canadiens ainsi que ceux provenant d'autres pays font toujours l'objet de droits d'accise plus élevés que ceux imposés sur les spiritueux produits en Colombie.

Nous avons travaillé en étroite collaboration avec les agents commerciaux canadiens ici à Ottawa ainsi qu'à Bogota, à Genève et à Paris qui ont tous été très utiles et fait preuve de diligence pour inciter et cajoler la Colombie à respecter ses obligations en vertu de l'ALE. Grâce en grande partie aux efforts déployés par le

Colombian federal government tabled a bill last month that would phase in full excise neutrality over five years, by 2019, which as you appreciate is some six years past Canada's negotiated deadline. All of this is to say that in some ways the signing of an FTA is only the first step in actually making real commercial progress in any given international market.

The Canada-Korea Free Trade Agreement came into force on January 1 this year. Canadian trade officials were brilliantly successful in having Korea's 20 per cent import tariff on Canadian rye whisky eliminated immediately, as well as having both Canadian whisky and Canadian rye whisky recognized and protected as geographical indications of Canada. That's important because Korea is the seventh largest whisky market in the world.

These critical elements are essential to our ability to rebuild sales to Korea, which have been cut literally in half due to earlier FTAs that Korea signed with the United States and the EU respectively.

We are keenly interested in current negotiations with the Trans-Pacific Partnership and we hope real trade liberalization will occur, particularly in Singapore and Vietnam, two countries that we believe represent significant export potential for our companies. We currently do not have a bilateral FTA.

I mentioned earlier how much we appreciate and rely on the work done by trade officials with Agriculture and Agri-Food Canada and as well as the Department of Foreign Affairs, Trade and Development Canada here in Ottawa and literally in their postings around the world in dealing with trade barriers to our exports. Some of these barriers are addressed directly in various bilateral agreements. Others are subject to discussions or consultations with foreign governments and their agencies, whether it's commerce, border services, trade, health matters or finance. We've enjoyed very strong support from those professionals. The professionalism, expertise and work ethic of these Canadian officials is truly outstanding.

That said, a worrisome trend is emerging right here at home where new protectionist provincial alcohol measures designed to protect and assist local in-province producers are having a significant impact. These protectionist measures actively weaken Canada's efficacy in dealing with similar measures by foreign governments. It's hard to go abroad and lecture people about setting up barriers to the free flow of goods when your own governments are doing that here in Canada. We suggest that Canada really needs to fully embrace free trade within our own country if we, as a nation, are going to be truly successful internationally.

gouvernement canadien, nous sommes heureux de signaler que le gouvernement fédéral colombien a déposé un projet de loi le mois dernier qui mènerait à l'élimination des droits d'accise sur cinq ans, soit d'ici 2019, soit, comme vous le savez, six ans après le délai négocié par le Canada. Tout cela pour dire qu'à certains égards la signature d'un ALE n'est que la première étape dans la réalisation de réels progrès commerciaux sur un marché international donné.

Un accord de libre-échange Canada-Corée est entré en vigueur le 1^{er} janvier de cette année. Les agents commerciaux canadiens ont réussi avec brio l'élimination immédiate du tarif d'importation de 20 p. 100 imposé par la Corée sur le rye canadien en plus d'obtenir que le whisky canadien et le rye canadien soient reconnus et protégés à titre d'indication géographique du Canada. C'est important parce que le marché coréen du whisky est le septième au monde.

Ces éléments clés sont essentiels quant à notre capacité à rebâtir nos ventes en Corée, qui ont littéralement été coupées en deux en raison d'accords de libre-échange antérieurs conclus entre la Corée et les États-Unis et la Corée et l'Union européenne.

Nous avons également un vif intérêt dans les négociations en cours avec le Partenariat transpacifique et nous espérons qu'une réelle libéralisation du commerce aura lieu, plus particulièrement avec Singapour et le Vietnam, deux pays qui selon nous représentent un potentiel d'exportation important pour nos entreprises et avec lesquels nous n'avons pas d'ALE bilatéraux à l'heure actuelle.

J'ai mentionné plus tôt combien nous comptons sur le travail effectué par les agents commerciaux d'Agriculture et Agroalimentaire Canada et le ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement ici à Ottawa et dans leurs bureaux à l'étranger pour ce qui est de lutter contre les barrières commerciales touchant nos exportations. Certaines de ces barrières sont visées directement dans divers accords bilatéraux. D'autres font l'objet de discussions ou de consultations avec les gouvernements étrangers et leurs organismes, qu'il s'agisse de commerces, de services frontaliers, d'échanges commerciaux, de questions de santé ou de finances. Ces professionnels nous ont largement appuyés. Leur professionnalisme, leur savoir-faire et leur dévouement sont vraiment exceptionnels.

Cela dit, une tendance inquiétante se dessine ici au Canada sous la forme de nouvelles mesures protectionnistes provinciales touchant le marché des spiritueux et conçues pour protéger et appuyer les producteurs provinciaux locaux. Ces mesures ont des répercussions considérables : elles affaiblissent l'efficacité du Canada à faire face à des mesures semblables imposées par des gouvernements étrangers. Il est difficile d'aller à l'étranger et de dénigrer les obstacles limitant la libre circulation des marchandises quand nos propres gouvernements agissent de façon contraire ici au Canada. Nous estimons que le Canada doit pleinement adopter le principe de libre-échange dans notre propre pays si nous voulons, en tant que nation, vraiment réussir à l'échelle internationale.

I'll stop there and be happy to answer any questions. Thank you.

The Chair: Thank you very much. There's no doubt that senators will have questions for you.

Mr. Paszkowski, would you please make your presentation? It will be followed by questions from senators.

Dan Paszkowski, President and CEO, Canadian Vintners Association: Thank you, Mr. Chair. Thank you, senators.

The Canadian Vintners Association, better known as the CVA, is the national voice of the Canadian wine industry. Our membership represents more than 90 per cent of the wine produced and sold in the Canadian and international marketplace. CVA members are engaged in the entire value chain, from grape growing, farm management, grape harvesting, wine production, bottling, retail sales, research and tourism.

The Canadian wine industry is made up of 500 grape wineries and 1,300 independent grape growers, contributing \$6.8 billion to the national economy. We produce two types of products: premium 100 per cent Canadian wines, representing a \$3.7 billion economic impact; and value-priced International Canadian Blended wines from imported and domestic content, which represents a \$3.1 billion contribution.

Grapes and wine are a prime example of success for Canada's value-added agri-food industry. From vineyard development and grape cultivation, to wine making and bottling, our compounded impact extends well beyond cellar door sales and employment, with strong linkages to tourism, retail sales, and bars and restaurants across Canada. As a result, the domestic wine industry helps support more than 31,000 jobs and is motivation for more than 3 million tourists visiting Canadian wineries each year.

This past September the Canadian wine industry launched its Red & White International Export Strategy. Our vision is for Canada to become globally recognized as the world's finest producer of premium cool-climate wines. The strategy recognizes the opportunities for Canadian wine in global markets. Given our size and limited resources, we have focused our export efforts on the most promising metropolitan centres: New York City, San Francisco, Hong Kong, Tokyo, Seoul and London.

Currently we export over 40 million litres of wine, predominantly to the United States and China. As a young and growing industry, only 10 per cent of Canadian wineries are presently involved in the export market. This is largely based on economies of scale and the investment in inventories required to

Je vais m'arrêter là et je serai heureux de répondre à vos questions. Je vous remercie.

Le président : Merci beaucoup. Il ne fait aucun doute que les sénateurs auront des questions pour vous.

Monsieur Paszkowski, voulez-vous faire votre présentation? Nous procéderons ensuite aux questions posées par les sénateurs.

Dan Paszkowski, président et chef de la direction, Association canadienne des vignerons : Merci, monsieur le président. Merci à tous les sénateurs.

L'Association canadienne des vignerons, mieux connue sous le nom d'ACV, est le porte-parole de l'industrie canadienne du vin. Nos membres représentent plus de 90 p. 100 du vin produit et vendu dans les marchés canadiens et internationaux. Ils contribuent aux activités de toute la chaîne de valeurs : culture et raisin, gestion agricole, récolte du raisin, production du vin, embouteillage, ventes au détail, recherche et tourisme.

L'industrie canadienne du vin regroupe 500 établissements viticoles et 1 300 vignobles indépendants qui génèrent des retombées économiques de 6,8 milliards de dollars pour l'économie nationale. Nous produisons deux types de vin : des vins canadiens de marque, fabriqués à partir de raisins canadiens à 100 p. 100, dont la valeur économique s'élève à 3,7 milliards de dollars, et des vins de coupage fabriqués à partir de raisins canadiens et importés dont la part de marché totalise 3,1 milliards de dollars.

Le raisin et le vin sont d'excellents exemples de réussite de l'industrie canadienne de l'agroalimentaire à valeur ajoutée. De la plantation des vignes à l'embouteillage, en passant par la culture du raisin et la fabrication du vin, les retombées de notre industrie ne se limitent pas loin de là à la vente chez le producteur et à la création d'emplois; nous contribuons grandement au tourisme, à la vente au détail et aux chiffres d'affaires des bars et des restaurants de partout au Canada. En fait, l'industrie nationale du vin est de maintenir plus de 31 000 emplois et amène chaque année plus de 3 millions de visiteurs dans les établissements viticoles canadiens.

En septembre dernier, l'industrie canadienne du vin a lancé sa stratégie d'exportation « Rouge et Blanc ». La vision que nous avons du Canada est celle d'un pays reconnu mondialement comme le premier producteur de vin de qualité en climat frais. Cette stratégie met en lumière les débouchés qui s'offrent aux producteurs canadiens dans les marchés internationaux. Compte tenu de la taille et des ressources limitées de notre industrie, nous avons axé nos efforts d'exportation sur les régions métropolitaines les plus prometteuses : New York, San Francisco, Hong Kong, Tokyo, Séoul et Londres.

À l'heure actuelle, nous exportons plus de 40 millions de litres de vin, principalement vers les États-Unis et la Chine. Comme notre industrie est encore jeune, 10 p. 100 seulement des vignerons canadiens exportent. Les raisons de cette situation ont aussi à voir, en bonne partie, aux économies d'échelle ainsi

enter and sustain these new markets. As such, our strategy is focused on first growing exports interprovincially, which will in turn support investments in international export development.

The good news is that wine is becoming the beverage of choice in Canada and presently accounts for 30 per cent of all beverage alcohol sales, up from 18 per cent in 1995. Regrettably, Canadian wines only account for 30 per cent of total wine sales, with the remaining 70 per cent owned by our foreign competition. At 30 per cent, Canada has the lowest wine sales market share of any wine-producing country in the world.

I want to be clear that our industry is a strong supporter of free trade and works diligently with the federal government and wine producers around the world to address tariff and non-tariff barriers to trade. However, to take advantage of new export opportunities like the Canada-Korea FTA, we cannot ignore the following key facts about our domestic dispute market.

Canada is ranked among the top three fastest-growing wine markets in the world. All major wine-producing countries are investing tens of millions of dollars in Canada to support their sales. Import tariff reduction elimination makes Canada a more profitable market, and wine imports have garnished 80 per cent of total wine sales growth in Canada over the past decade.

While exports are a priority and an important part of building the Canada brand, the Canadian wine industry cannot ignore the importance of owning a larger share of our domestic market. Success at home will improve our profitability, strengthen the foundation of Canadian wineries and build a strong and sustainable export sector.

The Canadian wine industry's objective is to grow our wine sales market share from 30 per cent to 50 per cent across Canada. This is good for the Canadian wine industry and good for Canada, as every \$1 increase in wine sales stimulates a \$3 increase in gross output: revenues, taxes, jobs and wages across the wine industry value chain.

To fully recognize our industry's potential, we recommend the following: support funding for a domestic market promotion campaign to educate and build relationships and continue to grow tourism; introduce a sliding scale excise duty system which exempts the payment of excise on the Canadian grape content in wine sold in Canada; and heighten federal engagement with provincial governments to remove interprovincial barriers to wine trade.

qu'à l'investissement et aux inventaires requis pour pénétrer de nouveaux marchés et s'y maintenir. C'est pourquoi notre stratégie met l'accent, en premier lieu, sur le développement des exportations interprovinciales, lesquelles généreront les investissements nécessaires au développement des exportations internationales.

Commençons par la bonne nouvelle : le vin devient peu à peu la boisson alcoolisée préférée des Canadiens. Le vin compte maintenant pour 30 p. 100 du marché des boissons alcoolisées, par rapport à 18 p. 100 en 1995. Malheureusement, les vins canadiens représentent seulement 30 p. 100 des ventes totales de vin au pays, nos concurrents étrangers accaparent 70 p. 100 du marché national. À 30 p. 100, aucun autre pays producteur de vin n'a de part aussi faible dans son marché intérieur.

Je tiens à préciser que notre industrie appuie fermement le libre-échange et qu'elle travaille sérieusement avec le gouvernement fédéral et les viticulteurs d'autres pays pour régler la question des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce. Cependant, si nous voulons profiter des nouvelles possibilités d'exportation, comme celles créées par l'Accord de libre-échange Canada-Corée, nous devons garder à l'esprit quelques réalités importantes sur notre marché intérieur.

Le Canada est l'un des trois marchés du vin en plus forte croissance dans le monde. Tous les grands pays producteurs de vin investissent des dizaines de millions de dollars pour renforcer leurs ventes au Canada; la réduction ou l'élimination des droits d'importation font du Canada un marché plus rentable et les vins importés représentent 80 p. 100 de la croissance totale des ventes de vin depuis 10 ans au Canada.

Les exportations sont certes une priorité et un élément important du développement de l'image de marque du Canada, mais l'industrie canadienne du vin ne peut pas sous-estimer l'importance de détenir une plus grande part du marché intérieur. Le succès au Canada améliorera notre rentabilité, il consolidera les bases des entreprises viticoles canadiennes et contribuera à la force et à la durabilité des exportations.

L'industrie canadienne du vin a comme objectif de faire passer de 30 à 50 p. 100 la part du marché intérieur détenue par les vins canadiens. Atteindre cet objectif sera bénéfique non seulement pour l'industrie viticole, mais pour tout le Canada : chaque hausse de 1 \$ des ventes de vin canadien entraîne des effets bruts de 3 \$ sous la forme de revenus, de taxes, d'emplois et de salaires dans la chaîne de valeur de l'industrie.

Pour que notre industrie puisse exploiter tout son potentiel, nous recommandons que les mesures suivantes soient prises : financer une campagne de promotion des vins canadiens dans le marché intérieur afin de favoriser la sensibilisation, le développement de relations et la croissance de l'activité touristique; mettre en place un système de taxes d'accise dégressif grâce auquel le contenu canadien en raisin utilisé dans les vins vendus au Canada serait exempté de la taxe d'accise;

In conclusion, we are a young industry operating in one of the fastest growing wine retail markets in the world. Our goal is to grow the Canadian wine industry from a \$6.8 billion to \$10 billion sector over the next five years. With continued support of the federal government, we will achieve this goal together.

Our sector is resilient. Many argued that the Canada-U.S. Free Trade Agreement would be our demise, yet 25 years later I can proudly say that these naysayers were wrong. We are a small wine producer in global terms, but over the past decade, domestic wine sales have grown by 20 million litres, stimulating an economic impact of roughly \$800 million annually. Exports have also grown from 1 million to 42 million litres over the past years. This is positive progress.

If our three recommendations are implemented, it will further help improve competitive opportunities at home and abroad while continuing to deliver a positive return on investment for Canadians.

Senator Tardif: Thank you for your most interesting and informative presentations.

In June 2012, the Senate of Canada passed Bill C-311 and it received Royal Assent. I remember, because I spoke in favour of that bill. That bill was entitled “An Act to amend the Importation of Intoxicating Liquors Act, making it legal to move wine across provincial barriers for personal consumption. I think it was very well received by the vintner industry, because the fact wine could not be moved from one province to another reduced access for consumers and was seen as a hindrance to interprovincial trade. What has changed since the passage of that bill? Has anything changed? Has it improved the situation?

Mr. Paszkowski, you spoke about the need to grow the Canadian market share and to own more of the market share in Canada.

Mr. Paszkowski: I appeared before the House of Commons Agriculture Committee on this issue a few weeks ago. There have been some small changes since the bill passed unanimously in both houses.

British Columbia has opened up their market to interprovincial trade. Manitoba has done the same. Nova Scotia has announced that they will open their borders before the end of 2015. All other jurisdictions have worked with their liquor board or their

resserrer la collaboration entre le gouvernement fédéral et les provinces en vue d'éliminer les barrières interprovinciales au commerce du vin.

En conclusion, l'industrie canadienne du vin est jeune, mais elle se développe dans l'un des marchés de vente au détail du vin en plus forte croissance au monde. Nous voulons faire passer la valeur de cette industrie de 6,8 à 10 milliards de dollars d'ici cinq ans. Grâce au soutien fidèle du gouvernement fédéral, nous atteindrons cet objectif.

Notre industrie est résiliente. Beaucoup avaient cru que l'ALENA allait signer notre arrêt de mort. Vingt-cinq ans plus tard, je suis fier de dire que ces prophètes de malheur avaient tort. À l'échelle mondiale, le Canada est un petit producteur, mais depuis une dizaine d'années, les ventes de vin au pays ont augmenté de 20 millions de litres, ce qui représente des retombées économiques d'environ 800 millions de dollars par année. Les exportations, pour leur part, sont passées de 1 million à 42 millions de litres en 10 ans. C'est un énorme progrès.

Si elles sont adoptées, nos trois recommandations aideront l'industrie à profiter de nouveaux débouchés et à devenir plus concurrentielle au Canada et à l'étranger, tout en continuant d'assurer un bon rendement des investissements pour les Canadiens.

La sénatrice Tardif : Merci pour vos exposés des plus intéressants et informatifs.

En juin 2012, le Sénat du Canada a adopté le projet de loi C-311, et il a obtenu la sanction royale. Je m'en souviens, parce que j'avais parlé en faveur de ce projet de loi. Ce projet de loi s'intitulait « Loi modifiant la Loi sur l'importation des boissons enivrantes », et il faisait en sorte qu'il était maintenant légal d'apporter du vin d'une province à l'autre pour usage personnel. Je pense que cela a été très bien reçu par l'industrie viticole, parce que le fait qu'il était interdit de transporter du vin d'une province à l'autre réduisait l'accès pour les consommateurs et c'était perçu comme un obstacle au commerce interprovincial. Qu'est-ce qui a changé depuis l'adoption de cette loi? Y a-t-il eu des changements? La situation s'est-elle améliorée?

Monsieur Paszkowski, vous avez dit qu'il faut augmenter la part du marché canadien à l'étranger tout en augmentant notre part du marché ici au pays.

M. Paszkowski : J'ai témoigné devant le Comité permanent de l'agriculture de la Chambre des communes sur cette question il y a quelques semaines. Il y a eu quelques petits changements depuis que le projet de loi a été adopté à l'unanimité dans les deux Chambres.

La Colombie-Britannique a ouvert son marché au commerce interprovincial. Le Manitoba a fait de même. La Nouvelle-Écosse a annoncé qu'elle ouvrira ses frontières avant la fin de 2015. Dans toutes les autres provinces, il y a eu des discussions entre les

provincial government to allow consumers to bring one case of wine into the province, as long as that case of wine is brought into the province on their person for personal consumption.

Most provinces have skirted the spirit of Bill C-311, but we're hopeful more progress will take place.

In your province, there was an allowance for delivery of wine, and that was changed in 2014. Now the Province of Alberta only allows wine to be transported, any volume of wine, as long as it's on your person but cannot be delivered any longer by a courier from a wine-producing jurisdiction into the province.

Newfoundland is currently going before their courts to charge FedEx for the transportation of wine from British Columbia into the province of Newfoundland. That case will be heard before the Newfoundland court in the next several weeks.

Senator Tardif: This is regulated by the provinces presently. For example, in Alberta would it be regulated by the Alberta Gaming and Liquor Commission? Would they be the ones setting the parameters?

Mr. Paszkowski: That is correct. The amendment to the federal law allowed for the transportation of wine. That was extended to beer and spirits three or four weeks ago to allow for the transport of wine across provincial borders as no longer being a violation of federal law or the Criminal Code. It's up to the province to put in place the regulations to allow it to happen.

Senator Tardif: Mr. Westcott, you mentioned that you would like the interprovincial trade barriers to be abolished, as it would allow you to have better success internationally. Could you elaborate on that?

You also touched on provincial protectionist measures. Are these kinds of trade barriers that we're speaking about, transportation costs, not being covered? Are these the kinds of things you're referring to or is this in another area?

Mr. Westcott: We have large commercial distilleries in four provinces. We have three distilleries in Alberta: Calgary, Lethbridge and High River. We have a very large distillery in Manitoba, and we have five distilleries in Ontario and three in Quebec. So we are spread across the country, but we're not in every province.

Dan alluded to the fact that British Columbia has opened its borders to accept wine. I'll just use one example.

Régies des alcools et les gouvernements provinciaux pour permettre aux consommateurs de transporter une caisse de vin dans la province à condition que ce soit pour leur usage personnel.

La plupart des provinces n'ont pas respecté l'esprit du projet de loi C-311, mais nous osons espérer que davantage de progrès auront lieu.

Dans votre province, il y a eu une permission touchant la livraison de vin, et ce changement a été apporté en 2014. Pour ce qui est de la province de l'Alberta, elle permet le transport du vin, peu importe la quantité, à condition que le consommateur le transporte lui-même, mais il est maintenant interdit que le vin soit livré par messagerie à partir d'une région viticole à destination d'une autre province.

Terre-Neuve poursuit actuellement Fedex qui a livré dans la province du vin en provenance de la Colombie-Britannique. Le procès aura lieu au cours des prochaines semaines.

La sénatrice Tardif : À l'heure actuelle, c'est un secteur réglementé par les provinces. Par exemple, en Alberta est-ce que ce serait l'Alberta Gaming and Liquor Commission qui réglementerait ce secteur? Est-ce cette commission qui établirait les divers paramètres?

M. Paszkowski : C'est exact. L'amendement apporté à la loi fédérale a permis le transport du vin. Cela a été étendu à la bière et aux spiritueux il y a environ trois ou quatre semaines, de sorte que le transport du vin au-delà des frontières provinciales n'enfreint plus la loi fédérale ni le Code criminel. Il incombe aux provinces d'établir les règlements pour permettre la libre circulation du vin.

La sénatrice Tardif : Monsieur Westcott, vous avez dit que vous aimeriez voir l'abolition des barrières interprovinciales au commerce, puisque cela vous permettrait de mieux réussir à l'échelle internationale. Pouvez-vous nous donner davantage d'explications à ce sujet?

Vous avez parlé des mesures protectionnistes provinciales. S'agit-il du genre de barrières au commerce que nous étudions comme les coûts de transport qui ne sont pas couverts? Est-ce le genre de choses que vous évoquez ou bien s'agit-il d'éléments différents?

M. Westcott : Nous avons d'importantes distilleries commerciales dans quatre provinces. Nous en avons trois en Alberta, une à Calgary, une à Lethbridge et l'autre à High River. Nous avons une distillerie de très grande taille au Manitoba et nous en avons cinq en Ontario et trois au Québec. Par conséquent nos installations sont réparties d'un bout à l'autre du pays, mais nous ne sommes pas présents dans toutes les provinces.

Dan a mentionné le fait que la Colombie-Britannique a ouvert ses frontières pour accepter le vin. Je vais vous présenter un seul exemple.

Two years ago, the State of Washington in the United States privatized its liquor system and made the changes necessary to implement the privatization. They had a liquor board not exactly like you would see in Ontario or Quebec or some of the other provinces, but they had a central liquor authority. One the changes they brought in was that if you were shipping into Washington State, if you were shipping from outside of the United States, you could only ship to a distributor, not a retailer. If you were inside the United States, if you were shipping state to state, you could ship directly to retailers. That breached a number of trade agreements that the United States had. Through activity and lobbying by a number of parties over the course of about a year, I think it was, Washington State changed that so that everybody had the same access into the marketplace. That's important to understand because, as I said, the United States is a very large customer for Canadian whisky and other spirits. My member companies that have distilleries in Alberta, Manitoba, Ontario and Quebec can ship directly to a retailer in Washington State.

That same opportunity isn't available to them in British Columbia. If I'm an in-province producer in British Columbia, and it doesn't matter whether I'm a beer or wine or spirits producer, I can ship directly to a retailer. If I'm an out-of-province manufacturer, I can't do that.

Here we have an example of an opportunity in front of us in terms of being able to ship to an American state, but we don't have that opportunity to do so in Canada. That means extra work. It means more limited access to the marketplace. It means less choice for consumers. It's hard to grow your business when you're going to be limited. We're seeing that.

I don't want to single out British Columbia, as it's certainly not the only province doing this, but it just happens to fit into the example. Right next door to B.C., we have a bunch of distilleries that make whiskey out of grain grown in Alberta and don't have the opportunity to ship to retailers in British Columbia.

I agree with Dan. We need to be mindful of those barriers because they're handcuffing the Canadian industry from growing its business domestically, and it points out the differences we're seeing in the treatment.

Senator Tardif: Thank you for your explanation.

[Translation]

Senator Maltais: Mr. Westcott, the Canadian interprovincial tariff barriers do not seem to affect you too much. The spirits made by your producers are meant for the Canadian market. All the provinces get their supply from your factories. We import very

Il y a deux ans, l'État de Washington aux États-Unis a privatisé son système de régie des alcools et a imposé les changements nécessaires à cette privatisation. L'État disposait d'une régie des alcools différente de ce que l'on peut voir en Ontario ou au Québec ou même dans certaines provinces, mais il s'agissait d'un système de réglementation centralisé. Un des changements qui a été apporté faisait en sorte que si vous expédiez du vin vers l'État de Washington, si ce vin était expédié à partir de l'extérieur des États-Unis, vous ne pouviez que l'expédier à un distributeur et non à un détaillant. Si vous étiez à l'intérieur des États-Unis et que vous faisiez des expéditions d'un État à un autre, vous pouviez acheminer le vin directement aux détaillants. Cela contrevenait à un certain nombre d'accords commerciaux signés par les États-Unis. Grâce à de nombreuses initiatives et activités de lobbying menées par diverses parties et échelonnées sur environ un an, l'État de Washington a changé les lois afin que tous aient le même accès au marché. C'est important à comprendre parce que, comme je l'ai dit, les États-Unis représentent un très grand client pour le whisky et d'autres spiritueux canadiens. Nos compagnies membres qui sont propriétaires de distilleries en Alberta, au Manitoba, en Ontario et au Québec peuvent expédier leurs produits directement à un détaillant dans l'État de Washington.

Mais elles ne peuvent pas faire la même chose en Colombie-Britannique. Si je suis un producteur en Colombie-Britannique, et peu importe que je produise de la bière, du vin ou d'autres spiritueux, je peux expédier mes produits directement à un détaillant. Mais si je produis à l'extérieur de cette province, c'est interdit.

Nous avons ici un exemple de possibilités qui permettraient d'expédier vers un État américain, mais cette même possibilité n'existe pas au Canada. Cela représente du travail supplémentaire. Cela signifie un accès plus réduit au marché. Cela représente moins de choix pour les consommateurs. C'est difficile de faire fructifier son entreprise lorsque des limites lui sont imposées. Voilà ce que nous constatons.

Je ne veux pas cibler la Colombie-Britannique, parce que ce n'est pas la seule province qui agit ainsi, mais c'était pratique pour mon exemple. Tout juste à côté de la Colombie-Britannique, nous avons un certain nombre de distilleries qui produisent du whisky à partir de céréales cultivées en Alberta, mais il nous est interdit d'expédier ces produits à des détaillants de la Colombie-Britannique.

Je suis d'accord avec Dan. Nous devons tenir compte de ces barrières parce qu'elles lient les mains de l'industrie canadienne et l'empêchent de croître au Canada même, et cela illustre les différences de traitement que nous constatons.

La sénatrice Tardif : Merci pour votre explication.

[Français]

Le sénateur Maltais : Monsieur Westcott, les barrières tarifaires canadiennes interprovinciales ne semblent pas vous toucher beaucoup. Les spiritueux de vos producteurs sont faits d'abord pour le Canada. Toutes les provinces s'approvisionnent à

few spirits from overseas. Whether it be rye, vodka, gin or Seagram products for example, you have no problems with market share. The provincial liquor boards, whether in British Columbia or Newfoundland, have to deal with you. They buy your products in large measure because Canadians like them. That is why provincial liquor boards get their supply from you. I am convinced that the free trade deals will have beneficial effects for you. I hope so, in any case, because your industry is a major one, and it is part of Canada's agricultural plan. I congratulate you for your work.

Mr. Paszkowski, you do not have the same luck. Your wine producers' products are limited mainly to the provinces they are made in. I have long thought that this is an aberration — the fact that you have 10 or 11 tariff barriers in the same country is nonsense. Free trade should start at home. This situation has created problems. The Société des alcools du Québec does not buy many wines from British Columbia, for instance. British Columbia's liquor board, for its part, does not buy much ice wine from Quebec. British Columbians do not know that particular wine very well. Every liquor board in this country has a market they want to protect. I do not know which province you are from, but I challenge you to find a bottle of delicious B.C. wine in Quebec or in Ontario. You will be looking for a long time — and you can bet it is even harder in New Brunswick and elsewhere.

Over the next few months, you will have to work on breaking down tariff barriers. That way, your wine will get more exposure. If it is better known, its sales will increase and you will be able to face this stiff competition from South American and Chilean wines, among others. I know my question is a long one, because it has been on my mind for a long time.

CJ Hélie, Executive Vice President, Spirits Canada: Senator, it is not true that we have access to all the provincial markets like the local producers do. In Quebec, you will find us at the SAQ. However, our market share in Quebec is half what it should be, because wines bottled in Quebec can be sold in convenience stores and supermarkets. This eats into the money we have to develop our market share in Canada and overseas. The liquor boards treat us well. However, in five or six provinces, the market is accessible to other products but not the spirits.

Senator Maltais: Quebec wines have only been available at the SAQ for a year. Before that, they were available only in convenience stores or directly from the producer. That was the only way to get some. The SAQ has now been selling them for a year. Unless I am mistaken, the same goes for Ontario. I have seen a few store displays, and spoken to some producers. Of course, we like having a drink now and then, and we speak first to our Canadian producers. Quebec has been lagging far behind. What intrigues me is that we still have these tariff barriers. I

vos usines. On importe très peu de spiritueux de l'étranger. Qu'il s'agisse de rye, de vodka, de gin ou de produits Seagram, par exemple, vous n'éprouvez pas de problèmes en ce qui a trait au marché. Les sociétés des alcools des provinces, qu'elles soient de la Colombie-Britannique ou de Terre-Neuve, sont obligées de faire appel à vous. Elles achètent vos produits en grande partie parce que les Canadiens les aiment. C'est pourquoi les sociétés des alcools des provinces s'approvisionnent chez vous. Je suis convaincu que les traités de libre-échange auront des effets bénéfiques pour vous. Je vous le souhaite, parce que c'est une industrie fort importante et qui fait partie du plan agricole canadien. Je vous félicite pour ce travail.

Monsieur Paszkowski, vous n'avez pas la même chance. Vos produits des vigneronns se limitent, en grande partie, à chacune des provinces. Je trouve depuis longtemps qu'il s'agit d'une aberration; le fait d'avoir, dans un même pays, 10 ou 11 barrières tarifaires ne fait pas de sens. Le libre-échange devrait commencer chez nous. Cette situation crée des problèmes. Par exemple, la Société des alcools du Québec n'achète pas beaucoup de vin de la Colombie-Britannique. La Société des alcools de la Colombie-Britannique n'achète pas non plus beaucoup de vin de glace exporté du Québec. Les gens de la Colombie-Britannique ne connaissent pas ce vin. Les sociétés des alcools à travers le pays ont un marché qu'ils protègent. Je ne sais pas de quelle province vous êtes originaire, mais je vous mets au défi de trouver une bouteille d'excellent vin de la Colombie-Britannique au Québec ou en Ontario, vous risquez de chercher longtemps — et vous verrez que c'est pire encore au Nouveau-Brunswick et ailleurs.

Au cours des prochains mois, vous devriez travailler sur l'abolition des barrières tarifaires. Vous pourrez ainsi faire connaître votre vin. S'il est bien connu, vos ventes augmenteront et vous serez en mesure de faire compétition aux vins qui viennent de l'Amérique du Sud et du Chili, entre autres. Ma question est longue, car il y a longtemps que j'y réfléchis.

CJ Hélie, vice-président exécutif, Spirits Canada : Monsieur le sénateur, il n'est pas vrai que nous avons accès aux marchés dans toutes les provinces comme les producteurs locaux. Au Québec, nous sommes bien à la SAQ. Toutefois, notre part de marché au Québec représente la moitié de ce que nous devrions avoir, car les vins embouteillés au Québec peuvent être vendus dans les dépanneurs et les épiceries. Cela réduit les ressources financières à notre disposition pour le développement au Canada et à l'extérieur. Dans les régions, nous sommes bien traités. Cependant, dans cinq ou six provinces, le marché est accessible à d'autres produits et ne l'est pas pour les spiritueux.

Le sénateur Maltais : Les vins québécois ne sont vendus à la Société des alcools du Québec que depuis un an. Avant, ils étaient disponibles soit dans les dépanneurs ou directement auprès du producteur. C'était la seule façon de s'en procurer. Depuis un an, ils sont vendus à la SAQ. Sauf erreur, je crois qu'il en va de même pour l'Ontario. J'ai vu certains étalages et j'ai parlé à des producteurs. Bien sûr, il arrive que nous prenions un petit verre de temps à autre, et nous parlons d'abord à nos producteurs canadiens. Le Québec avait accusé beaucoup de retard. Ce qui

would like to hear what Mr. Paszkowski has to say about the issue, because it is a major one for the future of Canadian wine producers.

[English]

Mr. Paszkowski: I completely agree, senator. If you look at the statistics, they speak for themselves. VQA wines, which are our premium wines, represent a 6 per cent sales market share in this country. If you add the Quebec wines to that and Nova Scotia wines, our premium, our best wines, represent a 10 per cent sales market share. In 10 of 13 jurisdictions in Canada, our market share is less than 4 per cent. In Quebec, at the SAQ, VQA, our premium wines sales market share is less than one quarter of 1 per cent. That is the largest wine-consuming jurisdiction in the country and the liquor boards are not providing the opportunities in those circumstances.

Now, we work well with the liquor boards, but it's important for us to increase the education of Canadians about Canadian wines. I am looking at a number here in terms of the European Union spending US\$200 million per year to promote their wines in third market countries. Matched by member states, that's \$400 million per year.

In Canada, to support domestic market promotion, our federal government provides us currently with a couple of dollars. We are proposing \$7 million per year for five years to educate Canadians about our wine products which will encourage liquor boards to list our products and sell them successfully because Canadians will have more knowledge of our products and they won't be sitting on a shelf collecting dust.

That's one big aspect: to eliminate all the barriers on direct consumer delivery. If every province eliminated that, it would not be a significant loss in revenue for provincial governments or liquor boards because it will be a limited amount of high-quality, high-priced wines. However, it will educate consumers who are knowledgeable about wine and that will build that knowledge and demand for wines in liquor boards. It will work together and benefit not only the Canadian wine industry but the Canadian economy.

As I mentioned in my presentation, when you have 3 million tourists visiting our wineries every year, contributing \$1.2 billion to the national economy, that can continue to grow. It's not going to stop, but we need a little bit of support to make that grow.

Mr. Westcott: I would like to talk about the definition of what constitutes an interprovincial barrier. The fact that we produce spirits in Quebec, significantly, and export a tremendous amount from Quebec but are restricted to only selling in the SAQ stores in Quebec versus beer and wine that can sell in 15 or 17 thousand — if you are not from Quebec, then that constitutes a tremendous

m'intrigue, c'est que l'on ait encore ces barrières tarifaires. J'aimerais entendre M. Paszkowski sur cette question, car elle est drôlement importante pour l'avenir des producteurs de vin au Canada.

[Traduction]

M. Paszkowski : Je suis tout à fait d'accord avec le sénateur. Si on examine les statistiques, elles sont probantes. Les vins de notre association, qui sont des vins de première qualité représentent une part de marché de 6 p. 100 des ventes au Canada. Si on ajoute à cela les vins du Québec et ceux de la Nouvelle-Écosse, nos vins de haute qualité, nos meilleurs vins, représentent une part de marché de 10 p. 100 des ventes. Dans 10 administrations sur 13 au Canada, notre part de marché est moins de 4 p. 100. Au Québec, à la SAQ, nos vins de haute qualité ont une part de marché inférieure à un quart de 1 p. 100. Il s'agit de la province la plus grande consommatrice de vin au Canada et ce sont les régies des alcools dans ce cas-ci qui ne nous offrent pas les débouchés nécessaires.

Je ne dis pas que nous ne travaillons pas bien avec les régies des alcools, mais il est important pour nous de sensibiliser davantage les Canadiens sur les vins canadiens. Quand on songe que l'Union européenne dépense 200 millions de dollars américains annuellement pour faire la promotion de ses vins dans des pays tiers. Ce montant est jumelé par les États membres, ce qui représente 400 millions de dollars par année.

Au Canada, pour appuyer la promotion dans le marché domestique, le gouvernement fédéral nous donne quelques dollars. Nous proposons 7 millions de dollars par année pendant cinq ans pour informer les Canadiens sur le vin, ce qui encouragera les sociétés des alcools à offrir nos produits et à bien les vendre parce que les Canadiens en sauront plus à leur sujet, et donc les produits ne resteront pas sur les tablettes.

Voilà un aspect important : éliminer les barrières à la livraison directe au client. Si chaque province les éliminait, il n'y aurait pas de pertes importantes de revenus pour les gouvernements provinciaux et les sociétés des alcools, parce qu'il s'agirait d'une quantité limitée de vins de haute qualité à prix élevé. Cependant, cela intéressera les consommateurs qui connaissent le vin et développera la demande pour le vin dans les sociétés des alcools. Cela aura un effet positif non seulement sur l'industrie canadienne du vin, mais sur toute l'économie canadienne.

Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, avec 3 millions de touristes qui visitent nos vignobles chaque année, une contribution de 1,2 milliard de dollars à l'économie nationale, nous pouvons continuer de grandir. On ne s'arrêtera pas, mais nous avons besoin d'un peu d'aide.

M. Westcott : J'aimerais parler de la définition d'une barrière interprovinciale. On produit beaucoup de spiritueux au Québec et on en exporte beaucoup, mais on ne peut que les vendre dans les SAQ au Québec, comparativement à la bière et au vin qui se vendent dans 15 à 17 000 endroits — si vous n'êtes pas du Québec, cela constitue un énorme obstacle. Je comprends ce que

barrier. I take your point, but the fact is that that is a barrier to investment for distillers in Alberta, in Manitoba. I recognize it has been there for a very long time, but it is emblematic of the kinds of problems that we have. So I'm going to produce whisky, which we have to put away in a barrel for many years to age it before we can sell it. When I go to a province like Quebec, which is 23, 24 per cent of national population — spirit sales in Quebec are 14 per cent — so that is a tremendous barrier to people trying to do business in Quebec. Again, I don't want to single out any particular province, everybody is doing it, but that makes it very difficult to rationalize investment in the Canadian marketplace.

More importantly, that deprives all of the Canadian industries — the wine industry, the beer industry and the spirits industry — of revenues to be able to drive their businesses up, either inside Canada or internationally, which is more our case. Seventy per cent of what we make in this country leaves the country, and we are proud of that, but you have to have the money in your jeans to be able to do that.

[Translation]

Senator Maltais: I agree in part with what you have said, but at the same time we cannot forget history. The first Canadian distillery was located in Quebec. Quebeckers are beer drinkers, because they were the first to meet the anglophones after the conquest, and they were wine drinkers to begin with, being of Latin origin. The Société des alcools du Québec, in the 1800s, basically took over the sale of spirits, leaving beer to the free market of grocery stores and other stores. When wine came to Quebec, the SAQ took on its sale.

What you are saying is that the monopoly that you have in Quebec is the same as that which also exists in the other provinces. Do not try to sell your rye at the corner store here in this city. The LCBO will not allow you to do that. However, I would note one thing, which is that the distribution method for distilled spirits is the sole purview of each provincial government.

The Chair: An excellent comment, Senator Maltais. Any further comments, Mr. Hélie?

Mr. Hélie: It is important to know the true story. In the not too distant past spirits had greater market share in Quebec than beers and wines. It was only after beers and wines bottled in Quebec became available in corner stores and grocery stores that the market for spirits dropped to a point where beer and wine now have a greater market share.

Senator Maltais: I believe that spirits are also available in corner stores in Quebec.

Mr. Hélie: No. There are malt-and wine-based products, which are advertised as spirits, but which are not spirits.

The Chair: Mr. Hélie, if you wish to continue this conversation later, you are welcome to. We will now move to another question from the senators.

vous dites, mais cela constitue un obstacle à l'investissement pour les distillateurs en Alberta ou au Manitoba. Je reconnais que c'est en place depuis très longtemps, mais c'est emblématique du genre de problème que nous avons. Disons que je produis du whisky, que je dois mettre en barils pendant de nombreuses années pour qu'il prenne de l'âge avant que je puisse le vendre. Lorsque je vais au Québec, qui représente 23 à 24 p. 100 de la population du pays — et 14 p. 100 des ventes de spiritueux — c'est un énorme obstacle à essayer de vendre au Québec. Je ne veux pas cibler une province en particulier, elles le font toutes, mais cela devient très difficile de justifier des investissements dans le marché canadien.

Surtout, cela prive les industries canadiennes — l'industrie du vin, de la bière et des spiritueux — de revenus pour faire croître leurs activités, au Canada ou à l'étranger, ce qui est plutôt notre cas. Soixante-dix pour cent de ce que nous produisons au Canada quitte le pays, et nous en sommes fiers, mais il faut avoir de l'argent dans ses poches pour faire cela.

[Français]

Le sénateur Maltais : Je suis d'accord en partie avec ce que vous avez dit, mais il ne faut pas oublier l'histoire non plus. La première distillerie canadienne était située au Québec. Les Québécois sont des buveurs de bière, parce qu'ils ont été les premiers à rencontrer les anglophones après la conquête, et ils étaient des buveurs de vin au départ, étant d'origine latine. La Société des alcools du Québec, dans les années 1800, s'est emparée quelque peu de la vente des spiritueux, laissant la bière au libre marché des épicerie et autres. Lorsque le vin est arrivé au Québec, c'est la SAQ qui s'en est emparée.

Ce que vous dites, c'est que le monopole que vous avez au Québec, c'est le même que celui que vous avez dans les autres provinces également. N'essayez pas d'aller vendre votre rye au dépanneur du coin de la rue, ici, en ville. La LCBO ne vous permettra pas de le faire. Cependant, je constate une chose, c'est que le mode de distribution des distillateurs de spiritueux est réservé uniquement au gouvernement dans chacune des provinces.

Le président : Très bon commentaire, sénateur Maltais. Un autre commentaire, monsieur Hélie?

M. Hélie : Il faut connaître la vraie histoire. Il fut un temps pas si lointain où les spiritueux avaient une part de marché plus grande au Québec que les bières et les vins. C'est seulement après que les vins et bières embouteillés au Québec sont entrés dans les dépanneurs et les épicerie que le marché des spiritueux s'est réduit pour tomber sous la barre de celui de la bière et du vin.

Le sénateur Maltais : Je crois que les spiritueux se retrouvent également dans les dépanneurs au Québec.

M. Hélie : Non. Il y a des produits à base de malt et de vin, qui se présentent comme des spiritueux, mais qui n'en sont pas.

Le président : Monsieur Hélie, si vous voulez poursuivre la conversation par la suite, vous serez le bienvenu. Nous allons passer à une autre question de la part des sénateurs.

[English]

Senator Merchant: Both Mr. Westcott and Mr. Paszkowski mentioned the frustration with the borders leading into the U.S. Perhaps now we can change the tempo. What are you looking to be done by the federal government to facilitate the transportation difficulties that you both mentioned?

Mr. Westcott: We ship our finished goods by truck down to the United States and they go through a couple of crossings; they go through Alberta, Ontario and Quebec, largely, not entirely, but pretty much. So when you see problems at the bridge — I will use Windsor as an example. I live in Oakville and there is a large Maple Leaf meat plant. They send 50 trucks a day down to Windsor to cross the border. When there is a problem you can see those trucks backed up, going to the bridge, for a couple of miles.

Pretty much the whole world has moved to just-in-time delivery. Most distributors and retailers don't carry a huge amount of stock, so if you run into those border problems, you can be out of stock on a shelf in a store in the United States. Consumers are consumers: If they go in to buy something that is not there, they either walk out of store or buy something else. You have tremendous investment to interest them in your brand and get them to be one of your consumers. If that product is not on the shelf because you couldn't get your truck across the border, that's a very expensive proposition. You've lost that sale. You may lose that customer and on and on. Having those choke points fixed is critically important.

We are four or five years away from the completion of the new bridge in Windsor. It is critically important infrastructure. Not quite as acute, but there are similar issues in going into the United States from Quebec and similar issues everywhere across the border.

We are very pleased that Canada is paying attention to those things. We are very pleased that government has worked with the Americans to overcome a lot of post-9/11 administrative burden that seems to be put on our products. It is not only us, but common to everyone that crosses the border. We need more of that kind of thing to help us get our goods across the border, whether it's whisky, wine or beef. It doesn't matter how good our products are; if you can't actually get across the border in a timely manner and without a lot of American administrative practice, then we're all frustrated and we'll lose.

Mr. Paszkowski: Senator, we don't export as much wine to the United States as Jan exports spirits, so we don't really have a transportation issue. I will state that we can direct deliver our wine to almost every state in the U.S., but we can't do the same in Canada. So we have more access in reaching our customers in the United States than we can in our own domestic marketplace.

On another note, around the year 2000, the Canadian government, along with industry, established what is known as the World Wine Trade Group. That is a group of wine producing

[Traduction]

La sénatrice Merchant : MM. Westcott et Paszkowski ont parlé de la frustration à la frontière américaine. Peut-être pouvons-nous changer de sujet. Qu'aimeriez-vous que le gouvernement fédéral fasse pour régler les problèmes de transport dont vous avez parlé tous les deux?

M. Westcott : Nous envoyons le produit fini par camions vers les États-Unis et les camions passent la frontière à divers endroits; ils passent par l'Alberta, l'Ontario et le Québec, surtout, mais pas seulement. Lorsqu'il y a des problèmes sur le pont — je prendrai l'exemple de Windsor. Je vis à Oakville et il y a une grande usine de traitement de la viande Maple Leaf. Elle envoie 50 camions par jour vers Windsor pour passer la frontière. Lorsqu'il y a un problème, on peut voir ces camions bloqués sur 2 milles de long en direction du pont.

Presque tout le monde est passé à la livraison juste à temps. La plupart des distributeurs et des détaillants ne conservent pas beaucoup de stocks, et s'il y a des problèmes à la frontière, il peut y avoir des ruptures de stock dans un magasin aux États-Unis. Les consommateurs sont ce qu'ils sont : s'ils veulent aller acheter quelque chose qui n'est pas là, ils sortent du magasin ou achètent quelque chose d'autre. On investit beaucoup pour les intéresser à notre marque et pour qu'ils deviennent un de nos clients. Si le produit n'est pas sur les tablettes parce que le camion n'a pas pu passer la frontière, cela coûte très cher. On a perdu cette vente-là. On peut même perdre le consommateur, et cetera. Alors régler ces goulots d'étranglement est essentiel.

Il resterait quatre ou cinq ans avant l'achèvement du nouveau pont à Windsor. Il s'agit d'une infrastructure essentielle. Il y a des problèmes, quoique pas aussi graves, pour se rendre aux États-Unis à partir du Québec et ailleurs le long de la frontière.

Nous sommes ravis que le Canada porte attention à ces choses. Nous sommes très contents que le gouvernement collabore avec les Américains pour éliminer une grande partie du fardeau administratif qui a été imposé à nos produits après les attaques du 11 septembre. Ce n'est pas seulement pour nous, mais pour tous ceux qui traversent la frontière. Il faut plus de ce genre d'efforts pour nous aider à envoyer nos biens de l'autre côté de la frontière, que ce soit le whisky, le vin ou le bœuf. Même si nos produits sont très bons, s'ils ne peuvent pas traverser la frontière rapidement et sans trop d'exigences administratives de la part des Américains, c'est frustrant et nous sommes perdants.

M. Paszkowski : Madame la sénatrice, nous n'exportons pas autant de vin vers les États-Unis que Jan exporte des spiritueux, alors nous n'avons pas vraiment de problème de transport. Je dirai que nous pouvons livrer directement notre vin dans presque tous les États aux États-Unis, mais nous ne pouvons pas faire la même chose au Canada. Alors nous avons plus facilement accès à nos clients aux États-Unis qu'à nos clients canadiens.

Dans un autre ordre d'idées, autour de l'an 2000, le gouvernement canadien, de concert avec l'industrie, a créé le Groupe mondial du commerce du vin. C'est un groupe de pays

countries — Canada, the United States, Chile, Argentina, Australia, New Zealand, South Africa and Georgia — that meets twice a year to identify market access barriers to trade. Over the 15 years that we have been working together, we have put in place logical practices agreements, labelling agreements, all which have been extremely successful in terms of reducing costs of international trade and eliminating discrepancies between the parties through negotiation to get the work done. If we do have a transportation problem, we raise it with the World Wine Trade Group to fix it very quickly with the United States.

Senator Merchant: My second question is with respect to the value of the Canadian dollar. I noticed today the Canadian dollar dipped below 80 cents and the predictions are that by the fall it may be down to 69 cents. What does that do for your industry?

Mr. Westcott: It's better than going the other way. To be honest, stability is what is critical. Wild fluctuations don't help anybody.

I think there's a belief in Canada that when the Canadian dollar gets really low it becomes almost brain-dead simple to sell your goods in the United States and other markets. I wish that were really true. There's no question it helps, but it's not the panacea that some people seem to think it is.

The United States is an extremely competitive market. They have a robust spirits industry of their own, whether it's producing different kinds of American whiskeys or bourbons, and it's highly competitive. I think, on balance, it gives us a bit of a leg up, but it's overestimated in terms of the values.

Let's be honest: Our customers are large distributors and large retail chains in the United States and/or liquor boards. The United States has 18 control states or places that would be akin to Ontario or Quebec in terms of having liquor boards. We negotiate sales with them over time, and so certainly it's helpful, but again it's not the be-all.

In many cases when you're selling something to somebody, unless it's an incredibly strong market, you can't set the terms completely. So in a lot of cases people buy our products and pay for them in Canadian dollars. We don't actually see the benefit of the lower dollar because we are getting paid in Canadian dollars, just as we've seen in some parts of Canada that some liquor boards are now insisting that people pay or bill them in local currencies as opposed to international currencies. No question it's a help, but it's not as profound as many people think or seem to ascribe to the benefit.

Mr. Paszkowski: It definitely does impact the industry, both because we are not a large exporter but an exporter nonetheless, especially icewine products, but we're also a significant importer of bulk wine, which we blend with Canadian content and are value priced under \$10 a bottle. So the value of the dollar impacts us. It's not a huge issue in terms of our members raising complaints. It's something that we have to live with. I can give you, anecdotally, an example.

producteurs de vin — le Canada, les États-Unis, le Chili, l'Argentine, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud et la Géorgie — qui se réunit deux fois par année pour voir quels sont les obstacles au commerce et à l'accès aux marchés. Cela fait plus de 15 ans que nous collaborons, et nous avons mis en place des accords logiques sur les pratiques, sur l'étiquetage, qui ont tous très bien réussi à réduire les coûts du commerce international et à éliminer les différences qu'il y avait entre les parties, grâce à la négociation. Si nous avons un problème de transport, nous le soulevons dans ce Groupe mondial du commerce du vin pour régler le tout très rapidement avec les États-Unis.

La sénatrice Merchant : Ma deuxième question concerne la valeur du dollar canadien. J'ai remarqué aujourd'hui que le dollar canadien est passé sous les 80 ¢ et on prévoit même qu'il pourrait tomber à 69 ¢. Quel est l'effet pour votre industrie?

M. Westcott : C'est mieux que si c'était un mouvement inverse. Pour être franc, la stabilité est essentielle. Les grandes fluctuations n'aident personne.

Certaines personnes croient au Canada que lorsque le dollar canadien descend beaucoup, qu'il est très facile de vendre nos produits aux États-Unis et ailleurs. J'aimerais que cela soit vrai. Bien sûr, cela nous aide, mais ce n'est pas une panacée comme certains semblent le penser.

Les États-Unis sont un marché extrêmement concurrentiel. Ils ont leur propre industrie des spiritueux qui est solide, et qui produit différents genres de whiskies ou de bourbons américains, et c'est hautement concurrentiel. Dans l'ensemble, je pense que cela nous donne un petit avantage, mais sa valeur est surestimée.

Soyons francs : nos clients sont les grands distributeurs et les grandes chaînes de détaillants des États-Unis ou les sociétés des alcools. Il y a aux États-Unis 18 États où on trouve des sociétés des alcools semblables à ce que l'on a en Ontario et au Québec. Nous négocions avec elles les ventes, et c'est certainement utile, mais cela ne règle pas tout.

Souvent, lorsque l'on vend quelque chose à quelqu'un, à moins que ce soit un marché extrêmement fort, on ne peut pas dicter toutes les conditions. Souvent, les gens achètent notre produit et paient en dollars canadiens. Nous ne profitons pas d'un dollar plus bas parce que nous sommes payés en dollars canadiens, tout comme on voit certaines sociétés des alcools au Canada qui insistent pour être payées ou facturées en monnaies locales plutôt qu'en monnaies étrangères. Il est clair que cela nous aide, mais cette aide n'est pas aussi grande que certaines personnes pensent.

M. Paszkowski : Cela a certainement un effet sur l'industrie, parce que même si nous ne sommes pas un grand exportateur, mais que nous exportons quand même, surtout le vin de glace, nous sommes aussi un important importateur de vin en gros, que nous mélangeons au contenu canadien et qui est vendu avec un bon rapport qualité-prix à moins de 10 \$ la bouteille. Donc, la valeur du dollar a un effet sur nous. Ce n'est pas un sujet dont se plaignent vraiment nos membres. C'est quelque chose avec lequel nous devons vivre. Et je peux vous donner un exemple.

One of our largest members recently told us that every 1 per cent change or 1 per cent per cent decline in the Canadian dollar is equal to roughly \$350,000 to their business. So for small companies it does have an impact.

Senator Ogilvie: The business of trade within Canada versus trade externally is a fascinating issue, not just for you producers but for consumers in your areas as well. Historically it's been complicated because producers in the beer and wine area have probably been as aggressive in protecting territory as anything else. It's a complicated situation that arises, and it's always fascinating for me how easy it is for one other component of the industry area to frustrate legislation and other good intentions with regard to open trade. I will not pursue this anymore; we've had a lot of discussion on it.

Mr. Westcott, at the end of your presentation you have some photos here, and the title is "Disproportionate Federal Excise Burden Harming Export Growth." You have numbers below the three major categories there. Could you explain that in more detail for me?

Mr. Westcott: Sure. Let's start with a basic premise. We all do the same thing. Dan's members and my members, and if our colleague Luke Harford from the beer industry were here, we all do the same thing. We take Canadian raw materials, transform them into a consumer good, add a lot of value to that consumer good by branding them — we're not in the commodity business — and sell those to Canadians and export those all around the world. We are all virtually in the same business.

There are three different streams, and in fact we all have almost the exact same processes. We all start with an agricultural product that we crush or grind up; we then cook or ferment that and draw the alcohol out. You either are in the wine business, the beer business or the spirits business.

In our particular case we buy grain, grind it up, mash it, cook it and make beer. So we're in the beer business. We take it one step further and distill it and make spirits out of it.

Largely through accidents of history, excise federal taxes on spirits in the equivalent amount of alcohol are about 20 cents. These are standard drinks, so an ounce and half of spirits is 40 per cent; I think a 5-ounce glass of table wine is 12 per cent; and a 12-ounce bottle of beer is 5 per cent. All have exactly 17.01 millilitres of absolute alcohol.

In 2006, the Government of Canada had the foresight to eliminate the excise duty on wine made from 100 per cent Canadian grapes, Canadian fruit. We have lauded that, and it has helped the domestic wine industry grow, be successful and

Un de nos membres les plus importants nous a dit récemment que tout changement de 1 p. 100 de la valeur du dollar canadien représente environ 350 000 \$ pour son chiffre d'affaires. Il y a donc un effet sur les petites entreprises.

Le sénateur Ogilvie : La question du commerce à l'intérieur du Canada par rapport à celui à l'étranger est fascinante, non seulement pour vous, les producteurs, mais aussi pour les consommateurs de votre secteur. Par le passé, cela était compliqué parce que les producteurs de bière et de vin ont protégé avec force leur territoire. Cela crée une situation complexe, et je trouve toujours fascinant de voir comment il est facile pour une partie d'un secteur de l'industrie de bloquer une loi ou d'autres bonnes intentions en matière de commerce libre. Je ne m'attarderai pas sur ce sujet; nous en avons beaucoup discuté.

Monsieur Westcott, à la fin de votre document, il y a quelques photos et on voit le titre « Droits d'accise fédérale disproportionnés nuisent à la croissance des exportations ». On voit les chiffres pour les trois grandes catégories. Pourriez-vous me les expliquer plus en détail?

M. Westcott : Bien sûr. Commençons avec une prémisse. Nous faisons tous la même chose. Les membres de Dan et les miens, et si notre collègue Luke Harford de l'industrie de la bière était ici, nous faisons tous la même chose. Nous prenons des matières brutes canadiennes, nous les transformons en biens de consommation, nous y ajoutons beaucoup de valeur grâce à notre marque de commerce — nous ne sommes pas dans le secteur des matières premières — et nous vendons ces produits aux Canadiens ou nous les exportons partout dans le monde. Nous faisons virtuellement tous la même chose.

Il y a trois filières, mais en fait, nous utilisons presque les mêmes procédés. Nous commençons avec un produit agricole que nous écrasons ou broyons; puis nous le faisons cuire ou fermenter pour en tirer de l'alcool. C'est ce que l'on fait pour le vin, la bière ou les spiritueux.

Dans notre cas, nous achetons des céréales, nous les broyons, nous en faisons un moult, nous les faisons cuire et nous produisons de la bière. Nous sommes donc dans le secteur de la bière. Nous y ajoutons une étape, la distillation, et nous produisons des spiritueux.

Surtout pour des raisons historiques, les taxes d'accise fédérales sur les spiritueux pour un volume équivalent d'alcool est d'environ 20 ¢. Il s'agit de boissons standards, et donc une once et demie de spiritueux représente 40 p. 100; je pense qu'un verre de vin de table de 5 onces est à 12 p. 100; une bouteille de 12 onces de bière est à 5 p. 100. Tous contiennent exactement 17,01 millilitres d'alcool pur.

En 2006, le gouvernement du Canada a eu la prévoyance d'éliminer les droits d'accise sur le vin produit à 100 p. 100 de raisins canadiens, de fruits canadiens. Nous l'en avons félicité, et cela a favorisé la croissance de l'industrie canadienne du vin, qui

reinvest that money. Our excise duty is roughly double what it is on beer. As I said, Canadian wine, produced from Canadian grapes, has no excise tax.

My point is that virtually 100 per cent of the feedstock that goes into our products, whether it's barley, rye, corn or wheat, is Canadian. We don't buy grain from outside the country. Nobody set these up in the last few years; these rates have been in place for a long time. What that means, though, is because the excise rate is so high, the gross margins available to people in the spirits business in Canada are amongst the lowest in the world. So we make a lot less money in Canada than anywhere else in the world.

We're part of a global business. The same people who own the company that makes Crown Royal or Wiser's or Gibson's owns distilleries in Scotland, the United States and Ireland, and they make a lot more money. If you imagine sitting at that global capital table and my boss — who happens to be the President of Corby's, which produces Wiser's — puts his hand up and says, "I'd like some investment in the Canadian whisky franchise and this brand because I would like to develop my markets." They look at him and say, "That's really great, Patrick, but we can make a lot more money if we channel that dollar into Scotland, Ireland or the United States." It's an issue, and that's the point we're making.

We've seen the success it has had in helping the Canadian wine industry. We are one of the few industries in this country that has actually seen their taxes go up in the last eight or nine years.

Senator Moore: About seven or eight years ago I was on the Banking Committee, and we did a study on interprovincial trade barriers and the reasons to get rid of them. At the time, if I recall correctly, there was an agreement in place between B.C. and Alberta. They negotiated a trade agreement between themselves. Later on I think Ontario joined in somehow. They're obviously not connected geographically, but I think they did. Anyway, the bottom line was it was something like a \$5 billion benefit economically per year for those two provinces to do that.

So I was a bit surprised when I heard you say that the barriers still exist and there was a distillery in Alberta and couldn't ship into B.C. I thought that was removed. Did it not include those products, or was it just for certifications for trades? I thought it was the whole deal.

Mr. Westcott: I think you are referring to the New West Partnership Trade Agreement between British Columbia, Alberta and Saskatchewan. It's a great agreement. Here's what happens: People sign agreements and they sort of go to sleep and put practices in place that breach agreements. At least in those provinces there is a structure that each province can go to the other and say, "Hold it, you're not living up to the New West Partnership Trade Agreement that we made."

réussit bien et qui a pu réinvestir cet argent. Nos droits d'accise sont environ du double de ceux sur la bière. Comme je l'ai dit, il n'y a aucune taxe d'accise sur le vin canadien fait à partir de raisins canadiens.

Là où je veux en venir, c'est que presque 100 p. 100 des matières premières pour nos produits, que ce soit l'orge, le seigle, le maïs ou le blé, sont canadiens. Nous n'achetons pas de céréales à l'étranger. Personne n'a fixé ces taux au cours des dernières années, ils sont là depuis longtemps. Par contre, cela signifie que la taxe d'accise est si élevée que les marges bénéficiaires brutes dans le secteur des spiritueux au Canada sont parmi les plus faibles au monde. Alors nous faisons beaucoup moins d'argent au Canada qu'ailleurs dans le monde.

Nous faisons partie d'un secteur mondial. Les mêmes qui sont propriétaires de l'entreprise qui produit Crown Royal ou Wiser's ou Gibson's possède des distilleries en Écosse, aux États-Unis et en Irlande, et ils font beaucoup plus d'argent. Imaginez qu'à une table où on discute de capital mondial mon patron — qui est le président de Corby's qui produit Wiser's — lève sa main et dise : « J'aimerais investir dans une franchise canadienne de whiskey et cette marque parce que je veux développer mes marchés. » Les autres le regarderont et diront : « C'est très bien, Patrick, mais nous pouvons faire beaucoup plus d'argent en envoyant ces fonds vers l'Écosse, l'Irlande ou les États-Unis. » C'est un problème, voilà ce que nous disons.

Il a été possible d'aider avec succès l'industrie canadienne du vin. Nous sommes l'une des rares industries au pays dont les taxes ont augmenté au cours des huit ou neuf dernières années.

Le sénateur Moore : Il y a sept ou huit ans, je siégeais au Comité des banques, et nous avons étudié les obstacles au commerce interprovincial et les raisons pour les éliminer. À l'époque, si je me souviens bien, il y avait un accord en place entre la Colombie-Britannique et l'Alberta. Ces provinces avaient négocié un accord commercial entre elles. Plus tard, je pense que l'Ontario s'y est jointe. Il n'y a évidemment pas de lien géographique, mais je pense que la province l'a fait. De toute façon, en fin de compte, cela représentait un avantage de 5 milliards de dollars par année pour ces deux provinces.

Alors j'ai été un peu surpris lorsque vous avez dit qu'il restait des obstacles et qu'il y avait une distillerie en Alberta qui ne pouvait pas envoyer ses produits en Colombie-Britannique. Je pensais que les obstacles avaient été éliminés. Est-ce que l'accord n'incluait pas ces produits, s'appliquait-il seulement à la certification des métiers? Je pensais que c'était à tout.

M. Westcott : Je pense que vous parlez du New West Partnership Trade Agreement entre la Colombie-Britannique, l'Alberta et la Saskatchewan, c'est un excellent accord. Mais voici ce qui se passe : les gens signent des accords et ensuite les oublient, et mettent en place des pratiques qui violent les accords. Au moins dans ces provinces, il y a une structure qu'ils peuvent utiliser pour dire aux autres qu'elles ne respectent pas l'accord signé.

We haven't seen that yet. There have been some consultations. I don't want to call them disputes because I don't think they've got that far, but that framework allowed the opportunity to bring people together to have that conversation and say, "You're not living up to the agreement."

Senator Moore: What was the agreement that they weren't living up to? Was it to be open trading?

Mr. Westcott: Yes, between those three provinces.

Senator Moore: That's what I thought.

Mr. Westcott: It is a free trade agreement. It provides a mechanism for each of those three provinces to talk to each other and, if necessary, take them to disputes and have penalties.

What we don't have in the Canadian agreement on international trade is anything that really resolves disputes because there are no penalties. There is no linkage. Every part of the country doesn't produce the same things. We produce whiskey in some parts of the country, and spirits, and they produce wine in some parts of the country. In some parts of the country, they produce lobsters. If Ontario treated lobsters the way some provinces treat whiskey or wine made in Ontario, the whole country would come apart. In most products, we don't think of it that way, but in beverage alcohol we do, in part because the provinces make so much money off alcohol. When government gets involved, it becomes a child or creature of the government.

Senator Moore: So just to tidy that one up, where is that going between those three provinces? Are you encouraged? Is there going to be a meeting of minds and realizing the value of open trading as they originally said they were going to do, and are you or your industry at the table trying to encourage that?

Mr. Westcott: It's interesting. The federal government has taken a good leadership position in trying to persuade everybody that they have to bring down the barriers. Whether it's the movement of labour or whether it is sourcing, it doesn't matter.

Six or seven months ago, the premiers, in their Council of the Federation meeting, stood up and said, "We are going to take this on and we're going to do things." They formed a committee. There were three or four provinces on the committee. Six months later, they haven't even met.

In part, I'm encouraged because of the examples like the New West Partnership Trade Agreement. Some other provinces have said they would like to join it or do things with it, but it seems to be hard to get the provinces to move along in this direction.

Senator Moore: Do you have any comments on that from the vintners' perspective?

Mr. Paszkowski: The New West Partnership Trade Agreement is positive. Alcohol is always treated a little bit differently. You have different liquor board systems and different markups. For example, in Alberta, the markup on wine is a flat \$3.45 per litre, whereas in British Columbia the markup on wine would be in the area of around 170 per cent. Moving alcohol across borders

Nous n'avons pas encore vu ça. Il y a eu des consultations. Je ne veux pas dire que c'étaient des différends, parce que je ne pense pas que cela ait été aussi loin, mais il y avait un cadre pour que les gens puissent discuter et dire que l'autre ne respecte pas l'accord.

Le sénateur Moore : Quel était l'accord qu'elles ne respectaient pas? Était-ce d'être ouvertes au commerce?

M. Westcott : Oui, entre ces trois provinces.

Le sénateur Moore : C'est ce que je pensais.

M. Westcott : C'est un accord de libre-échange. Il prévoit un mécanisme pour que les provinces se parlent et, si nécessaire, pour régler les différends et imposer des sanctions.

Dans les accords canadiens en commerce international, nous n'avons rien pour vraiment régler les différends parce qu'il n'y a pas de sanction. Il n'y a pas de lien. Les régions du pays ne produisent pas la même chose. On produit du whisky dans certaines régions, et des spiritueux, et ailleurs, on produit du vin. Dans certaines régions, il y a des homards. Si l'Ontario traitait les homards de la même façon que certaines provinces traitent le whisky ou le vin provenant de l'Ontario, tout le pays se désagrégerait. Pour la plupart des produits, on ne voit pas les choses comme ça, mais pour l'alcool on le fait, en partie parce que les provinces font tant d'argent avec l'alcool. Quand le gouvernement s'en occupe, cela devient sa créature.

Le sénateur Moore : Alors pour tout clarifier, où vont ces trois provinces? Trouvez-vous cela encourageant? Est-ce qu'il y aura un consensus pour comprendre la valeur du commerce libre comme elles avaient dit qu'elles allaient le faire, ou est-ce que vous et votre industrie essayez d'encourager cela?

M. Westcott : C'est intéressant. Le gouvernement fédéral a joué un bon rôle de chef de file pour convaincre tout le monde d'éliminer les obstacles. Que cela soit pour le mouvement de la main-d'œuvre ou l'approvisionnement, c'est pareil.

Il y a six ou sept mois, les premiers ministres des provinces, lors du Conseil de la fédération, ont dit qu'ils allaient agir. Ils ont formé un comité. Trois ou quatre provinces en faisaient partie. Six mois plus tard, le comité ne s'est même pas réuni.

Je trouve cela en partie encourageant parce qu'il y a des exemples comme l'accord commercial pour les provinces de l'Ouest. Certaines autres provinces ont dit qu'elles aimeraient s'y joindre ou faire quelque chose de semblable, mais il est difficile de faire bouger les provinces dans cette direction.

Sénateur Moore : Comme marchand de vin, est-ce que vous avez des observations à faire à ce sujet?

M. Paszkowski : Le New West Partnership Trade Agreement est positif. L'alcool a toujours été traité de façon un peu différente. Il y a différents systèmes pour les sociétés des alcools et différentes marges bénéficiaires. Par exemple, en Alberta, la marge pour le vin est de 3,45 \$ par litre, alors qu'en Colombie-Britannique, la marge est d'environ 170 p. 100. Transporter

means governments are scared of losing revenue because you can purchase a bottle of \$1,000 wine in Alberta much cheaper than you can in the province of British Columbia, for example.

Progress has been made through the Council of the Federation when the premiers meet, and I agree it is slower. There has been agreement between British Columbia and Saskatchewan to do a reciprocal agreement on the interprovincial trade of wine and craft products. Following the last meeting in Prince Edward Island, officials from Ontario, B.C., Alberta and Saskatchewan got together to try and work through a legislative proposal to allow for the interprovincial trade in wine and possibly all alcohol products. That was making progress, and then different things happened in different provinces and things pulled back. The premier's advisory council in Ontario, which is addressing alcohol issues, was a reason for Ontario to pull back on discussions with other Western provinces on this issue. We are hopeful it will come back to the table.

Premier Clark and Premier Wynne met last week. The issue of interprovincial wine trade is always on the table because it's a priority for Premier Clark. It's slow, but progress is being made.

Senator Moore: Mr. Westcott, with regard to volume and production numbers, where do the boutique distilleries fit in? Do they have much of an impact? They certainly help economically in small communities. We have one in Lunenburg, and we have some little wineries in Nova Scotia, as Dan would probably know. Are those important or not?

Mr. Westcott: They are important.

I've worked in all of the businesses. I was Dan's predecessor many years ago when the first small wineries came into the Canada — Inniskillin, Paul Bosc at Château des Charmes and Reif. We've have gone from those three tiny little distilleries to 600, you said. I then moved over the beer industry and watched the development of micro brewers, and we now have hundreds of those across the country. We are starting to see that in the spirits business with some small distillers. At this point, they are very much in an assent stage. They are an important contributor in terms of innovation, but most of them are in the 10,000 to 20,000 case a year business out of a market of about 16 million or 17 million, so they are still pretty small. They are coming, and they are growing. I think they will play an increasingly important role, but we are just at the very beginning of that.

Senator Moore: Are they members of your organization?

Mr. Westcott: No. They are too small. They are very local. We talk to them if we can help them and do things. They are very small businesses. I don't want to say it the wrong way, but in

l'alcool au-delà des frontières fait peur aux gouvernements car ils perdraient des revenus puisqu'on peut acheter une bouteille de vin de 1 000 \$ en Alberta pour beaucoup moins cher qu'en Colombie-Britannique, par exemple.

Des progrès ont été réalisés dans le cadre du Conseil de la fédération, lorsque les premiers ministres des provinces et territoires se sont réunis, et, j'en conviens, c'est au ralenti. La Colombie-Britannique et la Saskatchewan ont conclu un accord réciproque sur le commerce interprovincial du vin et des produits artisanaux. Par suite de la dernière rencontre à l'Île-du-Prince-Édouard, des représentants de l'Ontario, de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et de la Saskatchewan se sont réunis pour élaborer un projet de loi qui permettrait le commerce interprovincial du vin et, peut-être, de tous les produits alcoolisés. C'était une avancée considérable, mais différents événements se sont produits dans certaines provinces et, depuis, on ne progresse plus. La création, par la première ministre de l'Ontario, d'un conseil consultatif, qui se penche notamment sur la vente d'alcool, a entraîné l'arrêt des discussions avec les provinces de l'Ouest sur cette question. Nous avons bon espoir de voir l'Ontario reprendre les discussions.

Les premières ministres Clark et Wynne se sont entretenues la semaine dernière. Le commerce interprovincial du vin est toujours à l'ordre du jour, car c'est une priorité pour la première ministre de la Colombie-Britannique. On progresse lentement, mais on progresse.

Le sénateur Moore : Monsieur Westcott, quel est le volume de production des distilleries artisanales? Occupe-t-elle une place importante? Elles sont certainement importantes pour l'économie des petites localités. Il y en a une à Lunenburg, et il y a aussi de petits établissements vinicoles en Nouvelle-Écosse, comme Dan le sait sans doute. Sont-ils importants?

M. Westcott : Oui, ces établissements sont importants.

Moi, j'ai travaillé à tous les aspects de l'entreprise. J'ai occupé le poste de Dan, il y a bien des années, quand les premiers petits établissements vinicoles ont vu le jour au Canada — Inniskillin, Paul Bosc chez Château des Charmes et Reif. Nous sommes passés de trois petits établissements à 600. J'ai ensuite travaillé dans le secteur de la bière où j'ai assisté à l'essor des microbrasseries, qui sont quelques centaines maintenant à l'échelle du pays. Le même phénomène est en cours actuellement dans le secteur des spiritueux. Les petites distilleries se multiplient. Elles apportent une contribution non négligeable en matière d'innovation, mais la plupart d'entre elles ne produisent que de 10 000 à 20 000 caisses par année dans un marché de quelque 16 ou 17 millions; leur part est donc encore très petite. Mais elles se multiplient et elles prennent de l'essor. Selon moi, elles joueront un rôle de plus en plus important, mais elles n'en sont encore qu'à leurs premiers balbutiements.

Le sénateur Moore : Font-elles partie de votre organisation?

M. Westcott : Non, ces distilleries sont trop petites et existent à un niveau trop local. Si nous pouvons les aider, nous le faisons, mais ce sont de très petites entreprises. Sans vouloir être péjoratif,

many cases a lot of people who started them got into them as almost hobbies. They are very passionate. In different parts of country, they are making some interesting and good products. It will be up to the marketplace to decide whether they have a future or not. If you can make it and sell it for a reasonable price and people like it, they will do well.

Senator Moore: Anything on the wine side?

I guess that's it.

Senator Enverga: Thank you for the presentations. We were in Taiwan and South Korea, and we were actually looking for Canadian wines. Practically, we could not find anything. What is the problem with exporting to places like Taiwan or South Korea? Are there cultural differences that we have to look at, or do we have to promote our Canadian brand more?

Mr. Westcott: We sell in both of those markets. Korea is an important market. Taiwan has been an important market.

When the U.S. and the European Union finalized trade agreements, they had a dramatic impact on our goods because we did not yet have an agreement. We have fixed that, and we see huge opportunities in those countries. I can't speak on the wine side, but certainly those are both cultures that drink whiskey, happily. There is good fortune ahead if we can make the right kind of investments and bring in the right kind of brands.

Mr. Paszkowski: Korea and other Asian countries are not typically wine consuming countries, but they are growing rapidly. Over the past decade, wine exports into Korea have increased by almost 200 per cent. Japan followed a very similar increase in interest in wine with I think the largest number of sommeliers in Japan now than in any other country. The opportunities are there.

For Korea, the elimination of a 15 per cent value-added tariff immediately on January 1 for icewine will definitely help our icewines compete in that marketplace, and then the removal of 15 per cent tariff over three years on all their table wines will support our table wine industry in that market.

Cultural differences? More disposable income to the younger generation and more females interested in wine in Korea and Japan offer huge opportunities for us.

Senator Enverga: If everything comes into place, will there be a capacity for our industry? Can we achieve the goals? Can we supply the world?

Mr. Paszkowski: Well, we're one of smallest wine-producing countries in the world, so having supply in inventory will be a challenge in comparison to other markets. We look at niche opportunities. We produce the best icewine in the world, which we

je dirais que, dans bien des cas, ces distilleries étaient un hobby pour leurs propriétaires, lesquels sont des gens passionnés. Dans différentes régions du pays, ils produisent des alcools intéressants et de bonne qualité. C'est le marché qui déterminera si ces distilleries ont un avenir. Si les entrepreneurs fabriquent et vendent leurs produits à un prix raisonnable et que leurs produits plaisent, ils réussiront.

Le sénateur Moore : Voulez-vous ajouter quelque chose au sujet du vin?

C'est tout.

Le sénateur Enverga : Merci beaucoup de vos exposés. Nous sommes allés à Taiwan et en Corée du Sud et nous y avons cherché des vins canadiens, mais nous n'en avons pratiquement pas trouvés. Qu'est-ce qui vous empêche d'exporter dans des pays comme Taiwan ou la Corée du Sud? Est-ce une question de différence culturelle ou devons-nous promouvoir davantage la marque canadienne à l'étranger?

M. Westcott : Nous exportons dans ces deux pays. Autant la Corée que Taiwan sont des marchés importants pour nous.

Quand les États-Unis et l'Union européenne ont mis la touche finale à leurs accords de libre-échange, cela a eu une grande incidence sur nos exportations car nous n'avions pas encore conclu d'accord. De plus, nous avons signé une entente de libre-échange et il y a d'énormes débouchés pour nous dans ces pays. J'ignore ce qu'il en est pour le vin, mais je peux vous dire que ce sont deux cultures qui apprécient beaucoup le whisky. Si nous faisons des investissements et des choix de marque judicieux, nous connaissons beaucoup de succès dans ces pays.

M. Paszkowski : Le vin n'est pas consommé couramment en Corée et dans les autres pays d'Asie, mais la consommation de vin y est à la hausse. Au cours des 10 dernières années, les exportations de vin en Corée ont augmenté de près de 200 p. 100. Une augmentation semblable s'est produite au Japon et je pense que c'est dans ce pays qu'on trouve le plus grand nombre de sommeliers. Il y a donc des débouchés.

En Corée, l'élimination dès le 1^{er} janvier du tarif à la valeur ajoutée de 15 p. 100 sur le vin de glace rendra certainement nos vins plus concurrentiels sur ce marché. La suppression, sur une période de trois ans, du tarif de 15 p. 100 sur tous les vins de table aidera aussi notre secteur.

Y a-t-il des différences culturelles? La jeune génération a plus de revenus et de plus en plus de femmes s'intéressent au vin en Corée et au Japon, ce qui nous offre beaucoup de possibilités.

Le sénateur Enverga : Si tout va bien, notre secteur aura-t-il la capacité voulue? Pouvons-nous atteindre ces objectifs? Pouvons-nous répondre à la demande mondiale?

M. Paszkowski : Le Canada est l'un des plus petits producteurs de vin du monde; il est plus difficile pour nous que pour nos concurrents d'avoir de grands stocks. Nous nous tournons vers les produits de créneau. Nous produisons le meilleur vin de glace au

have small volumes of but very large pricing for. That's very lucrative market for us. We can meet those demands in most markets.

Table wines and sparkling wines are growing in international acclaim. They will always be small lot, very unique wines available to discerning consumers in different marketplaces. So we'll never be France or California, but we will be able to take a look at specific markets and focus in on those. That's what we do through our export strategy. Unlike some countries that look at entire continents, at this point we identify and look down at specific metropolitan areas and conquer those.

[Translation]

Senator Dagenais: I just have a comment. We know that the provinces control the price of wine. I am from Quebec, and I have had the privilege of working in Ontario for the last three years. During that time I have realized that, to purchase wine of comparable quality, one always pays \$3 less per bottle at the LCBO. So you will understand that, before returning to Quebec, I have been stocking up in Ontario for the last three years.

How do variations in the price of grain affect your competitiveness in the market? The price of grain can go up or down. I would like to know what influence that fluctuation can have on the market for your products.

[English]

Mr. Westcott: They have some effect, but not huge. I've lived through very low grain prices, particularly corn prices, and in the last four or five years very high grain prices.

It's not as significant a factor as you might think for one reason: When we make whisky, it goes into a barrel. The legal minimum in Canada is three years. Most of the whisky today is five, six, seven eight years. So a huge investment that goes into converting the distillate into whisky in those barrels. If you went to Hiram Walker, just outside of Windsor, they have a maturation facility. I think they have 3 million barrels there, which is a lot of product.

People are surprised. We have very close working relationships with the grain farmers in Western Canada, in Ontario, through the Grain Farmers of Ontario, with our colleagues in Quebec, and I'm struggling with the name of the organization that we're doing work with.

We celebrate when the grain farmers actually have good pricing. It seems a bit strange, but if you talk to distillers and master blenders, the one thing that they will tell you is that if you don't have great input cereals, you're not going to have good whisky coming out the other end. So there is recognition in our business that if prices are low, you don't really get high-quality inputs. If prices are good and they're high, it encourages good farmers to come into that business and produce what we need.

monde, en petits volumes, mais à un prix conséquent. C'est un marché très rentable pour nous. Nous pouvons répondre à la demande de la plupart des marchés.

La renommée de nos vins de table et mousseux ne fait que croître. Nous pourrions toujours offrir des vins bien particuliers, de petite production, aux consommateurs avertis un peu partout dans le monde. Nous ne pourrions jamais nous comparer à la France ou à la Californie, et nous nous concentrons donc sur des produits précis. C'est ce que prévoit notre stratégie d'exportation. Certains pays tentent de s'établir sur des continents en entier, mais nous, nous tentons d'abord de conquérir certaines grandes régions métropolitaines.

[Français]

Le sénateur Dagenais : J'ai simplement un commentaire. Nous savons que les provinces contrôlent le prix du vin. Je suis originaire du Québec et j'ai le privilège de travailler en Ontario depuis trois ans. Or, je me suis aperçu que, pour obtenir un vin de qualité semblable, à la LCBO on paie toujours 3 \$ de moins la bouteille. Vous comprendrez qu'avant de retourner au Québec, je m'approvisionne en Ontario depuis trois ans.

En quoi la fluctuation du prix des céréales peut-elle affecter votre compétitivité au sein du marché? Le prix des céréales peut augmenter et diminuer. J'aimerais connaître l'influence que cette fluctuation peut avoir sur le marché de vos produits.

[Traduction]

M. Westcott : Les effets se font sentir mais ne sont pas énormes. J'ai connu l'époque où les prix des céréales étaient très bas, surtout pour le maïs, mais depuis quatre ou cinq ans, les prix sont très élevés.

Ce n'est pas un facteur qui influe beaucoup, pour une raison bien précise : la loi au Canada prévoit que le whisky doit vieillir au moins trois ans en baril. Presque tout le whisky aujourd'hui a cinq, six, sept ou huit ans. On investit énormément dans la transformation du distillat en whisky dans ces fûts. Hiram Walker, à l'extérieur de Windsor, a une usine de vieillissement où on trouve, je crois, 3 millions de barils, ce qui est beaucoup.

On trouve ça étonnant. Nous entretenons d'étroites relations de travail avec les céréaliculteurs de l'Ouest du Canada, de l'Ontario par l'intermédiaire des Grain Farmers of Ontario et avec nos collègues du Québec, qui sont représentés par une organisation dont j'oublie le nom.

Nous sommes heureux que les céréaliculteurs obtiennent un bon prix pour leurs produits. Cela peut sembler étrange, mais les distillateurs et maîtres distillateurs vous diront que, si les céréales ne sont pas de bonne qualité, le whisky qu'on produira ne sera pas bon. Nous savons que si les prix sont bas, les grains seront de moins bonne qualité. Si les prix sont bons et que les grains sont de meilleure qualité, ça encourage les bons céréaliculteurs à produire ce dont nous avons besoin.

I'll give you an example. Those of you who are from Western Canada will know that we have a very large distillery in Manitoba. The Crown Royal that is sold all over the world is distilled in Manitoba. Six or seven years ago, a great portion of Manitoba was under water — only about that much water — but we had been sourcing our corn and a little bit of rye in Manitoba for the distillery in Gimli. All of a sudden there were three or four years where there wasn't any grain. It's taken us about five years to get that business back, but we're very proud to say we're sourcing virtually every kernel of grain corn and rye that is available in Manitoba to support that local distillery, for a whole bunch of reasons: security of supply; it's close, so trucking is less, all those kinds of things.

It does have an impact, but it's not a significant impact. Our industry has recognized the trade-off between having a higher price or a good price for the grain and the things that that does inside of agriculture; it stimulates people to grow.

Some people tell you that you're seeing a decline in rye growers in Canada. High prices will help arrest those kinds of shifts, whether it's to canola or to other kinds of things. So it has an impact, but it's one that we think is a positive impact for the business.

Senator Beyak: You'll be pleased to know that my question has been answered, but I wanted to tell you both how impressive your presentations were. The knowledge of your business is exceptional and it has been very enlightening for me. Personally, your suggestions and recommendations I know will be workable for the committee. Thank you so much.

The Chair: In 2014, a new national standard for icewine was established to protect consumers from counterfeit products. Since icewine is Canada's main wine export in value, how does this standard help improve Canada's wine industry and exports?

Mr. Paszkowski, that's your question.

Mr. Paszkowski: It is something we worked on for almost a decade, and we were very happy when the federal government in February 2014 put in place a national definition of icewine, which is going to help us address counterfeit products both in Canada and abroad. In some Asian countries, such as China, you could have about 50 per cent of icewine that you see in the marketplace that would be a counterfeit product.

The way the definition works in Canada is that the federal government defined the definition and provincial governments have to put in place a certification of icewine for production in that province. In Ontario, British Columbia, and Nova Scotia, that certification is in place. It's naturally frozen on the vine and harvested at minus eight degrees Celsius, which is the international standard.

Je vous donne un exemple. Ceux d'entre vous qui sont de l'ouest du Canada savent que nous avons une grande distillerie au Manitoba. Le whiskey Crown Royal vendu un peu partout dans le monde est distillé au Manitoba. Il y a six ou sept ans, une bonne partie du Manitoba s'est retrouvée sous l'eau — très peu d'eau, mais quand même. Or, c'est le Manitoba qui fournissait le maïs et une partie du seigle à la distillerie de Gimli. Soudainement, et pendant trois ou quatre ans, il n'y avait plus de céréales. Il nous a fallu environ cinq ans pour récupérer ce client, mais nous sommes très fiers de dire que presque tout le maïs et le seigle qu'achète cette distillerie sont cultivés au Manitoba, et ce, pour diverses raisons : l'approvisionnement est sûr, et les fournisseurs sont tout près, ce qui signifie de moins longues distances parcourues en camion.

Le prix des céréales a une certaine incidence mais elle n'est pas importante. Dans notre secteur, nous savons que quand le prix du grain est bon, c'est bon aussi pour l'agriculture car cela stimule la croissance.

Certains font valoir que le nombre de producteurs de seigle au Canada est en déclin, mais si le prix du seigle est élevé, cela freinera cette baisse et le passage vers le canola ou d'autres céréales. Le prix du grain n'est donc pas sans incidence, mais l'effet est généralement positif.

La sénatrice Beyak : Vous serez ravis d'apprendre que vous avez déjà répondu à ma question, mais je tiens à vous dire que j'ai été très impressionnée par vos exposés. Vous avez une connaissance exceptionnelle de votre secteur et vos remarques ont été très instructives pour moi. Je suis certaine que notre comité voudra inclure vos suggestions et recommandations dans son rapport. Merci beaucoup.

Le président : En 2014, une nouvelle norme nationale pour le vin de glace a été adoptée pour protéger les consommateurs contre les produits de contrefaçon. Étant donné que le vin de glace est la principale exportation canadienne de vin en termes de valeur en dollars, en quoi cette nouvelle norme contribue-t-elle à améliorer les exportations canadiennes de vin?

Monsieur Paszkowski, cette question s'adresse à vous.

M. Paszkowski : Nous avons travaillé à cette norme pendant près de 10 ans, et nous avons été très heureux quand le gouvernement fédéral a mis en place, en février 2014, une définition nationale du vin de glace afin de lutter contre les produits contrefaits. Dans certains pays d'Asie, comme la Chine, environ 50 p. 100 du vin de glace qui est vendu est un produit de contrefaçon.

Au Canada, le gouvernement fédéral établit la définition et les gouvernements des provinces mettent en place le processus d'homologation du vin de glace produit dans chaque province. En Ontario, en Colombie-Britannique et en Nouvelle-Écosse, cette certification est en place. Le raisin gèle sur la vigne et est cueilli à moins huit degrés Celsius, comme le prévoit la norme internationale.

Unfortunately, in the fall of last year, the Quebec government approved an icewine standard that allows the grapes to be harvested not at minus eight, when it's cold outside, and then they're hung in nets and left outside until the temperatures reaches minus eight. Then they are crushed and called "Vin de glace" in Quebec. That is not the international standard and not what all the other provinces view as icewine. It has a significant impact on the international reputation of our premium product because we're the superpower producer of icewine in the world. It's something that we're trying to address with the Province of Quebec right now.

The Chair: For the benefit of the public, Canada has completed 12 free trade agreements. We have one that is concluded and is to be ratified with 28 countries, Canada-EU. We have 11 that are in ongoing negotiations with different regions of the world. We also have three exploratory discussions with three different countries.

That said, to the witnesses, thank you for sharing your views with us.

Honourable senators, as our second set of witnesses, we have with us Mr. Christopher Kyte, President of the Food Processors of Canada. Thank you for being here. We also have with us Mr. Rory McAlpine, Senior Vice President of Government and Industry Relations, Maple Leaf Foods. Again, thank you.

Mr. McAlpine, we really appreciated our tour of Maple Leaf Foods when we were in Toronto, and again give our respects to the family.

I have been informed by the clerk that Mr. McAlpine will do the first presentation, to be followed by Mr. Kyte and then questions from senators.

Rory McAlpine, Senior Vice President of Government and Industry Relations, Maple Leaf Foods: Thank you for this opportunity to contribute to your study on international market access priorities for the agri-food sector.

I would like to start by giving you a dollars and cents snapshot of why Maple Leaf cares about trade and trade policy based on things that happened in our business in 2014.

In 2014, we had exports globally of processed pork and processed meats of \$634 million to 24 countries. On the surface you would say that's a successful year, but let me quickly run through some of the things that happened behind those numbers.

In our most profitable market, Japan, our sales volume fell by 9 per cent, but our profits fell by 95 per cent. This was the result of some very high-cost issues we faced as a result of the PED virus in North America, the fact that EU pork came into Japan as a result of being shut out of Russia, and the exchange rate.

Malheureusement, à l'automne de l'an dernier, le gouvernement du Québec a approuvé une norme qui permet que l'on cueille le raisin, qu'on le suspende dans des filets et qu'on le laisse à l'extérieur jusqu'à ce que la température atteigne moins huit degrés. Le raisin est ensuite écrasé et sert à la fabrication de ce qu'on appelle du vin de glace au Québec. Ce n'est pas conforme à la norme internationale ni à ce que les autres provinces considèrent comme du vin de glace. Cela a une incidence sur la réputation internationale de notre produit haut de gamme, car nous sommes le premier producteur de vin de glace au monde. Nous en discutons avec le Québec actuellement.

Le président : À titre d'information pour notre auditoire, le Canada a conclu 12 accords de libre-échange. De plus, nous avons conclu un accord, qui n'a toutefois pas encore été ratifié, avec les 28 pays de l'Union européenne. Nous négocions 11 autres ententes avec différentes régions du monde. Nous tenons aussi des discussions exploratoires avec trois pays.

Sur ce, je remercie les témoins d'être venus nous faire part de leurs points de vue.

Chers collègues, pour la deuxième partie de notre séance, nous accueillons M. Christopher Kyte, président des Fabricants de produits alimentaires du Canada. Merci d'être venu. Nous accueillons aussi M. Rory McAlpine, vice-président principal aux relations avec le gouvernement et l'industrie chez Maple Leaf. Merci d'être venu.

Monsieur McAlpine, nous avons bien aimé notre visite de l'usine Maple Leaf à Toronto. Nos salutations à votre famille.

Le greffier m'indique que M. McAlpine prendra la parole en premier. Il sera suivi de M. Kyte, puis, ce sera la période de questions.

Rory McAlpine, vice-président principal, Relations avec le gouvernement et l'industrie, Aliments Maple Leaf : Merci de m'avoir invité à participer à votre étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

J'aimerais d'abord vous donner des chiffres de l'année 2014 qui expliqueront pourquoi Maple Leaf s'intéresse aux politiques commerciales.

En 2014, nous avons exporté dans 24 pays 634 millions de dollars de viande et de porc transformés. Vous pourrez croire que cela a été une bonne année, mais permettez-moi de vous décrire rapidement ce que cachent ces chiffres.

Dans notre marché le plus rentable, le Japon, nos ventes ont baissé de 9 p. 100, mais nos profits ont diminué de 95 p. 100 en raison de coûts importants que nous avons dû assumer relativement à la diarrhée épidémique porcine en Amérique du Nord, du fait que l'UE s'est mise à exporter son porc au Japon après avoir perdu le marché russe et en raison du taux de change.

Second, the Russian market should have been worth about \$25 million to us in 2014, but on August 6, thanks to the trade sanctions, the door was slammed shut. We had 50 containers of pork on the water or at the port in Russia that were suddenly without a home. There's been no compensation for this, unlike our EU competitors who are now receiving storage aid from the EU commission to offset the losses they experienced.

In Korea, we got the good news in 2014 that the Canada-Korea Free Trade Agreement had been concluded and would enter into force in January 2015. We sold \$16 million of pork in Korea in 2014, but in 2011 we sold \$75 million worth of pork. Of course, this was the consequence of being behind the Americans in securing a free trade agreement. That will persist for six more years because of the lag in the tariff reductions.

Senators, 2014 set a new bar in terms of labour disruption at West Coast ports, first because of the truckers' strike at Port Metro Vancouver, a major slowdown following at all the U.S. West Coast ports that began to delay vessels by three to four weeks, causing massive congestion. Perhaps the only good thing on logistics was that there was no Canadian rail strike in 2014.

As for China, 2014 was somewhat of a bleak year for Maple Leaf. We did export a reasonable volume of products to Hong Kong, but we couldn't ship directly to China because our Brandon plant had been delisted the previous year for a trace finding of ractopamine. We have now solved that, with great thanks to Minister Ritz and the CFIA, and we should be shipping again soon. Essentially we were out of the market for two years, and it cost us significantly.

In 2014 we also heard the good news about the conclusion of the Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement, but how good was this? Currently there is already a duty-free quota for Canadian pork going into Europe. There is no pork actually going into Europe from Canada. Why? Because there are all kinds of technical barriers that prevent access: quota administration, their unscientific ban on certain animal health products, their *Trichinella* testing requirements and their plant licensing requirements. Our Brandon plant is not eligible to ship even though it is a world-class plant by any standard. We're hopeful about the new opportunity, but we need to resolve these issues, which are under negotiation.

Part of this, too, was our disappointment that we will now have to give up exclusive rights to the Parma trademark in Canada because of the protection of the Prosciutto di Parma geographic indication under the agreement.

As for the United States, we had a good year. We shipped about 5,500 truckloads of pork products across the border, worth about \$300 million, but every one of those trucks had to stop at a

Deuxièmement, le marché de la Russie nous aurait rapporté environ 25 millions de dollars en 2014, mais par la suite de l'imposition de sanctions commerciales, ce marché nous a été interdit le 6 août. Cinquante conteneurs de porc à bord d'un navire en Russie étaient soudainement interdits d'entrée. Nous n'avons pas été indemnisés, contrairement à nos concurrents européens qui reçoivent maintenant de l'aide pour l'entreposage de la part de la Commission européenne pour compenser leurs pertes.

Nous avons été ravis que l'Accord de libre-échange Canada-Corée soit conclu en 2014 et qu'il entre en vigueur en janvier 2015. Nous avons vendu pour 16 millions de dollars de porc en Corée en 2014, mais en 2011, nos ventes avaient totalisé 75 millions de dollars. Entre-temps, les Américains avaient signé un accord de libre-échange avec la Corée et nous avons pris du retard qu'il nous faudra encore six ans à rattraper en raison du délai dans l'élimination des tarifs.

Par ailleurs, en 2014, il y a eu d'importantes perturbations dans les porcs de la côte Ouest en raison de la grève des camionneurs au port de Vancouver et du grave ralentissement qui s'en est suivi dans tous les ports de la côte Ouest américaine qui a entraîné des retards de 3 à 4 semaines et une grave congestion. Au chapitre de la logistique, la seule bonne nouvelle, c'est qu'il n'y a pas eu de grève dans le secteur ferroviaire canadien en 2014.

L'année 2014 a été plutôt sombre pour Maple Leaf en Chine. Nous avons exporté un volume raisonnable de produits vers Hong Kong, mais nous n'avons pas pu expédier nos produits directement en Chine, notre usine de Brandon ayant été radiée l'année précédente parce qu'on y avait trouvé des traces de ractopamine. Nous avons réglé ce problème, grâce au ministre Ritz et à l'ACIA, et les expéditions devraient reprendre sous peu. Mais nous avons quand même été exclus de ce marché pendant deux ans et cela a été très coûteux.

Nous avons reçu une autre bonne nouvelle en 2014, à savoir la conclusion de l'Accord commercial et économique global Canada-Union européenne. Mais est-ce vraiment une bonne nouvelle? À l'heure actuelle, le porc canadien exporté en Europe est déjà libre de droits, mais l'Europe n'importe pas de porc du Canada. Pourquoi? En raison de différents obstacles de nature technique : l'administration des quotas, l'interdiction non scientifique de certains produits de santé animale, les exigences européennes relatives aux analyses de dépistage de *Trichinella*. Nos produits provenant de l'usine de Brandon ne peuvent être expédiés même si cette usine est conforme aux plus hautes normes et est de calibre mondial. Nous sommes optimistes, mais il faudra régler ces questions, qui font encore l'objet de négociations.

Nous avons été déçus de devoir renoncer à nos droits exclusifs sur la marque de commerce du jambon de Parme au Canada, l'indication géographique Prosciutto di Parma étant protégée par l'accord.

Nous avons eu une bonne année aux États-Unis. Nous avons expédié quelque 5 500 chargements de porc valant environ 300 millions de dollars par camion de l'autre côté de la frontière,

privately owned inspection house, costing tremendous time delay. Not a single violation of a food safety requirement was found nor would it likely be found given the needle-in-the-haystack approach to border testing employed by the Americans. We paid all kinds of fees, experienced considerable cost, particularly when testing fresh products. They have to be returned to Canada because we can't wait for the test result and hold the product in limbo. This has been very costly.

We spent another year waiting for the Americans to implement the preclearance pilot that had been promised under the Beyond the Border action plan. That still hasn't happened.

Finally, in our home market we saw approximately 180,000 tonnes of fresh, frozen and processed pork imports, more than double what it was 10 years ago.

By making these comments, I'm trying to illustrate that the day-to-day business of global pork trade and the challenges we face are constantly evolving. The risks are very real and Canada, even as the third-largest pork exporting country in the world, can take nothing for granted. Moreover, the way we think about trade policy in Canada and the role of government has to reflect these harsh realities.

I'm going to give you my three half-truths and three whole truths that emerge from this.

The first half-truth: Canada's agri-food sector depends on exports, and success requires that we get the international market access priorities right. It's true, but the whole truth is that business success in Canada's agri-food sector is achieved by growing profitable, sustainable market share in domestic and export markets in the face of fierce global competition and constantly shifting market access barriers. Getting the market access priorities right is only half the battle.

As I've said, there's nothing automatic about our export success. A sudden new trade barrier, a shift in exchange rates, a change in tariff preference or an unexpected port workers' strike can change the foreign-customer sourcing options or even our ability to ship and quickly hand the business to a competitor. A good, profitable export market one year can be gone the next.

This rapidly shifting, competitive landscape needs to be understood by ministers and trade officials. Fortunately I can say this is largely the case. We have great collaboration with the government in managing all these issues. If there's one frustration, it's timeliness — getting the bureaucracy to move at the pace of business.

mais chacun de ces camions a dû s'arrêter à un centre d'inspection privé, ce qui a entraîné beaucoup de retard. Aucune violation des exigences relatives à la salubrité des aliments n'a été constatée. Il serait peu probable que ce soit le cas étant donné que la méthode d'inspection employée par les Américains équivaut à chercher une aiguille dans une botte de foin. Nous avons payé de nombreux frais, avons assumé des coûts considérables, surtout pour les tests de produits frais. Ces produits frais doivent être renvoyés au Canada dans l'attente des résultats des tests, ce qui est très coûteux pour nous.

Nous avons passé une autre année à attendre que les Américains mettent en œuvre le projet pilote de pré-dédouanement promis dans le plan d'action par-delà la frontière. Nous attendons toujours.

Enfin, sur le marché intérieur, approximativement 180 000 tonnes de porc frais, surgelé et transformé a été importé, soit deux fois plus qu'il y a 10 ans.

Tout cela pour vous montrer que le commerce mondial du porc et les défis que nous devons relever quotidiennement évoluent constamment. Les risques sont bien réels et le Canada, même s'il est le troisième exportateur de porc au monde, ne peut rien tenir pour acquis. Notre compréhension de la politique commerciale du Canada et du rôle que le gouvernement peut jouer doit refléter ces dures réalités.

Je retiens de cela trois demi-vérités et trois vérités.

Voici la première demi-vérité : le secteur agroalimentaire du Canada dépend des exportations et le succès dépend des priorités que nous nous donnons en ce qui concerne l'accès au marché international. Cela est vrai, mais n'oublions pas que pour réussir dans le secteur agroalimentaire au Canada, il faut avoir une part du marché intérieur et du marché des exportations qui soit rentable et pérenne tout en soutenant une concurrence féroce du reste du monde et en surmontant des obstacles à l'accès au marché qui changent constamment. Même si nous avons bien établi nos priorités, la bataille n'est qu'à moitié gagnée.

Comme je l'ai dit, notre succès en matière d'exportation n'a rien d'automatique. Il suffit que s'élève un nouvel obstacle commercial, que les taux de change fluctuent, que certaines préférences tarifaires soient modifiées ou que les travailleurs d'un port fassent la grève inopinément pour que nos clients étrangers s'approvisionnent ailleurs ou que nous soyons incapables d'expédier nos produits, ce qui laisse la place aux concurrents. Tout marché d'exportation rentable peut disparaître d'une année à l'autre.

Les ministres et fonctionnaires du commerce international doivent bien comprendre cet environnement changeant où la concurrence est forte. Heureusement, c'est presque toujours le cas. Nous pouvons compter sur l'excellente collaboration du gouvernement dans ces dossiers. La principale source de frustration, c'est que la bureaucratie ne suit pas le rythme rapide du monde des affaires.

My second half-truth: Continued export success for Canada's agri-food sector will be achieved by new trade agreements with priority markets. The whole truth? Well, new trade agreements are a necessary but not sufficient condition for continued export success. We also need world-leading trade capacity and competence both on the part of business and on the part of government.

Put simply, a new trade agreement, even one that gives Canada a potential "first mover" advantage like CETA does, can set us off in a wonderful new direction, but only if we have gas in the tank. For business, this means we need competitive supply chains, including modern, world-scale plants. We need to have labour. We need competent financial institutions and so on. In the government sector, we need highly competent trade institutions. They need to work closely with the domestic economic departments whose decisions directly impact our competitive situation. We need modern transportation and telecommunications. We need to knock down internal regulatory barriers that harm our competitive position.

I've mentioned how several of these factors affected our export activity in 2014. Most of them had nothing to do with trade agreements, trade missions or the press releases that go with them, but let me mention one that fits the classic definition of shooting yourself in the foot — the government's overreaching reforms to the Temporary Foreign Worker Program. Because of the government's decisions and despite a 10-year record of exceptional success in recruiting highly productive foreign workers and transitioning them to permanent residency, we have today 150 job vacancies at our plant in Brandon. This means we have stopped exporting certain products to Asian markets, we have diverted labour away from the value-added activities that are most desired by our best customers, and we can no longer grow our chilled pork business to Japan. We may not be able to meet our export goals in China. Taking advantage of new trade agreements is out of the question.

And finally, my last half-truth: Winning new export market access should be the fundamental driver of Canada's trade policy. Well, I would say the whole truth is that we need a sophisticated, strategic, hard-ball approach to trade policy, both offensive and defensive. Our trade policy must be responsive to changes in relative competitiveness, mindful of maintaining a level regulatory playing field, stubborn in protecting the preferred access we enjoy under existing agreements, vigilant in guarding against bilateral deals that give our competitors a leg up in priority markets, and relentless in fighting new technical trade barriers and unfair trade practices.

Deuxième demi-vérité : la conclusion de nouveaux accords de libre-échange avec des marchés prioritaires garantira le succès continu des exportations agroalimentaires du Canada. Toute la vérité? Les accords de libre-échange sont nécessaires, mais ne suffisent pas à assurer le succès des exportations. Il nous faut aussi une capacité commerciale de calibre mondial et des compétences hors pair au sein du gouvernement et du monde des affaires.

Autrement dit, un accord commercial, même si, comme l'AECG, il donne au Canada l'avantage du premier arrivé, peut nous mettre sur la bonne voie, mais ne nous permettra pas d'avancer. Ce qui permet aux entreprises d'avancer, ce sont une chaîne d'approvisionnement concurrentielle comprenant des usines modernes de calibre mondial, la main-d'œuvre, des institutions financières compétentes et ainsi de suite. Dans le secteur public, ce sont des organisations commerciales très compétentes qui travaillent en étroite collaboration avec ceux qui prennent les décisions en matière d'économie nationale, car ces décisions ont une incidence sur notre compétitivité. Ça signifie des moyens de transport et de télécommunications modernes. Cela signifie l'élimination des obstacles réglementaires intérieurs qui nuisent à notre compétitivité.

J'ai déjà décrit comment plusieurs de ces facteurs avaient influé sur nos exportations en 2014. La plupart n'avait rien à voir avec les accords de libre-échange, et les missions commerciales ou les communiqués de presse qui les annoncent. Au chapitre de la main-d'œuvre, le gouvernement s'est fait du tort en adoptant des réformes au Programme de travailleurs étrangers temporaires qui allaient beaucoup trop loin. En raison de ces réformes et même si, pendant 10 ans, nous avons connu un succès exceptionnel dans le recrutement de travailleurs étrangers très productifs et qui devenaient pour la plupart des résidents permanents, il y a actuellement 150 postes vacants à notre usine de Brandon. Nous avons dû cesser les exportations de certains produits vers les marchés asiatiques, muter des employés qui travailleraient autrement à des activités à valeur ajoutée que réclament nos meilleurs clients et mettre en veilleuse notre projet de croissance des exportations de porc réfrigéré au Japon. Nous ne pourrions peut-être pas atteindre nos objectifs d'exportation en Chine. Il est donc hors de question pour nous de profiter des nouveaux accords commerciaux.

Voici ma dernière demi-vérité : l'accès à de nouveaux marchés d'exportation devrait être le moteur de la politique commerciale du Canada. Toute la vérité, c'est qu'il nous faut une approche raffinée, stratégique et percutante, autant offensive que défensive, en matière d'échanges commerciaux. Notre politique commerciale doit s'adapter aux changements de la compétitivité relative, maintenir les chances égales pour tous par le biais de la réglementation, protéger avec férocité l'accès préférentiel que nous accordent les accords existants, nous défendre contre les accords bilatéraux qui donnent à nos concurrents un avantage sur les marchés prioritaires et s'opposer sans relâche aux nouveaux obstacles techniques et aux pratiques commerciales déloyales.

This mindset is particularly important in the multilateral context, particularly as the WTO shows no sign of progress. And in the TPP it's especially important as regards agriculture market access to Japan. If the U.S. were to secure better terms of access than Canada enjoys, and in the absence of a stand-alone Canada-Japan agreement with a most-favoured-nation clause such as Australia has concluded, 30 years of growing a highly profitable chilled pork business in Japan could be eliminated overnight for Maple Leaf Foods.

A further illustration of this third whole truth applies in dealing with the U.S., or I'd say particularly with the U.S. Congress, in a bilateral free trade relationship that I believe needs a reset. It's not a good feeling to be running a business in 2015, with dozens of trucks crossing a border daily between two countries that seem able to find common cause in fighting global terrorism but struggle to facilitate bilateral trade in pork bellies. It's a sad feeling to actually imagine that retaliatory tariffs being applied to U.S. agri-food products could be here in a few months because of the U.S. refusal to withdraw their own version of a shoot-yourself-in-the-foot policy, mandatory COOL.

In conclusion, Maple Leaf applauds the government for its ambitious trade agenda and for the tremendous support we get in confronting complex trade risks and opportunities that we face. The incredible work of Minister Ritz is greatly appreciated, but we can never get complacent about our agri-food industry's competitive position or its trade performance. As Chris knows all too well, we have a serious deficit now in our agri-food or processed food trade balance. It now sits at negative \$6.8 billion. We were significantly in a surplus 10 years ago. We can do better by deploying trade policies aimed at making global agri-food free and fair while deploying tactics that assume it is neither.

Thank you.

The Chair: Mr. Kyte, how can we do better? Please make your presentation.

Christopher Kyte, President, Food Processors of Canada: Anyone want to trade my problems for his?

Thank you for inviting us. I agree with much of what Maple Leaf is seeing on the ground. My association represents Canadian owners and operators of food companies. We make high value-added products — dinners, entrees, pizzas, sandwich meats, all of those kinds of activities you want in your local municipalities. We service domestic and international markets.

Cela est particulièrement important dans le contexte multilatéral, surtout que l'OMC ne montre aucun signe de progrès, et dans le PTP, c'est particulièrement important pour l'accès des produits agricoles au Japon. Si les États-Unis obtiennent de meilleures conditions d'accès que le Canada et si le Canada ne conclut pas d'accords distincts Canada-Japon comprenant une disposition de la nation la plus favorisée comme celui que l'Australie a conclu, les 30 années que Maple Leaf a consacré à l'exportation de porc réfrigéré très rentable au Japon auront été inutiles.

Cette troisième vérité s'applique aussi à nos relations avec les États-Unis, ou plutôt avec le Congrès américain, dans le cadre d'un accord de libre-échange bilatéral qui, selon moi, doit être modifié. Ce n'est pas satisfaisant de diriger une entreprise en 2015 et de savoir que des douzaines de camions franchissent chaque jour la frontière entre nos deux pays, lesquels semblent s'unir facilement pour lutter contre le terrorisme mais sont incapables de faciliter le commerce bilatéral de poitrines de porc. Cela m'attriste de penser que, d'ici quelques mois, les produits agroalimentaires américains pourraient faire l'objet de tarifs de représailles parce que les États-Unis refusent de retirer une politique qui leur est nuisible, à savoir l'obligation de préciser le pays d'origine sur les étiquettes.

Pour terminer, Maple Leaf félicite le gouvernement pour son programme commercial ambitieux et pour l'énorme soutien qu'il nous fournit pour faire face aux risques que présente le monde complexe des échanges commerciaux, ainsi qu'aux possibilités qui nous sont offertes. L'énorme travail que fait le ministre Ritz est très apprécié, mais il ne faut jamais trop se laisser aller à la complaisance à l'égard de la position concurrentielle de l'industrie agroalimentaire ou de sa performance commerciale. Comme le sait si bien Chris, notre balance commerciale accuse un grave déficit sur le plan des aliments agroalimentaires ou transformés. Nous sommes actuellement à 6,8 milliards de dollars de déficit, alors qu'il y a 10 ans, nous affichions un excédent important. Nous pouvons mieux faire en déployant des politiques commerciales visant à faire du marché agroalimentaire mondial un monde libre et équitable tout en appliquant des stratégies fondées sur la prémisse qu'il n'est ni l'un, ni l'autre.

Je vous remercie.

Le président : Monsieur Kyte, comment pourrions-nous faire mieux? Vous avez la parole.

Christopher Kyte, président, Fabricants de produits alimentaires du Canada : Y a-t-il quelqu'un qui veut se charger de mes problèmes?

Je vous remercie de nous avoir invités. Je fais les mêmes constats que Maple Leaf, sur le terrain. Mon association représente des propriétaires et exploitants de compagnies alimentaires canadiens. Nous fabriquons des produits à haute valeur ajoutée — des repas, des entrées, des pizzas, des viandes froides, toutes sortes de choses qu'on souhaite avoir dans les municipalités locales. Nous desservons les marchés national et international.

We were involved in a little issue a few ago. Through developing this issue, we found just how important food processing is to individual communities. It's amazing to see the impact it has on daily life. We've had some unfortunate situations development in Leamington, but the wastewater system was funded by the company, the road system was funded by the company and the baseball teams were sponsored by the company. It was a big part of local life. Right across the country, we have situations like that with Otter Valley in Tilsonburg being a big supplier of wages. You have companies like Leahy Orchards in Franklin Centre, Cavendish Farms in P.E.I., and Bonduelle in Tecumseh. What would happen if you didn't have these companies? That's kind of an issue that we're facing, and certainly Maple Leaf has alluded to this.

We found that not only do our companies have an impact on the towns and cities, but we have a huge impact on the growing communities. When we see a plant go south, we do not see the municipalities, the people or the farms go south too. They're left behind. That is really quite an important factor.

Thirty-eight per cent of farm production in Canada on average goes to the food processing industry. In Ontario and Quebec, 65 to 70 per cent of farm production goes to food processing. That's a huge amount. Every time we export, there's a payback to that community.

I think you've met with the Canadian Agri-Food Policy Institute, Ted Bilyea and David McInnes. I used some of their work in preparing for this, and it was interesting. Ontario lost 52 per cent of manufacturing jobs in the last eight years, and 73 per cent of that 52 per cent were related to food processing. That's kind of devastating.

We've observed that profitability in the United States and research and development is 50 per cent greater than in Canada. Skill has something to do with that, but also the cost of production has a great deal to do with that. It costs 2 per cent to 30 per cent less to produce the same products in the United States than in Canada. It's cheaper in the United States than it is in Canada. Plant size, of course, is something, but to have ingredients, packaging and labour to be 2 per cent to 30 per cent is a huge difference. I'm not suggesting we make policy changes that have an impact on how we employ people in this country, but I think you'll see that this is an important consideration.

Customer consolidation is going to drive companies to seek out more customers. We're down to about three major retailers in this country and two major food service distributors. So we have to go elsewhere to find new customers. We can't remain here.

Nous avons été mêlés à un petit problème il y a quelque temps. Au fil de l'évolution de ce problème, nous avons constaté l'importance que revêt la transformation des aliments dans les collectivités. Son incidence sur le quotidien est remarquable. Nous avons eu des situations malheureuses à Leamington, mais le système de traitement des eaux usées était financé par la compagnie, de même que le réseau routier, et les équipes de baseball étaient parrainées par la compagnie. Elle tenait une place importante dans la vie locale. Dans tout le pays, il y a des situations similaires, comme dans le cas d'Otter Valley, à Tilsonburg, qui est un important employeur. De même pour Leahy Orchards, à Franklin Centre, Cavendish Farms à l'Île-du-Prince-Édouard et Bonduelle, à Tecumseh. Qu'arriverait-il si ces compagnies disparaissaient? C'est un peu le problème que nous connaissons, et Maple Leaf y a fait allusion.

Nous avons découvert non seulement l'incidence qu'ont les entreprises sur les villes et villages, mais l'énorme place qu'elles tiennent dans les communautés grandissantes. Lorsqu'une usine est délocalisée dans le Sud, les municipalités, les gens et les exploitations agricoles ne l'y accompagnent pas. Ils sont laissés pour compte. C'est un facteur des plus importants.

Trente-huit pour cent de la production agricole au Canada, en moyenne, passe par l'industrie de la transformation alimentaire. En Ontario et au Québec, c'est 65 à 70 p. 100. C'est énorme. Chaque fois que nous exportons, la communauté en bénéficie.

Je pense que vous avez rencontré Ted Bilyea et David McInnes, de l'Institut canadien des politiques agroalimentaires. Je me suis un peu inspiré de leur travail alors que je me préparais pour cette audience, j'ai trouvé cela intéressant. L'Ontario a perdu 52 p. 100 des emplois dans le secteur manufacturier depuis huit ans, et 73 p. 100 de ces 52 p. 100 étaient des emplois dans la transformation des aliments. C'est effarant.

Nous avons remarqué que les États-Unis affichent une rentabilité de la R-D de 50 p. 100 supérieure à celle du Canada. La compétence y est pour quelque chose, mais aussi le coût de production, qui tient une grande place. Il en coûte de 2 à 30 p. 100 de moins pour produire la même chose aux États-Unis qu'au Canada. C'est moins coûteux aux États-Unis qu'ici. La taille des usines, évidemment, est un facteur, mais ce qui fait une différence énorme, c'est que les ingrédients, l'emballage et la main-d'œuvre coûtent 2 à 30 p. 100 de moins. Je ne dis pas qu'il faut apporter des modifications aux politiques, qui auraient des répercussions sur la façon dont on emploie les gens au Canada, mais je suis sûr que vous comprendrez l'importance de ces facteurs.

Le regroupement de la clientèle va pousser les entreprises à chercher à accroître cette clientèle. Il ne reste plus qu'environ trois grands détaillants dans le pays, et deux grands distributeurs de services alimentaires. Il nous faut donc trouver ces nouveaux clients ailleurs. Nous ne pouvons pas nous limiter au Canada.

The competition is moving south. According to CAPI, 144 plants closed their doors in the last eight years. Almost every American multinational has shifted major production back into the United States. There are very few plants remaining, compared to, say, 10 or 15 years ago.

American multinationals move south. The U.S. government and the individual states are working very hard to attract Canadian plants to move south, big time. I have a brochure here that I will leave with you. I'll pass it around. It shows how active they are. They are giving huge inducements, and 50 per cent of my board of directors have either invested in the United States or will invest in the United States. We don't want to see that bleeding. We have to stabilize the business community here.

The trade deficit, as mentioned, the good news is you were using 6.8 per cent. The figure today is 7.8. It has gone up \$1 billion in a year. The trade deficit has ballooned by \$1 billion. That says to me that probably the food industry is sustainable. We have to do something about that.

My thinking is this: Exporting really starts at home. What we've got to do is continue to work on the NAFTA before we think of Europe and Asia, their distance. They are commodity markets, but for the value-added food processing industry, what we want to do is stabilize the Canadian business.

The problem is that nobody in government seems to be taking any leadership, and that's worrisome. That's one thing to consider. Who will lead us out of this mess? The second thing is we then have to agree on how to deal with the impediments.

My board of directors are all optimistic and feeling good about their businesses, sales continue to grow, but what we have seen is deterioration in our performance. That's somewhat worrisome.

We have to make strategic investments, both as government and industry, to shore up the Canadian business. Like I said, you can't drive down your milk prices or farm produce, but there are other things you can do, such as re-engineer your operations to drive down your costs.

To conclude, we are looking for investment to strategically re-engineer the operations, and we are looking for leadership, who will take us out of this mess, which department.

NAFTA remains our number-one market still, but as Rory mentioned, it's not easy getting across to the United States. They own that border. There are different approaches they use in making sure we adhere to their regulations or make sure that we are playing honest or just to teach us a lesson that we don't do in this country. I don't think we should do tit for tat, but there are

La concurrence se déplace vers le Sud. D'après l'Institut canadien des politiques agroalimentaires, l'ICPA, 144 usines ont fermé leurs portes en huit ans. Quasiment toutes les multinationales américaines ont rapatrié le plus gros de leur production aux États-Unis. Il ne reste plus que quelques usines, comparativement à ce qu'il y en avait il y a 10 ou 15 ans.

Les multinationales américaines émigrent au Sud. Le gouvernement américain et les États font tout ce qu'ils peuvent pour inciter les usines canadiennes à aller au Sud. J'ai ici une brochure que je vous laisserai. Je vais la faire circuler. On y voit les mesures qu'ils prennent. Ils offrent d'énormes incitatifs, et 50 p. 100 des administrateurs de mon conseil ont déjà soit investi aux États-Unis ou sont sur le point de le faire. Nous ne voulons pas assister à cette hémorragie. Il faut stabiliser le monde des affaires ici.

Pour ce qui est du déficit commercial, on l'a dit, la bonne nouvelle, c'est qu'on utilisait le chiffre de 6,8 p. 100. C'est aujourd'hui 7,8 p. 100, soit une augmentation de 1 milliard de dollars en un an. Le déficit commercial a gonflé de 1 milliard de dollars. Ça me donne une idée de la viabilité probable de l'industrie alimentaire. Il faut y faire quelque chose.

Pour moi, l'exportation commence ici. Ce qu'il faut faire, c'est continuer de travailler sur l'ALENA avant de penser à l'Europe et l'Asie, à ces marchés éloignés. Ce sont des marchés de matières premières, mais pour l'industrie de la transformation à valeur ajoutée des aliments, ce qu'on veut, c'est stabiliser le marché canadien.

Le problème, c'est que personne au gouvernement ne semble prendre les choses en main, et c'est ce qui est inquiétant. C'est digne de réflexion. Qui va nous diriger pour nous sortir de ce borbier? Ensuite, il faudra nous entendre sur la manière de surmonter les obstacles.

Mon conseil d'administration est très optimiste et positif à l'égard de nos activités, les ventes continuent de croître, mais nous avons néanmoins constaté un déclin dans notre rendement. C'est quelque peu inquiétant.

Il faut faire des investissements stratégiques, tant le gouvernement que l'industrie, pour soutenir les entreprises canadiennes. Comme je l'ai dit, on ne peut pas réduire le prix du lait ou des produits agricoles, mais il existe d'autres possibilités, comme de réorganiser les opérations pour réduire les coûts.

Pour terminer, nous sommes en quête d'investissements pour procéder à une refonte stratégique des opérations, et nous avons besoin de leadership. Qui va nous sortir de ce borbier, quel ministère?

L'ALENA demeure notre principal marché, mais comme l'a dit Rory, il n'est pas facile de traverser aux États-Unis. La frontière leur appartient. Ils appliquent diverses mesures pour s'assurer que nous observons leurs règlements ou que nous ne trichons pas, ou tout simplement pour nous montrer qu'ils sont les maîtres chez eux. Je ne pense pas que nous devrions rendre œil

problems getting into the south. One of the things is when you put your plant into the United States, it's easy to access Canada. Americans love to buy American.

If you want, I can quickly take you through a couple of thoughts. The industry needs three things. We need the right regulations and levels of enforcement. Right now no one is checking the border to see what is being imported. A lot of mislabeled products are coming into this country.

Secondly, we have to harmonize our policies and programs with the United States. You cannot be the high-cost producer in a North American market.

Thirdly, you need predictable access to markets. I would suggest that exporting to the United States is not predictable, and you need predictable access to competitively priced inputs.

Thank you.

Senator Tardif: I must say that I'm shocked by the enormity of the challenges that your industries face. I was not aware of the challenges you face, and now I'm concerned there may be a new challenge on the horizon.

On February 20, CFIA announced the discovery of a case of BSE, or mad cow disease, in a beef cow on an Alberta farm, and since that time, Korea, Taiwan, Peru, Belarus and China have blocked imports of Canadian beef. What impact will this new challenge have on your industries?

Mr. McAlpine: Maple Leaf Foods is not a beef processor. We do utilize beef in a number of products. It doesn't affect our business directly, but it demonstrates how vulnerable we can be to these kinds of events.

At the same time, we have made tremendous strides in managing the BSE risk. I think so far there is a fairly high confidence that this will be a temporary situation once the investigation is completed.

Senator Tardif: Do you believe that this particular situation of BSE will have an impact on the U.S. repealing COOL?

Mr. McAlpine: Absolutely there is nothing but protectionism behind COOL. You can tie COOL very much to the BSE case in 2003 and the political fallout from that or the opportunity that was seized upon to use COOL as a way to potentially limit the import of products from Canada. There is no question of that. Having said that, at this point we're well beyond those days, and I don't believe there would be an implication to the current situation.

The big issue with COOL is simply getting Congress to recognize and have the courage to change what is a badly flawed and illegal measure. But I don't think there would be anyone

pour œil, dent pour dent, mais il est difficile d'aller au sud. Par contre, quand on a une usine aux États-Unis, il est facile d'entrer au Canada. Les Américains adorent acheter des produits américains.

Si vous voulez, je pourrais vous exposer quelques réflexions. L'industrie a besoin de trois choses. Il faut d'abord les règlements appropriés, et leur application appropriée. Actuellement, personne ne surveille la frontière pour voir ce qui y est importé. Il entre au Canada bien des produits aux étiquettes trompeuses.

Deuxièmement, il faut harmoniser nos politiques et programmes avec ceux des États-Unis. On ne peut pas produire à fort prix dans un marché nord-américain.

Troisièmement, il faut un accès prévisible aux marchés. À mon avis, l'exportation aux États-Unis n'est pas prévisible, et il faudrait avoir un accès prévisible à des intrants dont les prix sont compétitifs.

Je vous remercie.

La sénatrice Tardif : J'avoue que je suis sidérée par l'énormité des défis que connaît votre industrie. Je n'étais pas au courant de ces difficultés, et je m'inquiète maintenant de voir de nouveaux défis se pointer à l'horizon.

Le 20 février, l'ACIA a annoncé la découverte d'un cas de maladie de la vache folle, dont était atteinte une vache d'une ferme de l'Alberta et, depuis lors, la Corée, Taïwan, le Pérou, la Biélorussie et la Chine ont bloqué les importations de bœuf canadien. Quelle incidence cela aura-t-il sur vos industries?

M. McAlpine : Maple Leaf ne fait pas de transformation de produits du bœuf. Nous en avons néanmoins dans certains produits, mais cet incident ne touche pas directement nos activités. Il illustre néanmoins notre vulnérabilité à ce genre de situations.

En même temps, nous avons fait d'énormes progrès dans la gestion du risque que présente l'ESB. Je crois que jusqu'à maintenant, on est assez convaincus que la situation ne sera que temporaire et sera résolue à la fin de l'enquête.

La sénatrice Tardif : Pensez-vous que cette situation pourrait avoir une incidence sur les États-Unis et les pousser à relancer la question de l'étiquetage indiquant le pays d'origine?

M. McAlpine : Absolument, puisque ces règles d'étiquetage ne sont rien de plus que du protectionnisme. On peut lier l'adoption de ces règles au cas d'ESB en 2003 et les retombées politiques qu'elles ont représentées, ou l'occasion qu'ils ont saisie d'exploiter ces règles pour limiter potentiellement l'importation de produits du Canada. Il n'y a absolument pas de doute. Cela étant dit, l'eau a coulé sous les ponts depuis, et je ne crois pas qu'il y ait d'incidence sur la situation actuelle.

Le gros problème avec le règlement sur l'étiquetage indiquant le pays d'origine, c'est simplement d'amener le Congrès à reconnaître que c'était une mesure des plus mal conçues et

suggesting that the BSE case is a reason not to proceed. It certainly won't be a factor in Canada's decision on retaliation should the Americans not do the right thing.

Senator Tardif: I certainly hope you are right on that. It could be used as an excuse, though.

Mr. Kyte, you made a comment in your presentation:

Product of Canada is out of whack with NAFTA and leaves countries at a disadvantage with the Product of USA designation.

What do you understand by that?

Mr. Kyte: Several years ago the government arbitrarily changed the "Product of Canada" designation. That requires us to have 98 per cent Canadian content in a container to be called "Product of Canada." Under NAFTA, it was 51 per cent. So "Product of U.S.A." coming into Canada can have 51 per cent U.S. energy, whatever. We have to have 98 per cent in Canada.

It puts us at a disadvantage because most things, such as ketchup, dinners, entrees, are sourced from all over the world. You can't have 98 per cent in the container, so we don't put "Product of Canada" on the container. We put "Made in Canada," or nothing, or your address or a maple leaf or some other way to get around it. The Americans can have 48 per cent Chinese beans in a can and it's "Product of U.S.A." Our product of beans, even if it was Canadian beans, would be product of nothing.

Senator Tannas: Thank you, gentlemen, for being here. I'm not a regular member of the committee. I'm substituting for another Alberta senator who is away. I would like to take this opportunity to further educate myself on something I have always wondered about, and I'm looking for Mr. McAlpine's tutoring.

I've always heard that being a pig farmer, in a good year you're just going broke more slowly. There are all the jokes about how you end up a million dollars as a pig farmer, and the answer is you start with \$2 million. Now I've heard the tale of woe that you have laid down with respect to the business.

Have we got a systemic problem in the pork industry in this country concerning the challenges that you've laid out? It doesn't sound like there is a lot of success happening, coupled with the primary producers who clearly — as I say, I've never heard of a good year for a pork farmer. Have we got a bigger problem here in your specific industry?

illégal, et avoir le courage de la changer. Mais je ne crois pas que quiconque irait dire que ce cas d'ESB est un outil pour interrompre leurs importations de bœuf canadien. Ce ne sera certainement pas un facteur dans la décision du Canada en matière de représailles si les Américains n'agissaient pas comme ils le devraient.

La sénatrice Tardif : J'espère en tout cas que vous ne vous trompez pas. Cela pourrait servir d'excuse, cependant.

Monsieur Kyte, vous avez dit, tout à l'heure que :

L'ALENA nuit à la désignation « Produit du Canada », et elle est déclassée par celle de « Produit des États-Unis ».

Qu'entendez-vous par là?

M. Kyte : Il y a quelques années, le gouvernement a décidé de façon arbitraire de changer la désignation « Produit du Canada ». Il fallait désormais qu'aucun produit ne puisse être déclaré « Produit du Canada » à moins qu'il ne soit fait à 98 p. 100 de produits du Canada, alors que l'ALENA n'en exigeait que 51 p. 100. Donc, les « produits des États-Unis » qui entrent au Canada peuvent n'avoir que 51 p. 100 d'énergie américaine, ou toute autre chose. Pour nous, il faut 98 p. 100 de contenu canadien.

Cela nous désavantage parce que la plupart des produits, comme le ketchup, les repas préparés, les plats de résistance, viennent de partout dans le monde. On ne peut pas avoir 98 p. 100 de contenu canadien, donc on ne peut pas inscrire « Produit du Canada » sur le contenu. On inscrit « Fait au Canada », ou rien, ou une adresse, ou une feuille d'érable. Les Américains peuvent avoir un produit qui contient 48 p. 100 de fèves chinoises et affirmer que c'est un « Produit des États-Unis ». Nos produits de fèves, même si ce sont des fèves canadiennes, seraient le produit de rien.

Le sénateur Tannas : Je vous remercie, messieurs, pour votre présence. Je ne suis pas un membre habituel du comité, puisque je représente un autre sénateur de l'Alberta qui est absent. Je vais donc saisir cette occasion de me renseigner un peu mieux sur quelque chose sur quoi je me suis toujours interrogé, et je compte sur l'enseignement de M. McAlpine.

J'ai toujours entendu dire qu'un éleveur de porcs, s'il a une bonne année, ne fait que s'appauvrir moins vite. On entend toutes ces blagues, comme celle selon laquelle pour arriver à avoir 1 million de dollars en élevant des porcs, il faut commencer avec un investissement de 2 millions de dollars. Maintenant, je vous entends parler de tous les malheurs que connaît votre milieu.

Est-ce que l'industrie porcine du pays connaît un problème systémique, avec tous les problèmes que vous avez exposés? On n'a pas l'impression que les entreprises de ce secteur connaissent beaucoup de succès, si on ajoute à cela tous les problèmes que connaissent clairement les producteurs primaires — comme je l'ai dit, je n'ai jamais entendu parler d'éleveurs de porcs qui aient connu une bonne année. Y a-t-il un plus grand problème, dans votre industrie à vous?

Mr. McAlpine: There is no question there are major structural challenges in livestock production outside of the supply-managed commodities, and I would say beef is not that dissimilar.

Having said that, pig farmers had record profits in the past year after four or five years of horrible losses due to the very poor price of pigs but also very high cost of feed and the variability. Part of the problem seems to be that you are getting wild swings in pig prices and feed costs so that the margin predictability is gone, and the cycle of profit to loss that used to be two or three years long now seems to be much more unpredictable.

Having said that, as I said, they made great profits last year, but they are mostly using that profit to pay off debt that they had accumulated in the previous four or five years. And there has been a huge downsizing. There has been a retrenchment in the hog production sector and we went through the H1N1 issue. That impacted the business, as well as the dollar, feed grain pricing and labour problems. There have been lots of challenges.

I could go on at length into the risks and the opportunities. At the end of the day we have a number of advantages. We are still overall probably the third-lowest cost jurisdiction in the world for hog production.

We need to get the fundamentals right. We've lost any meaningful government business risk management programming to underpin the industry, which has further eroded investor confidence.

But we've got great animal health status and good genetics. We've got very good farm management, and in Western Canada we have growing or raising conditions that are ideal in many ways, but we have to find stability.

We have to find a way to manage risk and recognize it's a very capital intensive industry. A multi-barn loop today in hog production costs millions of dollars. It's not the old single barn. It has to have several pieces to it, and the regulatory issues are quite significant to getting those investments in place.

Maple Leaf wouldn't have invested over \$1 billion in the last 10 years in its assets in Canada if it didn't believe we could operate viably with a solid pork supply, but we have to get this fixed in some ways and we have to recognize that it's an industry unlike crops and, in many ways, unlike cattle.

Senator Tannas: You mentioned we are probably number three in terms of low cost producers. Who are number two and one? What do they have or what are their governments giving them that you need?

M. McAlpine : Il ne fait aucun doute que la production de bétail connaît d'énormes défis structurels, en-dehors des produits assujettis à la gestion de l'approvisionnement, et je dirais que le bœuf n'est pas tellement différent.

Cela étant dit, les éleveurs de porcs ont affiché des bénéfices record depuis un an après quatre ou cinq ans d'énormes pertes dues au très faible prix du porc, mais aussi au prix très élevé des aliments et aux fluctuations. Le problème semble venir en partie des énormes fluctuations des prix du porc et des coûts des aliments, qui éliminent toute prévisibilité des marges de profit, et le cycle des profits et pertes sur lequel on se fiait il y a deux ou trois ans semble maintenant être beaucoup plus imprévisible.

Par contre, comme je le disais, ils ont fait des bénéfices l'année dernière, mais ces bénéfices ne serviront en grande partie qu'à rembourser la dette accumulée les quatre ou cinq années précédentes. Et puis, il y a eu une énorme réduction des activités. Le secteur de la production de porcs a accusé un énorme repli, et puis il y a eu le problème du H1N1. Tout cela a eu des répercussions sur les activités, de même que la valeur du dollar, les prix des grains fourragers et les problèmes de main-d'œuvre. Tout cela a représenté bien des défis.

Je pourrais longuement parler des risques et des possibilités. Au bout du compte, nous avons divers avantages. Nous sommes encore, probablement, au troisième rang des pays où la production de porc est moins coûteuse.

Ce qu'il faut, c'est avoir les bons fondements. Nous avons perdu tous les programmes publics valables de gestion des risques des entreprises qui soutenaient l'industrie, ce qui a encore plus miné la confiance des investisseurs.

Par contre, nous avons un excellent statut zoosanitaire et une bonne génétique. Nous avons d'excellentes pratiques de gestion agricole, et dans l'Ouest du Canada, nous avons des conditions idéales à bien des égards en ce qui a trait à la culture ou à l'élevage, mais ce qu'il nous fait, c'est trouver la stabilité.

Il faut trouver un moyen de gérer les risques et de reconnaître que c'est une industrie qui absorbe énormément de capitaux. Une boucle de porcherie, de nos jours, coûte des millions de dollars. Il ne s'agit pas que de la bonne vieille ancienne porcherie. Il y faut plusieurs éléments, et les obstacles réglementaires à la réalisation de ces investissements sont assez énormes.

Maple Leaf n'aurait pas investi plus de 1 milliard de dollars en 10 ans dans ses actifs au Canada si la société n'avait pas cru pouvoir fonctionner de façon durable avec un solide approvisionnement de porcs, mais il faut trouver une solution quelconque, et nous sommes forcés de reconnaître que c'est une industrie différente de celle des cultures et, à bien des égards, de celle du bétail.

Le sénateur Tannas : Vous avez dit que nous sommes probablement au troisième rang des producteurs à faibles coûts. Qui sont les deux premiers? Qu'ont-ils de plus, ou qu'est-ce que leurs gouvernements leur donnent dont vous auriez besoin?

Mr. McAlpine: It would be South America — Chile, Brazil. The United States I guess has the lowest costs. The United States benefits tremendously through subsidized feed grain, the support that is given to grain production in the United States, and just the sheer size of the market and the volume of the grain. We have the distance problem and our basis is affected. But I would say that's the main factor. It's also the result of having lost the agricultural income stabilization support that did underpin the industry and was very helpful through the last period of loss but which now is essentially no longer there going forward.

Senator Moore: Thank you, gentlemen, for being here.

At the end of January this committee was in Washington and Virginia on another study. We had occasion one day to meet with the adviser to the chair of the agricultural committee in Congress. He tells us the chair's position is that COOL is a failed experiment and he's going to get rid of it. We asked what they thought Canada should do. They are aware of the fact that we had a retaliation list. They made it clear to us — the adviser did and legal counsel was with him — that Canada should hang tough and stick to our position; if not, we will be trampled and it will be gone forever.

Do you have any thoughts on that? We've heard COOL for many years now; it's back and forth. Do you have any thoughts on that and what we should do? Do we retaliate? Do we hold tough?

Mr. Kyte: Americans listen to Americans; they don't listen to Canadians very well. Our thinking is that the government has done a good thing by taking a very tough stand on COOL. It has been designed to put pressure on American interests to lobby their own government. They were a little slow to get started, but they've got a massive lobby effort going down in the United States, headed by the U.S. Chamber of Commerce. It's massive, but they still don't seem to be getting through.

If the United States gets away with this, they're arbitrarily changing NAFTA and they can continue changing NAFTA, and after a while it only works for them; it doesn't work for us. So my board supports applying the heavy tariffs on finished products and exempting the Canadian companies from their inputs, and that works well.

Mr. McAlpine: I would fully agree.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you to both of our witnesses. You have spoken about tariffs on products. You will know that, as of January 1, 2015, we have concluded a free trade agreement with

M. McAlpine : Ce serait l'Amérique du Sud — le Chili, le Brésil. Les États-Unis, je suppose, seraient en première place. Ils sont maintenant avantagés par des subventions pour le grain de forage, le soutien qui est donné à la production de grain aux États-Unis, et tout simplement la taille du marché et le volume de production de grain. Nous avons le problème des distances, qui touche notre base. Mais je dirais que c'est le principal facteur. C'est aussi la conséquence de la perte du soutien de stabilisation du revenu agricole qui avait été très utile lors de la dernière période de pertes, mais qui n'existe plus désormais.

Le sénateur Moore : Merci, messieurs, d'être des nôtres aujourd'hui.

À la fin de janvier, notre comité est allé à Washington et en Virginie dans le cadre d'une autre étude. Nous avons eu l'occasion, un jour, de rencontrer l'un des conseillers du président du comité agricole au Congrès. Il nous a dit que d'après le président du comité, l'étiquetage du pays d'origine était un échec et qu'il allait s'en débarrasser. Nous avons demandé ce que selon eux, le Canada devrait faire. Ils savent que nous avons une liste des représailles. Ils nous ont clairement dit — le conseiller, de même que l'avocat qui l'accompagnait — que le Canada devrait tenir le coup et maintenir sa position; s'il ne le fait pas, il se fera écraser et disparaîtra.

Qu'en pensez-vous? Ces règles sur l'étiquetage du pays d'origine sont en vigueur depuis de nombreuses années, maintenant; cela va et cela vient. Avez-vous une idée de ce que nous devrions faire? Est-ce qu'il faut user de représailles? Est-ce qu'il faut s'accrocher?

M. Kyte : Les Américains écoutent les Américains; ils n'écoutent pas tellement les Canadiens. Ce que nous pensons, c'est que le gouvernement a bien fait de prendre une position rigide à l'égard de ces règles. Cette position visait à pousser les intérêts américains à faire pression sur leur propre gouvernement. Ils ont mis un certain temps à se lancer, mais actuellement, sous la direction de la Chambre de commerce des États-Unis, d'énormes pressions sont exercées sur le gouvernement. Elles sont énormes, mais elles ne semblent pas encore réussir à percer.

Si les États-Unis arrivent à leur fin, ils auront arbitrairement modifié l'ALÉNA et pourront continuer de le faire, et après un certain temps, ils seront les seuls à être avantagés par l'accord; il ne nous sert à rien. Alors, mon conseil d'administration est en faveur de l'application de lourds tarifs sur les produits finis et l'exemption des entreprises canadiennes des intrants, et cela fonctionne bien.

M. McAlpine : Je suis tout à fait d'accord avec vous.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos deux invités. Vous parlez de la tarification sur les produits. Vous savez que, depuis le 1^{er} janvier 2015, nous avons conclu un accord de libre-échange

Korea. It is understood that, if all goes according to plan, customs tariffs for beef should be progressively reduced over a period of 15 years; for pork, the same will happen over a period of 13 years.

I would like to know what impact this will have on the market, and if this access to the Korean market will be advantageous or if, once again, it is the Koreans who will be able to benefit.

Mr. McAlpine: Thank you for the question.

[English]

Absolutely, we're going to benefit. The problem is, though, the lag. We'll get there, depending on whether it's fresh or frozen product in pork or beef, by 2022 or 2027 where the tariffs on Canadian product will be at zero. But the problem is American product will be at zero two years ahead of that and every two years they will be ahead, so there is the relative competitiveness of our product.

Having said that, Korean buyers don't want to be beholden to one source of supply. They understand the need to have diversification and they appreciate the quality of the Canadian product and know we will be on a completely level playing field. They want to have these relationships.

I think we will sustain a presence in that period, but we as a company have invested millions of dollars in trade relations, in an office in Seoul, and all of that investment has been compromised badly. We're hanging on, but barely. We're grateful for the outcome, but we just wish it had come sooner.

Senator Enverga: Thank you for your presentations.

Several witnesses expressed concerns about the shortage of skills and you mentioned it too — shortage of skilled workers. The federal government introduced a new electronic system called Express Entry. How would you assess the efficiency of the Express Entry system; is it working for you?

Mr. McAlpine: It's not working for us.

Mr. Kyte: There you go. It's not working for us.

Mr. McAlpine: This is frankly very disappointing because we were assured of something very different. We were assured that Express Entry would work on the basis of aligning the economic streams of immigration to high-demand occupations in the economy and not arbitrarily defined by skill level. Well, it has come in and it is defined solely by skill level.

In the case of meat processing, our industrial butchers, which we employ by the hundreds and of thousands and of which there are thousands of job vacancies today in Canada, are not eligible for Express Entry because they do not meet the skill level B definition under the National Occupational Classification. This to us seems very misguided.

avec la Corée. On dit que, normalement, pour le bœuf, sur une période de 15 ans, les tarifs douaniers devraient diminuer progressivement; pour le porc, ce serait peut-être sur une période de 13 ans.

J'aimerais savoir quel impact cela aura sur le marché et si cet accès au marché coréen sera avantageux ou si, encore une fois, ce sont les Coréens qui pourront en tirer profit.

M. McAlpine : Merci pour la question.

[Traduction]

Nous allons en bénéficier, c'est sûr. Le problème, toutefois, c'est le délai. Nous y parviendrons, selon qu'il s'agit de produits de porc ou de bœuf frais ou congelés, d'ici 2022 ou 2027, quand les tarifs sur le produit canadien seront éliminés. Mais le problème, c'est qu'ils auront été éliminés sur les produits américains deux ans plus tôt, et tous les deux ans, ils auront une longueur d'avance sur nous. Il s'agit donc d'un problème de compétitivité relative de notre produit.

Cela étant dit, les acheteurs coréens ne veulent pas être dépendants d'une source unique d'approvisionnement. Ils comprennent la nécessité de diversifier, et ils apprécient la qualité des produits canadiens et savent que les règles du jeu seront tout à fait équitables. Ils ont ces relations à cœur.

Je pense que nous allons assurer une présence pendant cette période, mais notre entreprise a investi des millions de dollars dans les relations commerciales, dans un bureau à Séoul, et cet investissement a été nettement compromis. Nous nous accrochons, mais de justesse. Nous sommes très heureux du résultat, mais nous aurions souhaité qu'il arrive plus tôt.

Le sénateur Enverga : Je vous remercie pour vos exposés.

Plusieurs témoins se sont dits inquiets de la pénurie de compétences et vous en avez aussi parlé — la pénurie de travailleurs spécialisés. Le gouvernement fédéral a adopté un nouveau système électronique appelé Entrée express. Que pensez-vous de l'efficacité de ce système; vous est-il utile?

M. McAlpine : Il ne nous sert à rien.

M. Kyte : Et voilà. Il ne nous sert à rien.

M. Alpine : C'est franchement très décevant, parce qu'on nous avait promis toute autre chose. On nous avait assuré qu'Entrée express se fonderait sur une correspondance des flux économiques d'immigration aux professions en très forte demande dans l'économie, et non pas sur une définition arbitraire par niveau de compétence. Le système est maintenant en vigueur, et l'entrée est uniquement fonction du niveau de compétence.

Dans le cas de la transformation de la viande, nos bouchers industriels, que nous employons par dizaines et milliers, et pour lesquels il y a des milliers de postes vacants de nos jours au Canada, ne sont pas admissibles à l'Entrée express parce qu'ils ne répondent pas à la définition du niveau de compétence B en vertu de la Classification nationale des professions. C'est, à notre avis, mal avisé.

Again, primary agriculture is exempt under the primary or seasonal agricultural worker stream, but as soon as you move into processing activity, if you don't meet that high skill definition then you're not eligible.

What has happened is we have been severely compromised by the impact of changes to the Temporary Foreign Worker Program, but it hasn't been offset by what we had hoped would be a much more labour and market economy driven approach to the immigration system. As a meat industry, we are in a difficult situation that we are trying to explain and help find solutions to.

Senator Enverga: What would you say that we suggest to our legislators here?

Mr. McAlpine: Virtually the whole agriculture sector, the agri-food sector, has rallied behind a group called the Canadian Agricultural Human Resources Council. We as the meat industry are part of that. Really what we're saying is we need to look at this as a value chain. It's no good to exempt or provide the labour at farm level if you don't have the labour to process. The idea is to have a program that recognizes the needs of the entire value chain, obviously always primarily focusing on recruitment and training and more development of Canadian applicants for these jobs. But, where there's a demonstrated shortfall, as there is, particularly in rural communities where many of the plants are, that should be open to an immigration programs that ensures they get permanency and can become stable long-term employees of the businesses that otherwise, as Chris has said, are literally fleeing the country.

Senator Enverga: Have you made any programs to attract Canadians?

Mr. McAlpine: Absolutely. We always have. In fact, the point is that under the previous program you can't get a labour market opinion to bring in a foreign worker unless you have exhausted all of your efforts to find Canadian employees. In our case, we have redoubled this. We have been at trade fairs across the country. We're doing everything to try to attract. The issue sometimes is not so much attracting; it's retaining. It's tough work. There is no question that working in the food industry, the meat industry particularly, is not easy work, and it's very hard to find young or older Canadians who can stick it out. That's part of what we do. We absolutely can do more of that. We have to have more Canadians coming into the industry, not just for now but 10, 20 years from now. We need to do all of these things.

We have a number of things that could be improved. We still feel that the matching of jobs to opportunities is not good. The job bank is not very functional nationally. There are lots of things

Là encore, l'agriculture primaire est exemptée sous le volet du travailleur agricole primaire ou saisonnier, mais dès qu'on passe à l'activité de transformation, si on ne répond pas à la définition de compétence spécialisée, on n'est pas admissible.

Par conséquent, nous avons été très déstabilisés par l'incidence des changements au Programme des travailleurs étrangers temporaires, et la situation n'a pas été corrigée par ce que nous avons espéré être une approche du système d'immigration qui serait beaucoup axé sur la main-d'œuvre et l'économie de marché. En tant qu'industrie de la viande, nous sommes dans une situation difficile que nous tentons d'expliquer et à laquelle nous cherchons des solutions.

Le sénateur Enverga : Que voudriez-vous que nous suggérions à nos législateurs, ici?

M. McAlpine : Quasiment l'intégralité du secteur agricole, du secteur agroalimentaire, s'est ralliée à un groupe appelé le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture. L'industrie de la viande en fait partie. En fait, ce que nous disons, c'est qu'il faut voir les choses comme une chaîne de valeur. Il n'est pas bon d'exempter ou de fournir la main-d'œuvre à l'exploitation agricole s'il n'y a pas de main-d'œuvre pour faire la transformation. L'idée, c'est d'avoir un programme qui reconnaît les besoins de toute la chaîne de valeur, en mettant toujours l'accent, évidemment, sur le recrutement et la formation et le perfectionnement professionnel des candidats canadiens à ces emplois. Mais lorsqu'il y a des lacunes, comme c'est le cas, particulièrement dans les communautés rurales où se trouvent la plupart des usines, qui devraient être ouvertes à des programmes d'immigration qui garantissent aux travailleurs qu'ils obtiendront la permanence et deviendront des employés à long terme durables pour l'entreprise qui autrement, comme Chris l'a dit, fuit littéralement le pays.

Le sénateur Enverga : Est-ce que vous avez créé des programmes pour attirer les Canadiens?

M. McAlpine : Oui, absolument. Nous l'avons toujours fait. De fait, là où je voulais en venir, c'est qu'en vertu du programme antérieur, on ne pouvait pas obtenir d'avis sur le marché du travail pour faire venir des travailleurs étrangers à moins d'avoir épuisé toutes les autres possibilités pour trouver des employés canadiens. Dans notre cas, nous avons redoublé d'efforts à cet égard. Nous avons participé à des salons professionnels dans tout le pays. Nous faisons tout en notre pouvoir pour tenter d'attirer des travailleurs. Le problème, parfois, ce n'est pas tant de les attirer, mais plutôt de les retenir. C'est difficile. Il est certain que le travail dans l'industrie alimentaire, l'industrie de la viande, surtout, n'est pas facile, et il est très ardu de trouver des jeunes ou des Canadiens plus âgés qui puissent tenir le coup. Cela fait partie de nos démarches. Nous pouvons, c'est certain, faire plus. Il faut attirer plus de Canadiens dans l'industrie, non pas seulement pour tout de suite, mais aussi pour 10 à 20 ans. Il y a tout cela à faire.

Plusieurs choses peuvent être améliorées. Le jumelage d'emplois aux opportunités n'est pas bien effectué. Le Guichet emplois ne fonctionne pas très bien de partout. Pour bien des

that disincite people from relocating from high unemployment to low unemployment areas. There are lots of things to work on, and all of those are captured in a lot of good recommendations.

Mr. Kyte: None of our competitors in the United States have labour problems. We have labour problems, and you can't make stuff without labour. You just can't do it. If we all had magic wands, that would be lovely.

If you take it from a seasonal point of view, if you go to any company doing seasonal crop production, farmers are able to take it off the fields, but we can't get help to process it in the plants. What do we do with it? Mother Nature decides when asparagus is ripe for picking, and then you get it to your plate. You have to process it within 90 minutes. For peas, it's the same thing. You can't go transporting tomatoes all over the place, storing them. You want to process it right away. We need those temporary foreign workers.

One of my members had seasonal 100 jobs to fill. People signed up for those jobs. Fifty people showed up to do the jobs, and 35 showed up the second week. The third week, nobody showed up. You can't run a business like that.

Senator Moore: Why?

Mr. Kyte: Why didn't they show up? They just didn't like the work. They were all local. They didn't want to get their hands dirty. Yet we have been bringing in some of the foreign workers for 30 years — the same people — and they are happy to work in those plants.

One of my members built up a fish processing operation in Nova Scotia from nothing. The top three employees were over 65. You've got to worry that when those three guys go; nobody else wants to come in every day.

We have labour problems. Our competitors don't have labour problems.

Senator Beyak: Thank you very much, gentlemen. I, like Senator Tardif, am concerned about the enormity of this problem.

I am hopeful on the temporary workers, only because it's such a big issue with all of the MPs and senators. We are hearing it across Canada. Does the new organization that you are working with, the Agricultural Human Resource Council, have a strategy? Are they meeting with the minister on doing something right now?

Mr. McAlpine: Yes, absolutely. There is a national labour force action plan for the agri-food industry. It's just been updated with the input of all of the stakeholders. It lays out all of these different strategies, both in the context of skills and labour development of Canadians and labour market efficiency, and also

raisons, les gens ne souhaitent pas déménager d'une région où le chômage est élevé pour aller vers une autre où le taux est plus faible. Le travail est loin d'être accompli et ce qui reste à faire est indiqué dans de bonnes recommandations.

M. Kyte : Aucun de nos concurrents aux États-Unis n'a de problèmes de main-d'œuvre. Nous oui, et on ne peut pas fabriquer quoi que ce soit sans main-d'œuvre. C'est tout simplement impossible. Dans un monde parfait, on aurait des baguettes magiques.

D'un point de vue saisonnier, si vous examinez les entreprises faisant pousser des cultures saisonnières, vous verrez que les agriculteurs peuvent faire la récolte mais personne ne nous aide au niveau de la transformation en usine. Qu'en faisons-nous, alors? Dame nature décide quand l'asperge sera prête à être récoltée, après quoi, nous la mettons dans nos assiettes. Le processus doit être effectué en moins de 90 minutes. De même pour les petits pois. On ne peut pas charrier et entreposer les tomates n'importe où. Nous avons besoin de ces travailleurs étrangers temporaires.

Un de mes membres avait 100 postes saisonniers à pourvoir. Les postes ont été remplis, mais seules 50 personnes sont venues. La deuxième semaine, seules 35 se sont pointées et plus personne la troisième semaine. Une entreprise ne peut pas survivre dans de telles conditions.

Le sénateur Moore : Et pourquoi pas?

M. Kyte : Pourquoi ne veulent-ils plus venir? Ils n'aiment pas le travail, tout simplement. Ils venaient tous de la région. Ils ne voulaient pas se salir les mains. Et pendant ce temps, cela fait 30 ans que nous faisons travailler des étrangers qui sont heureux de pouvoir travailler dans ces usines.

Un de mes membres a créé une usine de transformation du poisson en Nouvelle-Écosse. Les trois meilleurs employés avaient tous plus de 65 ans. Que se passera-t-il quand ces trois-là ne seront plus là? Personne ne voudra venir au boulot chaque jour.

Nous avons un problème de main-d'œuvre. Nos concurrents n'en ont pas.

La sénatrice Beyak : Merci, messieurs. Tout comme la sénatrice Tardif, l'ampleur de ce problème me préoccupe.

Les travailleurs temporaires me donnent espoir seulement car c'est un enjeu considérable parmi tous les députés et les sénateurs. On nous en fait part partout au Canada. Ce nouvel organisme avec lequel vous travaillez, le Conseil canadien pour les ressources humaines en agriculture, a-t-il une stratégie? Est-ce que ses membres ont saisi le ministre pour agir au plus vite?

M. McAlpine : Absolument. Il existe un plan d'action national de la main-d'œuvre pour l'industrie de l'agroalimentaire qui vient d'être mis à jour avec l'information reçue de tous les intervenants. Ce plan établit toutes ces différentes stratégies dans le contexte du renforcement des compétences et du travail des Canadiens et de

how to address the issue of foreign workers and immigration. There is a very robust set of recommendations, and many meetings have been held just in the last couple of weeks.

Senator Beyak: You mentioned in your presentation the loss of the Parma trademark that we've had since 1954, and its significance. I wondered if you could elaborate for those watching at home what that means.

Mr. McAlpine: The issue is that geographic indications are commonly understood in the wine sector, where you identify a product by its origin, whether it's champagne or what have you. But this has moved well beyond that in the European Union, where they have a whole list of meats and cheeses and even pickles that they uniquely identify according to the place of origin. In the case of Parma — Prosciutto di Parma — there is a region of Italy called Parma. Well after we owned the trademark in Canada, they began to control the quality standards and the use of that geographic indication.

In trade agreements, they want to have that protection respected. So it's a clash of an existing legal and internationally agreed trademark right that we enjoy and a negotiating process that, in this case, has given them a right for their GI to co-exist with our trademark, which in our view is commercially damaging and something that we don't agree with and that we feel should be compensated in some way. It is not being compensated.

Senator Tardif: I would like to get back to the topic of discussion with Senator Beyak, that is, an item under CETA. What impact will access to the European market have on Canada's processing industry?

Mr. Kyte: One of the things we were recommending as part of this strategic plan is that we really have to get our costs in a row. In Europe, they subsidize differently. They subsidize poultry, dairy. Everything is subsidized differently than it is here in Canada. We don't have a plan in Canada so that we can access products at a competitive price. That's going to be a bit damaging. We will have a difficult time protecting our business against imports, and we will have a difficult time expanding our business in the European theatre for some products.

Senator Tardif: What can government do to support you?

Mr. Kyte: A couple of things.

By the way, this reminds me that just because you are looking at the profitability of the food industry, be very careful about the figures you get from Statistics Canada. The figures collected by Statistics Canada are faulty because the collection system is faulty. What they are doing is that products that are imported by, say, Kraft and resold in Canada are considered a manufactured product. American products have much wider margins. So all that

l'efficacité du marché du travail. Il contient également des mesures pour aborder le sujet des travailleurs étrangers et de l'immigration. Ces recommandations sont robustes. Nous avons eu un grand nombre de réunions ces dernières semaines.

La sénatrice Beyak : Dans votre présentation, vous avez mentionné l'importance du fait que nous avons perdu l'appellation Parme que nous détenions depuis 1954. Pouvez-vous nous en dire plus pour le bien de ceux qui nous regardent?

M. McAlpine : Les appellations géographiques sont largement comprises dans le monde vinicole, où un produit est identifié de par son origine, que ce soit du champagne ou un vin. Ces appellations se sont beaucoup élargies dans l'Union européenne où il y a maintenant une longue liste de produits dont l'appellation se fait par rapport à l'origine du produit. Des viandes, des fromages et même des cornichons. Dans le cas du Prosciutto di Parma, il y a une région en Italie qui s'appelle Parme. Après que nous ayons pris possession de la marque de commerce au Canada, ils ont commencé à contrôler les normes de qualité et l'utilisation de cette appellation géographique.

Dans les accords de libre-échange, ils veulent que cette appellation soit respectée. Nous avons alors un conflit entre le droit issu d'une marque de commerce légale reconnue à l'international et des négociations qui leur donnent le droit d'avoir leur appellation coexistant avec notre marque de commerce. Cette situation nous est préjudiciable. Nous ne sommes pas d'accord et pensons que nous devons être indemnisés en conséquence, ce qui n'est pas le cas en ce moment.

La sénatrice Tardif : Je veux revenir au sujet de ma collègue, la sénatrice Beyak, qui parlait d'un point de l'AECG. L'accès au marché européen aura quels effets sur l'industrie de la transformation au Canada?

M. Kyte : Une des recommandations du plan stratégique est qu'il faut harmoniser nos coûts. Les Européens subventionnent différemment. Ils subventionnent la volaille, les produits laitiers. Tout est subventionné différemment par rapport au Canada. Il n'existe pas de plan au Canada qui nous permet d'avoir accès aux produits à un prix concurrentiel. Cela nous lésera. Protéger nos entreprises des importations et exporter nos entreprises en Europe pour certains produits sera difficile.

La sénatrice Tardif : Quel soutien pourrait fournir le gouvernement?

M. Kyte : Plusieurs choses.

Au fait, cela me rappelle qu'il faut être très prudent quand vous recevez des données de Statistique Canada sur la rentabilité de l'industrie alimentaire. Leurs données sont erronées car leur méthodologie d'obtention des données l'est aussi. Selon eux, un produit, par exemple un produit Kraft, qui est importé et revendu au Canada, est un produit fabriqué. Les produits américains jouissent de plus grandes marges que les nôtres. Ainsi, toutes les

profitability data at Statistics Canada is faulty and we can't seem to get it fixed. I can give you benchmarking studies and things like that, but I digress.

The thing that we have to do is to get some leadership from some department to sit down with the food processing industry and say, "What are we going to do to re-engineer this industry so that it is sustainable?" Because we've seen that we are losing. Our balance of trade with the rest of the world right now, with Europe, is \$3 billion. Will that improve with a free trade agreement? Not unless we get the basics right.

The Chair: I've heard some statements from the witnesses, and I'd like to share information with you. When the committee travelled to Washington, D.C., we did talk to Congress representatives and also senators and employees of both Congress and senators. I want to share with you that we did talk about COOL. This committee, because we're the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, did talk about the softwood agreement with Canada-U.S. We did talk about energy. We did talk about the west-east pipeline. We also talked about Keystone XL. A senator who here is tonight, Senator Dagenais, had a meeting with security officials. We did talk also about food safety. This was over and above the main purpose of the health of bees, the impact of bees and the challenges we face for bees not only in North America but also worldwide.

I would like to put this on the record. We talked to senators and Congress people who told us that in the U.S. over the last few decades the problems they talk about are labour shortages and an aging population, especially in the industry. They said:

Over the last few decades, the problem has become even more acute. According to data from the annual National Agricultural Worker Survey, between 1989 and 2009 the share of U.S. citizens among the farm labor force working in crop production fell to about 30% from about 45%. In the same time period, the share of unauthorized foreign workers has risen to about 50% from less than 10%. No comparable survey data is collected for hired labor on U.S. dairy and livestock operations, but they face similar shortages.

My question is to both witnesses. You talked about customer consolidation and the need for more customers or consumers. The leadership that you're providing is laudable. Every time I see a Costco, I stop in to see where the product comes from and to see if they buy local. I do the same thing now with Walmart. Now that we have Costco and Walmart across our nation, how do their marketing practices and policies impact on Canadian food sales and consumption in Canada and enable the provision of more Canadian products?

données sur la rentabilité que vous fournit Statistique Canada sont erronées. Nous n'arrivons pas à régler ce problème. Je pourrais vous fournir des études d'étalonnage.

Ce dont nous avons besoin, c'est plus de leadership d'un ministère qui s'assierait avec l'industrie de la transformation alimentaire pour dire : « Qu'allons-nous faire pour rendre cette industrie durable? » Nous sommes en train de perdre. Notre équilibre commercial avec le reste du monde, avec l'Europe, est de 3 milliards de dollars. Est-ce que la situation va s'améliorer avec un accord de libre-échange? Seulement si les bases sont bien établies.

Le président : J'écoutais les témoins et je voudrais vous faire part de certaines informations. À Washington, le comité s'est entretenu avec des représentants du congrès, des sénateurs et leurs employés. Nous avons parlé de l'étiquetage indiquant le pays d'origine. Ce comité, le Comité permanent de l'agriculture et des forêts, a parlé de l'accord sur le bois d'œuvre Canada-États-Unis. Nous avons parlé de l'énergie. Nous avons parlé de l'oléoduc ouest-est. Nous avons aussi parlé de Keystone XL. Un sénateur ici présent, le sénateur Dagenais, a eu une réunion avec des responsables de la sécurité. Nous avons parlé de la sécurité alimentaire. Tout cela allait au-delà de notre mission principale sur la santé des abeilles, leurs impacts et défis connexes en Amérique du Nord et dans le monde entier.

Pour le procès-verbal, je voudrais dire que nous nous sommes entretenus avec des sénateurs et des représentants du congrès qui nous ont dit que cela fait des dizaines d'années qu'aux États-Unis on fait état de pénurie de main-d'œuvre et d'une population vieillissante. Ils ont dit :

Le problème s'est empiré au cours des dernières décennies. Selon les données de l'enquête annuelle National Agricultural Worker Survey, entre 1989 et 2009, la proportion de citoyens américains dans la main-d'œuvre agricole s'occupant de la production végétale a chuté de 45 à 30 p. 100. Durant cette même période, la proportion des travailleurs étrangers non autorisés a augmenté pour atteindre environ 50 p. 100, une grande augmentation par rapport aux 10 p. 100 précédents. Il n'y a pas de données de sondages comparables sur la main-d'œuvre embauchée aux États-Unis pour les producteurs laitiers et les éleveurs de bétail, mais la pénurie de main-d'œuvre est semblable.

Ma question s'adresse aux deux témoins. Vous avez parlé du regroupement des consommateurs et de la nécessité d'avoir plus de consommateurs ou clients. Vous exercez un leadership fort louable. À chaque fois que je passe par un Costco, je vais voir d'où proviennent les produits et s'il y a des produits locaux. Je fais maintenant la même chose chez Walmart. Puisque nous avons maintenant des Costco et des Walmart partout au pays, quelles répercussions ont leurs pratiques et politiques en marketing sur la vente et la consommation des aliments canadiens ici au Canada et comment permettent-elles d'offrir plus de produits de chez nous?

Mr. McAlpine: You're hitting on obviously an important issue. We have a big and fairly concentrated retail and, to some extent, food service sector in Canada. Of course, currency is a big factor. The strong Canadian dollar was a boon to importing, but that's begun to change. We're already seeing some impact from that in terms of the relative price advantage of domestic versus imported.

Certainly I would say that a major challenge is that these major retailers, be it Costco or whoever, have a pretty sophisticated regional distribution system. They need to procure products in large quantity with predictability of supply and long-term pricing. They want the branding and everything that comes with that from a larger player. Again, that's where Canadian suppliers are challenged. Maple Leaf is relatively large but certainly nothing like the size of the major meat processors in the United States, so that's an issue. To have the scale to meet the needs of those retail chains is a challenge for us and one that we fight every day.

I would say that the desire to source more locally is real. There is more indication of that. You can see in your grocery store a lot more focus on profiling local products, but that's no substitute for having the scale and the efficiency and the quality that our major U.S. competitors have.

Mr. Kyte: Our members market to Costco and Walmart U.S.A., and to Costco and Walmart Canada. Depending on the ingredients, they may market different products. If the dairy is more expensive in Canada, they may be selling only dairy-containing items to Walmart or Costco U.S.A. Some of our members have branded products and some of our companies co-pack for a retailer's own brand, such as Kirkland, so we have some flexibility.

My understanding is that Canadian retailers such as Loblaws are paying more attention to Canadian processors. Perhaps that's because of the change in the dollar and it gives us some reprieve right now, whereas our balance sheets were quite tattered when the dollar was at par.

My sense from talking to executives is that we are best at an 84-cent dollar as we're able to have some margin, some profit, and something left over at the end of the day. Below 84 cents, we get lazy.

The Chair: Thank you.

[Translation]

Senator Dagenais: Gentlemen, one last question. Let me know if you have any information on the subject.

Last week, I was listening to a show on the economy where poultry farming was being discussed. A big buyer of chicken, the Quebec restaurant chain Saint-Hubert, would like chicken raised

M. McAlpine : Il s'agit d'une question importante. Le secteur du détail au Canada, et dans une certaine mesure le secteur des services alimentaires, sont importants et assez concentrés. La devise joue bien sûr un grand rôle. La vigueur du dollar canadien était un avantage pour l'importation, mais la situation commence à changer. On connaît déjà certaines répercussions à ce niveau pour ce qui est de l'avantage relatif en termes de différence de prix entre les produits domestiques et importés.

Un des grands défis est certainement le fait que ces gros détaillants, qu'il s'agisse de Costco ou autres, ont un système de distribution régionale assez sophistiqué. Ils doivent se procurer des produits en grande quantité avec un approvisionnement prévisible et des prix à long terme. Ces détaillants s'attachent donc aux marques de commerce des grands fournisseurs et de tout ce que cela représente. Encore une fois, c'est cela qui pose problème aux fournisseurs canadiens. Maple Leaf est une entreprise relativement importante mais ne peut se comparer aux grands transformateurs de viande des États-Unis, ce qui est un problème. Nous devons faire des efforts continuels pour essayer de relever le défi et avoir une production assez grande pour répondre aux besoins de ces chaînes de détaillants.

On sent un véritable désir d'offrir davantage de produits locaux. On voit plus de signaux à cet effet. On le voit quand nos supermarchés s'efforcent de présenter les produits locaux, mais cela ne peut pas remplacer l'échelle, l'efficacité et la qualité qu'ont nos compétiteurs américains.

M. Kyte : Nos membres vendent leurs produits à Costco et Walmart USA et à Costco et Walmart Canada. En fonction des ingrédients, ils peuvent décider de commercialiser des produits différents. Si les produits laitiers sont plus chers au Canada, ils vont peut-être décider de commercialiser des produits contenant des produits laitiers à Walmart ou à Costco USA. Certains de nos membres ont des produits de marque et certains font du conditionnement à forfait pour la marque des détaillants, tels que Kirkland, et nous avons donc une certaine flexibilité.

Je crois que les détaillants canadiens tels que Loblaws s'intéressent davantage aux transformateurs canadiens. C'est peut-être à cause de la faiblesse du dollar canadien, et cela nous aide en ce moment puisque nos bilans financiers ont été grandement affectés par la parité du dollar.

En discutant avec les dirigeants, j'ai compris qu'un dollar à 84 ¢ est ce qui donne le meilleur avantage puisqu'il nous permet une certaine marge de profit et on a un peu d'argent dans la poche à la fin de la journée. En dessous de 84 ¢, on est moins productifs.

Le président : Merci.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Une dernière question, messieurs. Vous me direz si vous avez l'information.

La semaine dernière, j'écoutais une émission sur l'économie qui traitait de la production de poulets. Un gros acheteur de poulet au Québec, les rôtisseries Saint-Hubert, voudrait du poulet sans

without antibiotics. The company also admonished breeders for acting like a cartel or like lords. He said that given that producers were protected by supply management, they were making slower progress on the antibiotic-free chickens, and that he was unable to buy chicken from elsewhere. Saint-Hubert's customers want chicken without antibiotics.

What can you tell me on the matter? Will producers change their ways, or will they hide behind supply management and say that they are protected by it? The client, in this case Saint-Hubert in Quebec, which I know well and which buys a large quantity of chicken, seems to suffer from this decision.

[English]

Mr. McAlpine: It's a very timely question because the issue has a new profile just in the last week due to a statement from McDonald's in the United States that they are shifting all of their chicken procurement to a sourcing of products that have not been treated with certain categories of antibiotics important to human medicine.

I would simply say two things. Firstly, our company and many others in different channels now have dedicated antibiotic-free production — raised without antibiotics. It's available now and is over 12 per cent to 13 per cent of our supply and growing.

More broadly, the chicken industry is working on many things, as are those in other livestock groups, on how to better manage and regulate and reduce the use of antibiotics important to human medicine. There's a whole strategy around that. There's an involvement of the provinces, the federal Veterinary Drugs Directorate and Chicken Farmers of Canada. There are numerous aspects to how that's going forward.

As a key point, there is no preventive use of these Category 1 antibiotics in chicken production in Canada — the ones most important for human medicine, recognizing that the antibiotic isn't in the chicken you eat. There is the perception and the issue of antimicrobial resistance.

I would express it that way. I think the industry is modifying. The marketplace has already begun to shift, and I think it will shift more.

The Chair: On behalf of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry, thank you Mr. McAlpine and Mr. Kyte for sharing your views with us. Please feel free to add information or comments through the clerk of the committee.

(The committee adjourned.)

antibiotiques, et reprochait aux éleveurs d'agir comme des cartels, comme des seigneurs. Il disait que, parce que les producteurs étaient protégés par la gestion de l'offre, ils n'avançaient pas aussi rapidement dans le dossier de la production de poulet sans antibiotiques, et que lui, de son côté, ne pouvait pas acheter à l'extérieur. Or, sa clientèle demande du poulet sans antibiotiques.

Qu'est-ce que vous pourriez me dire à ce sujet? Est-ce que les producteurs ont l'intention de le faire ou est-ce qu'ils vont se conforter avec la gestion de l'offre en se disant qu'ils sont protégés par la gestion de l'offre? Le client — soit les rôtisseries Saint-Hubert, que je connais bien, au Québec, et qui en achètent beaucoup — semble lésé par cette décision.

[Traduction]

M. McAlpine : C'est une question très opportune, car elle a encore fait l'actualité la semaine dernière, lorsque McDonald's aux États-Unis a annoncé que la compagnie allait, pour son approvisionnement en poulet, se tourner vers des produits qui n'ont pas été traités avec certaines catégories d'antibiotiques importants pour la médecine humaine.

Je vous dirai deux choses. Premièrement, notre compagnie, ainsi que de nombreuses autres entreprises dans des secteurs différents, a maintenant une production distincte d'animaux élevés sans antibiotiques. Ces produits sont déjà disponibles et représentent de 12 à 13 p. 100 de notre offre, et cette proportion continue de croître.

De façon plus générale, le secteur du poulet travaille sur plusieurs aspects, comme le font les autres groupes d'éleveurs, pour essayer de mieux gérer, réglementer et réduire l'utilisation d'antibiotiques importants pour la médecine humaine. Il existe toute une stratégie sur laquelle se sont mobilisés les provinces, la Direction des médicaments vétérinaires au niveau fédéral et les Producteurs de poulet du Canada. Le travail se fait sur plusieurs fronts.

Un élément essentiel est qu'il n'y a pas d'usage préventif d'antibiotiques de catégorie 1 dans la production du poulet au Canada. Ces antibiotiques sont les plus importants pour la médecine humaine et ils ne sont pas présents dans le poulet que nous consommons. Il existe la perception et le problème de la résistance aux antimicrobiens.

Je l'exprimerai ainsi : le secteur est en train de se modifier. Le marché a déjà commencé à évoluer et continuera à le faire.

Le président : Au nom du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts, je tiens à vous remercier, monsieur McAlpine et monsieur Kyte d'avoir partagé vos observations avec nous. N'hésitez pas à nous fournir des renseignements ou observations additionnels en communiquant avec le greffier du comité.

(La séance est levée.)

OTTAWA, Thursday, March 12, 2015

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:07 a.m. to study international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector; and to consider a draft report.

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

[*English*]

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

[*Translation*]

I am Senator Mockler from New Brunswick, and I am the chair of the committee.

[*English*]

I would like to ask senators to introduce themselves.

Senator Beyak: Good morning. Senator Lynn Beyak from Ontario.

[*Translation*]

Senator Tardif: Good morning. Claudette Tardif from Alberta.

Senator Maltais: Good morning, Mr. Charlebois. Ghislain Maltais from Quebec.

[*English*]

Senator Unger: Hello. I'm Betty Unger from Alberta.

[*Translation*]

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

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie, from Nova Scotia.

The Chair: Thank you, honourable senators. Mr. Charlebois, thank you for agreeing to participate in this study again. The committee is continuing its consideration of international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

[*English*]

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.

[*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.

OTTAWA, le jeudi 12 mars 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 7, pour étudier les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux et pour examiner une ébauche de rapport.

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

[*Traduction*]

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

[*Français*]

Je suis le sénateur Mockler, du Nouveau-Brunswick, et président du comité.

[*Traduction*]

Je vais demander aux sénateurs de se présenter.

La sénatrice Beyak : Bonjour. Je suis la sénatrice Lynn Beyak de l'Ontario.

[*Français*]

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

Le sénateur Maltais : Bonjour, monsieur Charlebois. Ghislain Maltais, du Québec.

[*Traduction*]

La sénatrice Unger : Bonjour. Je suis Betty Unger de l'Alberta.

[*Français*]

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

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

Le président : Merci, honorables sénateurs. Monsieur Charlebois, je vous remercie d'avoir accepté encore une fois de participer à cette étude. Le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

[*Traduction*]

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie canadienne.

En 2012, un travailleur sur huit au pays, ce qui représente plus de 2,1 millions de personnes, était employé dans ce secteur, qui a d'ailleurs contribué à hauteur de 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 des produits agroalimentaires en 2012.

Moreover, in 2012, Canada was the fifth largest exporter of agri-food products globally.

[English]

Free trade agreements, FTAs, between Canada and various countries have been signed or are already in force.

[Translation]

There are currently 12 agreements in force. Negotiations are ongoing with 11 other countries or groups of countries. Several of these agreements and negotiations concern activities related to the Canadian agriculture and agri-food sector.

Honourable senators, for our first witness this morning, we welcome via videoconference from Innsbruck, Austria, Professor Sylvain Charlebois, Associate Dean of the College of Management and Economics at the University of Guelph. On behalf of the committee, I want to thank you for your ongoing involvement in the agri-food sector. This morning, we have with us a Canadian who maintains close relations with Austria. There is no doubt in our minds that you are making Canada proud in Austria. Thank you for agreeing to appear before our committee. Following your presentation, senators will ask you questions, which you will have an opportunity to answer. The floor is yours, Mr. Charlebois.

[English]

Sylvain Charlebois, Associate Dean, College of Management and Economics, University of Guelph: Thank you very much, Mr. Chair, members of the committee. I believe this to be my fifth appearance before this committee. It has always been a privilege to be invited to speak about our country's future in food and agriculture. Therefore, I am honoured to be talking to you again this morning.

Spending a year in Europe as a visiting professor in Food Policy and Supply Chain Engineering at the University of Innsbruck has made it easy to be inspired by how much potential Canada has in agriculture and food, particularly in light of the Comprehensive Economic and Trade Agreement signed by our federal government a few months ago.

When looking at market access, several topics come to mind: processing competitiveness, subsidies, innovation, technology, trade agreements, tariffs, non-tariff barriers and more. For my opening statement, I have chosen to speak about food safety, traceability and risk intelligence. I would, however, be more than happy to answer questions from committee members related to any other market access topics.

De plus, en 2012, le Canada s'est classé cinquième parmi les exportateurs de produits agroalimentaires les plus importants au monde.

[Traduction]

Des accords de libre-échange ont été signés ou sont en vigueur entre le Canada et divers pays dans le monde.

[Français]

À ce jour, 12 ententes sont en vigueur. Le Canada est en cours de négociation avec 11 autres pays ou groupes de pays. Plusieurs de ces accords et négociations touchent les activités liées au secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Honorables sénateurs, comme premier témoin ce matin, nous accueillons, par vidéoconférence, d'Innsbruck, en Autriche, le professeur Sylvain Charlebois, vice-doyen de la Faculté de gestion et d'économie de l'Université de Guelph. Au nom du comité, je souhaite vous remercier de votre intervention constante dans le domaine agroalimentaire. Ce matin, nous avons devant nous un Canadien qui entretient des relations étroites avec l'Autriche. Il n'y a aucun doute dans notre esprit que vous représentez la fierté du Canada en Autriche. Nous vous remercions d'avoir accepté de comparaître devant notre comité. À la suite de votre exposé, les sénateurs vous poseront des questions auxquelles vous aurez l'occasion de répondre. La parole est à vous, monsieur Charlebois.

[Traduction]

Sylvain Charlebois, vice-doyen, faculté de gestion et économie, Université de Guelph : Je vous remercie beaucoup, monsieur le président. Je remercie également les membres du comité. Je crois que c'est la cinquième fois que je compare devant vous. C'est toujours un privilège d'être invité à vous entretenir de l'avenir des secteurs de l'alimentation et de l'agriculture de notre pays. C'est donc pour moi un honneur de m'adresser à vous à nouveau ce matin.

Je passe une année en Europe en tant que professeur invité au département de politique alimentaire et d'ingénierie de la chaîne d'approvisionnement de l'Université d'Innsbruck, et il a été facile pour moi d'être inspiré par tout le potentiel du Canada dans les secteurs de l'agriculture et de l'alimentation, particulièrement en raison de l'accord économique et commercial global signé par le gouvernement fédéral il y a quelques mois.

Lorsqu'on se penche sur l'accès aux marchés, plusieurs sujets viennent à l'esprit : la compétitivité du secteur de la transformation, les subventions, l'innovation, la technologie, les accords commerciaux, les tarifs, les barrières non tarifaires et bien d'autres. J'ai choisi aujourd'hui de vous parler de la salubrité alimentaire, de la traçabilité et des renseignements sur les risques. Toutefois, je serai ravi de répondre à des questions des membres du comité sur tout autre sujet lié à l'accès aux marchés.

Over the years, I have had the pleasure to lead many studies comparing Canada's performance on food safety with other countries from around the world. The results of our most recent study, in partnership with the Food Institute at the University of Guelph and the Conference Board of Canada demonstrates that Tier 1 countries perform very well compared with their international peers. Canada in particular earned excellent grades in most food safety performance metrics, though work remains to improve its performance by reporting on chemical risks in food consumption, TDSs, conducting more frequent nutrition and dietary studies and implementing additional improvements to traceability and radionuclide standards.

It's important to recognize that none of the countries included in any of our surveys performed in such a way that would suggest neglect by food regulators or the food industry. Italy and Belgium, for example, the countries with the lowest overall scores, still have very high food safety standards relative to the rest of the world. Benchmarking in food safety involves comparisons among countries that emphasize key patterns of similarity and difference. Results of this study should therefore be considered in relative terms. Indeed, the comparative analysis itself among countries included in the sample should be of value to consumers, industry and food regulators alike.

But the reality is, unfortunately, that many nations still use food safety as a false pretense to impose non-tariff barriers against each other. The will to manage fears or to show how a government can still protect populations from other countries is still exercised in reaction to such minor differences. Sanitary and phytosanitary measures reported to the WTO are increasing almost every year, now regularly reaching well over a thousand notifications per year — so non-tariff barriers, essentially.

In the area of food safety, Canada's performance is impressive. Since 2008, when we published our first report, Canada's performance has always been in the top tier. Results from the 2014 report, our most recent report, are consistent with the 2008 and 2010 reports, even if different metrics were captured. Island countries like Japan, Australia and the United Kingdom have historically been good performers over the years. This year, though, the report suggests that both Japan and Australia's performances have dropped from 2008.

Most federal food regulators included in our surveys have been affected in one way or another by the most recent global recession. Due to the fiscal restraints, the risk surveillance capacities of many countries have likely been adversely affected since the two initial surveys. In fact, I would add that Austria is actually a good example of that right now.

Au fil des ans, j'ai eu le plaisir de diriger de nombreuses études visant à comparer le rendement du Canada en matière de salubrité alimentaire avec celui d'autres pays dans le monde. Les résultats de notre plus récente étude, menée en partenariat avec l'Institut des aliments de l'Université de Guelph et le Conference Board du Canada, démontrent que les pays de catégorie 1 se classent très bien par rapport à leurs homologues. Le Canada en particulier a obtenu d'excellentes notes pour la plupart des paramètres de rendement relatifs à la salubrité alimentaire, mais il reste du travail à faire pour améliorer ce rendement en faisant rapport des MDT et des risques chimiques liés à la consommation d'aliments, en menant plus fréquemment des études sur la nutrition et l'alimentation et en rehaussant les normes en matière de traçabilité et de radionucléides.

Il est important de noter que, dans aucun des pays inclus dans nos études, des résultats ont donné à penser qu'il y avait de la négligence de la part des organismes de réglementation des aliments ou de l'industrie alimentaire. L'Italie et la Belgique, par exemple, sont les pays qui ont obtenu les résultats globaux les plus faibles, mais ils ont néanmoins des normes très élevées en matière de salubrité alimentaire par rapport au reste du monde. Les analyses comparatives sur la salubrité alimentaire consistent à comparer des pays qui mettent en évidence des schémas de ressemblance et de différence. Les résultats de cette étude devraient alors être considérés de façon relative. L'analyse comparative des pays inclus dans l'échantillon devrait être utile à la fois pour les consommateurs, l'industrie et les organismes de réglementation des aliments.

Toutefois, malheureusement, de nombreux pays continuent d'utiliser la salubrité alimentaire comme un faux prétexte pour imposer des barrières non tarifaires à d'autres pays. La volonté de gérer les craintes ou de démontrer comment un gouvernement peut protéger sa population est à l'origine d'une telle réaction à des différences mineures. Les mesures sanitaires et phytosanitaires déclarées à l'OMC augmentent pratiquement à chaque année pour atteindre régulièrement plus de 1 000 avis par année. Il s'agit là essentiellement de barrières non tarifaires.

Au chapitre de la salubrité des aliments, le rendement du Canada est impressionnant. Depuis 2008, l'année où nous avons publié notre premier rapport, le Canada a toujours figuré dans le haut du classement. Les résultats indiqués dans le rapport de 2014, qui est le plus récent, concordent avec ceux présentés dans les rapports de 2008 et de 2010, même si les paramètres étaient différents. Des pays insulaires comme le Japon, l'Australie et le Royaume-Uni se sont toujours bien classés au fil des ans. Cette année, par contre, les résultats montrent que le Japon et l'Australie s'en tirent moins bien qu'en 2008.

La plupart des organismes de réglementation des aliments inclus dans notre étude ont été touchés d'une façon ou d'une autre par la dernière récession mondiale. En raison des contraintes budgétaires, les capacités de surveillance des risques de bien des pays ont diminué depuis les deux premières études. Je dirais que c'est le cas notamment de l'Autriche.

Prior to 2008, for more than a decade, budgets to support food safety policies and procedures increased significantly, but the global recession pressured most countries to re-evaluate how consumers were protected from potential food safety risks. However, establishing a strong correlation between budgetary re-adjustments and many food regulators' capacity to mitigate and communicate risks remains a challenge. Again, the current survey did not look at how governments were investing in food safety systems; it looked only at output and externalities.

Since the initial 2008 report, access to data has improved substantially. Given how important food safety accountability will become for industry, future surveys may include data from industry to assess involvement in food safety systems. The re-calibration of the public sector around the world may have compelled some countries not only to seek more sustainable and long-term effective options, but also to explore more affordable options like self-regulation and/or self-reporting. Even if such an approach remains controversial, many food regulators anticipate that industry will play a larger role in making companies more accountable. The difference between self-regulation and accountability is significant. Results of this survey suggest that the role of the state will likely remain central around the world, but industry may play a larger role in developing future risk intelligence strategies.

The horse meat scandal in Europe in 2013, for instance, has made a clear case for increased scrutiny on the supply chain. This can only be achieved by making the industry more accountable to itself without succumbing to a self-regulatory regime. Such an outcome is less than desirable, at least for countries included in our surveys.

Thank you very much for your attention. I now welcome any questions you may have.

The Chair: Thank you, professor. The chair will recognize Senator Tardif followed by Senator Maltais.

[Translation]

Senator Tardif: I want to thank Professor Charlebois for accepting our invitation. You are a regular in this committee. In the study you conducted in 2014 at the University of Guelph, entitled *Comparison of Global Food Traceability Regulations and Requirements*, you mention a number of countries. If I understand

Avant 2008, pendant plus d'une décennie, les budgets consacrés aux politiques et aux procédures visant la salubrité alimentaire ont augmenté considérablement, mais la récession mondiale a forcé la plupart des pays à revoir les mesures appliquées pour protéger les consommateurs des risques potentiels pour la salubrité des aliments. Toutefois, il demeure difficile d'établir un lien étroit entre les réductions budgétaires et la capacité des organismes de réglementation des aliments d'atténuer et de communiquer les risques. Je le répète, la présente étude ne porte pas sur les investissements des gouvernements dans les systèmes d'assurance de la salubrité alimentaire; elle porte seulement sur le rendement et les effets externes.

Depuis la publication du premier rapport, en 2008, l'accès aux données s'est grandement amélioré. Puisque la reddition de comptes en matière de salubrité alimentaire deviendra très importante pour l'industrie, les prochaines études incluront peut-être des données provenant de l'industrie qui permettent d'évaluer sa contribution aux systèmes d'assurance de la salubrité alimentaire. Les changements dans le secteur public partout dans le monde ont peut-être amené certains pays à non seulement trouver des options plus durables et plus efficaces à long terme, mais aussi à envisager des options plus abordables comme l'autoréglementation et l'autodéclaration. Même si une telle approche demeure controversée, de nombreux organismes de réglementation des aliments prévoient que l'industrie jouera un rôle plus grand en amenant les entreprises à rendre davantage de comptes. La différence entre l'autoréglementation et la reddition de comptes est considérable. Les résultats de l'étude donnent à penser que l'État continuera de jouer un rôle central, mais que l'industrie jouera un rôle plus important dans l'élaboration de stratégies en matière de renseignements sur les risques.

Le scandale de la viande chevaline qui a éclaté en Europe en 2013, par exemple, a rendu évidente la nécessité d'accroître la surveillance de la chaîne d'approvisionnement. Cela peut se faire uniquement en exigeant que l'industrie rende davantage de comptes, sans toutefois tomber dans un régime d'autoréglementation. Cette option n'est pas du tout souhaitable, du moins pour les pays inclus dans nos études.

Je vous remercie beaucoup pour votre attention. Je peux maintenant répondre à vos questions.

Le président : Je vous remercie, monsieur. La parole est d'abord à la sénatrice Tardif, puis au sénateur Maltais.

[Français]

La sénatrice Tardif : Je tiens à remercier le professeur Charlebois d'avoir accepté notre invitation. Vous êtes un habitué de ce comité. Dans l'étude que vous avez menée en 2014 à l'Université de Guelph, qui s'intitule *Comparison of Global Food Traceability Regulations and Requirements*, vous faites

correctly, Canada rates average in several criteria. Can you tell us what measures Canada should take to improve the quality of its traceability systems?

Mr. Charlebois: Thank you for that question, which I find to be extremely important.

Food traceability is a major problem for Canada, especially since it's a big country. We have a large surface area to cover and, when we study food traceability, everything is obviously related to logistics. Tracing food from farm to table and vice versa is not easy in Canada, and that partly explains the deficiencies in traceability.

The main reason is the lack of compatibility among the chain functions. In Canada, identification systems are developed for primary production — it is what we do with beef, specifically. During the processing stage, once the animal has been slaughtered, things get complicated. There is food traceability for processing, and then for distribution.

Food distribution in Canada works as an oligopoly. Loblaw's, Sobeys, Metro, Costco, Walmart and other companies have their own traceability system that does not really affect the processing stage. In Europe — for example, in Denmark and the Netherlands — compatibility works well. Data sharing is fairly effective and successfully establishes a link between the consumer and the farm. That's basically what is missing in Canada.

The University of Guelph is a partner of the Global Food Traceability Centre, the GFTC, located in Washington. I am a member of that committee. The group was established two years ago to develop best practices in traceability, not only for one country, but for all countries, given that international trade is growing in significance and is influencing our domestic practices. The GFTC is trying to develop key practices for food traceability. I am proud to be part of that group, which counts Walmart and McDonald's among its partners. The U.S. government is also part of the group. It is a public-private partnership that I feel is working well at the moment. There is definitely much work to be done.

Senator Tardif: Thank you. Professor Charlebois, who do you think should take on a leadership role when it comes to that compatibility of functions? Should it be the government? The industry?

Mr. Charlebois: I think that the government has done its job. The government has created a framework for the industry. It is now up to the industry to do its part. My main concern is not really food safety. For years, we have been talking about food

référence à plusieurs pays. Si je comprends bien, le Canada se situe dans la moyenne en ce qui a trait à plusieurs critères. Pouvez-vous nous indiquer les mesures que devrait prendre le Canada pour améliorer la qualité de ses systèmes de surveillance et de traçabilité?

M. Charlebois : Je vous remercie de cette question, qui est extrêmement importante, à mon avis.

La traçabilité alimentaire est un problème de taille pour le Canada, en particulier parce qu'il s'agit d'un grand pays. On a une grande superficie à couvrir et, lorsqu'on étudie la traçabilité alimentaire, évidemment, tout cela est lié à la logistique. Le travail de traçage et de retraçage des aliments de la ferme à la table n'est pas évident au Canada, ce qui explique en partie les lacunes en matière de traçabilité.

La raison la plus importante est le manque de transversalité entre les fonctions de la chaîne. Au Canada, on développe des systèmes d'identification en ce qui concerne la production primaire; c'est ce qui se fait avec le bœuf, notamment. À l'étape de la transformation, une fois l'animal abattu, les choses se compliquent. On retrouve une traçabilité alimentaire pour la transformation et, par la suite, pour la distribution.

La distribution alimentaire au Canada fonctionne comme un oligopole. Loblaw's, Sobeys, Metro, Costco, Walmart et d'autres ont leur propre système de traçabilité qui ne se répercute pas nécessairement à l'étape de la transformation. En Europe — le Danemark et la Hollande, par exemple —, la transversalité fonctionne bien. Le partage de données est assez efficace et réussit à lier le consommateur à la ferme. Essentiellement, c'est ce qui manque au Canada.

L'Université de Guelph est partenaire du Global Food Traceability Centre (GFTC) situé à Washington. Je suis membre de ce comité. Ce groupe a été fondé il y a deux ans dans le but de développer de bonnes pratiques en termes de traçabilité, non seulement pour un pays, mais pour l'ensemble des pays, puisque le commerce international devient de plus en plus important et qu'il influe sur nos pratiques domestiques. Le GFTC tente de développer des pratiques importantes pour la traçabilité alimentaire. Je suis fier de faire partie de ce groupe qui comprend notamment des partenaires comme Walmart et McDonald's. Le gouvernement américain fait aussi partie de ce groupe. C'est un partenariat public-privé qui, à mon avis, fonctionne très bien pour l'instant. Il est sûr que nous avons beaucoup de travail à faire.

La sénatrice Tardif : Je vous remercie. Selon vous, professeur Charlebois, qui devrait assumer le rôle de leadership dans cette question de transversalité des fonctions? Le gouvernement? L'industrie?

M. Charlebois : À mon avis, le gouvernement a fait son travail. Le gouvernement a créé un cadre de travail pour l'industrie. L'industrie doit faire sa part du travail maintenant. Ce qui me préoccupe le plus, ce n'est pas nécessairement la salubrité

traceability in a context of food safety, but what is happening in Europe currently, with food fraud — you have probably heard about the horse meat scandal.

Senator Tardif: Of course.

Mr. Charlebois: Yet many Canadians think that this cannot happen in Canada. However, the University of Guelph carried out a study on fish about six months ago. We bought some 50 packages of fish in the Toronto region and discovered that over 35 per cent of those packages were mislabelled. That is a concern in itself. Fraud within the supply chain is a golden opportunity for further developing traceability. At the GFTC, in Washington, that is currently our main concern.

Senator Maltais: Good morning, Professor Charlebois. I would like to make an aside about safety. You probably know about the aquaculture problems at the Germany-France border — more specifically the problems with salmon and cod, as well as other species. It's a very serious problem for Europe. It's not an issue that involves traceability, but rather food quality. Although the products were labelled grade A1 on the European market, biologists and experts declared them to be almost unfit for consumption. What do you think about their system?

Mr. Charlebois: First, the context is different in Europe. The countries have been forced to work together, while in North America, we have the United States and then the rest. I have been here for two months, and I see that Canada is not really part of the discussions. The U.S. is monopolizing the bulk of the dialogue. The euro and the U.S. dollar are very current topics that are also discussed a lot.

European countries have been forced to work together more. Trade among countries is much more natural than it is in North America — at least in my opinion. That doesn't mean there is no fraud or poor practices. On the contrary, I think that the scandal from two years ago has been a wake-up call for the authorities to do more in terms of food traceability. In other words, more and more questions have been asked in Europe during negotiations with providers over the past two years. Manifestes contain much more information than they used to, and there are a lot more guarantees, as well. Of course, all that has led to more lawsuits, too. That's what we have seen in Europe.

The context is very different in North America, especially for Canada because it deals a lot with the U.S. and with Asia. I think it's important for Canada to build on its brand. Canada's brand is excellent, in my opinion, and that is a significant benefit for the country's future.

Senator Maltais: I have one last question. I assume you are in Vienna, Austria. You are on the border with the east, with Eastern Europe. Are all the countries part of the European

alimentaire. Pendant des années, on a parlé de traçabilité alimentaire dans un contexte de salubrité alimentaire, mais ce qui arrive en Europe, à l'heure actuelle, avec les fraudes alimentaires — Vous avez sûrement entendu parler du scandale de la viande chevaline?

La sénatrice Tardif : Bien sûr.

M. Charlebois : Or, beaucoup de Canadiens croient que cela ne peut pas arriver au Canada. Cependant, l'Université de Guelph a fait une étude sur le poisson il y a environ six mois. On a acheté une cinquantaine de paquets de poisson dans la région de Toronto et on a découvert que plus de 35 p. 100 de ces paquets étaient mal libellés. L'étiquetage était erroné. C'est préoccupant en soi. La fraude au sein de la chaîne d'approvisionnement offre une chance en or à la traçabilité de se développer davantage. Au GFTC, à Washington, c'est ce qui nous préoccupe le plus en ce moment.

Le sénateur Maltais : Bonjour, professeur Charlebois. J'aimerais ouvrir une parenthèse quant à la salubrité. Vous êtes sans doute au courant des problèmes d'aquaculture à la frontière entre l'Allemagne et la France, plus particulièrement en ce qui concerne le saumon et la morue, ainsi que d'autres espèces. C'est un problème très grave pour l'Europe. Ce n'est pas une question de traçabilité, mais plutôt de qualité de nourriture. Alors qu'ils étaient étiquetés A1 sur le marché européen, des biologistes et des spécialistes ont déclaré qu'ils étaient presque inaptes à la consommation. Que pensez-vous de leur système?

M. Charlebois : D'abord, en Europe, le contexte est différent. Les pays ont été forcés de collaborer, tandis qu'en Amérique du Nord, il y a les États-Unis et il y a le reste. Je suis ici depuis deux mois, et je constate que le Canada ne fait pas partie nécessairement des discussions. Les États-Unis monopolisent la majeure partie des échanges. L'euro et le dollar américain sont des sujets très actuels dont on discute beaucoup également.

Les pays d'Europe ont été forcés de collaborer davantage entre eux. L'échange entre les pays est beaucoup plus naturel qu'en Amérique du Nord — à mon avis, en tout cas. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas de fraude ou de mauvaises pratiques. Au contraire, je pense que le scandale d'il y a deux ans a servi d'appel à faire davantage en matière de traçabilité alimentaire. Autrement dit, depuis deux ans, quand on transige avec un fournisseur, on pose de plus en plus de questions en Europe. Les manifestes contiennent beaucoup plus d'information qu'auparavant, et il y a beaucoup plus de garanties aussi. Évidemment, tout cela a mené à beaucoup plus de poursuites également. C'est ce qu'on a remarqué en Europe.

En Amérique du Nord, le contexte est fort différent, surtout pour le Canada, parce qu'il transige beaucoup avec les États-Unis, et avec l'Asie aussi. Ce qu'il est important de retenir pour le Canada, à mon avis, c'est de miser sur son image de marque. L'image de marque du Canada est, selon moi, excellente, et c'est un avantage important pour l'avenir du pays.

Le sénateur Maltais : J'ai une dernière question. Vous êtes à Vienne, j'imagine, en Autriche. Vous êtes aux frontières de l'Est, ce qu'on appelle l'Europe de l'Est. Tous les pays font-ils partie du

common market and are they all subject to traceability rules? I am thinking of Hungary, Poland, Czechoslovakia, Romania, Bulgaria and Transylvania. Are all those countries subject to the so-called international standards for modern Europe?

Mr. Charlebois: Europe obviously has its own rules. The European continental approach doesn't really work in Canada. Europe has a foundation that is lacking in North America. The European agri-food market is much more splintered than the North American one. There are many family businesses with long-standing practices, and there is an implicit trust in the products. However, when it comes to regulations as such, I think the standards are much more harmonized in Europe than elsewhere. That is extremely helpful for all economic sectors, including agri-food.

That is one advantage of the EU. There are 500 million consumers in Europe. That helps them get organized, and they don't have as much space as we do. So it is much easier to mobilize products.

When it comes to topography, Europe clearly has an advantage over us. Can we learn from Europe? Absolutely. If I may, I would like to come back to the case of mad cow disease reported in Alberta in February.

We often lack empathy in Canada, and we believe that risk is perceived in Canada in the same way as it is in the U.S. or in Japan. That is not at all the case.

Food safety is not really an issue in Canada. A survey we did in Guelph revealed that Canadians are not really concerned about safety. However, the Koreans, the Japanese, the Americans and the Europeans are concerned about it. If we are to focus on international trade, I think we will have to empathize more.

[English]

Senator Unger: Thank you, Mr. Charlebois. Very interesting. Just to follow up on your comment about the BSE case in Alberta, you say that Asia is more concerned about that issue — certain countries — than in Europe. Could that be because Europe reacts on science-based evidence, whereas perhaps that isn't necessarily the case in some countries in Asia? They may react more on political issues. I could cite a specific case of that, but I really don't want to. I'd like your comment, please. Do you think that people —

Mr. Charlebois: Thank you for the question. When you look at all federal regulators included in our surveys over the years, all of them actually claim that they have adopted a science-based approach, through surveillance and mitigation. I would include Canada in this. Actually, I sit on the national advisory board of

marché commun de l'Europe et sont-ils assujettis aux règles de traçabilité? Je pense à la Hongrie, à la Pologne, à la Tchécoslovaquie, à la Roumanie, à la Bulgarie et à la Transylvanie. Tous ces pays se soumettent-ils aux normes dites « internationales » pour l'Europe moderne?

M. Charlebois : Évidemment, il y a des règles à l'européenne. L'approche continentale préconisée en Europe n'a pas nécessairement sa place au Canada. L'Europe a des bases qu'on ne retrouve pas en Amérique du Nord. Le marché européen dans le domaine agroalimentaire est beaucoup plus éclaté qu'en Amérique du Nord. Il y a beaucoup de firmes familiales qui ont des pratiques qui datent de fort longtemps, et il y a une confiance implicite envers les produits. Cependant, pour ce qui est de la réglementation comme telle, à mon avis, les standards sont beaucoup plus harmonisés en Europe qu'ailleurs. Cela aide énormément tous les secteurs de l'économie, y compris l'agroalimentaire.

C'est un avantage qu'ils ont. En Europe, il y a 500 millions de consommateurs. Cela leur permet de s'organiser, et ils n'ont pas autant d'espace que nous. Alors, c'est beaucoup plus facile de mobiliser des produits.

En ce qui concerne la topographie, l'Europe a un avantage sur nous, c'est clair. Peut-on apprendre de l'Europe? Absolument. Si vous le permettez, je reviendrai au cas de vache folle qui s'est déclaré en Alberta en février.

Souvent, au Canada, on manque d'empathie, et on croit que la perception du risque au Canada est la même que celle des Américains ou des Japonais. Ce n'est pas cela du tout.

Au Canada, la salubrité alimentaire n'est pas nécessairement un enjeu. On a fait un sondage à Guelph et, chaque fois, on se rend compte que les Canadiens ne sont pas nécessairement préoccupés par la salubrité. Cependant, les Coréens, les Japonais, les Américains et les Européens le sont. Si on a à miser sur le commerce international, il faudra faire preuve de plus d'empathie à mon avis.

[Traduction]

La sénatrice Unger : Je vous remercie, monsieur Charlebois. C'est très intéressant. Je voudrais faire suite à votre commentaire au sujet du cas d'ESB en Alberta. Vous dites que l'Asie — certains pays — est davantage préoccupée par cette situation que l'Europe. Serait-ce parce que l'Europe s'appuie sur des preuves scientifiques, tandis que ce n'est pas nécessairement le cas de certains pays d'Asie? Leur réaction est peut-être davantage fondée sur des motifs politiques. Je pourrais nommer un cas en particulier, mais je ne veux vraiment pas le faire. J'aimerais obtenir vos commentaires là-dessus, s'il vous plaît. Pensez-vous que les gens...

M. Charlebois : Je vous remercie pour cette question. Tous les organismes de réglementation inclus dans notre étude au fil des ans prétendent avoir adopté une approche scientifique pour la surveillance et l'atténuation des risques. J'inclurais ici le Canada. Soit dit en passant, je siège au conseil consultatif national de

the CFIA. We pride ourselves on adopting a science-based approach, but, often, when you look at these cases, things do get political at times. It doesn't really matter where you are around the world. Governments are always concerned if consumers express or register concerns about food safety. Some nations are more sensitive than others, and I would probably say that Asia is certainly included in that group. The reason why Asia is included in that group is that they are so dependent upon imports, unlike Canada. We have an abundance of food. We've never actually had any food security crisis over the years, except, of course, during the dust bowl, where things got really complicated. When you look at Europe, Ireland, different places around the world, food security was, at some point in their history, a very important challenge. So that really has had an impact on how people perceive risks when it comes to food safety.

In Japan, basically 80 per cent of what they eat they import, so they're at the mercy of practices beyond their borders. That's why I think it's important as a trading nation to be cognizant of the fact that food is perceived very differently from one part of the world to another.

Senator Unger: Thank you for that. Correct me if I am wrong. I don't think that Japan has put Canada on hold because of that one BSE case, so they obviously do look at a science-based approach, whereas other countries don't.

Mr. Charlebois: If I may, I'll be very blunt. Japan cares about the United States. Japan will follow the United States, essentially, because they buy a lot from the United States. For Canada, with cattle, for example, as long as Mexico, Hong Kong and the United States continue to buy cattle from Canada, Japan will follow. Yes, Japan didn't issue an embargo in February, but I would say it had a lot to do with how Canada managed its reputation and relationship with the USDA.

Senator Unger: So the U.S. didn't put Canada on this list, so that's the reason, in your opinion, that Japan didn't?

Mr. Charlebois: That would be my interpretation.

Senator Unger: Thank you.

[Translation]

Senator Dagenais: Good morning, Mr. Charlebois. My first question is about food traceability. You mentioned the major chains, such as Loblaws, Maxi, and so on. Do you feel that the food giants are reluctant to harmonize their food traceability methods? Is there competition in that area? Are they reluctant, or would they be prepared to harmonize their traceability methods?

Mr. Charlebois: Senator, when you talk about agri-food giants, are you talking about distribution, processing or both?

Senator Dagenais: I would say both.

l'ACIA. Nous nous targuons d'adopter une approche scientifique, mais, souvent, lorsqu'on examine ces cas, on constate que les réactions sont politiques. Cela s'observe un peu partout dans le monde. Lorsque des consommateurs expriment des inquiétudes à propos de la salubrité des aliments, cela préoccupe toujours les gouvernements. Certains pays sont plus sensibles à cela que d'autres, et je dirais que les pays d'Asie figurent certainement parmi ceux-là, car ils dépendent tellement des importations, contrairement au Canada. Nous avons une abondance d'aliments. Nous n'avons jamais vécu une crise alimentaire, sauf bien entendu durant la grande sécheresse. À cette époque, la situation est devenue très grave. En Europe, en Irlande et dans différentes régions du monde, la sécurité alimentaire a été à un certain moment de leur histoire un problème très important. Cela a donc eu une incidence sur la façon dont les gens perçoivent les risques en ce qui a trait à la salubrité des aliments.

Au Japon, 80 p. 100 des aliments sont importés, alors il est à la merci des pratiques des autres pays. C'est pourquoi je crois qu'il est important, en tant que pays commerçant, de reconnaître que les aliments sont perçus très différemment selon les régions du monde.

La sénatrice Unger : Je vous remercie. Corrigez-moi si j'ai tort, mais je pense que le Japon n'a pas cessé d'importer du bœuf canadien à cause de ce cas unique d'ESB, alors il est évident qu'il adopte une approche scientifique, contrairement à d'autres pays.

M. Charlebois : Si je puis me permettre, je vais être très franc. Les États-Unis revêtent une grande importance pour le Japon. Il adopte la même position que ce pays parce qu'il importe beaucoup de produits américains. En ce qui concerne le bétail canadien, par exemple, tant que le Mexique, Hong Kong et les États-Unis continueront d'acheter des bovins du Canada, le Japon fera de même. Il est vrai que le Japon n'a pas imposé d'embargo en février, mais je dirais que cela est étroitement lié à la façon dont le Canada a géré sa réputation et ses rapports avec le département américain de l'Agriculture.

La sénatrice Unger : Alors, selon vous, le Japon n'a pas imposé d'embargo parce que les États-Unis ne l'ont pas fait?

M. Charlebois : C'est ce que je crois.

La sénatrice Unger : Je vous remercie.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Bonjour, monsieur Charlebois. Ma première question concerne la traçabilité alimentaire. Vous avez parlé de grandes chaînes, comme Loblaws, Maxi, et cetera. Selon vous, y a-t-il une réticence de la part des géants de l'alimentation à mettre en commun leur façon de réaliser la traçabilité alimentaire? Est-ce qu'il y a une compétition? Y a-t-il une réticence ou seraient-ils prêts à mettre en commun leur façon de réaliser la traçabilité?

M. Charlebois : Lorsque vous parlez de géants agroalimentaires, sénateur, parlez-vous de distribution, de transformation ou des deux?

Le sénateur Dagenais : Je dirais les deux.

Mr. Charlebois: Traceability has always been a sensitive topic in the industry. When we work with Cargill, Tyson, Loblaw's or Sobeys, that is always a sensitive topic for two reasons. The first reason is data. Obviously, data has to be shared, and that is a sensitive issue within the industry.

The other reason has to do with costs — the costs of implementing compatible traceability. Cost sharing has never been clear. Who would pay for the implementation of compatible traceability? The most important thing is that, often, when a food item is recalled, the distributors have to handle the problem. For example, if lettuce or some sort of meat is recalled, consumers deal with distributors and retailers. They are the ones who manage the recall, while processors are often somewhat removed from the actual battlefield, and that creates tensions.

Let me give you an example. I wrote about the Maple Leaf recall caused by *listeria* in 2008. Maple Leaf is a company that never deals with consumers, but decided, on August 18, 2008, to deal directly with them. Michael McCain spoke directly to the camera and addressed Canadian consumers. That was a first. As we were able to see, that was an effective message.

At the other extreme, during the Alberta recall two years ago, we did not see the Nilsson brothers from XL Foods at all, and no one spoke for the company. They completely shrugged off any responsibility for what was happening with the beef recall. So when you develop a relationship with consumers, you give yourself a certain power in communications. The problem with Maple Leaf — and this was not reported much in the media — is that the recall created a lot of tension between Maple Leaf and the companies that do business with Maple Leaf, such as Tim Hortons and McDonald's, which also had to grapple with the problem. When we talk about food traceability, we often don't come to an agreement on who is responsible or why. In Washington, they try to resolve these contentious issues with several partners from the private sector.

Senator Dagenais: Let me turn to another issue: temporary workers. Many farmers and livestock producers hire temporary workers. There are programs, including in Canada, for the hiring of these workers, which sometimes creates problems for the renewal of contracts. In your view, would there be a better way to meet the needs of the agricultural sector in relation to the hiring of temporary workers? Last summer, I met a farmer who told me that he could no longer hire the same workers after two eight-month contracts. As a result, he loses an experienced workforce. Could the government take other steps to improve the hiring of temporary workers?

Mr. Charlebois: Absolutely. The four-year limit poses a problem, not only for agriculture, but also for the agri-food sector. For instance, in 2012, at XL Foods, many of the 2,500 employees were temporary workers who had difficulty

M. Charlebois : La traçabilité a toujours été un sujet sensible dans l'industrie. Quand on travaille avec Cargill, Tyson, Loblaw's ou Sobeys, et cetera, c'est toujours un sujet sensible pour deux raisons. D'abord, les données. Évidemment, on doit partager des données, et c'est donc un point de sensibilité dans l'industrie.

L'autre phénomène, ce sont les coûts, les coûts liés à l'implantation d'une traçabilité transversale. Le partage de la responsabilité des coûts n'a jamais été clair. L'interopérabilité de la traçabilité, qui en paiera la mise en œuvre? Ce qui est le plus important, c'est que, souvent, lors d'un rappel alimentaire, ce sont les distributeurs qui sont pris avec le problème. Si, par exemple, il y a un rappel de laitue ou d'une viande quelconque, les consommateurs transigent avec les distributeurs et les détaillants. Ce sont eux qui gèrent le rappel avec la demande, tandis que les transformateurs sont souvent un peu retirés du champ de bataille comme tel, et cela crée des tensions.

Je vous donne un exemple. J'ai écrit au sujet du rappel de Maple Leaf en 2008, causé par la *listeria*. Il s'agit d'une entreprise qui ne transige jamais avec le consommateur, mais qui a décidé, le 18 août 2008, de transiger directement avec lui Michael McCain parlait directement à la caméra et s'adressait aux consommateurs canadiens. C'était une première. On l'a vu, cela a été un message efficace.

À l'autre extrême, lors d'un rappel, il y a deux ans, en Alberta, on n'a pas vu du tout les frères Nilsson, de XL Foods, et personne ne parlait pour l'entreprise. On se retirait complètement de la responsabilité de ce qui se passait avec le rappel du bœuf. Donc, lorsqu'on crée un lien avec le consommateur, on s'octroie un pouvoir de communication. Le problème dans le cas de Maple Leaf — et on n'en a pas parlé beaucoup dans les médias —, c'est que le rappel a créé beaucoup de tension entre Maple Leaf et les entreprises qui transigent avec Maple Leaf, comme Tim Hortons et McDonald's qui, elles aussi, ont été prises avec le problème. Lorsqu'on parle de traçabilité alimentaire, il arrive souvent qu'on ne parvienne pas à s'entendre sur la détermination du responsable ni sur les raisons. Or, à Washington, on tente de régler ces points litigieux avec plusieurs partenaires du secteur privé.

Le sénateur Dagenais : Je vais aborder un autre sujet, soit le problème des travailleurs temporaires. Bon nombre d'agriculteurs et d'éleveurs font appel à des travailleurs temporaires. Il existe des programmes, entre autres au Canada, axés sur l'embauche de cette main-d'œuvre, ce qui crée parfois des problèmes pour le renouvellement des contrats. Selon vous, y aurait-il une meilleure façon de répondre aux besoins du secteur agricole en ce qui concerne l'embauche de travailleurs temporaires? L'été dernier, j'ai rencontré un agriculteur qui m'a dit qu'il ne pouvait plus embaucher les mêmes travailleurs après deux contrats de huit mois. Il perd donc une main-d'œuvre d'expérience. Y a-t-il d'autres mesures que le gouvernement pourrait adopter pour améliorer l'embauche de travailleurs temporaires?

M. Charlebois : Absolument. La limite de quatre ans pose problème, pas seulement pour l'agriculture, mais aussi pour le secteur agroalimentaire. À titre d'exemple, à l'usine XL Foods, en 2012, plusieurs des 2 500 employés étaient des travailleurs

speaking English. When it comes to the handling of meat, you need a workforce that has undergone rigorous training. XL Foods has invested a lot of money in training its employees to better master the meat handling practices.

To address the staff turnover problem, you need to invest more in training and recruitment. Clearly, this is a challenge for the agri-food sector whose profit margins are very narrow. If those costs could be avoided, so much the better. But for now, this is a problem.

[English]

Senator Beyak: Thank you, Professor Charlebois, for the expertise that you bring to our committee. We appreciate it very much. I'm following up with Senator Dagenais' concerns. I sit on three committees that are all very concerned with the temporary foreign worker shortage, especially in the agriculture field. I understand you've just written an article in the *Times Colonist*, and you have a lot of expertise in this area. For those watching at home who don't understand the challenges and don't understand solutions, or don't really know how to deal with it, could you give us a little bit more detail?

Mr. Charlebois: Certainly. I'm not a human resource expert. I just look at policies, and I look at supply chain focused challenges. When I look at this particular situation, I'm obviously deeply concerned because you're looking at positions that are really hard to fill. I personally used to work on farms when I was a child, when I was young, growing up in Quebec in the Eastern Townships. I used to work for strawberry growers, for dairy farmers. It was great but the reality today is that most kids, young adults, leave rural Canada to go to school, to go to university, and they do something else.

Recruitment or keeping talent in rural Canada is becoming more and more difficult. That's the reality. I know there are many people who believe that temporary foreign workers steal jobs from Canadians, but the way I see it is that it allows Canada to feed itself, because we need capacity in regions.

Of course, at some point we may figure out a way to use robotics to do everything these people are doing, but for the time being we are at the mercy of Mother Nature. When harvest comes along we need action, we need people in the fields, and these people serve a purpose. I would even add that these people come to Canada because they have a dream and they not only want to work here, they want to live here, and they want to understand the Canadian way of life. As Canadians, I believe that we often tend to forget how lucky we are to live in Canada, such a

temporaires qui avaient de la difficulté à parler l'anglais. Lorsqu'il s'agit de manutention de la viande, il faut une main-d'œuvre qui a suivi une formation rigoureuse. L'usine XL Foods a investi beaucoup d'argent pour former ses employés afin qu'ils maîtrisent mieux les pratiques de manutention de la viande.

Pour régler le problème de roulement de personnel, il faut investir davantage dans la formation et le recrutement. De toute évidence, cela représente un défi pour le secteur agroalimentaire dont les marges de profits sont très minces. Si ces coûts pouvaient être évités, ce serait tant mieux. Mais pour l'instant, c'est un problème.

[Traduction]

La sénatrice Beyak : Je vous remercie, monsieur Charlebois, de faire profiter le comité de votre expertise. Nous vous en sommes très reconnaissants. Je voudrais revenir sur les préoccupations soulevées par le sénateur Dagenais. Je siège à trois comités, qui sont tous très préoccupés par la pénurie de travailleurs étrangers temporaires, particulièrement dans le secteur de l'agriculture. Je crois savoir que vous venez de publier un article dans le *Times Colonist*, et que vous avez beaucoup d'expertise dans ce domaine. Pouvez-vous nous donner davantage de détails pour le bénéfice des personnes qui nous regardent à la maison et qui ne comprennent pas les problèmes ni les solutions ou qui ne savent pas vraiment comment gérer cette situation?

M. Charlebois : Certainement, mais je ne suis pas un expert en ressources humaines. J'examine les politiques et les enjeux qui concernent la chaîne d'approvisionnement. En ce qui a trait à cette situation en particulier, je suis évidemment très préoccupé, car il s'agit d'emplois qui sont difficiles à pourvoir. J'ai grandi au Québec, dans les Cantons de l'Est, et j'ai travaillé dans des fermes durant mon enfance et mon adolescence. J'ai travaillé pour des cultivateurs de fraises et des producteurs laitiers. J'ai trouvé cette expérience fantastique, mais aujourd'hui, la plupart des enfants et des jeunes adultes quittent les régions rurales du Canada pour aller faire des études, notamment universitaires, et ne choisissent pas de travailler dans le secteur de l'agriculture.

Dans les régions rurales du Canada, le recrutement et la rétention deviennent de plus en plus difficiles. C'est la réalité. Je sais que beaucoup de gens croient que les travailleurs étrangers temporaires volent les emplois des Canadiens, mais selon moi, cela permet au Canada de se nourrir, parce que nous avons besoin de personnel dans les régions.

Évidemment, nous parviendrons peut-être un jour à trouver une façon d'utiliser la robotique pour faire toutes ces tâches, mais pour le moment, nous sommes à la merci de dame nature. Nous avons besoin de gens dans les champs à la saison des récoltes; ces gens ils sont utiles. J'ajouterais même que ces gens viennent ici parce qu'ils ont un rêve : ils ne veulent pas seulement travailler au Canada; ils veulent s'y établir et connaître le mode de vie canadien. Je crois que les Canadiens oublient souvent à quel point ils sont chanceux de vivre au Canada, ce pays formidable, et ceux

wonderful country, and when people come to Canada they realize how lucky we are. Just so you know, I'm in Austria. It's a great place to be, but I will come back.

Senator Beyak: Did your paper suggest recommendations to the government that we could work on? I know it's a concern to so many different ministries.

Mr. Charlebois: Essentially, it's to allow people to become permanent residents. That was my very high level recommendation. Again, I didn't dive into many details. I'm sure you're probably more knowledgeable than I am when it comes to options that could be provided to these people, but essentially I'm trying to say that we need them.

Senator Beyak: Thank you very much.

The Chair: Before we go to the second round, if you permit me, I have a few questions.

[Translation]

The Chair: Let's look at traceability and the order of reference that the Senate of Canada has asked us to study. We often talk about the competitiveness and profitability of the agricultural sector.

In relation to major international fairs — you probably have experience in the area — what do you think of the Canada brand initiative? At those major international fairs, does Canada have the means to showcase the Canada brand? What would your recommendations be to promote the Canada brand, considering its traceability and safety?

Mr. Charlebois: That's a good question. In all honesty, I have not looked into this issue. For now, the program is working well and meets specific needs. My first concern is that we have often relied on the sale of the Canadian brand based on its agricultural commodities and products, including maple syrup and wheat, which are sold around the world. However, Canada does not sell a lot of processed products internationally, not as much as I would like it to sell.

In recent years, many studies have been done on the food processing sector. Canada has lost 143 plants since 2007, which means 25,000 fewer jobs. Earlier, you said that the agri-food sector is very important. In my view, the food processing sector in Canada is in crisis. Canada is a very vulnerable country to multinationals that suddenly decide to consolidate their assets. That is what happened with Kellogg in London and Heinz in Leamington, among others. It is a problem. Canada should further promote its brand, beyond food products, such as canola. I was in China last fall. Of course, the people there know about canola, but they don't know that it comes from Canada and that canola means Canada oil. They know about our agri-food products, but they don't always know what their purpose is.

qui viennent au Canada prennent conscience de la chance que nous avons. Je précise que je suis en Autriche, un endroit où il fait bon vivre, mais je vais revenir.

La sénatrice Beyak : Dans votre article, présentez-vous au gouvernement des recommandations que nous pourrions examiner? Je sais que cela préoccupe beaucoup de ministères.

M. Charlebois : Essentiellement, l'idée est de permettre aux gens de devenir résidents permanents. C'est ma principale recommandation. Encore une fois, je n'ai pas examiné cela de façon très détaillée. Je suis certain que vous en savez probablement plus que moi sur les options qui pourraient leur être offertes. Ce que je tente de faire valoir, en somme c'est que nous avons besoin d'eux.

La sénatrice Beyak : Merci beaucoup.

Le président : Avant de passer au deuxième tour, j'aurais quelques questions, si vous le permettez.

[Français]

Le président : Examinons la traçabilité et l'ordre de renvoi que le Sénat du Canada nous a demandé d'étudier. On parle souvent de la compétitivité et de la rentabilité du secteur agricole.

Dans le cadre des grandes foires internationales — vous avez sans doute de l'expérience dans le domaine —, que pensez-vous de l'initiative de La marque Canada? Lors de ces grandes foires internationales, est-ce que le Canada dispose de moyens pour mettre en valeur La marque Canada? Quelles seraient vos recommandations pour valoriser La marque Canada en tenant compte de sa traçabilité et de sa sécurité?

M. Charlebois : C'est une bonne question. En toute honnêteté, je ne me suis pas penché sur cette question. Pour l'instant, le programme fonctionne bien et répond à des besoins spécifiques. Ma préoccupation première, c'est qu'on a souvent misé sur la vente de l'image de marque du Canada selon ses commodités agricoles et ses denrées agricoles, entre autres, le sirop d'érable et le blé, qui sont des produits vendus partout dans le monde. Cependant, le Canada ne vend pas beaucoup de produits transformés à l'échelle mondiale, pas autant que je le souhaiterais.

Ces dernières années, de nombreuses études ont été menées sur le secteur de la transformation alimentaire. Le Canada a perdu 143 usines depuis 2007, ce qui représente 25 000 emplois de moins. Plus tôt, vous avez mentionné que le secteur agroalimentaire est très important. À mon avis, le secteur de la transformation alimentaire au Canada est en pleine crise. Le Canada est un pays extrêmement vulnérable devant les entreprises multinationales qui décident tout à coup de consolider leurs actifs. C'est ce qui est arrivé à Kelloggs, à London, et à Heinz, à Leamington, entre autres. C'est un problème. Le Canada devrait valoriser davantage son image de marque, au-delà des denrées alimentaires, comme le canola. L'automne dernier, je me suis rendu en Chine. Certes, les gens là-bas connaissent le canola, mais

In terms of the Canada brand, we are seen as a country with an abundance of natural resources, but not as a country with a developed processing capacity that adds value to the primary products.

Let's take Germany for example. In terms of engineering, we are talking about BMW and all sorts of industries that have developed some truly outstanding expertise. Canada has the potential to do that, but it needs to take an orchestrated approach to branding its image internationally.

The Chair: When you talk about its brand, to quote you, are there some traceability mechanisms, such as product identification? We often connect those items to the Canada brand. We also see the markings on the box or the container, as well as various labels that indicate which Canadian region the product comes from to allow international consumers to recognize the Canadian product. On which of those four mechanisms do you think we should focus more to make Canada stand out?

Mr. Charlebois: We need to be careful. We are currently seeing an incredible fragmentation of markets. McDonald's is dealing with that now. Consumers are looking for something completely different. I am well aware that Canadians are increasingly looking for local products that come from Canada and from their regions. The same thing is happening around the world. We can sell a Canadian product with the Canada brand, whose quality is recognized, but when it comes to consumers in other parts of the world, I am not sure that they are very interested in buying Canadian products. They want quality products, but not necessarily Canadian products. We need to be careful. There is the B2B — business to business — model and the B2C — business to consumer — model. In terms of the Canada brand, when we sell to agents, brokers and importers, I think the B2B is crucial. That is a target market where the Canada brand can be beneficial for the country. However, I think consumers are a whole different story.

[English]

The Chair: The chair will recognize Senator Enverga.

Senator Enverga: I overheard earlier today that there's some sort of similarity between Canada and the U.S. food industry. The reason why Japan did not go against the Canadian imports is because of its relationship with the U.S.A. But in fact, when I was in South Korea and Taiwan, I overheard that the main competitor of Canada is the U.S.A. Can you maybe let us

ils ne savent pas qu'il provient du Canada et que Canola signifie *Canada oil*. Ils connaissent nos denrées agroalimentaires, mais ils ne savent pas nécessairement à quoi elles servent.

Pour ce qui est de l'image de marque du Canada, on est perçu comme un pays ayant des ressources naturelles en abondance, mais pas comme un pays qui a développé une capacité de transformation qui ajoute de la valeur à ce qu'il produit au niveau primaire.

Je peux citer comme exemple l'Allemagne. Sur le plan de l'ingénierie, on parle de BMW et de toutes sortes d'industries qui ont développé une expertise vraiment exceptionnelle. Le Canada a le potentiel de le faire, mais il doit y avoir une approche orchestrée de par son image de marque à l'international.

Le président : Lorsqu'on parle d'image de marque, si vous me permettez d'utiliser votre vocabulaire, voit-on alors certains mécanismes de traçabilité, comme l'identification du produit? On va le relier souvent à La marque Canada. On voit aussi le tatouage et le marquage qui se fait sur la boîte ou le contenant, et on verra aussi différents registres pour déterminer de quelle région canadienne vient le produit pour permettre aux consommateurs internationaux de reconnaître le produit canadien. Sur lequel de ces quatre mécanismes, selon votre expérience, pourrait-on mettre davantage d'emphase pour faire connaître le Canada?

M. Charlebois : Il faut faire attention. On vit actuellement une incroyable fragmentation des marchés. McDonald's s'en aperçoit actuellement. Le consommateur recherche complètement autre chose. Je sais bien que de plus en plus de Canadiens recherchent des produits locaux qui proviennent du Canada et de leur région. C'est la même chose ailleurs dans le monde. On peut vendre un produit canadien, avec l'image de marque du Canada dont la qualité est reconnue, mais s'agissant des consommateurs, ailleurs dans le monde, je ne suis pas convaincu qu'ils sont très intéressés d'acheter un produit canadien. Ils veulent acheter un produit de qualité, mais pas nécessairement un produit canadien. Il faut faire attention. Il y a le B2B (le commerce interentreprises) et le B2C (le commerce entreprise à consommateur). Le B2B, à mon avis, en ce qui a trait à l'image de marque du Canada, lorsqu'il vend aux agents, aux courtiers et aux importateurs, est absolument important. C'est un marché cible où l'image du Canada peut servir le pays de façon efficace. Cependant, en ce qui a trait au consommateur, on parle d'autres choses à mon avis.

[Traduction]

Le président : Je donne la parole au sénateur Enverga.

Le sénateur Enverga : Plus tôt aujourd'hui, j'ai entendu dire qu'il y avait des similitudes entre l'industrie agroalimentaire canadienne et celle des États-Unis. C'est en raison de ses relations avec les États-Unis que le Japon ne s'est pas opposé aux importations canadiennes. Toutefois, lorsque j'étais en Corée du Sud et à Taïwan, j'ai entendu dire que le principal concurrent du

know how can we break from this Canada-U.S. identity? Are we the same or how could we separate from that notion from the other countries?

Mr. Charlebois: Thank you, senator. I don't believe we're the same. We're complementary. That's how I see the relationship between the Canada and the U.S. when it comes to food and agriculture. One serves the other and vice versa. Given what is going on with the so-called currency war around the world, not only in North America, it is very good to be close to the Americans right now. We're likely going to be selling more food products or ag-products over the next few years because our dollar has weakened. It will weaken even further versus the euro.

My concern when it comes to trade is that right now with the currency war going on, the Canadian dollar is dropping versus the U.S. dollar, but the euro is absolutely skydiving. We're talking about parity between the euro and the U.S. dollar. If that's the case, given the fact that they're actually right now negotiating an agreement like we did with CETA, Canada will be become less attractive for Europe, and Europe is a huge bloc. So Germany is really happy with what's going on right now because it's looking at the U.S. as a very good market.

Essentially, my concern with what's going on over the next, I would say, 18 months to two years, is that Canada actually may be forgotten because of the fact that other countries will take advantage of their weakened currency versus the greenback.

For Canada, it often supports what I consider a lazy ag-economy because when the dollar was at parity or even above parity it forced many companies in Ontario and across Canada to reinvest in their plants, and it made our industry more effective. My concern now, because the dollar is dropping, is that people will stop investing and will not be as competitive. I think we should continue to become competitive. One thing the government could do is encourage the processing industry to continue to invest in productivity, which is something we're missing right now in Canada.

Senator Enverga: You're talking about Europe, the U.S.A. and Canada. Don't you think we have a lot of advantage in the Pacific market now that the Canadian dollar is so low? The Europeans don't produce the same kind of products, ag-products, for Asia-Pacific. Should we focus on that particular market at this time?

Mr. Charlebois: Our reliance upon the U.S. is clear. It's there. Should we actually focus on other markets? Absolutely. It's called edging. I think we need to look at other markets, but frankly, I actually believe that our government is doing exactly what we

Canada, ce sont les États-Unis. Pouvez-vous nous dire comment nous pourrions nous éloigner de cette identité canado-américaine? Sommes-nous pareils? Comment pourrions-nous modifier la perception des autres pays?

M. Charlebois : Merci de la question, sénateur. Je ne crois pas que nous sommes identiques. Nous sommes complémentaires. C'est ainsi que je perçois la relation entre le Canada et les États-Unis sur le plan agroalimentaire. Les deux pays se rendent mutuellement service. Actuellement, étant donné ce que l'on voit dans la soi-disant guerre des devises qui fait rage à l'échelle mondiale, pas seulement en Amérique du Nord, le rapprochement avec les États-Unis est une bonne chose. Nos ventes de produits alimentaires ou de produits agricoles augmenteront probablement au cours des prochaines années en raison de l'affaiblissement du dollar canadien. Il connaîtra une baisse encore plus marquée par rapport à l'euro.

Par rapport au commerce, ce qui me préoccupe, c'est que dans cette guerre des devises, on observe en ce moment une baisse du dollar canadien par rapport à la devise américaine, mais l'euro est en chute libre. On évoque la parité entre l'euro et le dollar américain. Si cela se produit, étant donné que nous négocions actuellement un accord semblable à l'AECG, le Canada sera moins attirant pour l'Europe, qui est un bloc économique énorme. Donc, la situation actuelle plaît beaucoup à l'Allemagne, car elle considère les États-Unis comme un très bon marché.

Fondamentalement, ce qui me préoccupe au sujet de la situation qu'on pourrait voir, disons, dans les 18 à 24 prochains mois, c'est que le Canada pourrait être laissé derrière parce que d'autres pays tireront avantage de la faiblesse de leur devise par rapport au dollar américain.

Pour le Canada, cela appuie souvent ce que je considère comme une économie agricole paresseuse, car lorsque la valeur du dollar était égale ou même supérieure au dollar américain, cela a forcé de nombreuses entreprises de l'Ontario et de partout ailleurs au Canada à réinvestir dans leurs usines, augmentant ainsi l'efficacité de l'industrie canadienne. Ce qui me préoccupe actuellement, c'est que la baisse du dollar incite les gens à cesser d'investir, entraînant ainsi une baisse de la compétitivité. Je pense que nous devrions continuer de chercher à devenir concurrentiels. Le gouvernement devrait notamment encourager l'industrie de la transformation à maintenir ses investissements visant à accroître la productivité, ce qui fait défaut au Canada actuellement.

Le sénateur Enverga : Vous parlez de l'Europe, des États-Unis et du Canada. Ne croyez-vous pas que la faiblesse du dollar canadien nous donne maintenant un avantage considérable sur le marché de l'Asie-Pacifique? Les Européens ne produisent pas les mêmes produits, les mêmes produits agricoles que nous pour le marché de l'Asie-Pacifique. Devrions-nous nous concentrer sur ce marché, en ce moment?

M. Charlebois : Notre dépendance à l'égard des États-Unis est claire; c'est un fait. Devrions-nous nous concentrer sur d'autres marchés? Absolument. C'est ce qu'on appelle une approche proactive. Je pense que nous devons étudier d'autres marchés,

should be doing — signing trade agreements. For the first time in many years, we've actually seen a federal government signing key trade deals. Of course, it takes years to reap the benefits from these trade deals, but it's happening right now. So other than that, it boils down to how industry will focus on productivity.

Senator Oh: You said earlier that the Canadian dollar is low and it hurts investments from coming in, but I thought it's the other way. If the Canadian dollar is low, you then attract more investment. I have friends who invested when the Canadian dollar was 71 cents. When the dollar bounced back to \$1.01 against the U.S., just on the currency exchange, they made over 30 per cent. Low currency is good for our exports, and this is the best time for anyone who is going to invest in Canada; the Canadian dollar is low. But it's going to bounce back some day. Currency fluctuates up and down. To make investments, I would say this is probably the best time to come to Canada. What do you say?

Mr. Charlebois: It's always a good time to go to Canada.

If I may, senator, I can respond to your first question. I actually do believe that a growth supported by a weak currency is not a good idea for our country. I think we need to focus on our core competencies. We need to actually innovate and develop new products. This is one thing we actually haven't been good at is to innovate and develop new products.

We can't do like the Americans and focus on economies of scale. We just don't have the capacity to do that, but we can differentiate. To recognize the power of differentiation is actually key, moving forward, for the industry. Icewine is a perfect example. I wish we could do that with mustard in Saskatchewan. We actually export a lot of mustard grains, but we don't do anything with it. This is something we should be doing as a country — to innovate and develop new products for the world and not just export commodities and buy it back at five times the price, no matter what happens to the currency.

Currency fluctuations offer opportunities, but to actually build business models based on weak currencies is really a mistake.

[Translation]

Senator Tardif: I have a quick question. Mr. Charlebois, I think you said that the food chain surveillance capacities of many countries have declined since the financial crisis and due to fiscal restraints. In your presentation, you said, and I quote:

mais pour être honnête, je pense qu'en signant des accords commerciaux, le gouvernement canadien fait ce qu'il faut faire. Pour la première fois depuis longtemps, nous avons un gouvernement fédéral qui signe d'importants accords commerciaux. Il faut évidemment des années pour en tirer avantage, mais c'est ce que l'on voit actuellement. Donc, outre ces accords, cela dépend de l'importance qu'accordera l'industrie à la productivité.

Le sénateur Oh : Plus tôt, vous avez indiqué que le dollar canadien est faible et que cela nuit aux investissements, mais je pensais que c'était le contraire. Si le dollar canadien est faible, cela attire davantage d'investissements. Certains de mes amis ont investi lorsque le dollar canadien était à 71 ¢. Lorsque le dollar a rebondi pour atteindre 1,01 \$ américain, ils ont obtenu un profit de plus de 30 p. 100 seulement en fonction du taux de change. Avoir une devise faible, c'est bon pour les exportations, et c'est le moment idéal pour investir au Canada. Le dollar canadien est faible, mais il reprendra un jour de la vigueur. La valeur des devises fluctue. En ce qui concerne les investissements, je dirais que c'est probablement le moment idéal d'investir au Canada. Qu'en dites-vous?

M. Charlebois : C'est toujours un bon moment pour investir au Canada.

Si vous le permettez, je peux répondre à votre première question, sénateur. J'estime, en fait, qu'une croissance qui découle d'une devise faible n'est pas bonne pour le pays. Je pense que nous devons nous concentrer sur nos forces. Nous devons innover et créer de nouveaux produits, et c'est un aspect pour lequel nous n'avons pas eu de bons résultats.

Nous ne pouvons imiter les Américains et nous concentrer sur les économies d'échelle. Nous n'avons pas la capacité de le faire. Toutefois, nous pouvons nous démarquer. Il est essentiel de reconnaître qu'il est essentiel que l'industrie se démarque, à l'avenir. Le vin de glace est un exemple parfait. J'aimerais que nous puissions utiliser la moutarde à cette fin en Saskatchewan. Nous exportons beaucoup de grains de moutarde, mais nous ne fabriquons aucun produit dérivé. Voilà ce que nous devrions faire, au pays. Peu importe le sort que subira notre devise, nous devrions innover et créer de nouveaux produits pour le marché mondial plutôt que de nous contenter d'exporter des produits agroalimentaires et les racheter à un prix cinq fois plus élevé.

Les fluctuations monétaires créent des occasions, mais élaborer des modèles d'affaires en fonction de la faiblesse des devises est une erreur.

[Français]

La sénatrice Tardif : J'ai une brève question. Monsieur Charlebois, vous avez indiqué que la capacité de surveillance de la chaîne alimentaire dans plusieurs pays a diminué depuis la crise financière et en raison de certaines restrictions budgétaires. Dans votre présentation, vous avez dit ce qui suite, et je vous cite :

[English]

. . . the risk surveillance capacities of many countries have likely been adversely affected. . . . establishing a strong correlation between budgetary readjustments and any food regulators' capacity to mitigate and communicate risk remains a challenge.

[Translation]

What is the situation in Canada? Has Canada suffered budget cuts that are affecting its food chain surveillance capacity?

Mr. Charlebois: I think there have been budget cuts. I am not aware of the amount as such, but the Canadian Food Inspection Agency has experienced some restructuring. However, Canada is no exception; we have seen this all over the world. In fact, according to our 2014 survey results, Austria falls within the average. The European economy is not doing very well and everyone is doing the same thing everywhere: downsizing. That is when we need to talk about corporate accountability. The state cannot monitor everything. That is virtually impossible.

There are 3,500 inspectors in Canada, and the question I often ask the inspectors' unions is this: if 3,500 inspectors are not enough, what is the ideal number? I have yet to receive an answer, because no one knows exactly what the inspectors are doing on the ground, what they are doing with the information they gather and how that is all managed. We don't have a transparent system that would allow all Canadians to better understand what is happening out in the field. There is a complete lack of transparency. We are not recognizing the investment being made right now, so why should we invest more? Some years, we invest a great deal in food safety to meet a temporary need, because there is panic, such as the *listeria* in 2008 and then the BSE. Now, CFIA has a budget of over \$700 million and more than 7,000 employees. I can tell you that most Canadians don't really understand what CFIA does. I think we need to look into that issue before we increase the staff. In the meantime, companies are well positioned to complement the agency's efforts in surveillance and to take responsibility themselves. Companies buy from other companies. If a company asks the wrong questions or gets into trouble, it's not good for the supply chain. This is what is currently being done in a very natural way. It is a reality. We have gone through a period of expenses, in light of what is happening in the world, before reinvesting more in food safety. States will think about whether they have to invest, what is the return on investment, and whether they need to invest more.

[Traduction]

[...] les capacités de surveillance des risques de bien des pays ont diminué [...] il demeure difficile d'établir un lien étroit entre les réductions budgétaires et la capacité des organismes de réglementation des aliments d'atténuer et de communiquer les risques.

[Français]

Quelle est la situation au Canada? Le Canada a-t-il subi des réductions budgétaires qui influent sur sa capacité de surveillance au sein de la chaîne alimentaire?

M. Charlebois : Il y a eu des réductions sur le plan budgétaire, je crois. Je ne suis pas certain du montant comme tel, mais il y a eu une réorganisation à l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Cependant, le Canada ne fait pas exception; on l'a vu partout dans le monde. D'ailleurs, selon les résultats de notre sondage de 2014, l'Autriche se situe dans la moyenne. En Europe, l'économie ne va pas très bien et, partout, on fait un peu la même chose, on réduit les effectifs. C'est à ce moment-là qu'il faut tenir une discussion sur la responsabilisation des entreprises. L'État ne peut pas tout surveiller. C'est pratiquement impossible.

Il y a 3 500 inspecteurs au Canada, et la question que je pose souvent aux syndicats des inspecteurs est la suivante : si 3 500 inspecteurs ne sont pas suffisants, quel est le nombre optimal? Je n'ai jamais eu de réponse à ma question, parce qu'on ne sait pas exactement ce que les inspecteurs font sur le terrain, ce qu'ils font avec les informations collectées et comment tout cela est géré. On n'a pas un système transparent qui permettrait à l'ensemble des Canadiens de mieux reconnaître ce qui se passe sur le plancher des vaches, comme on dit. Il y a un manque total de transparence. On ne reconnaît pas l'investissement qu'on fait actuellement, alors pourquoi devrait-on investir davantage? Il y a des années qu'on investit beaucoup dans la salubrité des aliments pour répondre à un besoin temporaire, parce qu'il y a une panique, comme la *listeria* en 2008 et l'ESB ensuite. Maintenant, l'ACIA a un budget qui dépasse les 700 millions de dollars et elle compte plus de 7 000 employés. Je peux vous dire que l'ensemble des Canadiens ne comprend pas nécessairement ce que fait l'ACIA. À mon avis, on devra se pencher sur cette question avant d'augmenter les effectifs. Entre-temps, l'entreprise est en bonne posture pour compléter les efforts de l'agence en matière de surveillance et en se responsabilisant elle-même. L'entreprise achète d'une autre entreprise. Si elle pose les mauvaises questions ou qu'elle se met dans le pétrin, ce n'est pas bon pour la chaîne d'approvisionnement. C'est ce qui se fait actuellement de façon très naturelle. C'est une réalité. On a traversé une ère de dépenses, compte tenu de ce qui se passe dans le monde, avant de réinvestir davantage en faveur de la salubrité des aliments. Les États vont se demander s'il faut investir, quel est le retour sur l'investissement, et s'ils doivent investir davantage.

Senator Tardif: You raise some very important points. I don't think we can address them all today. The agency's accountability is important, and so are the reports, the follow-ups and the industry's accountability, in terms of figuring out whether we can rely on an industry that regulates itself.

The Chair: Mr. Charlebois, thank you again for taking the time to share your opinions and comments with us. Come back to Canada, we have tons of snow. You must not forget your roots.

Mr. Charlebois: I haven't forgotten. I wear my pin for two reasons. The first one is that I am proud to be Canadian, and the second is that you cannot talk to me in German.

The Chair: Thank you very much. Enjoy your stay.

[English]

Honourable senators, we will now reconvene for our second witness from GS1 Canada, Mr. Ryan Eickmeier, Senior Director of Public Affairs. Thank you for accepting our invitation, Mr. Eickmeier, and I would now ask you to make your presentation, to be followed by questions from the senators.

Ryan Eickmeier, Senior Director, Public Affairs, GS1 Canada: Thank you. I'm pleased to be with you today as this committee studies a very important topic in the Canadian agriculture and agri-food sector.

The focus of my comments today is the need for whole-chain traceability and how that affects international market access. Let me begin my remarks by introducing the organization I represent.

GS1 Canada is a global, not-for-profit, supply chain standards organization, and GS1 Canada is one of 114 GS1 member organizations worldwide. We are part of the daily lives of Canadians, perhaps best known as the authorized issuer of the global trade item number, the number found underneath the conventional bar code. GS1 standards are globally used 6 to 8 billion times daily to uniquely identify products, locations, assets and shipments, amongst other items.

To provide additional clarity around our role in the agriculture and agri-food sector, GS1 Canada has a long history of working with government and industry. In 2003, we were invited by Agriculture and Agri-Food Canada to lead a national food initiative called Can-Trace, the goal of which was to define the minimum standards and information needed for a one-up one-down traceability standard for the entire Canadian food industry. To realize that goal, GS1 Canada brought together all major commodity groups and stakeholders, from production through to distribution and retail, to collaboratively agree on a voluntary national traceability standard. That standard was rooted in GS1 global standards, which have reached mass adoption in the Canadian grocery and food service sectors. GS1 Canada's

La sénatrice Tardif : Vous soulevez des points très importants. Je ne crois pas que nous puissions tous les régler aujourd'hui. La question de l'imputabilité de l'agence est importante, ainsi que les rapports, les suivis et la question de la responsabilisation de l'industrie, à savoir si on peut se fier à une industrie qui se réglemente elle-même.

Le président : Je voudrais vous remercier, monsieur Charlebois, d'avoir pris le temps, encore une fois, de nous faire part de vos opinions et de vos commentaires. Revenez au Canada, nous avons de la neige en masse. Il ne faut pas oublier vos racines.

M. Charlebois : Je n'ai pas oublié. Je porte mon épinglette pour deux raisons. La première étant que je suis fier d'être Canadien, et la deuxième étant qu'on ne peut pas me parler en allemand.

Le président : Merci beaucoup. Bon séjour.

[Traduction]

Chers collègues, nous accueillons maintenant notre deuxième témoin, M. Ryan Eickmeier, qui est directeur principal aux affaires publiques chez GS1 Canada. Merci d'avoir accepté notre invitation, monsieur Eickmeier. Je vous demanderais de présenter votre exposé; ensuite, nous passerons aux questions des sénateurs.

Ryan Eickmeier, directeur principal, Affaires publiques, GS1 Canada : Merci. Je suis heureux d'être avec vous ici aujourd'hui alors que le comité se penche sur une question vitale pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Mes commentaires porteront principalement sur le besoin de mettre en place un système de traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et son incidence sur l'accès au marché international. Mais laissez-moi tout d'abord vous présenter l'organisation que je représente.

GS1 Canada est une organisation mondiale à but non lucratif de normalisation de la chaîne d'approvisionnement et l'un des 114 GS1 dans le monde. Nous faisons partie du quotidien de tous les Canadiens, et sommes peut-être mieux connus comme le seul émetteur autorisé de codes-lieu internationaux, le nombre se trouvant sous le code-barres conventionnel. Les normes de GS1 sont utilisées de 6 à 8 milliards de fois par jour dans le monde afin d'identifier sans équivoque des produits, lieux, biens et envois, entre autres choses.

Afin de clarifier notre rôle dans le secteur agricole et agroalimentaire, il convient de préciser que GS1 Canada collabore de longue date avec le gouvernement et le secteur : en 2003, GS1 Canada avait été invité par Agriculture et Agroalimentaire Canada à prendre la direction d'une initiative nationale du secteur alimentaire appelée Can-Trace, et dont le but était d'établir les normes et les informations minimales requises pour l'élaboration d'une norme de traçabilité à un échelon en amont et à un échelon en aval pour l'ensemble de l'industrie alimentaire canadienne. Pour atteindre l'objectif, nous avons amené, pour les différents produits, tous les principaux groupes et intervenants du secteur, de la production, de la distribution et du détail, à convenir d'une norme de traçabilité nationale volontaire.

membership and governance consists of a wide range of agri-food and agriculture stakeholders, including distributors, operators, manufacturers, retailers and producers.

To ensure a common understanding, whole chain traceability is the ability to know exactly where agri-food and agriculture products are at any point in time, and why. This definition has evolved from the traditional one-up one-down understanding of traceability within industry and government to include the need to completely track forward to the consumer and trace all the way back to the farm.

Traceability is not a business application or process itself. It is a capability that allows a company to share specific production level information with other trading partners and supply chain intermediaries. Whole chain traceability is dependent on the ability to connect the upstream and downstream supply chain using unique identifiers. This has become a major priority for agricultural partners who are looking for ways to enhance product differentiation and consumer confidence, increase business development and improve productivity and cost efficiency.

The need for traceability is shaped by market drivers affecting the entire supply chain from farm to fork. Traceability by itself is not the outcome or the destination. Traceability is the enabler by which businesses align their collective capabilities, including systems and procedures, to respond to the following market drivers: The first is risk management, an example of which would be recognized product recall based on global standards that would allow you to identify specific products down to the granular level. A second example would be the ability to share third party audits and certifications.

A second market driver is that of supply chain transparency, and that's the need to adopt or communicate sustainable business practices or share information regarding product ingredients, production or distribution down to the actual batch level. The third is supply chain efficiency, the use of electronic data interchange for shipping, receiving and proof of delivery. The fourth is trading partner collaboration where you share production planning based on market demand from the consumers.

Through whole chain traceability, we believe the following overall benefits can be realized: The first is product differentiation and consumer confidence. Whole chain traceability creates opportunities for brand recognition and consumer loyalty by

Cette norme a servi de base pour la norme mondiale de traçabilité de GS1, qui a été adoptée de façon quasi générale par les secteurs canadiens de l'épicerie et de la restauration. GS1 Canada réunit, tant parmi ses membres que dans sa gouvernance, tout un éventail d'intervenants du secteur agroalimentaire, dont des distributeurs, des exploitants, des fabricants, des détaillants et des producteurs.

Afin que nous ayons la même compréhension des termes, on entend par traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement la capacité de savoir précisément, et à n'importe quel moment, où se trouve tout produit agroalimentaire ou agricole, et pourquoi. Cette définition constitue, pour le secteur et le gouvernement, une évolution par rapport à la traçabilité à un échelon en amont et à un échelon en aval visant à répondre à la nécessité de garantir une traçabilité totale, de l'exploitation agricole à l'amont, jusqu'au consommateur à l'aval.

La traçabilité n'est pas une procédure propre à une entreprise, mais la capacité, pour une entreprise, de partager certains renseignements sur un produit donné avec d'autres partenaires commerciaux ou intermédiaires dans la chaîne d'approvisionnement. La traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement s'appuie sur la capacité d'unifier la chaîne d'approvisionnement en amont et la chaîne d'approvisionnement en aval au moyen des mêmes identifiants. C'est devenu une priorité majeure pour les partenaires du secteur agricole qui cherchent à différencier leurs produits, à gagner la confiance des consommateurs, à favoriser une croissance accrue, ainsi qu'à améliorer la productivité et la rentabilité.

Le désir de traçabilité est motivé par les tendances du marché qui influent sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, de la ferme à la fourchette. La traçabilité n'est pas en soi un résultat ou un objectif. La traçabilité est un moyen, pour les entreprises, d'uniformiser leurs capacités collectives, et notamment leurs systèmes et leurs procédures, afin de s'adapter aux tendances du marché. Le premier est la gestion des risques, dont un exemple serait la capacité de rappel de produits reconnue fondée sur des normes mondiales et l'identification sans équivoque des produits touchés. Un deuxième exemple serait le partage de vérifications et de certifications par des tiers.

Le deuxième mécanisme est la transparence de la chaîne d'approvisionnement, soit le besoin d'adopter et de faire connaître des pratiques commerciales durables ou l'échange de renseignements concernant les ingrédients, la production et la distribution, et ce, jusqu'au lot de produit. Le troisième est l'efficacité de la chaîne d'approvisionnement, soit l'utilisation de l'échange de données électroniques pour l'expédition, la réception et la preuve de livraison. Le quatrième est la collaboration entre partenaires commerciaux, c'est-à-dire la planification de la production en fonction des données sur la demande du marché provenant des consommateurs.

La traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement permet d'atteindre les objectifs généraux suivants. Il y a d'abord la différenciation des produits et la confiance des consommateurs : la traçabilité sur l'ensemble de la chaîne

narrowing the scope of recalls and withdrawals to only those affected products and assuring consumers about the integrity, safety and security of products remaining on the market.

The second is business development. Increasingly, the capacity to track and trace product through the supply chain is becoming an actual condition of trade both between organizations and according to government regulation. Whole chain traceability enables compliance with such mandates, along with access to new markets and trading partners that trade only with enabled organizations.

Finally, there is productivity and cost efficiency. Whole chain standards-based traceability facilitates the flow of goods and information across jurisdictions by enabling cargo and chain of custody identification, reducing delays, expediting customs approvals, thereby generating cost efficiencies through decreased delays and administrative requirements.

Industry in Canada has already invested in the application of standards-based solutions within both the upstream and downstream supply chains and these investments should be applauded. What remains missing, however, is for these broad capabilities to be fully linked together so the entire supply chain becomes interoperable, thus creating new value for industries, consumers and government. GSI Canada believes this is readily achievable.

In closing, the ongoing viability of Canada's agri-food industry is dependent on its ability to respond to these evolving market drivers. To view traceability as simply a means to satisfy risk management concerns undervalues its larger importance to both businesses and consumers. Canada's food industry hinges on the provision of sharing reliable and accurate electronic product information with industry and consumers, absolute visibility and traceability, and the ability to rapidly remove any product at any point in the movement from farm to fork.

Traceability should no longer be viewed as a cost but instead as an investment with a tangible return stemming from efficient business processes. GSI global standards are used by companies worldwide to ensure safety, security and efficiency of supply chains, and they are foundational to whole chain traceability and effective product recall. They enhance consumer safety and secure the agriculture sector's competitive position in Canada and around the world. We would encourage this committee to

d'approvisionnement offre des possibilités de favoriser la reconnaissance des marques et la fidélisation des consommateurs en réduisant les rappels et les retraits aux seuls produits touchés et en garantissant aux consommateurs l'intégrité, la sûreté et la sécurité des produits laissés sur le marché.

Le deuxième est la croissance accrue. La capacité d'assurer le suivi et la traçabilité des produits sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement constitue de plus en plus une exigence commerciale, tant entre organisations qu'en vertu de la réglementation gouvernementale. La traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement permet de répondre à de telles exigences, tout en permettant d'obtenir des débouchés sur de nouveaux marchés et auprès de nouveaux partenaires commerciaux ne faisant affaire qu'avec des organisations qui répondent à ces exigences.

Enfin, il y a la productivité et la rentabilité. Une traçabilité normalisée de l'ensemble sur la chaîne d'approvisionnement facilite la circulation des biens et de l'information entre les marchés en permettant l'identification des marchandises et de la chaîne de possession, la réduction des délais et l'accélération des formalités douanières, ce qui permet d'accroître la rentabilité en réduisant les délais et les formalités administratives.

Le secteur, au Canada, a déjà investi dans la mise en place de solutions normalisées, tant dans la chaîne d'approvisionnement en amont que dans la chaîne d'approvisionnement en aval, et il convient de l'en féliciter. Reste, cependant, à unifier totalement ces capacités générales afin que l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement devienne interoperable, ce qui constituerait une valeur ajoutée tant pour le secteur que pour les consommateurs et le gouvernement. GSI Canada est d'avis qu'une telle chose peut être facilement réalisable.

Pour conclure, la viabilité à long terme du secteur agroalimentaire canadien repose sur sa capacité à s'adapter à l'évolution des tendances du marché. Ne considérer la traçabilité que comme un simple moyen de répondre aux exigences de gestion des risques revient à sous-évaluer son importance beaucoup plus grande, tant pour les entreprises que pour les consommateurs. L'avenir du secteur alimentaire canadien repose sur sa capacité de fournir aux intervenants de l'industrie et aux consommateurs des renseignements électroniques fiables et précis sur ses produits, de garantir une visibilité et une transparence absolues, ainsi que de retirer rapidement tout produit dangereux en tout point de la chaîne d'approvisionnement allant de la ferme à la fourchette.

La traçabilité ne doit plus être considérée comme un coût, mais comme un investissement offrant un rendement concret sous la forme d'un gain d'efficacité dans les processus. Les normes mondiales de GSI, qui sont utilisées par des sociétés du monde entier pour garantir la sûreté, la sécurité et l'efficacité des chaînes d'approvisionnement, sont indispensables pour assurer la traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et le retrait efficace des produits dangereux. Elles accroissent la

dedicate a portion of your study to whole chain traceability in Canada as a step towards positioning Canada as a global leader in food safety, efficiency and information visibility.

I thank you for the opportunity to present this morning and welcome any questions you have.

Senator Tardif: Thank you, Mr. Eickmeier, for your interesting presentation. Our previous witness, Dr. Charlebois from the University of Guelph, indicated to the committee that the traceability system in Canada still had many challenges. He mentioned the words *la transversalité*. I'm not sure if that's translated into the interoperability, but I think his point was that there were still challenges because the systems don't communicate well with each other.

Do you agree with his comment? What could we do? Are you trying to increase the communication between the different systems?

Mr. Eickmeier: I would agree. I'll go back to what I said about upstream and downstream supply chain systems. GS1 traditionally works in the downstream supply chain from the point that a product becomes a consumer product through to the consumer. Our members are made up of the folks who traditionally work in that space.

In the upstream supply chain, you have organizations. In the livestock sector, there is the Canadian Cattle Identification Agency that has a defined standard and registries of that standard. What's missing is the link between the downstream and the upstream. I would agree there is no communication because when a live animal goes in for processing, the traceability is lost at the point when the ear tag is removed and there's no real connection to when GS1 standards are used to identify a consumer product. Building that level of communication, we call it cross-referencing standards. Our systems are built to cross-reference whether it's a product, and the agriculture space location is an important identifier as well. Cross-referencing established standards so as not to increase costs for the agriculture sector as a whole is where GS1 Canada and our sector partners believe whole chain traceability can happen.

Senator Tardif: Thank you. With the organizations that are part of GS1 standards, is it on a voluntary basis that people belong? There's no compulsory obligation to do so in Canada, is there?

sécurité des consommateurs et garantissent un avantage concurrentiel au secteur agricole, tant au Canada qu'ailleurs dans le monde. Nous souhaiterions donc recommander au comité de consacrer une partie de son étude à la traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement au Canada comme un moyen d'affirmer la position du Canada en tant que chef de file mondial en matière de sécurité alimentaire, d'efficacité et de visibilité de l'information.

Je vous remercie de m'avoir offert l'occasion de m'exprimer aujourd'hui et me ferai un plaisir de répondre à toute question que vous pourriez avoir.

La sénatrice Tardif : Monsieur Eickmeier, merci de cet exposé fort intéressant. Le témoin précédent, M. Charlebois, de l'Université de Guelph, nous a indiqué que le système de traçabilité canadien comporte de nombreuses lacunes. Il a parlé de « transversalité ». Je ne suis pas certaine que c'est ce qu'on entend par *interoperability*, mais je pense qu'il était d'avis que les lacunes qui subsistent découlent de la communication inadéquate entre les systèmes.

Êtes-vous d'accord avec ce commentaire? Que pourrions-nous faire? Cherchez-vous à accroître la communication entre les divers systèmes?

M. Eickmeier : Je suis d'accord sur ce point. J'aimerais revenir à ce que j'ai dit sur la chaîne d'approvisionnement en amont et la chaîne d'approvisionnement en aval. Habituellement, GS1 intervient dans la chaîne d'approvisionnement en aval à partir du moment où un produit devient un produit de consommation jusqu'à ce qu'il parvienne aux consommateurs. C'est habituellement là qu'interviennent nos membres.

Il y a différentes organisations qui interviennent en amont de la chaîne d'approvisionnement. Dans le secteur de l'élevage, l'Agence canadienne d'identification du bétail a une norme définie et des registres pour en consigner l'application. Ce qui fait défaut, c'est un lien entre l'aval et l'amont. Je conviens qu'il y a un manque de communication. En effet, lorsqu'une bête est envoyée à l'abattage, la traçabilité devient impossible à partir du moment où on lui enlève sa marque d'oreille; il n'y a aucune connexion véritable jusqu'à l'étape où commencent à s'appliquer les normes GS1 pour identifier un produit de consommation. Il faut donc établir ce niveau de communication en s'assurant que les normes concordent. Nos systèmes sont conçus pour permettre une telle concordance que ce soit pour un produit ou pour le lieu de l'activité agricole, un autre élément d'identification important. De concert avec nos partenaires du secteur, nous estimons que la traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement sera possible si l'on parvient à permettre à cette mise en concordance des normes établies sans accroître les coûts pour tous les intervenants.

La sénatrice Tardif : Merci. Est-ce que les organisations qui adhèrent aux normes GS1 le font de façon optionnelle? Il n'existe pas d'obligation en la matière au Canada, n'est-ce pas?

Mr. Eickmeier: I'll pull this back 40 years to when the bar code was first created. The bar code was created because the grocery industry came together to agree upon a non-competitive issue, and the problem they were trying to solve was more efficient point-of-sale at the grocery store. That's how the bar code came together. GS1 has evolved globally to work on these non-competitive issues to ensure a common set of identifiers for industry worldwide to use.

In Canada, the retailers would say, "We've invested in GS1, we want to use GS1 standards." Those who trade with the retailers would purchase what's called a prefix licence, the first three numbers on any traditional bar code that uniquely identifies that company, but it gives them the ability to uniquely issue the bar code number. Not only are they issuing bar codes, but they're also using our data registry to share information with their trading partners all on a not-for-profit cost recovery basis. Any type of mandate or need to do it comes from the trading partners themselves, not from GS1. We're there to facilitate commerce.

Senator Tardif: Okay, but how will this link be improved? Who's going to take the initiative?

Mr. Eickmeier: I think the initiative can happen in a few ways. The federal government has invested in a new central traceability service. We applaud that. I think it's the same way that industry came together to create the bar code. It's looking at traceability as a non-competitive issue, as something that the entire agri-food market needs to invest in. It's looking at traceability and looking at our gaps. If our gap exists at the point of processing at the abattoir, is that where the standards need to be flowed back from our end or flowed forward through from the Canadian Cattle Identification Agency? The point of the abattoir, of processing is really where the gap exists today. As a not-for-profit organization, we work with industry to meet their needs, so we don't drive our own agenda. That's where we believe that the gap exists and where it can be filled using the cross referencing of standards.

[Translation]

Senator Maltais: Can you tell me whether, in the European Community, where traceability is in the regulations, all the countries have the same standards?

Let me repeat my question. In the European Community, there is a general and acceptable standard for all the countries. Do all the countries have the same traceability standards?

M. Eickmeier : Je vous ramène 40 ans en arrière à l'époque de la création du code à barres. Celui-ci a vu le jour lorsque les détaillants en alimentation se sont concertés dans une perspective non concurrentielle dans le but commun d'améliorer leur efficience au point de vente. C'est ce qui a donné naissance au code à barres. À l'échelle planétaire, GS1 s'est attaqué à ces enjeux non concurrentiels pour veiller à ce que l'industrie puisse compter partout dans le monde sur le même ensemble d'outils d'identification.

Les détaillants canadiens veulent utiliser les normes GS1 parce qu'ils ont investi dans ce système. Ceux qui fournissent des produits à ces détaillants vont acheter ce qu'on appelle une licence de préfixe, soit les trois premiers chiffres d'un code à barres qui servent d'identificateur unique pour l'entreprise en question et lui permettent d'émettre des codes à barres distinctifs. En outre, l'entreprise peut utiliser notre registre de données pour échanger des renseignements avec ses partenaires commerciaux, tout cela suivant une formule de recouvrement des coûts sans but lucratif. Ce sont les partenaires commerciaux eux-mêmes, et non GS1, qui dictent le mandat et les besoins à combler. Nous sommes là pour faciliter les échanges.

La sénatrice Tardif : D'accord, mais comment pourra-t-on améliorer ce lien? Qui va en prendre l'initiative?

M. Eickmeier : Je pense que le processus peut s'enclencher de différentes manières. Le gouvernement fédéral a investi dans un nouveau service centralisé de traçabilité. Nous nous en réjouissons. On a adopté pour ce faire une approche de concertation semblable à celle employée par l'industrie pour la création du code à barres. C'est donc d'un point de vue non concurrentiel que l'on a considéré la traçabilité comme un besoin essentiel au titre duquel l'ensemble du secteur agroalimentaire devait investir. Il faut parvenir à combler les vides qui empêchent la traçabilité totale. Si le lien ne se fait pas au moment de la transformation à l'abattoir, est-ce nous qui devons étendre l'application de nos normes jusqu'à ce point, ou encore est-ce l'Agence canadienne d'identification du bétail qui doit faire le nécessaire de son côté? C'est vraiment au niveau de l'abattoir et de la transformation qu'il y a un vide à combler. Nous sommes une organisation sans but lucratif qui n'a pas son propre plan d'action; nous collaborons avec l'industrie pour répondre à ses besoins. C'est à ce niveau qu'il y a d'après nous un manque à combler et qu'il convient de mettre en concordance les normes pour établir le lien manquant.

[Français]

Le sénateur Maltais : Pouvez-vous me dire si, dans les pays de la communauté européenne, où la traçabilité faite force de réglementation, tous les pays ont les mêmes normes?

Je vais répéter ma question. Dans la communauté européenne, il y a une norme générale et acceptable pour l'ensemble des pays. Est-ce que tous les pays ont les mêmes normes de traçabilité?

[English]

Mr. Eickmeier: Yes, so GS1 standards are part of that standard. The larger traceability system would be consistent across the European Union. Different capabilities and different levels of sophistication would vary amongst countries, but GS1 standards from a downstream supply chain standpoint are readily used across Europe and across the world. So the answer is yes.

[Translation]

Senator Maltais: Do the new countries that joined the European Community, like Romania, which joined seven or eight years ago, have the same traceability standards as Germany?

[English]

Mr. Eickmeier: Germany would be more refined. Romania would have a GS1 office, so they would have the consumer side of the standards, but the actual sophistication of those markets vary. So, no, they wouldn't have the same level of capability, but they would be trending towards it.

I think the big difference between countries is how they identify the upstream components. GS1 standards are not traditionally used at that point of the supply chain and we tend to work with the defined standards that are already established in those countries.

I'm not as familiar with the European market, but I would imagine they have different abilities to identify livestock or fresh produce.

[Translation]

Senator Maltais: We know that Europe is divided into many little countries. For instance, they have free trade for grains that feed cattle, hogs or sheep. Do they have a quality control system for the grain coming from various countries to feed those animals? You are close to the eastern countries; is there a way to check the quality of the grains?

[English]

Mr. Eickmeier: Not that I know of. The standard that was established as part of the Can-Trace program in Canada is actually being used as the international model for one-up one-down traditional traceability, the minimum amount of information you need. That does not include the grain side of it unless that grain became a consumer product.

So I don't know of a system that is in place that looks at the quality of the actual product. When you look at a whole chain connected system then that would feed into it because it would impact the quality of the meat that's being served as well. To us, that is part of a fully connected, whole chain traceability system.

[Traduction]

M. Eickmeier : Oui, et les normes GS1 s'inscrivent dans cet ensemble. Le système global de traçabilité est le même dans toute l'Union européenne. Les capacités disponibles et les niveaux de perfectionnement peuvent varier d'un pays à l'autre, mais les normes GS1 sont bel et bien utilisées dans toute l'Europe et partout sur la planète en aval de la chaîne d'approvisionnement.

[Français]

Le sénateur Maltais : Les nouveaux pays qui ont adhéré à la communauté européenne, comme la Roumanie, qui s'est jointe il y a sept ou huit ans, ont-ils les mêmes normes de traçabilité que l'Allemagne?

[Traduction]

M. Eickmeier : Le système allemand est plus perfectionné. Il y a un bureau GS1 en Roumanie; on y applique donc les normes qui touchent le consommateur. Le niveau de perfectionnement peut toutefois varier selon les marchés. Certains pays ne disposent donc pas de capacités aussi grandes, mais ils s'emploient à combler l'écart.

C'est surtout la manière dont sont identifiées les composantes en amont qui peut différer d'un pays à l'autre. Les normes GS1 ne sont généralement pas utilisées à ce niveau de la chaîne d'approvisionnement et on se sert plus souvent qu'autrement des normes déjà définies dans les pays visés.

Je connais un peu moins bien le marché européen, mais j'imagine qu'ils ne disposent pas des mêmes moyens que nous pour l'identification du bétail ou des fruits et légumes frais.

[Français]

Le sénateur Maltais : On sait que l'Europe est divisée en multiples petits pays. Il y a le libre-échange, par exemple, pour les céréales qui vont alimenter en partie les élevages de bœufs, de porcs ou de moutons. Est-ce qu'on a un système de vérification de la qualité des céréales qui proviennent de différents pays pour l'alimentation de ces animaux? Vous êtes à proximité des pays de l'Est; y a-t-il un système de vérification de la qualité des céréales?

[Traduction]

M. Eickmeier : Pas à ce que je sache. La norme établie dans le cadre du programme Can-Trace au Canada a servi en fait de modèle international pour la traçabilité à un échelon en amont et un échelon en aval, la formule traditionnelle qui donne accès au minimum d'information requis. Cette norme ne s'applique pas aux céréales, à moins que celles-ci deviennent un produit de consommation.

Il n'existe donc pas à ma connaissance de système permettant de vérifier la qualité du produit lui-même. Cela s'intégrerait toutefois naturellement à un système de traçabilité entièrement connecté sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, car il y aurait un impact sur la qualité de la viande qui est servie.

[Translation]

Senator Maltais: Am I mistaken in saying that, in Canada, we can have a system to trace livestock feed?

[English]

Mr. Eickmeier: No, traceability is readily available for all components of the Canadian sector. We work with certification agencies that would certify a product as being kosher or grain-fed. That ties into a fully functioning system as well. GSI standards are not used at that point to actually identify it, but our systems and our product registries accept that information. So everything from geographic location tied into provincial premise identification, if you flow that downstream, GSI has a global location number that is a complementary identifier. So you can identify the farm as a total entity or you can get down to the granular level to identify the field, barn, chicken coop that is being used to raise those animals. If you scope it out from a risk management stand point, you would be able to actually pinpoint where that product is being recalled. All components of the supply chain are part of what we see as whole chain traceability, including the feed, the shipments and the movement. That is all-inclusive.

Senator Unger: Thank you, Mr. Eickmeier. Your presentation was very interesting.

I'd like to follow up on your comments about the broad capabilities that must be fully linked together. That issue, if I understand it correctly, speaks to the COOL, our Country of Origin Labelling issue and beef and pork products that are processed. COOL is really hitting Alberta farmers hard. In your opinion, is progress being made from the perspective of your organization, or are you even involved in this?

Mr. Eickmeier: Our GSI U.S. office would be involved as well. We're not involved to a large extent, but the way that we view a safe food system in Canada would be that the ability to share information, the ability to connect to a common database which exists in the U.S. that uses the same system of identification that we use in Canada perhaps could offset something like COOL. It could build a stronger trade relationship and it could get rid of some of the risk that countries feel when they import products. Building that interconnected system is not just here in Canada; it could scope out to our biggest trading partners, including the U.S.

[Français]

Le sénateur Maltais : Est-ce que je me trompe en disant qu'au Canada, il est possible de créer un système de traçabilité de la nourriture des animaux d'élevage?

[Traduction]

M. Eickmeier : La traçabilité est tout à fait possible pour toutes les composantes du secteur canadien. Nous travaillons avec des agences de certification qui peuvent confirmer qu'un produit est casher ou nourri au grain. Ce n'est qu'un élément d'un système entièrement opérationnel. Ce ne sont pas les normes GSI qui sont utilisées pour l'identification à ce niveau, mais ces données peuvent être consignées dans nos systèmes et nos répertoires de produits. Alors, pour tous les éléments en aval comme l'emplacement géographique suivant les systèmes provinciaux d'identification des sites, on retrouve en correspondance dans la norme GSI un code lieu international qui sert d'identifiant complémentaire. On peut donc identifier la ferme comme entité globale ou procéder de façon plus détaillée pour déterminer quel champ, quelle grange ou quel poulailler a été utilisé pour les animaux en question. En procédant par élimination dans une perspective de gestion du risque, il est possible de déterminer ainsi la provenance exacte d'un produit visé par un rappel. Lorsque nous parlons de traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, cela comprend toutes ces composantes, y compris le fourrage, les transports et les déplacements.

La sénatrice Unger : Merci, monsieur Eickmeier. Votre exposé était très intéressant.

J'aimerais revenir à ce que vous disiez concernant la nécessité d'unifier totalement les capacités générales disponibles. Si j'ai bien compris, cela nous ramène à la problématique de la mention du pays d'origine sur l'étiquette, et à la question des produits dérivés du bœuf et du porc. C'est une obligation qui touche très durement les agriculteurs albertains. Du point de vue de votre organisation, est-ce que des progrès sont réalisés à ce chapitre, ou bien est-ce une question à laquelle vous ne vous intéressez pas activement?

M. Eickmeier : Notre bureau GSI aux États-Unis aurait aussi un rôle à jouer. Nous n'intervenons pas de façon très directe, mais nous estimons que s'il pouvait y avoir mise en commun des données entre notre régime de salubrité alimentaire et celui des États-Unis qui utilise le même système d'identification, le problème de la mention du pays d'origine sur l'étiquette ne serait peut-être pas aussi criant. Nous pourrions ainsi nouer des relations commerciales plus étroites et éliminer certains des risques qu'un pays peut avoir l'impression de courir en important des produits. La création d'un système entièrement connecté n'est donc pas importante uniquement au Canada; cela pourrait aussi servir nos relations avec nos principaux partenaires commerciaux, y compris les États-Unis.

COOL is not something that we've worked exclusively on, but we believe this system could help offset the intent of COOL, which would be to position Canada as one of if not the safest food systems in the world and enable that interoperability across our supply chain and across international jurisdictions.

Senator Unger: So why are not you working with Canada's beef producers and processors to remove this COOL issue? It is costing our farmers and ranchers a lot of money.

Mr. Eickmeier: Yes, and we would agree. We're a unique organization in that we focus on the non-competitive issues. We believe that there is strong representation from the beef producers. There's a strong representation against COOL in Canada and it's also not our traditional market. We're there to support. We're not a traditional lobby organization, if you will. It's really not just one of our roles, but we're there to support them as they need us.

Also, quite frankly, our standards have yet to reach back to the actual producers themselves. Right now, our standards stop at the point of production. So our market ends there. It would be difficult for us to engage them on a one-off basis, and there are associations whose purpose it is to do that.

Senator Unger: One last question. You mentioned Can-Trace.

Mr. Eickmeier: Yes.

Senator Unger: What is the level of adoption? The standard was updated in 2006. Is there a more current update on Can-Trace?

Mr. Eickmeier: Can-Trace built the foundation of traceability. As I mentioned a few moments ago, that foundation is being leveraged worldwide to build traceability standards. That's the minimum level of information that we need to share. That hasn't changed, and it probably won't change for another number of years. When we look at whole chain traceability, that's the next step of Can-Trace. If Can-Trace was one-up one-down capability, whole chain is whole chain. That would be the next step of Can-Trace. It could be something where we replicate the model and bring together industry again to say that the foundation is here. I think what is unique in the Canadian market, and it leads to the thought that there are significant costs attached to traceability, is you have traceability systems that are being built in single value chains with a single company to its trading partners. That delivers benefits to them. It's worth the investment, but it's not whole market; it doesn't impact the entire agriculture sector. We're in discussions with our industry partners and what we're hoping to achieve with them is to build something similar to Can-Trace where it's Canada-wide, universally accepted and where we can work across multiple species, sectors and multiple commodity groups with industry and government at different levels to build that national whole chain standard. My opinion

Sans nous être penchés directement sur la question de la mention du pays d'origine, nous croyons que le système proposé pourrait contribuer à atténuer les difficultés découlant de cette règle en positionnant le Canada parmi les pays ayant les meilleurs régimes de salubrité alimentaire au monde grâce à l'interopérabilité au sein de notre chaîne d'approvisionnement et avec les autres instances internationales.

La sénatrice Unger : Pourquoi alors ne collaborez-vous pas avec les éleveurs et les transformateurs de bœuf canadien pour éliminer ce problème de la mention du pays d'origine? C'est une mesure qui coûte très cher à nos agriculteurs et à nos éleveurs.

M. Eickmeier : Oui, nous sommes d'accord. Notre organisation se distingue du fait qu'elle ne s'intéresse pas aux questions liées à la capacité concurrentielle. Nous estimons que les éleveurs bovins sont bien représentés dans leur campagne contre la mention du pays d'origine sur l'étiquette au Canada. De plus, ce n'est pas le rôle que nous jouons normalement. Nous sommes là pour offrir du soutien. Autrement dit, nous n'avons jamais été un groupe de pression. Cela ne fait tout simplement pas partie de notre mandat, mais nous pouvons apporter notre aide au besoin.

Il faut aussi avouer que nos normes ne touchent pas encore les agriculteurs et les éleveurs eux-mêmes. Notre sphère d'influence s'arrête actuellement à l'étape de la transformation. Il serait difficile pour nous de les mobiliser de façon ponctuelle, et il existe déjà des associations qui s'y emploient.

La sénatrice Unger : J'ai une dernière question. Vous avez parlé de Can-Trace.

M. Eickmeier : Oui.

La sénatrice Unger : Quel est le degré d'adhésion à cette norme qui a été mise à jour en 2006. Existe-t-il une version plus récente pour Can-Trace?

M. Eickmeier : Can-Trace a jeté les bases de la traçabilité. Comme je l'indiquais tout à l'heure, différents pays du monde s'appuient sur ces bases pour se donner des normes en matière de traçabilité. C'est ainsi que l'on établit les exigences minimales quant à l'information qui doit être mise en commun. La norme n'a pas changé et restera sans doute la même pendant bien des années encore. La prochaine étape pour Can-Trace consiste à assurer la traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Il faudra ainsi passer d'une capacité « un échelon amont, un échelon aval » à une traçabilité globale. On pourrait reprendre le modèle existant en mobilisant l'industrie à partir de cette base. Le marché canadien possède une caractéristique distinctive qui a pu inciter les gens à penser qu'il y a des coûts importants associés à la traçabilité. Il y a en effet ici des systèmes de traçabilité qui sont intégrés à des chaînes de valeur uniques reliant une entreprise à ses partenaires commerciaux. C'est un investissement judicieux qui procure des avantages aux parties concernées, mais cela ne vise pas l'ensemble du marché. Il n'y a pas de répercussion pour tout le secteur agricole. Nous discutons actuellement avec nos partenaires de l'industrie en espérant en arriver à une formule pancanadienne similaire à Can-Trace qui serait reconnue par tous et pourrait être

would be if Can-Trace's limitations were that it was one-up, one-down, the next step is full chain, and the Can-Trace model is a good one as an example to see how we brought industry together.

Senator Unger: So that could be used as emphasizing the Canada brand. Our last witness felt that not enough was being done, so something like whole trace or GS1, since it is a global organization, would really help Canada's brand to be promoted.

Mr. Eickmeier: Absolutely. The unique part of what GS1 does is we really work in the identification field — the standards field. You can leverage those standards to showcase almost anything. If you want to showcase the Canada brand, that's something that we can put into our system as a data field, and it can be used as a competitive advantage worldwide. In my opinion, whole chain traceability, if enacted in Canada, would position the country as the safest food system in the world, and perhaps the most open in terms of product visibility, movement and actual incident reporting. It's ambitious. There are a number of stakeholders involved, but it's something that would be the Canada advantage that we could leverage as part of Canada brand.

Senator Enverga: Thank you for your report. I just realized that this traceability goes only up to a certain extent and doesn't really go to the consumers. Do you think it's a good way to do it, maybe put it closer to the consumers, this traceability idea?

Mr. Eickmeier: I'll give you an example, and I'll use product recall. When a product is recalled right now, most of the time retailers will clear their entire shelf of that product without any idea as to which product may be affected. In our version of whole chain traceability, you would be utilizing not just product identification but batch identification all the way through. So when a product, for example a chicken breast, needs to be recalled, you would be able to identify which batches were affected by, say, some sort of outbreak at a processing facility. Consumers would have the confidence that the products that are meant to be recalled are recalled, and when you flow it all the way through to the actual consumer, retailers increasingly have loyalty programs that capture and monitor which products consumers purchase. It could be flowed into individual loyalty programs as well, so consumers could be notified after the fact that that product had been recalled. Perhaps they have not eaten it yet, so that notification system, end-to-end traceability, is what we're

utilisée pour différents secteurs et groupes de produits ou différents paliers de l'industrie et du gouvernement afin d'établir une norme nationale applicable à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. L'aire d'influence de Can-Trace se limitait à un échelon en amont et un échelon en aval, mais il faut maintenant passer à la chaîne complète en sachant que Can-Trace nous fournit un modèle efficace pour la mobilisation de l'industrie.

La sénatrice Unger : Cela pourrait donc aussi servir à la mise en valeur de l'image de marque canadienne. Notre dernier témoin estimait que nous n'en faisons pas suffisamment à ce chapitre. Alors, une mesure comme la traçabilité totale, ou une organisation mondiale comme GS1, pourrait vraiment favoriser la promotion de l'image de marque du Canada.

M. Eickmeier : Tout à fait. C'est vraiment au chapitre de l'identification et des normes en la matière que le gros du travail de GS1 s'effectue. Ces normes peuvent ensuite être mises à contribution pour faire valoir à peu près n'importe quel argument. Si vous voulez mettre en valeur l'image de marque du Canada, nous pouvons intégrer ce paramètre à notre système pour que l'on puisse s'en servir comme avantage concurrentiel à l'échelle planétaire. À mon avis, si le Canada en venait à appliquer un régime de traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, notre pays pourrait faire valoir qu'il a le système alimentaire le plus sûr de la planète, et peut-être également le plus transparent pour ce qui est de la visibilité des produits, de leur circulation et des rapports sur les incidents. C'est un objectif ambitieux et plusieurs intervenants ont un rôle à jouer, mais ce serait bénéfique pour notre pays et notamment pour son image de marque.

Le sénateur Enverga : Merci pour votre mémoire. Je viens de me rendre compte que la traçabilité a certaines limites et ne rejoint pas vraiment le consommateur. Ne pensez-vous pas qu'il serait bon que l'on se rapproche davantage du consommateur?

M. Eickmeier : Je vais vous donner un exemple. Lorsqu'il y a un rappel d'un produit, les détaillants vont la plupart du temps le faire disparaître entièrement de leurs étagères sans savoir lesquels des produits sont directement touchés par le rappel. Notre version d'un régime de traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement permettrait non seulement d'identifier le produit, mais aussi le lot dont il fait partie. Si nous prenons l'exemple d'un rappel de poitrines de poulet, on pourrait ainsi savoir quels lots ont été touchés par un foyer de maladie dans une usine de transformation. Les consommateurs auraient ainsi l'assurance que les produits qui doivent être rappelés le sont effectivement, sans compter que les détaillants ont de plus en plus recours à des programmes de fidélisation qui leur permettent de savoir quels produits un consommateur achète. De cette façon, il serait aussi possible d'aviser le consommateur du rappel d'un produit qu'il a déjà acheté, mais qu'il n'a peut-être pas encore mangé. Cette forme de traçabilité totale permettant d'informer

envisioning, and it can only happen through the use of a common standard and a common information sharing system, one that has already been invested in by the downstream supply chain.

Senator Enverga: I know that everybody has a smartphone. Do you think it's about time to change the bar codes into QR codes, something readily available for the individual consumer?

Mr. Eickmeier: The bar code, QR code and the RFID tag are what we call data carriers. The QR code has limited functionality. It's really a URL; that is the best way to describe it. The bar code is the data window into the hundreds of data points attached to that actual product that live within what we call "ECC net registry." It's Canada's national product registry, and it contains information about the products sold in Canada. With this whole chain system, manufacturers and brand owners could put identifiers on their products that would allow a consumer to go in, scan it and see all the way back to Joe in Saskatchewan who has grown this corn, it was harvested on this day, and it went through these different processing facilities. So that level of granularity is absolutely possible. It just depends on what information you would like to be shared and what information is important to consumers.

When we look at the information that we have in our system today, nutritional information is critical to consumers. Allergen information is critical to consumers. I spoke a little bit about certifications. Validating that a product is indeed kosher or halal and ensuring consumer confidence is critical to this whole thing. That's one of the market drivers that we see pushing whole chain traceability. The consumer side is incredibly important to this, and that's where some of the real brand value can be triggered.

Senator Enverga: You mentioned more traceability between corn and beef and maybe pork. Is there any chance that we can have traceability options for fruits, such as cherries we export or vegetables?

Mr. Eickmeier: Absolutely, and that's where Can-Trace succeeded. It built a minimal standard across all commodity groups. The traceability system differs a little bit between livestock and a fresh fruit, but the foundation is still the same. You're using the same type of identifiers. You're using batch level identifiers that actually get down to the granular level. Yes, you could have traceability across all commodity groups.

Senator Beyak: Thank you for an excellent presentation. Professor Charlebois told us that, unfortunately, many nations still use food safety as a false pretense to impose non-tariff barriers against each other. It would seem to me that your farm-to-fork and your whole chain traceability would go a

tous les intervenants dans le système ne pourra devenir réalité que si nous adoptons une norme commune et un système de partage des renseignements, comme on l'a déjà fait dans la chaîne d'approvisionnement en aval.

Le sénateur Enverga : Le téléphone intelligent est maintenant devenu chose courante. Pensez-vous qu'il serait grand temps de remplacer les codes à barres par les codes QR qui seraient directement accessibles au consommateur?

M. Eickmeier : Le code à barres, le code QR et l'étiquette à puce sont autant de transporteurs de données. Les possibilités offertes par le code QR sont limitées. Pour dire les choses comme elles sont, c'est l'équivalent d'une adresse URL. Le code à barres est la vitrine donnant accès à des centaines d'éléments de données rattachés au produit lui-même dans le répertoire ECCnet. On retrouve dans ce répertoire toute l'information sur les produits vendus au Canada. Avec le système de traçabilité totale, les fabricants et les propriétaires de marques pourraient placer sur leurs produits des identifiants grâce auxquels le consommateur pourrait remonter par un simple balayage jusqu'à monsieur X en Saskatchewan qui cultivé le maïs en question, et apprendre quel jour il a été récolté et par quelles installations de transformation il est passé. C'est un niveau de détail tout à fait possible. Il s'agit seulement de déterminer quels renseignements vous voulez communiquer et qu'est-ce qui est important pour le consommateur.

Si l'on considère ce qu'on retrouve actuellement dans notre système, on doit constater que les données nutritionnelles sont essentielles pour les consommateurs. C'est la même chose pour les renseignements au sujet des allergies. J'ai parlé un peu de la question de la certification. Il est primordial pour certains consommateurs d'avoir la garantie qu'un produit est casher ou halal. Cela fait partie des déterminants du marché qui vont dans le sens d'une traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. Il devient plus que jamais primordial de répondre aux attentes du consommateur, et c'est à ce niveau qu'une image de marque peut vraiment prendre de la valeur.

Le sénateur Enverga : Vous avez parlé d'une traçabilité accrue pour le maïs, le bœuf et peut-être aussi le porc. Peut-on s'attendre à bénéficier également de cette traçabilité pour les fruits, comme les cerises qu'on exporte ou les légumes?

M. Eickmeier : Certainement, et c'est à ce niveau que Can-Trace s'est révélé efficace. On a établi une norme minimale pour tous les groupes de produits. Le système de traçabilité n'est pas tout à fait le même pour le bétail et les fruits frais, mais les bases ne changent pas. On se sert des mêmes types d'identificateurs. On utilise des identifiants de lot qui permettent un suivi précis. Oui, la traçabilité est possible pour tous les types de production.

La sénatrice Beyak : Merci pour votre excellent exposé. M. Charlebois nous a dit tout à l'heure qu'il y avait encore malheureusement de nombreux pays qui se servent du faux prétexte de la sécurité alimentaire pour imposer des barrières non tarifaires. J'ai l'impression que votre approche de traçabilité

long way to mitigating that. Both presenters also told us that there is a missing link between the upstream and the downstream. What steps have you taken to close that gap?

Mr. Eickmeier: I would agree completely that a whole chain traceability system would go a long way in positioning Canada as a leader in food safety. I think whether it reduces some of those tariffs would be a conversation for another day, but it certainly could.

We've been in discussion with stakeholders on the upstream and the middle chain. GSI Canada has been an observer at IGAC, the Industry Government Advisory Committee, and it's unique because most of the parties at those tables are species groups, either government agencies or federal government employees. GSI Canada is recognized as a fairly significant agriculture stakeholder, and we have started those discussions with the Canadian Cattle Identification Agency to lay the groundwork and say we're not competing standards. CCIA ear tags are never going to go into the downstream supply chain. Conversely, GSI standards are not going to flow back to the actual live animal. We're building that common understanding and laying the foundation for these discussions right now.

We're also talking with the Canadian agriculture traceability service, Trace Canada, on what their mandate is from farm to point of processing and at a later date, when they're comfortable, seeing whether there is the ability to use that as a central repository for the cross-referencing of our standards. Right now, we're trying to determine where the cross-references happen — I think we've figured that out — and what information is shared, because that's something that the producers have strong feelings about. They want to be sure that their information is private, and it's not Big Brother looking over their shoulder following every step, and then, ultimately, what reaches consumer and government. We're very much at that stage.

It's a challenge because there are a number of stakeholders involved, particularly, when you go across commodity groups. They're not the same groups of people, but generally, we've been received positively and our industry that works with GSI closely is in full support of this. It has become a priority of Sobeys, Loblaw's and Gordon Food Service, and the large agri-food partners in the world see whole chain as a critical market driver for them.

Senator Tardif: To facilitate access to international markets, do you think that the use of traceability systems should be mandatory in Canada?

totale de la ferme à l'assiette contribuerait grandement à atténuer ce phénomène. Vous nous avez dit tous les deux qu'il y avait un lien manquant entre l'amont et l'aval. Quelles mesures avez-vous prises pour combler ce fossé?

M. Eickmeier : Je conviens avec vous que cette formule de traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement contribuerait grandement à positionner le Canada comme chef de file en matière de sécurité alimentaire. Quant à savoir si cela pourrait entraîner la diminution de certains tarifs, c'est un tout autre débat, mais c'est certes une possibilité.

Nous avons eu des discussions avec des intervenants en amont et au milieu de la chaîne d'approvisionnement. GSI Canada a joué un rôle d'observateur au sein du Conseil consultatif industrie-gouvernement, un statut tout à fait particulier du fait que la plupart des participants à ces discussions, tant pour les agences gouvernementales que pour les fonctionnaires fédéraux, représentent des groupes de produits. Il est reconnu que GSI Canada est un intervenant assez important dans le secteur agricole, et nous avons entamé des pourparlers avec l'Agence canadienne d'identification du bétail afin de préparer le terrain en partant du principe que nos normes n'entreront pas en concurrence. Les marques d'oreille utilisées par l'agence ne se retrouveront jamais en aval de la chaîne d'approvisionnement. De la même façon, les normes de GSI ne seront pas utilisées avec les animaux vivants. Nous nous employons donc maintenant à trouver un terrain d'entente pour jeter les bases de tout cela.

Nous discutons également avec les gens de Trace Canada, le service canadien de traçabilité en agriculture, pour définir la teneur de leur mandat entre la ferme et le point de transformation. Lorsque tout sera bien en place de leur côté, nous verrons si nous pouvons en faire un répertoire central pour la mise en concordance de nos normes. Pour l'instant, nous essayons de déterminer s'il y a effectivement mise en concordance — et je pense que nous savons maintenant à quoi nous en tenir — et quels renseignements sont échangés, car je sais que c'est un enjeu que les producteurs agricoles ont à cœur. Ils veulent avoir la garantie que leurs renseignements demeurent confidentiels et que l'on ne va pas les surveiller sans cesse. Ils souhaitent en fait savoir quelles informations se retrouveront entre les mains des consommateurs et du gouvernement. C'est en gros là où en sont les choses.

Ce n'est pas une tâche facile en raison du grand nombre d'intervenants en cause, surtout lorsqu'on veut viser plusieurs groupes de produits. Il s'agit chaque fois de gens différents, mais nous sommes généralement bien accueillis et les acteurs de l'industrie qui connaissent bien GSI appuient totalement cette initiative. C'est devenu une priorité pour Sobeys, Loblaw's et Gordon Food Service; les grands partenaires agroalimentaires de la planète considèrent la traçabilité totale comme un facteur déterminant de leur accès au marché.

La sénatrice Tardif : Afin de faciliter l'accès aux marchés internationaux, pensez-vous que l'adhésion à des systèmes de traçabilité devrait être obligatoire au Canada?

Mr. Eickmeier: I think mandatory would certainly make it go a lot faster. It depends what you're mandating. GS1 has always worked globally, as I mentioned, on non-competitive issues that don't drive costs to industry, that, in fact, do the opposite. They make industry realize cost efficiencies, whether it's at point of sale at a grocery store or in the simple listing of a new product. So the strength in the GS1 model is that retailers will drive their trading partners to use our standards, which creates that level of compliance and creates what we call the one-to-many model. Kraft Canada would load their product gate into a registry once and then they would share that with all of their trading partners in Canada. That's really a soft mandate from their trading partners.

I'll waver a little bit on the question and say that it depends on what you're mandating, but certainly it would, if done correctly, help to improve food safety and also help to improve individual business processes for every supply chain partner along the line. If that were the case, if there were positive cost efficiencies and process efficiencies that were realized, then the mandating of it would likely be positively received.

Senator Tardif: Do you have some reticence on the part of industry as to who is going to pay and who is going to be responsible for this?

Mr. Eickmeier: I think the benefit of the model we're looking at is that investments have already been made on each side, so there is no new cost for either side. The producers would really not have to do anything from a new investment standpoint. There may be some capabilities that they may need to update — and I think it depends on each producer's current capabilities — but the model that we envision is, "What is the least costly way to connect the two supply chains?" If you look at the point of abattoir, they're the ones right now who are mostly using what we call proprietary standards. So they're using bar codes. They're using RFID tags, but they're not GS1 and don't speak to the rest of the supply chain. If we were able to find a model where the abattoirs, that middle point of the supply chain, could begin using global standards that are tied back to, say, CCIA standards, that's where our sweet spot is, and the actual cost of that remains to be seen.

We have standards, like the global location number, that, quite frankly, there's not a lot of value for, say, a producer to leverage. But for us, it's foundational to that whole-chain traceability because we can track back to the granular level. There would likely be no cost to actually issue those. So there's some stuff that would happen behind the scenes in terms of issuing identifiers, and there's another one where you would likely need an abattoir

M. Eickmeier : Je pense qu'une telle obligation aurait assurément pour effet d'accélérer les choses. Tout dépend du mandat. Comme je l'indiquais, GS1 s'est toujours attaqué à l'échelle planétaire à des enjeux non concurrentiels qui n'entraînent pas de coûts pour l'industrie, bien au contraire. Notre travail permet en effet à l'industrie de réaliser des gains d'efficacité, que ce soit aux points de vente à l'épicerie ou avec la simple inscription d'un nouveau produit. Le modèle GS1 tient donc son efficacité du fait que les détaillants vont encourager leurs partenaires commerciaux à utiliser nos normes, ce qui nous procure un niveau déterminant de conformité en créant ce que nous appelons un modèle de un à plusieurs. Il suffit donc à Kraft Canada d'enregistrer une seule fois les données sur son produit dans un répertoire pour qu'elles deviennent accessibles à tous ses partenaires commerciaux au Canada. C'est en quelque sorte le mandat implicite que nous confions ces partenaires commerciaux.

Je vais contourner un peu la question en vous disant que tout dépend du mandat, mais il va de soi que si les choses sont faites correctement, cela contribuera à accroître la sécurité alimentaire et l'efficacité des processus organisationnels utilisés par les différents partenaires le long de la chaîne d'approvisionnement. Si l'on devait effectivement réaliser ainsi des économies et des gains d'efficacité, personne ne s'opposerait vraiment à un tel mandat.

La sénatrice Tardif : Est-ce que l'industrie manifeste une certaine réticence à déterminer qui va payer et qui sera responsable de tout ceci?

M. Eickmeier : L'avantage du modèle que nous envisageons, c'est que des investissements ont déjà été faits de chaque côté, et qu'il ne sera pas nécessaire de faire de nouveaux investissements. Les producteurs ne seraient pas obligés d'investir quoi que ce soit. Il leur faudrait peut-être mettre à jour certaines aptitudes — en fonction des capacités actuelles de chaque producteur —, mais le modèle que nous envisageons pose la question suivante : « Quelle est la façon la moins coûteuse d'unifier les deux chaînes d'approvisionnement? » À l'heure actuelle, ce sont les gens à l'étape de l'abattoir qui utilisent surtout ce que nous appelons les normes exclusives. Ils utilisent donc des codes à barres et des étiquettes IRF, mais ils ne sont pas conformes aux normes GS1 et ils ne communiquent pas avec le reste de la chaîne d'approvisionnement. Si nous pouvions trouver un modèle dans lequel les abattoirs — qui se trouvent au milieu de la chaîne d'approvisionnement — pourraient commencer à utiliser des normes mondiales qui sont liées, disons, aux normes de l'ACIB, ce serait le point idéal où commencer. Cependant, il reste à voir quel serait le coût réel d'une telle démarche.

Nous avons établi des normes, comme le code lieu-fonction qui, honnêtement, n'est pas d'une grande utilité pour un producteur. Toutefois, pour nous, il s'agit d'un élément fondamental de la traçabilité sur l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, parce que cela permet de remonter la chaîne de façon détaillée. L'octroi des codes lieu-fonction ne comporterait vraisemblablement aucun coût. Par conséquent,

to begin using global standards. Because they've already invested in the software, in the technology — we're not in the business of selling that; that's a third party service provider — they have the capabilities already. It's changing their bar coding schema to leverage global standards. That's really where the value is.

For your reference, I mentioned that we're a not-for-profit and operate on a cost-recovery basis. Just to kind of give the scale of the cost of bar codes or of becoming a member of GS1, at an individual licence level, if you wanted to issue a single bar code — identify a single product for use however many times you want to manufacture — it would be \$60. That's an annual licence. If you scale up and have a larger company that requires over a hundred bar codes for their products, the cost would be upwards of \$1,500 annually.

We have a model that's very cost efficient. Even with these numbers, we also have built what we call an SME — small and medium enterprise — focus, to ensure that all companies, regardless of size, regardless of capability, have the ability to engage in commerce in Canada with the biggest retailers, with the biggest food service operators.

Our model is successful because we maintain those standards and we are actually 80 per cent SME, which is, I think, a telling sign that our standards work, and that our systems and infrastructure that we've built are inclusive of those companies.

Senator Oh: Thank you for your excellent information. I was in a trade fair in Shanghai last year, a Canadian seafood fair, and I was surprised and amazed that they are now exporting freshwater fish from different lakes in Canada. Every fish has a tag in the mouth that you put on the scale. You scan it and know exactly when the fish was caught, which lake it came from, the weight. Amazing. Are you into this system?

Mr. Eickmeier: That's not part of the work we're doing at GS1 Canada. It may be our international colleagues, but I'm not sure, to be honest. But the concept is certainly replicable here in Canada. I know counterfeit goods, particularly in the seafood arena, are a considerable problem. What a system does, what our whole-chain system would enable, would be that accurate identification of those products. So, for seafood coming into Canada, even at the border, through the Canada Border Services Agency, you would be able to better identify counterfeit goods at the source and trace them back to where they came from.

certaines petites choses seraient effectuées dans les coulisses pour octroyer des identifiants et il faudrait probablement qu'un abattoir commence à se conformer aux normes internationales. Du fait que les gens ont déjà investi dans le logiciel, dans la technologie — nous n'avons pas pour mission de vendre ces choses; il faut passer par des fournisseurs de services tiers — ils ont déjà les aptitudes requises. Il reste à changer leur schéma de codage pour être en mesure de tirer parti des normes internationales. C'est là que l'on ajoute de la valeur.

À titre d'information, j'ai mentionné que nous sommes une organisation à but non lucratif et que nous fonctionnons selon le principe de la récupération des coûts. Pour vous donner une idée de l'ampleur des coûts associés au fait de passer aux codes à barres ou de devenir un membre de GS1 à titre individuel, si vous voulez créer un seul code à barres — pour identifier un seul produit qui peut être fabriqué autant de fois que vous le voulez —, le coût d'une licence serait de 60 \$ par année. S'il est question d'une grande entreprise qui a besoin de plus de 100 codes à barres pour ses produits, le coût serait de plus de 1 500 \$ par année.

Notre modèle est très rentable. Malgré ces chiffres, nous ciblons les PME — les petites et moyennes entreprises — pour que toutes les entreprises, peu importe leur taille et leurs capacités, puissent exercer des activités commerciales avec les grands détaillants au Canada, les grands exploitants de services alimentaires.

Notre modèle donne de bons résultats parce que nous assurons le respect des normes et que 80 p. 100 de nos membres sont en fait des PME, ce qui, à mon avis, est un signe que nos normes fonctionnent et que nos systèmes et notre infrastructure tiennent compte des PME.

Le sénateur Oh : Merci de nous faire part de ces renseignements très utiles. L'année dernière, j'ai participé à une foire commerciale à Shanghai, une foire canadienne consacrée aux fruits de mer, et j'ai été surpris et stupéfait de voir que des gens exportent des poissons d'eau douce provenant de différents lacs au Canada. Chaque poisson a une étiquette dans la bouche, qui indique la date exacte où il a été pêché, le nom du lac où il a été pris de même que son poids. C'est incroyable. Utilisez-vous ce système?

M. Eickmeier : Cela ne fait pas partie de notre travail à GS1 Canada. Il se peut que nos collègues internationaux le fassent, mais honnêtement, je n'en suis pas certain. Toutefois, il est certain que nous pourrions faire cela au Canada. Je sais que la contrefaçon de produits est un problème de taille, surtout dans le domaine des fruits de mer. Si notre système était appliqué à l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, il permettrait d'identifier ces produits avec précision. Par conséquent, pour les fruits de mer importés au Canada, même à la frontière, l'Agence des services frontaliers du Canada pourrait mieux déceler les produits contrefaits et remonter à la source pour savoir d'où ils viennent.

Senator Oh: Yes, and you couldn't tamper with the tag. If the tag is broken, then you couldn't scan it anymore.

Mr. Eickmeier: That is one of the problems, but you could leverage other identifiers, whether it's an RFID tag or some sort of packaging label as well.

Senator Oh: So that means that that is good for our food safety inspection.

Mr. Eickmeier: Absolutely. The key is, taking those what we call "individual value chains" and connecting them so that that system does not just operate independently, so that there is some connectivity to government, connectivity to the regulatory agency and connectivity to the trading partner. The Loblaws of the world can confirm that that is indeed the fish that they are purchasing and not a common knock-off of it.

The Chair: Mr. Eickmeier, from GSI Canada, if you want to add to the activities as we go forward, before we table our report, please do not hesitate to do so through our clerk. That said, thank you for accepting our invitation and sharing your information as we look at traceability.

We will take a short break in order to consider, before we adjourn, a budget item for fiscal year 2015-16. Mr. Eickmeier, thank you very much.

Honourable senators, a draft budget for fiscal year 2015-16 was prepared for our study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector and was distributed to everyone. This budget, honourable senators, is for two days of public hearings and one day of fact finding in Edmonton, Alberta. The purpose is to have the committee on-site to receive witnesses and do a few visits in the agricultural sector when we look at stakeholders of the industry.

This copy has been distributed to you. Do you have any questions? I want to be mindful that the figures you have and the cost of that trip are linked directly to economy fares, so now the chair would like to have your comments.

Senator Tardif: Thank you, chair. I think you just mentioned it, but I want to make sure that I understand correctly. These fares are an economy fare basis?

The Chair: Yes, it's all economy fares from Ottawa to Edmonton, Alberta.

Senator Tardif: Thank you. I support that.

Senator Ogilvie: I understand the objective. My question is: Why did you choose Alberta given the enormous range of products coming from the agricultural sector? Would there be other provinces in which there would be a much broader range of agricultural products that could be considered, or did you do this on the basis of volume in key areas?

Le sénateur Oh : Oui, et il serait impossible d'altérer l'étiquette. Si l'étiquette est brisée, elle ne peut plus être utilisée.

M. Eickmeier : Voilà un des problèmes, mais il serait possible de tirer profit d'autres identifiants, comme une étiquette IRF ou une étiquette d'emballage quelconque.

Le sénateur Oh : Cela serait donc utile pour l'inspection de la salubrité des aliments.

M. Eickmeier : Absolument. La solution consiste à prendre ce que nous appelons les « chaînes de valeur individuelles », et de les unifier pour que le système ne fonctionne pas seulement de façon indépendante, mais pour que certains liens soient établis avec le gouvernement, avec l'organisme de réglementation et avec le partenaire commercial. Les Loblaws du monde doivent pouvoir confirmer exactement quel poisson ils achètent et s'assurer qu'il ne s'agit pas d'une simple contrefaçon.

Le président : Monsieur Eickmeier, de GSI Canada, si vous souhaitez contribuer davantage à notre étude, avant que nous présentions notre rapport, n'hésitez surtout pas à communiquer avec le greffier. Cela dit, merci d'avoir accepté notre invitation et de nous avoir fourni ces renseignements au cours de notre étude sur la traçabilité.

Nous allons faire une courte pause afin d'examiner un poste budgétaire pour l'exercice 2015-2016. Monsieur Eickmeier, merci beaucoup.

Honorables sénateurs, vous avez tous reçu une copie de l'ébauche d'un budget pour l'exercice 2015-2016, qui a été préparée pour notre étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Ce poste budgétaire a été créé pour deux jours d'audiences publiques et un jour de mission d'étude à Edmonton, en Alberta. Le comité souhaite être sur place pour pouvoir recevoir des témoins et effectuer quelques visites dans le secteur agricole en prévision de notre examen des intervenants du secteur.

Une copie de l'ébauche vous a été distribuée. Avez-vous des questions? Je tiens à vous signaler que les chiffres présentés et le coût du déplacement tiennent au fait que nous voyagerons en classe économique. J'aimerais donc entendre vos commentaires.

La sénatrice Tardif : Merci, monsieur le président. Je pense que vous venez d'en parler, mais je veux simplement m'assurer d'avoir bien compris. Les tarifs indiqués sont donc de classe économique?

Le président : Oui, le tarif des billets d'Ottawa à Edmonton, en Alberta, sont de classe économique.

La sénatrice Tardif : Merci. J'appuie cela.

Le sénateur Ogilvie : Je comprends l'objectif, mais j'aimerais savoir pourquoi vous avez choisi l'Alberta, compte tenu de l'énorme éventail de produits dans le secteur agricole. Est-ce que d'autres provinces ne nous offriraient pas un éventail beaucoup plus grand de produits agricoles à examiner, ou avez-vous pris la décision en fonction du volume de produits dans certains domaines clés?

The Chair: Thank you very much. That's a very good question, Senator Ogilvie. The committee is considering having similar fact-finding trips in other regions of Canada. We will visit Ontario, Quebec and Atlantic Canada.

Senator Ogilvie: So this is the first of a series?

The Chair: This is the first in a series of four.

[*Translation*]

Senator Maltais: The objective of this mission is to hear from witnesses, but did I understand correctly that there would be "farm tours"?

The Chair: The visits will be linked to processing plants or academic sectors that are related to the industries that are trying to break into the international market or are already doing business there.

Senator Maltais: We have already been. We have visited farms, slaughterhouses, processing plants. Mr. Chair, we need to make sure that we are not going to the same places again. I no longer have any interest in seeing pigs die. I know how they die.

The Chair: Thank you for your comment. The visit will enable us to meet with companies that are already part of the international industry rather than the domestic industry.

Senator Maltais: If memory serves, the slaughterhouse we visited was certainly not selling all its pork in Canada. They kill 10,000 pigs a day.

The Chair: These are not the same industries. The people we will be visiting are directly connected to the international market.

Senator Maltais: Fine.

The Chair: Thank you. Are there any other comments?

Senator Dagenais: When do you expect the visits to take place?

The Chair: They are scheduled for the last week of May.

[*English*]

Senator Unger: Do you have a list of plants and places that we will be visiting in Edmonton?

The Chair: That will be provided at the next meeting.

I don't see any other questions to be asked. Therefore, is it agreed, honourable senators, to adopt the budget, the economy fare of \$80,936 for 12 senators and staff, to be submitted to the Committee of Internal Economy, Budgets and Administration?

Some Hon. Senators: Agreed.

Le président : Merci beaucoup. C'est une très bonne question, sénateur Ogilvie. Le comité prévoit faire des déplacements de mission d'étude dans d'autres régions du Canada. Nous irons en Ontario, au Québec et dans le Canada atlantique.

Le sénateur Ogilvie : Est-ce que ce déplacement est le premier d'une série?

Le président : Oui, c'est le premier d'une série.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : L'objectif de cette mission est d'entendre les témoins, mais ai-je bien compris qu'il y aurait des « visites de fermes »?

Le président : Les visites seront liées à des usines de transformation ou à des secteurs académiques qui sont liés aux industries qui essaient de percer ou qui font des affaires sur le marché international.

Le sénateur Maltais : Nous y sommes déjà allés. Nous avons visité des fermes, des abattoirs, des usines de transformation. Il faut faire attention, monsieur le président, de ne pas refaire les mêmes visites. Je n'ai plus aucun intérêt à voir des cochons mourir. Je sais comment ils meurent.

Le président : Je vous remercie de votre commentaire. Cette visite nous permettra de rencontrer les entreprises qui font déjà partie de l'industrie internationale plutôt que de l'industrie domestique.

Le sénateur Maltais : Si je me souviens bien, l'abattoir que nous avons visité ne vendait certainement pas tout leur porc au Canada. Ils en tuent 10 000 par jour.

Le président : Ce ne sont pas les mêmes industries. Les intervenants que nous visiterons seront directement liés au marché international.

Le sénateur Maltais : Parfait.

Le président : Merci. Y a-t-il d'autres commentaires?

Le sénateur Dagenais : Quand prévoyez-vous ces visites?

Le président : Elles sont prévues pour la dernière semaine de mai.

[*Traduction*]

La sénatrice Unger : Avez-vous la liste des usines et des endroits que nous visiterons à Edmonton?

Le président : Vous la recevrez à la prochaine réunion.

Je ne vois pas d'autres mains levées. Par conséquent, vous plaît-il, honorables sénateurs, d'adopter le poste budgétaire pour des billets de tarif économique pour 12 sénateurs et des membres du personnel, dont le coût total s'élève à 80 936 \$, et de le présenter au Comité de la régie interne, des budgets et de l'administration?

Des voix : D'accord.

The Chair: We do have agreement. Therefore, this was adopted.

Senator Ogilvie: I abstain.

The Chair: It's adopted with one abstention.

Were there any other questions? I now declare the meeting adjourned.

(The committee adjourned.)

Le président : Il y a consensus. Le poste budgétaire est donc adopté.

Le sénateur Ogilvie : Je m'abstiens.

Le président : La motion est adoptée avec une abstention.

Avez-vous d'autres questions? Je déclare la séance levée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, March 10, 2015

Canadian Vintners Association:

Dan Paszkowski, President and CEO;
Beth McMahon, Vice-President, Government and Public Affairs.

Spirits Canada:

Jan H. Westcott, President and CEO;
CJ Hélie, Executive Vice President.

Food Processors of Canada:

Christopher Kyte, President.

Maple Leaf Foods:

Rory McAlpine, Senior Vice President of Government and Industry Relations.

Thursday, March 12, 2015

University of Guelph:

Sylvain Charlebois, Associate Dean, College of Management and Economics (by video conference).

GSI Canada:

Ryan Eickmeier, Senior Director, Public Affairs.

TÉMOINS

Le mardi 10 mars 2015

Association des vignerons du Canada :

Dan Paszkowski, président et chef de la direction;
Beth McMahon, vice-présidente, Affaires publiques et gouvernementales.

Spirits Canada :

Jan H. Westcott, président et chef de la direction;
CJ Hélie, vice-président exécutif.

Fabricants de produits alimentaires du Canada :

Christopher Kyte, président.

Aliments Maple Leaf :

Rory McAlpine, vice-président principal, Relations avec le gouvernement et l'industrie.

Le jeudi 12 mars 2015

Université de Guelph :

Sylvain Charlebois, vice-doyen, faculté de gestion et économie (par vidéoconférence).

GSI Canada :

Ryan Eickmeier, directeur principal, Affaires publiques.