

SENATE



SÉNAT

CANADA

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

Deuxième session de la
quarante et unième législature, 2013-2014-2015

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE AND FORESTRY

AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Chair:

The Honourable PERCY MOCKLER

Tuesday, April 21, 2015 (in camera)
Thursday, April 23, 2015
Tuesday, May 5, 2015 (in camera)
Thursday, May 7, 2015

Issue No. 27

Thirtieth and thirty-first (final) meetings:

Study on the importance of bees and bee health in the
production of honey, food and seed in Canada

First meeting:

Health Canada's User Fee Proposal, dated March 19, 2015,
respecting pesticide cost recovery

and

Seventeenth meeting:

Study on international market access priorities for the Canadian
agricultural and agri-food sector

INCLUDING:

THE EIGHTH REPORT OF THE COMMITTEE
(Health Canada's User Fee Proposal, dated March 19, 2015,
respecting pesticide cost recovery)

WITNESSES:

(See back cover)

Président :

L'honorable PERCY MOCKLER

Le mardi 21 avril 2015 (à huis clos)
Le jeudi 23 avril 2015
Le mardi 5 mai 2015 (à huis clos)
Le jeudi 7 mai 2015

Fascicule n° 27

Trentième et trente et unième réunions :

Étude sur l'importance des abeilles et de leur santé dans la
production de miel, d'aliments et de graines au Canada

Première réunion :

Proposition de Santé Canada relative aux frais d'utilisation
concernant le recouvrement des coûts liés aux pesticides

et

Dix-septième réunion :

Étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire
canadien en matière d'accès aux marchés internationaux

Y COMPRIS :

LE HUITIÈME RAPPORT DU COMITÉ
(Proposition de Santé Canada relative aux frais d'utilisation
concernant le recouvrement des coûts liés aux pesticides)

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
* Cowan (or Fraser)	Merchant
Dagenais	Moore
Enverga	Ogilvie
	Oh
	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 Ataullahjan (*May 6, 2015*).

The Honourable Senator Ataullahjan replaced the Honourable Senator Unger (*May 4, 2015*).

The Honourable Senator Beyak replaced the Honourable Senator Fortin-Duplessis (*April 29, 2015*).

The Honourable Senator Fortin-Duplessis replaced the Honourable Senator Beyak (*April 22, 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
* Cowan (ou Fraser)	Merchant
Dagenais	Moore
Enverga	Ogilvie
	Oh
	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 sénatrice Ataullahjan (*le 6 mai 2015*).

L'honorable sénatrice Ataullahjan a remplacé l'honorable sénatrice Unger (*le 4 mai 2015*).

L'honorable sénatrice Beyak a remplacé l'honorable sénatrice Fortin-Duplessis (*le 29 avril 2015*).

L'honorable sénatrice Fortin-Duplessis a remplacé l'honorable sénatrice Beyak (*le 22 avril 2015*).

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Thursday, April 2, 2015:

The Honourable Senator Martin tabled the following:

Copy of the Health Canada's User Fee Proposal, dated March 19, 2015, respecting pesticide cost recovery, pursuant to the *User Fees Act*, S.C. 2004, c. 6, sbs. 4(2).—Sessional Paper No. 2/41-1131.

Pursuant to rule 12-8(2), this document is deemed referred to the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry and, pursuant to rule 12-22(5), if that committee does not report within 20 sitting days following the day it received the order of reference, it shall be deemed to have recommended approval of the user fee.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 2 avril 2014 :

L'honorable sénatrice Martin dépose sur le bureau ce qui suit :

Proposition de Santé Canada relative aux frais d'utilisation concernant le recouvrement des coûts liés aux pesticides, datée du 19 mars 2015, conformément à la *Loi sur les frais d'utilisation*, L.C. 2004, ch. 6, par. 4(2). —Document parlementaire n° 2/41-1131.

Conformément à l'article 12-8(2) du Règlement, ce document est renvoyé d'office au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts et, conformément à l'article 12-22(5) du Règlement, si ce comité ne fait pas rapport de ses recommandations dans les 20 jours de séance suivant le jour où ce document lui a été renvoyé, il sera réputé avoir recommandé l'approbation des frais d'utilisation proposés.

Le greffier du Sénat,

Charles Robert

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, April 21, 2015
(62)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met in camera this day at 5:04 p.m., in room 705, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Mockler, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif and Unger (10).

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

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, November 21, 2013, the committee continued its study on the importance of bees and bee health in the production of honey, food and seed in Canada. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

Pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee considered a draft report.

At 6:50 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, April 23, 2015
(63)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m., in room 2, Victoria Building, the deputy chair, the Honourable Claudette Tardif, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Dagenais, Enverga, Fortin-Duplessis, Maltais, Moore, 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, April 2, 2015, the committee began its consideration of Health Canada's User Fee Proposal, dated March 19, 2015, respecting pesticide cost recovery.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 21 avril 2015
(62)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à huis clos, à 17 h 4, dans la pièce 705 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, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif et Unger (10)

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

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2013, le comité poursuit son étude sur l'importance des abeilles et de leur santé dans la production de miel, d'aliments et de graines au Canada. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

Conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, le comité examine une ébauche de rapport.

À 18 h 50, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 23 avril 2015
(63)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Claudette Tardif (*vice-présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Dagenais, Enverga, Fortin-Duplessis, Maltais, Moore, 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 2 avril 2015, le comité entreprend son étude de la Proposition de Santé Canada relative aux frais d'utilisation concernant le recouvrement des coûts liés aux pesticides, datée du 19 mars 2015.

*WITNESSES:**Health Canada:*

Richard Aucoin, Executive Director, Pest Management Regulatory Agency;

Jason Flint, A/Director General, Policy and Regulatory Affairs Division, Pest Management Regulatory Agency.

Mr. Aucoin and Mr. Flint made statements and answered questions.

At 9:21 a.m., the committee suspended.

At 9:25 a.m., the committee, pursuant to rule 12-16(1)(d), resumed in camera to consider a draft report.

It was agreed that the draft report on Health Canada's User Fee Proposal, dated March 19, 2015, respecting pesticide cost recovery be adopted

At 9:27 a.m., the committee adjourned to the call of the deputy chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, May 5, 2015
(64)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met in camera this day at 5:40 p.m., in room 705, Victoria Building, the chair, the Honourable Percy Mockler, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Ataullahjan, Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Merchant, Mockler, Moore, Ogilvie, Oh and Tardif (11).

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

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, November 21, 2013, the committee continued its consideration of the importance of bees and bee health in the production of honey, food and seed in Canada. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

Pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee considered a draft report.

It was agreed that the draft report entitled *The Importance of Bee Health to Sustainable Food Production in Canada* be adopted as amended and that the Subcommittee on Agenda and Procedure be authorized to approve the final version of the report taking into account the changes discussed today.

*TÉMOINS :**Santé Canada :*

Richard Aucoin, directeur exécutif, Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire;

Jason Flint, directeur général intérimaire, Division des politiques et des affaires réglementaires, Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire.

MM. Aucoin et Flint font chacun une déclaration et répondent aux questions.

À 9 h 21, la séance est suspendue.

À 9 h 25, conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, la séance se poursuit à huis clos afin que le comité examine une ébauche de rapport.

Il est convenu d'adopter l'ébauche de rapport sur la Proposition de Santé Canada relative aux frais d'utilisation concernant le recouvrement des coûts liés aux pesticides, datée du 19 mars 2015.

À 9 h 27, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mardi 5 mai 2015
(64)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à huis clos, à 17 h 40, dans la pièce 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Percy Mockler (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Ataullahjan, Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Merchant, Mockler, Moore, Ogilvie, Oh et Tardif (11).

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

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2013, le comité poursuit son étude sur l'importance des abeilles et de leur santé dans la production de miel, d'aliments et de graines au Canada. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

Conformément à l'article 12-16(1)(d) du Règlement, le comité examine une ébauche de rapport.

Il est convenu que l'ébauche de rapport intitulée *L'importance de la santé des abeilles pour une production alimentaire durable au Canada* soit adoptée telle que modifiée, et que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à approuver la version finale du rapport en tenant compte des modifications apportées aujourd'hui.

At 6:25 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, May 7, 2015
(65)

[English]

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

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Merchant, Mockler, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif and Unger (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 reference, see proceedings of the committee, Issue No. 18.*)

WITNESSES:

As individuals:

Jean Michel Laurin;

James Rude, Associate Professor, Resource Economics and Environmental Sociology, University of Alberta;

Kathleen Sullivan;

Richard R. Barichello, Professor, Food and Resource Economics, University of British Columbia.

The chair made a statement.

Mr. Laurin and Ms. Sullivan made statements and answered questions.

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

At 9:10 a.m., the committee resumed.

Mr. Barichello and Mr. Rude made statements and answered questions.

At 10:05 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

À 18 h 25, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 7 mai 2015
(65)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 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, Tardif et Unger (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 :

À titre personnel :

Jean Michel Laurin;

James Rude, professeur agrégé, Économie des ressources et sociologie de l'environnement, Université de l'Alberta;

Kathleen Sullivan;

Richard R. Barichello, professeur, Économie des ressources et de l'alimentation, Université de la Colombie-Britannique.

Le président fait une déclaration.

M. Laurin et Mme Sullivan font chacun une déclaration puis répondent aux questions.

À 9 h 6, la séance est suspendue.

À 9 h 10, la séance reprend.

MM. Barichello et Rude font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 10 h 5, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, April 23, 2015

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

EIGHTH REPORT

Your committee, to which was referred the document “Health Canada’s User Fee Proposal, dated March 19, 2015, respecting pesticide cost recovery”, has, in obedience to its order of reference of Thursday, April 2, 2015, examined the proposed user fee and in accordance with section 5 of the *User Fees Act*, recommends that it be approved.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 23 avril 2015

Le Comité sénatorial permanent de l’agriculture et des forêts a l’honneur de déposer son

HUITIÈME RAPPORT

Votre comité, auquel a été renvoyé le document « Proposition de Santé Canada relative aux frais d’utilisation concernant le recouvrement des coûts liés aux pesticides, datée du 19 mars 2015 », a, conformément à l’ordre de renvoi du jeudi 2 avril 2015, étudié la proposition de frais d’utilisation et, conformément à l’article 5 de la *Loi sur les frais d’utilisation*, recommande son approbation.

Respectueusement soumis,

La vice-présidente,

CLAUDETTE TARDIF

Deputy Chair

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, April 23, 2015

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.m., to consider Health Canada's user fee proposal respecting pesticide cost recovery.

Senator Claudette Tardif (*Deputy Chair*) in the chair.

[*Translation*]

The Deputy Chair: I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. I am Senator Claudette Tardif from Alberta, deputy chair of the committee. I would like to start by asking the senators to introduce themselves.

[*English*]

Senator Moore: Wilfred Moore from Nova Scotia.

Senator Enverga: Tobias Enverga, Ontario.

[*Translation*]

Senator Maltais: I am Senator Ghislain Maltais from Quebec.

[*English*]

Senator Oh: Senator Victor Oh from Ontario.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: I am Senator Suzanne Fortin-Duplessis from Quebec.

[*English*]

Senator Unger: Betty Unger from Alberta.

[*Translation*]

Senator Dagenais: I am Senator Jean-Guy Dagenais from Quebec.

The Deputy Chair: Today, the committee will examine Health Canada's user fee proposal respecting pesticide cost recovery, pursuant to the User Fees Act, S.C. 2004, c. 6, subsection 4(2). Pursuant to subsection 4(4) of the User Fees Act, the proposal tabled in the Senate was referred to our committee on Thursday, April 2, 2015.

Section 5 of the User Fees Act allows for the committee to examine the proposed user fee and submit a report, if it wishes, to the Senate containing its recommendation as to the user fee in question. The Senate may then pass a resolution approving, rejecting or amending the recommendation made by the committee pursuant to section 5 of the User Fees Act.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 23 avril 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, pour examiner la proposition de Santé Canada relative aux frais d'utilisation concernant le recouvrement des coûts liés aux pesticides.

La sénatrice Claudette Tardif (*vice-présidente*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

La vice-présidente : Je vous souhaite la bienvenue à la réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je suis la sénatrice Claudette Tardif, de l'Alberta, vice-présidente du comité. J'aimerais commencer en demandant aux sénateurs de se présenter.

[*Traduction*]

Le sénateur Moore : Wilfred Moore, de la Nouvelle-Écosse.

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

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Je m'appelle Ghislain Maltais, sénateur du Québec.

[*Traduction*]

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

[*Français*]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Je m'appelle Suzanne Fortin-Duplessis, sénatrice du Québec.

[*Traduction*]

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

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Je m'appelle Jean-Guy Dagenais, sénateur du Québec.

La vice-présidente : Aujourd'hui, le comité examinera la proposition de Santé Canada relative aux frais d'utilisation concernant le recouvrement des coûts liés aux pesticides, conformément à la Loi sur les frais d'utilisation, L.C. 2004, ch. 6, paragraphe 4(2). Conformément au paragraphe 4(4) de la Loi sur les frais d'utilisation, la proposition qui avait été déposée au Sénat a été renvoyée à notre comité le jeudi 2 avril 2015.

Aux termes de l'article 5 de la Loi sur les frais d'utilisation, le comité peut examiner la proposition reçue et présenter au Sénat, s'il le souhaite, un rapport faisant état de ses recommandations quant aux frais d'utilisation en question. Le Sénat peut alors adopter une résolution approuvant, rejetant ou modifiant les recommandations faites par le comité en vertu de l'article 5 de la Loi sur les frais d'utilisation.

Honourable senators, we are pleased to have with us officials from Health Canada's Pest Management Regulatory Agency: Richard Aucoin, Executive Director and Jason Flint, Acting Director General, Policy and Regulatory Affairs Division.

Thank you both for accepting our invitation to appear. I now invite you to make your presentation, followed by a question period.

Richard Aucoin, Executive Director, Pest Management Regulatory Agency, Health Canada: Honourable senators, I am the Executive Director of Health Canada's Pest Management Regulatory Agency. I am very pleased to be here today with Jason Flint, my director of policy and regulatory affairs, to discuss the proposed revisions to the cost recovery regime for pesticides, under the User Fees Act.

As the regulators of pesticides, we are responsible for managing the risks associated with a broad spectrum of products, from consumer insect repellents to agricultural and forestry chemicals, to products used in aquaculture. Pesticides are critical to the health and well-being of many Canadians and to the profitability of many sectors of the economy — in particular, the agriculture sector. Agriculture is one of the largest users of pesticides, and its needs often drive the development and introduction of new pesticides.

As regulators, we are keenly aware of both the risks and the value of these products to Canadian agriculture.

[English]

Madam Chair, when it comes to pesticides, Canada, as you can probably appreciate, is a relatively small player representing only about 3 per cent of the global market. Canadian growers have traditionally found it difficult to gain access to new technologies for uses other than larger acreage crops like grains and oil seeds. However, in the last few years that has changed significantly. More and more, we are seeing products being registered in Canada at the same time as the major markets like the United States and the European Union, and with the same use patterns. This is the result of a much more global regulatory system, an achievement of which we at PMRA are particularly proud to have played a significant role.

Canada has long been regarded as a leader in its risk-based approach to pesticide regulation and recognized by stakeholders for its commitment to regulatory alignment and international regulatory cooperation. This year marks 20 years since the creation of PMRA within Health Canada, and the changes that have occurred, we think, within that time are quite remarkable. We have gone from piloting joint review and work-sharing

Honorables sénateurs, nous avons le plaisir d'accueillir des cadres supérieurs de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire de Santé Canada : M. Richard Aucoin, directeur exécutif, et M. Jason Flint, directeur général intérimaire, Division des politiques et des affaires réglementaires.

Je vous remercie tous les deux d'avoir accepté de comparaître devant notre comité. Je vous invite maintenant à prendre la parole. Votre présentation sera suivie d'une période de questions.

Richard Aucoin, directeur exécutif, Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, Santé Canada : Honorables sénateurs, je suis le directeur exécutif de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire de Santé Canada. Je suis très heureux d'être ici aujourd'hui en compagnie de Jason Flint, mon directeur des politiques et des affaires réglementaires, pour discuter des révisions proposées au régime de recouvrement des coûts liés aux pesticides en vertu de la Loi sur les frais d'utilisation.

À titre d'organisme de réglementation des pesticides, nous sommes chargés de gérer les risques liés à un large spectre de produits, comme les insectifuges personnels, les produits chimiques utilisés en agriculture et en foresterie, ainsi que les produits utilisés en aquaculture. Les pesticides jouent un rôle clé relativement à la santé et au bien-être de nombreux Canadiens et aussi à l'égard de la profitabilité d'un grand nombre de secteurs de l'économie, en particulier le secteur de l'agriculture. Le domaine de l'agriculture est l'un des plus grands utilisateurs de pesticides, et ses besoins servent souvent de fondement à la conception et à la mise en marché de nouveaux pesticides.

À titre d'organisme de réglementation, nous connaissons très bien les risques et les valeurs de ces produits pour l'agriculture canadienne.

[Traduction]

Madame la présidente, dans le domaine des pesticides, comme vous le savez probablement, le Canada occupe une petite place sur la scène mondiale, ne représentant qu'environ 3 p. 100 du marché mondial. Dans le passé, les producteurs canadiens ont toujours eu de la difficulté à avoir accès aux nouvelles technologies à des fins d'utilisation, sauf pour les cultures à grande échelle comme les céréales et les oléagineux. Or, cette situation a changé au cours des dernières années. De plus en plus, les produits sont homologués au Canada en même temps que dans les principaux marchés comme les États-Unis et l'Union européenne — et avec les mêmes profils d'emploi; c'est grâce à un système réglementaire plus mondialisé, soit une réalisation à l'égard de laquelle nous sommes particulièrement fiers d'avoir joué un rôle de chef de file.

Le Canada est depuis longtemps vu comme un chef de file pour ce qui est de sa démarche axée sur les risques dans le cadre de la réglementation des pesticides, et il est reconnu par les intervenants pour son engagement envers l'harmonisation réglementaire et sa collaboration internationale en matière de réglementation. L'ARLA fête ses 20 ans au sein de Santé Canada, et les changements qui se sont produits au cours de cette période sont

approaches with regulators, with the United States, to conducting international joint reviews with regulators, with multiple countries around the world, as a primary course of business.

While growers are still looking for new ways to address ever-changing pest problems and challenges in agriculture, their focus has shifted from not only gaining access to the new technologies but also to the realization that access to export markets may be hindered if those markets do not accept that technology or do not accept pesticide residues on those commodities entering those markets.

Recently, PMRA has begun to work more closely with agriculture and Agri-Food Canada to identify which pesticide-specific trade barriers are of highest priority and of significance to Canadian exporters. We hope to provide a lot more specialized scientific knowledge and expertise, as needed, to assist in resolving some of these market access irritants. We are also using our regulatory expertise to contribute to international food safety standards setting through the Codex Alimentarius Committee on Pesticide Residues and are looking to do much more work bilaterally with foreign jurisdictions to help resolve some of these differences in the maximum residue level standards where they create barriers to the free movement of safe and healthy food.

PMRA's increasingly important role in international regulatory cooperation on pesticide and food commodity safety has been resource intensive and will continue to require active leadership and participation. Global regulatory alignment of our policies and approaches will be essential to meeting our broad health and safety objectives in the future.

Stakeholders have been strong in their support for these efforts and have supported the need to continue to modernize our cost recovery regime, as a potential means of supporting those objectives. That brings us here today.

[Translation]

I will now like to turn the floor to Jason Flint, who will provide some background on the pesticide cost recovery proposal currently before the committee.

Jason Flint, A/Director General, Policy and Regulatory Affairs Division, Pest Management Regulatory Agency, Health Canada: The current regulations prescribing fees for processing applications and supporting the regulatory system were introduced in 1997 and have not been changed in the last

remarquables, selon nous. Le Canada est passé de la conduite de projets pilotes d'examen conjoints et de la collaboration avec des organismes de réglementation des États-Unis à la réalisation d'examen conjoints avec les organismes de réglementation de plusieurs pays comme principale activité d'affaires.

Même si les producteurs cherchent toujours une solution aux problèmes de ravageurs en constante évolution, leur point de mire s'est tourné vers l'accès aux nouvelles technologies, et ils ont constaté que l'accès aux marchés d'exportation pourrait être compromis si ces marchés n'acceptent pas cette technologie, les résidus de pesticides ou cette denrée.

Récemment, l'ARLA a commencé à travailler plus étroitement avec Agriculture et Agroalimentaire Canada afin de relever les obstacles au commerce les plus prioritaires qui sont propres aux pesticides et qui sont importants pour les producteurs canadiens. Nous espérons fournir au besoin beaucoup plus de connaissances scientifiques spécialisées en vue de contribuer à résoudre ces différends relatifs à l'accès au marché. Nous nous servons également de notre expertise en matière de réglementation afin de contribuer à l'établissement de normes internationales en matière de la salubrité des aliments par l'entremise du Comité du Codex Alimentarius sur les résidus de pesticides, et nous cherchons à effectuer plus de travaux bilatéraux avec les autorités étrangères afin d'éliminer certaines différences dans les normes en matière de limite maximale de résidus, lorsque ces normes créent des obstacles à la libre circulation d'aliments sains et nutritifs.

Le rôle de plus en plus important de l'ARLA dans la collaboration internationale réglementaire sur la sécurité des pesticides et la salubrité des denrées alimentaires a nécessité beaucoup de ressources, et il sera nécessaire de continuer de faire activement preuve de leadership et d'y participer. L'harmonisation réglementaire à l'échelle internationale de nos politiques et de nos démarches sera essentielle afin d'atteindre nos vastes objectifs en matière de santé et de sécurité.

Les intervenants ont offert un soutien solide dans le cadre des efforts déployés dans ces domaines et sont d'accord qu'il faut continuer à moderniser le régime de recouvrement des coûts qui se veut un moyen possible de contribuer à l'atteinte de ces objectifs. Voilà qui nous amène ici aujourd'hui.

[Français]

Je vais maintenant céder la parole à Jason Flint qui fournira des renseignements contextuels sur la proposition de recouvrement des coûts liés aux pesticides, laquelle fait l'objet d'un examen par le présent comité.

Jason Flint, directeur général intérimaire, Division des politiques et des affaires réglementaires, Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, Santé Canada : Le règlement en vigueur relatif aux frais à payer pour le traitement des demandes et qui soutient le système réglementaire établi en 1997 n'a pas changé depuis 18 ans.

18 years. As you can imagine, the complexity and volume of work associated with pesticide regulatory activities and their related costs have increased over those years.

We hope that the committee is supportive of the changes being proposed.

[English]

Four years ago when PMRA started to develop this proposal, we began with a detailed activity-based costing of the various pesticide-related regulatory activities undertaken by the department. We also heavily engaged stakeholders in discussions about the pesticide regulatory system and their views on how it was functioning. We spoke to a variety of stakeholders, not only the pesticide manufacturers that pay the fees. We spoke to academics and NGOs as well as agricultural producer groups and other pesticide users.

Some of what we heard in those discussions served to reinforce many of our efforts over the years. We received many congratulatory comments on our ability to meet our published performance standards for processing regulatory applications from industry. We also received lots of support for our international regulatory cooperation efforts, through the OECD Pesticide Programme, the NAFTA Technical Working Group on Pesticides and more recently through the Regulatory Cooperation Council Joint Action Plan. Our continued efforts in global joint reviews were of significant interest.

Stakeholders recognized the potential impact on Canadian agricultural exports of pesticide-related international food safety standards and recommended that PMRA step up its work in supporting Canadian trade objectives through participation in the development of these standards.

Stakeholders also urge PMRA to enhance its involvement in other international efforts to align regulatory science policies through international bodies that I mentioned earlier and recommended that several business improvements be undertaken mostly related to information technology and public outreach.

Of note, stakeholders were quite adamant that funding enhancements to these priority activities need to be considered in parallel with any possible or potential revisions to PMRA fees.

The proposal that was tabled on April 2 was developed through a series of consultations with both fee-payers and broader stakeholder community, including the Minister of Health's Pest Management Regulatory Council. The majority of fees related to applications from industry were established at

Comme vous pouvez l'imaginer, la complexité et la charge de travail associées aux activités de réglementation des pesticides ainsi que les coûts qui y sont liés se sont accrues durant ces années.

Nous espérons que le comité appuiera les changements proposés.

[Traduction]

Il y a quatre ans, lorsque l'ARLA a commencé à mettre au point cette proposition, elle a d'abord établi en détail les coûts liés aux diverses activités réglementaires entreprises par le ministère en ce qui a trait aux pesticides. De plus, nous avons fait participer massivement les intervenants à des discussions sur le système réglementaire régissant les pesticides, et nous avons recueilli leurs points de vue sur son fonctionnement. Nous nous sommes adressés à une variété d'intervenants, y compris les fabricants de pesticides qui paient des frais, mais aussi les universités, les organisations non gouvernementales, les groupes de producteurs agricoles et les autres utilisateurs de pesticides.

Certains commentaires découlant de ces discussions ont servi à renforcer un grand nombre de nos démarches au fil des années. Nous avons reçu de nombreux messages de félicitations de l'industrie concernant notre capacité à respecter nos normes publiées en matière de rendement relativement au traitement des demandes réglementaires. Nous avons reçu aussi beaucoup de soutien dans le cadre de nos travaux de collaboration internationale par l'entremise du Programme de l'OCDE sur les pesticides, du Groupe de travail technique de l'ALENA sur les pesticides et, plus récemment, du Plan d'action du Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation. Nos efforts continus dans le cadre des examens conjoints internationaux ont suscité beaucoup d'intérêt chez plusieurs intervenants.

Les intervenants ont reconnu les incidences possibles sur les exportations agricoles canadiennes découlant des normes internationales en matière de salubrité des aliments ayant trait aux pesticides et ont recommandé que l'ARLA accélère ses travaux à l'appui des objectifs canadiens en matière de commerce en participant à l'élaboration de ces normes.

Les intervenants ont aussi pressé l'ARLA d'accroître sa participation à d'autres travaux internationaux afin d'harmoniser les politiques scientifiques réglementaires avec les organismes dont j'ai déjà fait mention. Ils ont recommandé d'entreprendre plusieurs améliorations organisationnelles, la plupart ayant trait aux technologies de l'information et à la sensibilisation auprès du public.

Fait à noter, les intervenants ont convenu que l'accroissement du financement de ces activités prioritaires doit être envisagé en parallèle avec toute révision potentielle des frais de l'ARLA.

La proposition qui a été déposée le 2 avril a été rédigée à la suite d'une série de consultations avec les payeurs de frais et la communauté plus large d'intervenants, y compris le Conseil consultatif de la lutte antiparasitaire de la ministre de la Santé. La majorité des frais liés aux demandes de l'industrie ont été établis à

approximately 30 per cent of the full cost to the department of providing the service. The fees were benchmarked against similar fees in other jurisdictions and adjustments were made to reduce some fees to address the differences. Fee mitigation is also provided to support small business and compensate for the Canadian market size. The proposal is affordable by the industry and will not significantly impact key pesticide users such as agricultural producers. We built upon existing structure with these fees adjusted as described and a small number of changes, either additions or removals, in order to better reflect the work that PMRA currently undertakes.

PMRA's current budget allocation is approximately \$43 million, including about \$5.5 million in revenue from fees. If approved, the new fee structure should generate an additional \$4.5 million to \$5 million in revenue. Stakeholders have been supportive of the proposal but with the condition that any public resources freed up by the increased fees are reinvested back into PMRA in order to address the priorities they have identified and are not offset by reductions to PMRA's budget.

[Translation]

In conclusion, Madam Chair, we believe the new cost recovery regime for pesticide regulation is reasonable, based on solid evidence, and affordable. We also believe that increased resources could help address the priorities of both government and stakeholders.

This modernized cost recovery regime will help us meet the needs of all Canadians through a pesticide regulatory system that continues to prevent unacceptable risks to human health and the environment, and is modern, efficient and economically sustainable.

The Deputy Chair: Thank you very much, gentlemen, for your interesting and succinct presentation. We will now move on to questions from senators. I will start with Senator Maltais, followed by Senator Enverga.

Senator Maltais: Thank you, Madam Chair. Welcome, gentlemen. We were provided with a comparative table of costs. It is a bit difficult to understand, as we are not experts on cost recovery. Do you have the tables? I assume you do. They provide proposed fees, current fees and average costs to Canada. I see that the differences are large. For instance, let's look at the basic application fee for label review and/or processing. The proposed fee is \$1,133, the current fee is \$262 and the average cost to Canada is \$3,777. Some of the differences are difficult to

environ 30 p. 100 de ce que la prestation du service coûte au ministère. Les frais ont été établis en fonction des frais fixés par d'autres autorités pour des demandes similaires, et des modifications ont été apportées afin de réduire certains montants en fonction des différences. Des réductions de frais sont également prévues afin d'appuyer les petites entreprises et de compenser la taille du marché canadien. La proposition est abordable pour l'industrie et n'aura pas de conséquence importante pour les principaux utilisateurs de pesticides comme les producteurs agricoles. Nous nous sommes fondés sur la grille tarifaire existante en adaptant les frais comme nous l'avons décrit et en y apportant quelques changements, soit des ajouts ou des suppressions, afin de mieux représenter le travail actuel de l'ARLA.

L'allocation budgétaire actuelle de l'ARLA est d'environ 43 millions de dollars, comprenant à peu près 5,5 millions de dollars en recettes provenant des frais. Si elle est approuvée, la nouvelle grille tarifaire permettra de générer des recettes additionnelles de 4,5 à 5 millions de dollars. Les intervenants appuient la proposition à une condition. Il faut que toutes les ressources publiques dégagées grâce à l'augmentation des frais soient réinvesties au sein de l'ARLA afin de traiter des priorités qu'ils ont cernées et qu'elles ne servent pas à compenser des réductions du budget de l'ARLA.

[Français]

Pour conclure, madame la présidente, nous sommes d'avis que le nouveau régime de recouvrement des coûts liés à la réglementation des pesticides est raisonnable et s'appuie sur des preuves solides et abordables. Nous sommes aussi d'avis que les fonds supplémentaires pourraient servir à réaliser les objectifs liés aux priorités du gouvernement et des intervenants.

Ce régime de recouvrement des coûts actualisé nous aidera à répondre aux besoins des Canadiens grâce à un système de réglementation des pesticides qui les protège continuellement contre les risques inacceptables pour la santé humaine et l'environnement et qui est à la fois moderne, efficace et viable sur le plan économique.

La vice-présidente : Merci beaucoup, messieurs, pour votre présentation intéressante et succincte. Nous allons maintenant passer aux questions que les sénateurs veulent poser. Alors, je commencerais par le sénateur Maltais, suivi du sénateur Enverga.

Le sénateur Maltais : Merci, madame la présidente. Bienvenue, messieurs. On nous a donné un tableau comparatif pour les coûts. Il est assez difficile à comprendre, car nous ne sommes pas des spécialistes en matière de coûts de récupération. Avez-vous ces tableaux? J'imagine que oui. On parle de frais proposés, de frais actuels et de coûts moyens pour le Canada. Je remarque qu'il y a des écarts considérables. Par exemple, prenons les frais de demande de base concernant l'examen ou le traitement de l'étiquette. Les frais proposés sont de 1 133 \$, les frais actuels

understand, and I would like you to explain those differences and how it all works.

[English]

Mr. Aucoin: Thank you for the question, senator. The fees were originally established in 1996-97, I believe, so we have a long period of time during which we have been operating under that fee. The work has become significantly more complex and the science has evolved substantially over that period of time. The types of information and studies that we now have to take into consideration before we make regulatory decisions have evolved and expanded substantially. We recognize that it has increased substantially not only from a cost-of-living perspective but also in regard to the actual nature of the work.

We can no longer do anything in a quick and cursory manner when we talk about pesticides. They are by nature hazardous chemicals. So we need to be very careful on how we make regulatory decisions around them. As Jason mentioned earlier, we did an extensive costing exercise to understand what it actually costs us today in the 2000s to do that work. We came up with that new cost. We took a number of principles into consideration, as Jason mentioned. For example, it was important to understand the impact of those changes on industry, in particular small business and manufacturers, and whether it would be passed on to the user community. We looked carefully at each change in fees and what the impact of that would be potentially.

We also looked at how those kinds of activities were carried out in other major comparative countries such as the United States, Australia and the U.K. We tried to benchmark ourselves against those countries, in particular the United States, which, as you know, is our major trading partner, to make sure that when the manufacturers come in with new technologies, they consider both the Canadian needs of our producers as well as the U.S. producers. We wanted to ensure that we had a regulatory environment and a cost of those regulatory activities that was not too far off from what they would expect in the United States.

We have a much smaller market, so we established fees that we think are about 30 per cent of the cost of doing the work. That benchmarked us comparably to other jurisdictions around the world without essentially costing us out of the market, if you will. If we made our fees too high, it would potentially be a disincentive to industry to enter the Canadian market.

sont de 262 \$, et le coût moyen pour le Canada est de 3 777 \$. Il y a des écarts qui sont difficiles à comprendre, et j'aimerais que vous me donniez des explications sur ces écarts et sur le fonctionnement.

[Traduction]

M. Aucoin : Merci de votre question, sénateur. Je crois que les frais ont été établis en 1996-1997. Nous avons donc utilisé longtemps ces frais. Le travail est devenu considérablement plus complexe, et les données scientifiques ont également considérablement évolué au cours de cette période. Les types de renseignements et d'études dont nous devons maintenant tenir compte avant de prendre des décisions réglementaires ont évolué et se sont étendus considérablement. Nous reconnaissons que le coût de la vie ainsi que la nature du travail ont considérablement augmenté.

Le travail à la hâte et les demi-mesures sont maintenant chose du passé lorsqu'il est question de pesticides, parce que ce sont des produits chimiques dangereux pour l'environnement. Nous devons donc faire preuve d'une grande prudence lorsque nous prenons des décisions réglementaires les concernant. Comme Jason l'a mentionné plus tôt, nous avons réalisé un exercice exhaustif d'établissement des coûts pour comprendre ce qu'il nous en coûte réellement de nos jours dans les années 2000 pour faire ce travail. Nous sommes arrivés à ce nouveau coût. Nous avons tenu compte d'un certain nombre de principes, comme Jason l'a mentionné. Par exemple, nous devons comprendre les répercussions de ces modifications sur l'industrie, en particulier les petites entreprises et les fabricants, et nous devons déterminer si, au final, ce seraient les utilisateurs qui absorberaient les hausses. Nous avons soigneusement examiné toutes les modifications dans la grille tarifaire et les répercussions qu'elles pourraient avoir.

Nous avons également examiné la manière dont ces types d'activités sont menés dans d'autres grands pays comparables, comme les États-Unis, l'Australie et le Royaume-Uni. Nous avons essayé de nous servir de ces pays comme points de référence, en particulier les États-Unis, qui sont, comme vous le savez, notre principal partenaire commercial, pour nous assurer que, lorsque les fabricants lancent de nouvelles technologies, ils tiennent compte des besoins des producteurs canadiens et américains. Nous voulions nous assurer d'avoir un cadre réglementaire et une grille tarifaire pour ces activités réglementaires qui ressemblent à ce à quoi les gens s'attendent aux États-Unis.

Notre marché est beaucoup plus petit. Nous avons donc établi les frais à 30 p. 100 de ce qu'il nous en coûte pour accomplir le travail, selon notre évaluation. Ces frais se comparent à ceux des autres pays dans le monde, sans toutefois nous coûter des parts de marché, pour ainsi dire. Si nos frais étaient trop élevés, cela pourrait dissuader l'industrie d'entrer sur le marché canadien.

[Translation]

Senator Maltais: Just to make sure I understood correctly, the fees have not increased in 18 years, right?

Mr. Aucoin: Yes.

Senator Maltais: Today, after 17 years, the pesticide issue has changed a lot; it has become a lot more important, complex and international in scope. It also costs a bit more, which is perfectly normal. What kind of an impact does that evolution have on the consumer — not on the individual, but rather on grain producers such as soy, corn or wheat producers? What kind of an impact can it have on their costs?

[English]

Mr. Aucoin: I will turn the question over to Jason Flint, who has done the bulk of the work directly with stakeholder groups in consultation looking at potential impacts. Maybe I will ask him to respond to the question.

Mr. Flint: The cost of the fees that we put into the regulatory system is not the most significant cost with respect to bringing a pesticide product to market. We conducted some of the cost-benefit analysis and found that the cost that could be passed on to the consumer, or in this case the agriculture producer, was in the neighbourhood of 0.1 per cent. For the farmer, we're really talking pennies per acre for the majority of the products that they're using so it shouldn't have a significant impact on their bottom line.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you, Mr. Flint. I have one last quick question. Is Health Canada working with you on registering new pesticides, and on evaluating those that have been removed from the market, future pesticides, and pesticides registered by companies and pesticide producers, as well as by farming associations? Does Health Canada have a say in that file to ensure compliance when it comes to the health of Canadians and, of course, the requirements of those to whom our products are exported?

[English]

Mr. Aucoin: PMRA is essentially a branch of Health Canada. We are part of the department and our primary mandate is, in fact, both health and environmental protection. That's our primary mandate. All the scientific reviews and studies and work we do in support of regulatory decisions have that primary mandate under the Pest Control Products Act front and centre. We work closely with our stakeholders. As you can appreciate, pesticides are important to the agricultural sector, so we work closely with the agriculture department and with all agricultural

[Français]

Le sénateur Maltais : Pour m'assurer d'avoir bien compris, les frais n'avaient pas augmenté depuis 18 ans?

M. Aucoin : Oui.

Le sénateur Maltais : Aujourd'hui, sur une période de 17 ans, la question des pesticides a varié beaucoup, elle est devenue beaucoup plus importante, beaucoup plus complexe et beaucoup plus internationale. Cela coûte un peu plus cher aussi, c'est tout à fait normal. Quel est l'impact de cette évolution sur le consommateur, non pas l'individu, mais le producteur de grain, par exemple, le producteur de soja, de maïs ou de blé? Quel est l'impact que cela peut avoir sur ses coûts à lui?

[Traduction]

M. Aucoin : Je vais laisser Jason Flint vous répondre, parce qu'il a réalisé le gros du travail directement avec les groupes d'intervenants en vue d'examiner les répercussions possibles. Je vais peut-être lui demander de vous répondre.

M. Flint : Le coût des frais réglementaires n'est pas le coût prédominant lors de la commercialisation d'un pesticide. Nous avons réalisé certaines analyses coûts-avantages et avons déterminé que le coût qui pourrait être transmis aux consommateurs ou aux producteurs agricoles, dans le cas présent, était d'environ 0,1 p. 100. Pour les agriculteurs, cela équivaut à quelques cents l'acre pour la majorité des produits qu'ils utilisent. Bref, cela ne devrait pas avoir de répercussions majeures sur leur bilan financier.

[Français]

Le sénateur Maltais : Merci, monsieur Flint. J'aurais une dernière petite question. Est-ce que Santé Canada travaille en collaboration avec vous en ce qui concerne l'homologation des nouveaux pesticides, et l'évaluation de ceux qui sont retirés, de ceux qui sont à venir, et de ceux qui sont homologués par les entreprises et fabricants de pesticides et les groupes d'associations d'agriculteurs? Est-ce que Santé Canada a son mot à dire dans ce dossier pour s'assurer que tout est conforme en ce qui a trait à la santé des Canadiens et des Canadiennes et, bien sûr, aux exigences de ceux à qui on exporte nos produits?

[Traduction]

M. Aucoin : L'ARLA est en gros une direction générale de Santé Canada. Nous faisons partie du ministère, et notre mandat principal est en fait de veiller à la protection de la santé et de l'environnement. C'est notre principal mandat. Tous nos examens, toutes nos études et tous nos travaux scientifiques à l'appui des décisions réglementaires visent à remplir ce mandat en vertu de la Loi sur les produits antiparasitaires. Nous collaborons étroitement avec nos intervenants. Comme vous êtes à même de le comprendre, les pesticides sont importants dans le milieu agricole.

stakeholder associations and groups. We are integrated within the department in ensuring that we do the risk-assessment work.

Senator Enverga: Thank you for the presentation. In a study of agricultural innovation, some witnesses talked about PMRA's efforts to harmonize the process for new products internationally. For instance, PMRA is part of the NAFTA Technical Working Group on Pesticides. The PMRA also works with the Organisation for Economic Co-operation and Development's Working Group on Pesticides, as well as the Regulatory Cooperation Council. My question is: How will the increased revenues from higher user fees help the PMRA to pursue its efforts towards international harmonization?

Mr. Aucoin: One of our greatest successes at PMRA has been the achievements we have had in both contributing to and supporting, I suppose, the regulatory alignment of the way pesticides are reviewed and examined around the world. We started off being very active in the NAFTA technical working group and have, for many years, worked closely with the U.S. EPA and our colleagues in Mexico to try to not just align the work we're doing but also to share the workload amongst the different countries.

We then took that practice over to the OECD and are very active today in OECD in doing joint work-sharing and global joint reviews amongst many different countries around the world. The benefits to us are certainly that we get access to the best science in the world when we do that. We also make sure that Canadian producers have the best opportunities for access to new technologies as they're introduced globally.

This is the kind of work we do now. But in the future we see that we have to do even more on that. We have to continue to expand our efforts globally to make sure that Canadians have access to that science and that the users of pesticides are at the table when some of these new technologies are being discussed by some of these global manufacturers and there are discussions about where and when to introduce those technologies into those countries.

Canada has a big leadership role in the OECD right now, in the working group on pesticides. We need to maintain that effort, and that's one area that we need to continue to support with cost recovery revenue in the future. A second very important area is the work we do on developing food safety standards. Pesticide residues on food commodities, as I indicated earlier, is an area now where Canada is realizing that, even though we have, through these kind of OECD and NAFTA working groups, really substantially increased the access of Canadian growers to new technologies as they have come in — we have facilitated a lot of that work — we have to do some of this work in foreign markets

Nous collaborons donc étroitement avec le ministère de l'Agriculture et toutes les associations et tous les groupes d'intervenants agricoles. Nous faisons partie du ministère pour veiller à la réalisation des travaux d'évaluation des risques.

Le sénateur Enverga : Merci de votre présentation. Lors d'une étude sur l'innovation dans le secteur agricole, certains témoins ont parlé des initiatives de l'ARLA en vue d'harmoniser à l'échelle internationale le processus pour les nouveaux produits. Par exemple, l'ARLA est membre du Groupe de travail technique de l'ALENA sur les pesticides. L'ARLA collabore également avec le Groupe de travail de l'Organisation de coopération et de développement économiques sur les pesticides et le Conseil de coopération en matière de réglementation. Voici ma question. Comment l'augmentation des recettes découlant de la hausse des frais d'utilisation aidera-t-elle l'ARLA à poursuivre ses initiatives en matière d'harmonisation à l'échelle internationale?

M. Aucoin : L'une des plus grandes réussites de l'ARLA concerne notre contribution et notre soutien quant à l'harmonisation réglementaire au sujet de l'examen des pesticides dans le monde. Nous avons commencé par être très actifs au sein du groupe de travail technique de l'ALENA, et nous collaborons étroitement depuis de nombreuses années avec l'EPA aux États-Unis et nos collègues mexicains pour essayer non seulement d'harmoniser le travail que nous faisons, mais aussi de répartir la charge de travail entre les divers pays.

Nous avons ensuite importé cette pratique au sein de l'OCDE et nous sommes actuellement très actifs au sein de l'organisme. Nous nous partageons le travail et nous participons à des examens conjoints mondiaux en compagnie de divers pays. Nous en tirons des avantages. Cela nous permet certes d'avoir accès aux meilleures données scientifiques dans le monde. Nous nous assurons aussi que les producteurs canadiens ont le meilleur accès possible aux nouvelles technologies qui sont lancées à l'échelle mondiale.

Voilà des exemples de ce que nous faisons actuellement. Par contre, nous nous rendons compte que nous devons en faire encore plus dans l'avenir. Nous devons continuer d'accroître nos initiatives sur la scène internationale pour veiller à ce que les Canadiens aient accès aux données scientifiques mondiales, que les utilisateurs de pesticides aient une voix à la table lorsque certains fabricants mondiaux discutent de certaines nouvelles technologies et qu'il y ait des discussions sur l'endroit et le moment de lancer ces technologies dans les divers pays.

Le Canada est actuellement un important chef de file dans le Groupe de travail de l'OCDE sur les pesticides. Nous devons continuer sur cette voie, et c'est l'un des domaines qu'il faudra continuer de soutenir grâce aux recettes tirées du régime de recouvrement des coûts. Nos travaux en matière d'élaboration de normes de salubrité des aliments sont un deuxième domaine très important. Comme je l'ai mentionné plus tôt, même si notre participation aux groupes de travail de l'OCDE et de l'ALENA a permis d'accroître considérablement l'accès aux nouvelles technologies disponibles pour les producteurs canadiens — nous avons facilité en grande partie ces travaux —, les résidus de

as well because some of these pesticides and some of these pesticide residue levels may or may not be accepted in foreign jurisdictions. That can hinder Canadian agricultural exports.

That's another key area that is supported by stakeholders. With this cost-recovery proposal, we will put additional effort into doing what we can, at least, to provide specialized expertise to departments like Agriculture Canada that are trying to advance market access for Canadian producers.

Senator Enverga: As a follow-up to that, it looks like it is important for PMRA to reinvest their increased revenues gathered from these higher fees. I want to know what additional activities PMRA has planned in order to better serve the stakeholders in this sector.

Mr. Flint: Ms. Richard already started to discuss the concept of supporting international trade and addressing trade barriers, particularly in relation to pesticide residues on food. That was one area where stakeholders said they really wanted to see some investment.

The second area is the alignment of science and policy approaches, so a lot of the work we have done through the OECD in the past, again, enhancing that, particularly as part of the global joint reviews. That's one of the areas where we are really finding we have worked for many years to align the requirements. Now, when a joint review is done, it is done based on the same data package. Everybody is looking at the same studies. If it comes to Canada, it is also coming to the European Union, to the U.S., possibly to Mexico or China or other countries at the same time to be looked at.

As you are evaluating this, you start to see there are still some differences potentially in the way you are looking at things, or in the approaches or policies that you have in the different countries where there are some slight differences. That is an ideal opportunity, at that point, when you are participating in these global joint reviews to say, "Now, we need to look and see why there are differences. Do there need to be differences? Should we be adopting a different approach based on what other countries are doing?" So investing in these areas where these differences may still exist.

The third large area that we're looking to invest in is around our business practices. The majority of our performance standards, for example, are already aligned with other jurisdictions around the world.

There's a couple, though, that were a little bit longer, and, with the increased fees, they wanted to see some shortened performance standards. So we were looking at shortening a couple of performance standards.

pesticides sur les denrées alimentaires sont un secteur au sujet duquel le Canada comprend qu'il doit aussi faire ses devoirs dans les marchés étrangers, parce que certains pesticides ou certaines quantités de résidus de pesticides peuvent être acceptés ou non ailleurs. Cela peut nuire aux exportations agricoles du Canada.

C'est un autre domaine important qui reçoit l'appui des intervenants. Grâce à cette proposition de recouvrement des coûts, nous redoublerons d'efforts en vue de faire ce que nous pouvons pour offrir au moins une expertise spécialisée aux ministères, y compris Agriculture Canada, qui essaient d'accroître l'accès aux marchés pour les producteurs canadiens.

Le sénateur Enverga : J'ai une question complémentaire. Il semble important pour l'ARLA de réinvestir les recettes additionnelles que l'organisme générera de l'augmentation des frais. J'aimerais que vous nous parliez des activités additionnelles que prévoit l'ARLA en vue de mieux servir les intervenants du milieu.

M. Flint : Mme Richard a déjà commencé à avancer la possibilité de soutenir le commerce international et de nous attaquer aux obstacles commerciaux, en particulier en ce qui a trait aux résidus de pesticides sur les aliments. C'était l'un des secteurs dans lesquels les intervenants ont vraiment demandé qu'il y ait des investissements.

Un autre secteur est l'harmonisation des approches concernant les données scientifiques et les politiques. Nous avons fait beaucoup au sein de l'OCDE en vue d'améliorer cet aspect, en particulier dans le cadre des examens conjoints mondiaux. Nous constatons vraiment que nous avons travaillé durant de nombreuses années pour harmoniser les exigences en la matière. Maintenant, les examens conjoints sont réalisés en utilisant les mêmes données. Tout le monde examine les mêmes études. Si nous nous penchons sur une étude au Canada, nos partenaires font de même dans l'Union européenne, aux États-Unis et possiblement au Mexique, en Chine et ailleurs.

Pendant l'évaluation, nous pouvons remarquer qu'il persiste certaines différences mineures dans les manières de voir les choses, les approches ou les politiques de divers pays. À ce stade, lorsque vous participez aux examens conjoints mondiaux, c'est le moment idéal de dire : « Nous devons nous demander ce qui explique de telles différences. Sont-elles nécessaires? Devrions-nous adopter une autre approche qui se fonde sur ce que font d'autres pays? » Bref, il faut investir dans les secteurs où de telles différences existent peut-être encore.

Les pratiques commerciales sont le troisième secteur important dans lequel nous envisageons d'investir. Par exemple, la majorité de nos normes de rendement sont déjà harmonisées avec ce qui se fait ailleurs dans le monde.

Cependant, il y avait deux ou trois normes qui étaient un peu plus élevées, et les intervenants voulaient voir une réduction de certaines normes de rendement avec l'augmentation des frais. Nous envisageons donc d'en réduire deux ou trois.

Also, we need to renew the electronic infrastructure that we have. As you can imagine, the submissions that we receive are quite large, and so they're all electronic now. For the last 10 years, at least, we have been receiving all of our submissions electronically. That system needs to be updated and also made more compatible with working with other countries internationally. If you are working on a package that has between 10 and 30,000 pages of scientific studies in it and you are communicating back and forth with foreign regulators, you want to make sure that you have a system that supports that. We're looking at doing some investments there.

The last area where we were asked to do some additional investment in is around outreach, so making sure that the Canadian public and stakeholders have a better understanding of what it is we're doing and the decisions we're making and making sure that we're not only transparent but clear and that the information we have is accessible to Canadians.

Those are the significant areas that we were asked to make investments in.

Senator Moore: Mr. Flint, I want to make sure of the numbers here. I think you said the PMRA currently brings in \$43 million a year in fees, or is that your budget?

Mr. Flint: That's the total budget.

Senator Moore: What do you bring in annually now in fees?

Mr. Flint: About 8.5 on average; 8.5 million of that 43 is from revenue from fees.

Senator Moore: If this proposed increase goes ahead, it will bring in an extra five?

Mr. Flint: Four and a half to five, yes.

Senator Moore: So you are looking for two things here, as I read it. One is the increased application fees as per the tables that are attached to the brief. Second, you want to introduce an annual fee adjustment.

Mr. Flint: Yes.

Senator Moore: Right, so the two things. There is one thing I don't understand, and maybe you can explain this to me. I look at this summary, which I think your office prepared. It talks about PMRA seeking authority to re-spend and, down below, that the increased fees will be reinvested. What do you mean by "re-spend"? If you get the money, you are going to spend it on what you say. What kind of a word is "re-spend"? I have never heard of that before. You can't spend money twice, the same dollar; it can't be done.

Mr. Aucoin: That's a good point.

Nous devons également moderniser notre infrastructure électronique. Comme vous pouvez vous en douter, nous recevons des demandes énormes. Cela se fait donc maintenant de manière électronique, et ce, depuis au moins 10 ans. Il faut moderniser ce système et le rendre plus compatible avec ceux des autres pays. Si vous vous penchez sur un document qui compte de 10 à 30 000 pages d'études scientifiques et que vous communiquez avec des organismes de réglementation étrangers, vous devez vous assurer d'avoir un système qui le permet. Nous envisageons donc des investissements à cet égard.

Le dernier secteur dans lequel les intervenants nous ont demandé d'investir davantage, c'est la sensibilisation, à savoir nous assurer que le public et les intervenants canadiens ont une meilleure compréhension de nos travaux et de nos décisions et nous assurer d'être transparents et de dire clairement que les Canadiens peuvent consulter nos renseignements.

Voilà les secteurs importants dans lesquels les intervenants nous ont demandé d'investir.

Le sénateur Moore : Monsieur Flint, je tiens à m'assurer d'avoir les bons chiffres. Je crois vous avoir entendu dire que l'ARLA génère actuellement 43 millions de dollars par année grâce aux frais. Est-ce plutôt votre budget?

M. Flint : C'est le budget total.

Le sénateur Moore : À combien les recettes annuelles que vous générez actuellement grâce aux frais s'élèvent-elles?

M. Flint : Environ 8,5 millions en moyenne. Bref, nos recettes provenant des frais représentent 8,5 millions de dollars des 43 millions.

Le sénateur Moore : Si l'augmentation proposée est adoptée, cela vous permettra de générer 5 millions de dollars de plus, n'est-ce pas?

M. Flint : Ce sera de 4,5 à 5 millions de dollars de plus.

Le sénateur Moore : Selon ce que j'en comprends, vous voulez deux choses. Vous voulez augmenter les frais liés aux demandes en fonction des grilles tarifaires incluses dans le document, et vous proposez la mise en place d'un ajustement annuel des frais.

M. Flint : Oui.

Le sénateur Moore : Bien. Il y a deux choses. Il y a une chose que je ne comprends pas, et j'aimerais que vous me l'expliquiez. Dans le sommaire que votre bureau a préparé, je présume, vous dites que l'ARLA demandera l'autorisation de réaffecter les recettes et vous dites plus bas que les recettes additionnelles générées grâce à l'augmentation des frais seront réinvesties. Qu'entendez-vous par « réaffecter »? Si vous obtenez des fonds, vous les dépenserez dans les secteurs mentionnés. Que voulez-vous dire par « réaffecter »? C'est la première fois que j'entends ce terme. Vous ne pouvez pas dépenser de l'argent ou les mêmes fonds deux fois. C'est impossible.

M. Aucoin : Vous soulevez un bon point.

Senator Moore: What is that? And “re-invest”? This is one fee.

Mr. Aucoin: As you can appreciate, as part of the process, we will be seeking the authorities to re-spend these revenues. That is, normally —

Senator Moore: You are seeking the authority to spend them. You are going to get the money from these people who apply and so on and the fee-payers, and you are going to take that money and spend it on these different things you talk about.

Mr. Aucoin: Right. That’s correct. As you can appreciate, the fees would normally accrue to the Crown, and so there is a process for us to go and seek the authorities necessary to have those fees not go directly to the Crown but be, in fact, spent, or re-spent, by us.

Senator Moore: I just like to keep this stuff so that taxpayers understand where the money is going. “Re-spending” is not a word that you hear in the normal course of business.

With regard to the annual fee adjustment that you are seeking, based on a five-year weighted average of public service wage adjustments, what five years?

Mr. Flint: That would have been not last year, the year before and the previous five years. A large portion of our cost comes from salaries and, of course, it was fairly comparable with the general cost of living increase across Canada.

Senator Moore: So the five years ending with the 2013-14 fiscal year.

Mr. Flint: Yes.

Senator Moore: I may be wrong, but it seems to me that that period we had a year or so when the CPI increase was nominal, if anything. So I don’t know about this 2 per cent. I don’t want to support something that’s inflationary. Have you got those numbers and could you share those with the clerk, so we can have the base of that figure?

Mr. Flint: Yes, we can show you those numbers.

Senator Moore: You mentioned that Canada has 3 per cent of the global market of pesticides. Who are the big players internationally and what percentage do they have?

Mr. Aucoin: Certainly, the United States is probably the largest market. China and — I think Brazil is probably one of the biggest players in the pesticide industry right now. They have had a huge surge in their agricultural production over the last number of years. They’re a really big player.

Le sénateur Moore : Qu’en est-il? Qu’entendez-vous par « réaffecter »? C’est un frais.

M. Aucoin : Comme vous êtes à même de le savoir, dans le cadre du processus, nous demanderons l’autorisation de réaffecter ces recettes. C’est normalement...

Le sénateur Moore : Vous demandez l’autorisation de les dépenser. Vous recevrez de l’argent des gens qui présentent des demandes et qui paient des frais, et vous investirez ces fonds dans les différentes initiatives dont vous avez parlé.

M. Aucoin : En effet. C’est exact. Comme vous le savez, les recettes sont normalement versées dans le Trésor. Nous devons donc suivre un processus en vue de demander l’autorisation de ne pas verser directement ces fonds dans le Trésor, mais de plutôt les affecter ou de les réaffecter.

Le sénateur Moore : Je tiens à mettre l’accent sur cet aspect pour que les contribuables comprennent l’endroit où l’argent s’en va. « Réaffecter » n’est pas un terme que nous entendons fréquemment.

En ce qui a trait à l’ajustement annuel des frais que vous demandez, c’est fondé sur le calcul moyen des cinq dernières années des rajustements salariaux de la fonction publique. Quelles sont les cinq années dont il est question?

M. Flint : Ce n’est pas l’année dernière; ce sont l’avant-dernière année et les cinq années précédentes. Une part considérable de nos dépenses provient des salaires, et c’était bien entendu passablement comparable à l’augmentation générale du coût de la vie partout au Canada.

Le sénateur Moore : C’est donc la période de cinq ans qui se termine à l’exercice financier 2013-2014.

M. Flint : Oui.

Le sénateur Moore : J’ai peut-être tort, mais il me semble qu’au cours de cette période nous avons connu une année où l’augmentation de l’IPC était tout au plus négligeable. Je ne suis donc pas certain de ce 2 p. 100. Je ne veux pas appuyer quelque chose d’inflationniste. Avez-vous ces chiffres et pourriez-vous les remettre au greffier pour nous permettre d’avoir la base de ces chiffres?

M. Flint : Oui. Nous pouvons vous montrer ces chiffres.

Le sénateur Moore : Vous avez mentionné que le Canada détient 3 p. 100 du marché mondial des pesticides. Qui sont les gros joueurs dans le monde? Quel pourcentage détiennent-ils?

M. Aucoin : Les États-Unis sont probablement le plus gros marché, puis nous avons la Chine, et je crois qu’actuellement le Brésil est probablement l’un des gros joueurs dans l’industrie des pesticides. Les Brésiliens ont connu une énorme croissance de leur production agricole au cours des dernières années. Ce sont vraiment de gros joueurs dans le milieu.

Senator Moore: If you don't have those figures, could you send those to the clerk as well? I'd like to know where we stand and who the big players are by percentage. Do you have those figures here today or can you send them?

Mr. Flint: Roughly the U.S. is about a third and the European Union is about a third. They're the two largest players with respect to the pesticide market.

Senator Moore: Okay. When you conducted your Canada-wide consultations through the Health Canada website, did you hold any public meetings?

Mr. Flint: We had the document that went out. We didn't hold meetings with the public more broadly, like town halls or anything like that. But we held meetings with different groups of stakeholders and made webinars available. We would do things over the Internet so people could participate if they wished.

Senator Moore: You said you received comments from only seven stakeholders. I'd like to know who they were, what the nature of that was, so if you could send that list in that would be helpful as well.

There is one other thing. As you probably know, maybe you don't, our committee conducted a study on bee health and we're now in the throes of completing our report. Some of the evidence that came before the committee was in regard to the protracted length of time it was taking for an application to be processed and registered. If you get this increase in fees will that help expedite your processing and registering of applications? We heard it takes anywhere from 10 to 20 years.

Mr. Aucoin: Just to clarify, senator, there were some concerns expressed in the context of the bee studies and things with respect to certain pesticides that were already registered for the purposes of pest control. Some of those have had a conditional registration. So a couple of those chemicals were and have been conditionally registered for a period of one, two or beyond 10 years. There have been some concerns expressed from a number of stakeholder groups that this needs to be explained and understood. We are in the process of reexamining how and when we issue conditional registrations and how we can seek to avoid those in the future.

Currently, we issue very few conditional registrations. That's a bit of an anomaly, those chemicals. It's a series of reasons, events happening around the neonicotinoid chemistries for bees, including the fact that the science has evolved substantially in that area of pollinators and bees. Some of the studies that we asked for at the beginning of that process, there were not even scientific protocols developed yet to conduct them.

Le sénateur Moore : Si vous n'avez pas ces chiffres, pourriez-vous aussi les remettre au greffier? J'aimerais savoir où nous nous situons et le pourcentage du marché que détiennent les gros joueurs. Avez-vous ces données avec vous aujourd'hui? Pourriez-vous nous les envoyer?

M. Flint : Les États-Unis et l'Union européenne détiennent chacun environ le tiers du marché. Ce sont les deux plus gros joueurs dans le marché des pesticides.

Le sénateur Moore : D'accord. Lorsque vous avez réalisé des consultations pancanadiennes par l'entremise du site web de Santé Canada, avez-vous organisé des audiences publiques?

M. Flint : Nous avons le document qui a été publié. Nous n'avons pas organisé d'audiences publiques au sens large, comme des assemblées publiques. Cependant, nous avons organisé des rencontres avec divers groupes d'intervenants, et des webinaires étaient disponibles. Les choses se sont passées sur Internet pour que les gens puissent y participer, s'ils le souhaitaient.

Le sénateur Moore : Vous avez dit n'avoir reçu des commentaires que de sept intervenants. J'aimerais savoir le nom de ces intervenants et leur nature. Si vous pouviez nous en envoyer la liste, cela nous serait également utile.

Il y a un dernier élément. Comme vous le savez probablement ou peut-être que vous ne le savez pas, mais notre comité a réalisé une étude sur la santé des abeilles, et nous sommes sur le point de mettre la touche finale à notre rapport. Nous avons entendu certains témoins nous parler du délai interminable qu'il faut pour traiter une demande et l'homologuer. Si nous adoptons cette augmentation des frais, cela accélérera-t-il le traitement et l'homologation des demandes? Nous avons entendu dire que cela prend de 10 à 20 ans.

M. Aucoin : Sénateur, à titre de précision, certains ont exprimé des inquiétudes dans le cadre des études sur les abeilles au sujet de certains pesticides qui étaient déjà homologués pour la lutte antiparasitaire. Certains de ces pesticides avaient une homologation conditionnelle. Bref, un petit nombre de ces produits chimiques ont reçu une homologation conditionnelle de 1 an, de 2 ans ou de plus de 10 ans. Des groupes d'intervenants nous ont fait part de leurs préoccupations et de la nécessité de l'expliquer et de le comprendre. Nous sommes en train d'examiner comment et quand approuver des homologations conditionnelles et comment essayer de les éviter.

À l'heure actuelle, nous délivrons très peu de certificats d'homologation conditionnelle. Ces produits chimiques constituent une légère anomalie. Ils découlent d'un ensemble de motifs et d'événements liés à la chimie des néonicotinoïdes et à ses effets sur les abeilles, y compris le fait que la science a considérablement progressé dans le domaine des pollinisateurs et des abeilles. Aucun protocole scientifique n'avait encore été élaboré pour mener certaines des études que nous avons demandées au début du processus.

Senator Moore: You'll await those studies. Would you issue a conditional, once a year? It sounds like it's not something you do often.

Mr. Aucoin: Currently I think we are in the 2 per cent of the regulatory decisions that we make that would be conditional registrations. Historically, we had a much higher percentage of them that were conditional, but we worked carefully to reduce that. Part of it has been a very high level of standardization of the kind of data and information we need to make decisions with, for example, through —

Senator Moore: Is that standardization internationally?

Mr. Aucoin: Internationally in terms of the data we're receiving, so there are much smaller occasions where we think there is still a little bit more information that we need that would be confirmatory.

[Translation]

Senator Dagenais: Senator Moore already started the question I wanted to ask about an annual assessment or a five-year projection of PMRA's funding.

You are trying to anticipate costs. Senator Maltais mentioned that no adjustments have been made in 18 years. Does your organization's funding include a reserve fund — some sort of an actuarial reserve — so that, should the costs exceed those you anticipated, you would have a reserve fund you could not touch?

[English]

Mr. Aucoin: I understand that there are no provisions available for us to create a carry-over fund. We're fortunate that to this point over the last five years, for example, the amount of revenue that we have received from application fees, regulatory charges, the \$8.5 million, \$9 million has been relatively stable. So the workload coming from those applications has been relatively stable and we have been able to forecast out and manage our financial situation quite well. But currently there is no provision for a reserve fund or carry-over fund.

[Translation]

Senator Dagenais: Are you also not expecting any unfavorable variances that could interfere with your reserves at some point? You say the situation has been relatively stable from year to year.

Le sénateur Moore : Vous attendrez que ces études soient menées. Délivrez-vous un certificat d'homologation conditionnelle une fois par année? Vous ne semblez pas procéder ainsi très souvent.

M. Aucoin : Je crois qu'à l'heure actuelle, seulement 2 p. 100 des décisions réglementaires aboutissent à la délivrance d'un certificat d'homologation conditionnelle. Dans le passé, ce pourcentage était beaucoup plus élevé, mais nous nous sommes soigneusement employés à le réduire. Cela est dû en partie au fait que nous avons besoin de données et de renseignements extrêmement normalisés pour prendre des décisions, par exemple, au moyen de...

Le sénateur Moore : Cette normalisation est-elle de nature internationale?

M. Aucoin : Elle l'est compte tenu des données que nous recevons. Par conséquent, les occasions où nous pensons avoir encore besoin d'un peu plus d'information pour confirmer nos conclusions sont beaucoup moins nombreuses.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Le sénateur Moore avait déjà entamé la question que je voulais poser et qui portait sur une évaluation annuelle ou une prévision sur cinq ans du financement de l'ARLA.

Vous tentez de prévoir les coûts. Le sénateur Maltais mentionnait qu'il n'y avait pas eu d'ajustement depuis 18 ans. Dans le cadre du financement de votre organisme, prévoyez-vous un fonds de réserve, une réserve actuarielle de sorte que, si les coûts excèdent ce que vous aviez prévu, vous aurez un fonds de réserve sur lequel vous ne pourrez pas empiéter?

[Traduction]

M. Aucoin : Je crois comprendre qu'aucune disposition ne nous permet de créer un fonds que nous pourrions reporter. Nous avons de la chance qu'au cours des cinq dernières années, par exemple, les recettes que nous avons touchées en raison des frais d'homologation et des droits réglementaires, c'est-à-dire les quelque 8,5 ou 9 millions de dollars, sont demeurées relativement stables. La charge de travail liée à ces demandes d'homologation est donc restée relativement constante et, en conséquence, nous avons été en mesure de prévoir et de gérer efficacement notre situation financière. Cependant, pour le moment, aucune disposition n'autorise l'établissement d'un fonds de réserve ou le report de fonds.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Vous ne prévoyez pas non plus qu'il puisse y avoir des écarts défavorables qui pourraient empiéter sur vos réserves à un moment donné? Vous dites que la situation est tout de même assez stable chaque année.

[English]

Mr. Aucoin: Correct. Under the User Fees Act, one consideration that we have to keep in mind is that as we go through this user fee proposal, we will fall under the User Fees Act and under that act there are specific provisions about what happens if you don't continue to meet the performance standards that you have established and that you are recovering fees to support. So we could see a situation that if we're not able to meet our performance standards, we have to then think about fee mitigation down the road for those applications for which we're not meeting performance standards.

So there is a little bit of danger of a kind of cycling effect where if you start to have to refund fees, it's not a true refund. But if you have to reduce fees for submissions, if you don't meet your expectations then you can get into a bit of a vortex of an even greater problem. But we've been able to manage our financial situation very well. We're meeting our performance standards writ large. Revenue is relatively stable and increasing, I think reflecting the fact that there is continually new technology coming into the agricultural sector and Canada is routinely a part of that introduction of new technology into North America. So we're kind part of that user community, if you will, of the manufacturers. What we're seeing now is that we should update those fees so that there is a reasonable sort of public and private cost of the work that we're doing. As we've said, the stakeholders are identifying the need for reinvestment in a number of critical areas if the agricultural sector will continue to be competitive and profitable in the future.

Senator Oh: Our agri-food products are exported to the international market. It is important that we earn food safety quality for that international market. This quality of safety and control of our agri-food products cannot be compromised. It is so important. The market is so huge. When I travel overseas, I always ask where the food comes from. If it's from Canada, I eat it; so I thank you for your good work.

You said that your operation is \$43 million a year? How big is your workforce?

Mr. Aucoin: PMRA has a workforce of approximately 375 to 380 FTEs.

Senator Oh: Do you work closely with provincial agricultural departments?

[Traduction]

M. Aucoin : C'est exact. Toutefois, nous ne devons pas perdre de vue le fait qu'en proposant ces frais d'utilisation, nous serons soumis à la Loi sur les frais d'utilisation et que cette loi prévoit des dispositions particulières qui décrivent ce qui se passe lorsque l'on cesse de respecter les normes de rendement que l'on a établies et que l'on soutient en recouvrant ces coûts. Par conséquent, nous pourrions nous retrouver dans une situation où, si nous ne sommes pas en mesure de respecter nos normes de rendement, il nous faudra envisager plus tard de réduire les frais perçus pour les demandes dont l'examen n'a pas respecté nos normes.

Donc, nous risquons légèrement de provoquer un genre de cercle vicieux en ce sens que, si nous commençons à être forcés de rembourser des frais, il ne s'agira pas d'un véritable remboursement, mais, s'il est nécessaire de réduire les frais d'examen des demandes parce que nous ne répondons pas à nos propres attentes, alors nous pourrions nous retrouver dans une sorte de maelstrom encore plus problématique. Cependant, nous avons été en mesure de gérer notre situation financière d'une façon très satisfaisante. En général, nous respectons nos normes de rendement. Nos recettes sont relativement stables, et elles augmentent, ce qui, selon moi, rend compte du fait que de nouvelles technologies sont continuellement élaborées dans le secteur agricole et que le Canada participe régulièrement au lancement de ces nouvelles technologies en Amérique du Nord. Donc, nous faisons en quelque sorte partie de la communauté des utilisateurs, si vous voulez, ou des fabricants. Nous constatons maintenant que nous devons actualiser ces frais afin d'établir un équilibre raisonnable entre les coûts publics et privés du travail que nous accomplissons. Comme nous l'avons indiqué, les intervenants reconnaissent la nécessité de réinvestir dans un certain nombre de domaines essentiels, s'ils souhaitent que notre secteur agricole continue d'être concurrentiel et rentable dans les années à venir.

Le sénateur Oh : Nos produits agroalimentaires sont exportés vers le marché international. Il est donc important que nous assurions la qualité de la salubrité alimentaire des produits destinés à ce marché. La qualité de la salubrité et de la surveillance de nos produits agroalimentaires ne doit pas être compromise. C'est très important en raison de l'énormité du marché. Lorsque je voyage à l'étranger, je demande toujours d'où viennent les aliments. Si ce sont des produits du Canada, j'en mange. Je vous remercie donc de votre excellent travail.

Vous dites que vos coûts de fonctionnement s'élèvent à 43 millions de dollars par année. Quels sont vos effectifs?

M. Aucoin : La main-d'œuvre de l'ARLA oscille entre 375 et 380 ETP.

Le sénateur Oh : Travaillez-vous étroitement avec les ministères provinciaux de l'Agriculture?

Mr. Aucoin: We work very closely with our provincial colleagues both in terms of agriculture departments and environment departments, which typically have a role in pesticide regulation for the provinces. We tend to work with both environment and agriculture departments.

Senator Oh: Sometimes I go to farmers and ask who inspects. They said that sometimes an inspector comes to inspect their farms.

Mr. Aucoin: That's correct.

Senator Oh: That's during the time of harvest. Who are those inspectors? Are they federal or provincial?

Mr. Aucoin: They're potentially from both, but PMRA has a robust compliance and enforcement program. Together with our colleagues in the regions and programs under a bureau of Health Canada, we have a large number of inspectors devoted to examining agricultural practice, specifically pesticides being used by producers, and to ensuring that they're being used correctly. We have an annual program of inspection across the country to make sure that everything is being used the way it should be used, recognizing that sometimes there are human health and environmental consequences if they're not. It's a strong program.

The provinces also have a role to play often in certifying and training the farmers. So they may have a role to play, depending on the province, in how farmers are using chemicals.

Senator Oh: Do you have any idea of the total volume of pesticide use in the Canadian agriculture business?

Mr. Aucoin: I believe we have a dollar value of approximately \$2 billion to \$2.2 billion in pesticide sales in Canada.

Senator Oh: How much will your fees increase on that volume?

Mr. Aucoin: It will be 30 per cent. I think the question is: How much will the fees increase?

Senator Oh: Yes, a ballpark figure. You will have new fees. What will the percentage increase be?

Mr. Flint: Our fees are \$8.5 million and an additional \$4.5 million will be raised in fees.

Senator Oh: It's not a significant impact on the total.

Mr. Flint: No.

M. Aucoin : Nous travaillons très étroitement avec nos collègues provinciaux des ministères de l'Agriculture et des ministères de l'Environnement qui, habituellement, jouent un rôle dans la réglementation provinciale des pesticides. Nous avons tendance à collaborer à la fois avec les ministères de l'Agriculture et les ministères de l'Environnement.

Le sénateur Oh : Parfois je visite des agriculteurs, et je leur demande qui inspecte leur exploitation. Ils répondent qu'à l'occasion, un inspecteur vient l'inspecter.

M. Aucoin : C'est exact.

Le sénateur Oh : Cela se produit pendant la saison des récoltes. Qui sont ces inspecteurs? Relèvent-ils du gouvernement fédéral ou des gouvernements provinciaux?

M. Aucoin : Ils peuvent relever de l'un ou des autres, mais l'ARLA met en œuvre un solide programme de conformité et d'application de la réglementation. Avec l'aide de nos collègues régionaux et des programmes qui relèvent d'un bureau de Santé Canada, nous disposons d'un grand nombre d'inspecteurs affectés à l'examen des pratiques agricoles. Ils inspectent en particulier les pesticides utilisés par les producteurs et s'assurent qu'ils sont appliqués correctement. Nous mettons en œuvre un programme annuel d'inspection à l'échelle nationale afin de veiller à ce que tous les produits soient utilisés de la façon dont ils devraient l'être. Le programme reconnaît que leur utilisation incorrecte peut avoir des répercussions sur la santé humaine et sur l'environnement. Le programme est robuste.

En outre, les provinces ont souvent un rôle à jouer dans la certification et la formation des agriculteurs. Par conséquent, certaines provinces peuvent avoir un rôle à jouer dans la façon dont les agriculteurs utilisent les produits chimiques.

Le sénateur Oh : Avez-vous une idée du volume total de pesticides utilisé dans le secteur agricole canadien?

M. Aucoin : Je crois que les ventes de pesticides sont de l'ordre de 2 à 2,2 milliards de dollars au Canada.

Le sénateur Oh : De combien vos frais augmenteront-ils par rapport à ce volume?

M. Aucoin : De 30 p. 100. Je pense que vous m'interrogez sur l'augmentation que connaîtront les frais?

Le sénateur Oh : Oui, j'aimerais que vous me citiez un chiffre approximatif. Vous imposerez de nouveaux frais. Quel sera le pourcentage d'augmentation des frais?

M. Flint : Nos frais actuels génèrent des recettes de 8,5 millions de dollars, et nous imposerons 4,5 millions de dollars de frais supplémentaires.

Le sénateur Oh : Cela n'aura pas une incidence considérable sur le total.

M. Flint : Non.

Mr. Aucoin: It's \$4.5 million — a 50 per cent increase in fees. If you're a fee payer, it potentially looks like a significant amount. Jason mentioned earlier that we've done an analysis to ensure that the fees passed on to the farmer will be extremely small.

Senator Oh: Food safety cannot be compromised.

Mr. Aucoin: No.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Welcome. This is quite an interesting topic. I would like to know a bit more about the survey.

In your presentation, you talk about cost-benefit analyses. In August 2014, you commissioned a cost-benefit analysis to estimate the fees and charges proposed by the PPN for pesticide registrants, manufacturers, distributors and users. That exercise included a survey to assess the impact of the proposed changes. I saw further down that only 24 of the 45 registrants representing a broad mix of companies responded.

My question is simple. Are you planning on requesting more surveys in the future? If so, at what rate — after one, two or three years?

[English]

Mr. Flint: The survey you're referring to, I believe, is a business impact test that was done in advance to gauge the impact on individual businesses that would pay the fees. We are anticipating that after three years we will revisit the fees to see what the impact has been in fact to try to gauge whether the fees need to be adjusted or modified in some way.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: So there would be another survey after three years?

[English]

Mr. Flint: Yes.

Senator Unger: Mr. Flint, you spoke about the stakeholder review and you have already answered questions. When you did this review, were the answers to your questions consistent or did some stakeholders have points that were completely different from others? What was the consistency?

Mr. Flint: Again, this was a series of consultations over a number of years. At the start, the questions were more divergent and there were a lot more of them. Towards the end, as noted by Senator Moore, only seven written comments were received on our proposal at the end of the day because of the fact that we had

M. Aucoin : Il s'agit de 4,5 millions de dollars, soit une hausse des frais de 50 p. 100. Pour les payeurs de frais, cette somme pourrait sembler substantielle. Jason a mentionné plus tôt que nous avons effectué une analyse afin de nous assurer que les frais refilés aux agriculteurs seront extrêmement faibles.

Le sénateur Oh : La salubrité alimentaire ne peut pas être compromise.

M. Aucoin : Non.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Soyez les bienvenus. C'est vraiment un sujet qui est intéressant. Je voudrais en savoir un peu plus sur le sondage.

Dans votre présentation, vous parlez d'analyses coûts-avantages. En août 2014, vous avez demandé une analyse des coûts-avantages pour estimer les frais et les droits proposés dans le présent APP pour les titulaires d'homologation, les fabricants, les distributeurs, et les utilisateurs de pesticides. Cet exercice comprenait un sondage visant à évaluer l'incidence des changements proposés. J'ai vu plus tard que sur 45 titulaires, qui provenaient d'entreprises très variées, seulement 24 ont répondu.

Ma question est simple : prévoyez-vous dans le futur de demander encore d'autres sondages? Si oui, à quel rythme, au bout d'un, de deux ou de trois ans?

[Traduction]

M. Flint : Je crois que le sondage auquel vous faites allusion correspond au test de l'impact sur les entreprises qui a été effectué à l'avance afin de mesurer les répercussions que la hausse des frais aura sur chaque entreprise qui devra les assumer. Nous prévoyons réexaminer les frais après trois ans afin de constater l'incidence que leur hausse aura eue et de tenter de déterminer si les frais doivent être rajustés ou modifiés d'une manière ou d'une autre.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Il y aurait un autre sondage au bout de trois ans, c'est bien cela?

[Traduction]

M. Flint : Oui.

La sénatrice Unger : Monsieur Flint, vous avez parlé de l'examen effectué par les intervenants, et vous avez déjà répondu à des questions. Lorsque vous avez procédé à cet examen, les réponses à vos questions étaient-elles uniformes, ou certains intervenants avaient-ils des points de vue complètement différents des autres? Quel était le degré d'uniformité de leurs réponses?

M. Flint : Je vous signale de nouveau qu'une série de consultations se sont déroulées au cours d'un certain nombre d'années. Au début, les questions étaient plus divergentes et nombreuses. Toutefois, comme le sénateur Moore l'a indiqué, vers la fin, nous n'avons reçu que sept commentaires écrits au

consulted several times with industry and clarified our approach. There were a couple of fees at the end of the day that had questions around them.

For the most part, stakeholders are supportive of the approach we're taking with respect to the increase in fees and the desire for additional work to be done by the Pest Management Regulatory Agency to increase investment in certain areas.

Senator Unger: The more you consulted, the fewer and less diverse the questions were.

Mr. Flint: There were a few individual fees on which there were comments.

Senator Unger: You were establishing user fees for microbial and semiochemical pesticides. Due to a lack of experience, you decided that user fees were premature. Would you explain the difference between these two?

Mr. Flint: Semiochemicals are used to communicate and change behaviour. For example, pheromones are the common one that we use. They are a sex attractant for insects. They can be used to attract all the males of a particular insect and trap them rather than having to use a traditional pesticide, which would be designed to be toxic and could have a greater impact on other insects.

Microbials are micro-organisms, some of which are soil-borne. They can be used either to out-compete other pests or they can have some insecticidal effects. For example, *Bacillus thuringiensis*, BT, is commonly used by organic producers and has a pesticidal effect on certain types of insects. That's the base difference between the two. Generally, this is an area we tried to support in the past because semiochemicals provide a non-toxic approach to controlling pests and the microbials are generally a less hazardous class of products.

Senator Unger: I hope the semiochemicals don't apply to humans because there are perfumes that contain those pheromones.

Basically, you have explained the importance. Would you apply that to honeybees? Obviously, to me, the microbial ones would be more toxic. Would you give examples or an example?

Mr. Flint: To honeybees, for example, a lot of the semiochemicals, the pheromones, are focused toward moths and those sorts of pests. As such, because it's an attractant, we're not actually applying a pesticide that bees would be susceptible to. Bees are a non-target organism. We don't generally try to kill bees; we're trying to kill other plant pests. So the semiochemicals

subject de notre proposition, parce que nous avons déjà consulté l'industrie à plusieurs reprises et clarifié notre approche. En fin de compte, seulement quelques frais ont soulevé des questions.

Dans la plupart des cas, les intervenants soutiennent notre approche concernant la hausse des frais et souhaitent aussi que l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire en fasse davantage pour que les investissements augmentent dans certains domaines.

La sénatrice Unger : Plus vous avez mené de consultations, moins les questions étaient nombreuses et divergentes.

M. Flint : Quelques frais en particulier ont fait l'objet de commentaires.

La sénatrice Unger : Vous étiez en train d'établir des frais d'utilisation pour les agents microbiens et les substances semiochimiques de lutte antiparasitaire. En raison d'un manque d'expérience dans le domaine, vous avez décidé que l'imposition de frais d'utilisation était prématurée. Pourriez-vous expliquer la différence entre ces deux produits?

M. Flint : Les substances semiochimiques de lutte antiparasitaire sont utilisées pour communiquer et modifier des comportements. Les phéromones, par exemple, sont l'une des substances employées communément. Elles sont un attractif sexuel pour les insectes, et elles peuvent être utilisées pour attirer et attraper tous les insectes mâles d'une espèce particulière, au lieu d'avoir recours à un pesticide traditionnel, qui serait conçu pour être toxique et qui pourrait nuire davantage à d'autres insectes.

Les agents microbiens sont des micro-organismes qui, dans certains cas, sont transmis par le sol. Ils peuvent être utilisés pour rivaliser avec d'autres parasites, ou ils peuvent avoir certains effets insecticides. Le *Bacillus thuringiensis*, ou BT, par exemple, est fréquemment utilisé par les producteurs biologiques et a un effet pesticide sur certains types d'insectes. Voilà la différence fondamentale entre les deux. En général, il s'agit d'un secteur que nous avons tenté d'appuyer dans le passé parce que les substances semiochimiques offrent un moyen non toxique de lutter contre les parasites, et que les agents microbiens sont, en règle générale, une catégorie de produits moins dangereux.

La sénatrice Unger : J'espère que les substances semiochimiques ne s'appliquent pas aux humains, car certains parfums renferment ces phéromones.

Vous avez essentiellement expliqué leur importance. Appliqueriez-vous cela aux abeilles domestiques? Évidemment, les agents microbiens seraient plus toxiques, à mon avis. Pourriez-vous nous donner des exemples, ou un exemple?

M. Flint : Par exemple, bon nombre des substances semiochimiques, notamment les phéromones, visent les phalènes et les ravageurs de ce genre. Étant donné qu'il s'agit d'un attractif, nous n'appliquons pas un pesticide susceptible de nuire aux abeilles domestiques. Les abeilles sont des organismes non ciblés. En règle générale, nous ne tentons pas de les tuer. Par conséquent,

and the microbials are generally specific to a certain type of insect, in which case they would be more beneficial when applied around bees.

They're limited in the number we have, and they're not necessarily effective in all situations. So we have to balance that out with the fact that they are one of multiple tools that would need to be used by a farmer to control a pest problem at times.

Senator Unger: So you're targeting pests and not bees, but there would be an effect on bees. I assume that the semiochemical ones would not really have an effect, but the other ones would.

Mr. Aucoin: Maybe I could just add, senator, a lot of the microbial pesticides are very specific to a certain type of insect. So, for example, there are some microbial pesticides that only affect the caterpillars that are feeding on leaves and so would have absolutely no impact on bees because they are very different biologies. Many pesticides are very targeted in how they act on the pest and that's one of their great beneficial attributes. Other pesticides are much more wide-spectrum and can potentially harm almost any insect, so that's where we really have to be careful in how we use them.

Senator Unger: Back to fees, will there be a set of different fee schedules for these things now that you have had a chance to study them longer?

Mr. Flint: Yes, we are actually proposing that we introduce a series of fees for these microbial pesticides and semiochemicals. It's a much lower rate than we have for other chemicals. We're hoping to encourage the use and the registration of these products, particularly since they are, for the most part, created by smaller companies and sometimes for more niche markets. So we have set up a separate set of fees, and it was, of course, compared to the U.S. system as well. So the lowest possible fee that could be charged in the U.S. system is what we used as the basis for establishing fees in Canada.

Senator Unger: Certain pesticides have a problem with regard to us conducting trade with the EU. This should all be science-based, so I'm wondering if, when you have your consultations — and you mentioned that your work was more collaborative than ever before — what do you do or do you do anything, are you able to, if you suspect that a country is, for whatever reason, usually a trade barrier — or it could be a trade barrier — not bargaining in good faith?

les substances sémiocchimiques et les agents microbiens s'attaquent habituellement à un certain type d'insectes, auquel cas leur application à proximité des abeilles serait plus bénéfique.

Le nombre de ces produits est limité, et ces produits ne sont pas nécessairement efficaces dans toutes les situations. Nous devons donc concilier cela avec le fait qu'ils font partie des nombreux outils que les agriculteurs doivent utiliser pour contrôler parfois un problème de parasites.

La sénatrice Unger : Vous ciblez donc les parasites et non les abeilles, mais cela a un effet sur les abeilles. Je présume que les substances sémiocchimiques n'auraient pas vraiment de répercussions sur les abeilles, mais que les autres produits en auraient.

M. Aucoin : Sénateur, je pourrais peut-être ajouter qu'un grand nombre de pesticides microbiens ciblent un type d'insectes très précis. Par exemple, certains pesticides microbiens touchent seulement les chenilles qui se nourrissent de feuilles. Par conséquent, ces pesticides n'ont absolument aucun effet sur les abeilles, car leur biologie est très différente de celle des chenilles. Bon nombre de ces pesticides agissent sur les parasites d'une façon très ciblée, et c'est l'une de leurs merveilleuses caractéristiques bénéfiques. Les effets des autres pesticides sont beaucoup plus vastes, et ils peuvent éventuellement nuire à tous les insectes. C'est donc la raison pour laquelle il faut vraiment faire attention à la façon dont nous les utilisons.

La sénatrice Unger : Pour en revenir aux frais, prévoyez-vous pour ces pesticides un ensemble d'annexes sur la tarification différentes, maintenant que vous avez eu la chance de les étudier plus longtemps?

M. Flint : Oui, nous proposons en fait de mettre en œuvre un ensemble de frais pour ces pesticides microbiens et ces substances sémiocchimiques. Il s'agit d'un tarif beaucoup moins élevé que celui que nous prévoyons pour les autres produits chimiques. Nous espérons favoriser l'utilisation et l'homologation de ces produits, en particulier parce que, la plupart du temps, ils sont créés par des entreprises plus petites pour des marchés plus spécialisés. Nous avons donc élaboré un ensemble distinct de frais que, bien entendu, nous avons aussi comparé au système américain. Nous avons utilisé les frais les plus faibles que le système américain peut imposer comme base pour établir les frais canadiens.

La sénatrice Unger : Certains pesticides sont problématiques lorsqu'il s'agit de commercer avec l'UE. Toutes les normes devraient être fondées sur des données scientifiques. Par conséquent, je me demande si, lorsque vous menez vos consultations — et vous avez mentionné que votre travail était plus axé sur la collaboration que jamais — vous êtes en mesure de faire quelque chose si vous soupçonnez qu'un pays ne négocie pas de bonne foi pour une raison ou une autre, une raison qui est habituellement liée à une barrière commerciale ou qui pourrait l'être.

Mr. Aucoin: Our role is really to provide the science and the scientific expertise to explain the basis for Canada's food safety standards. Hopefully, in looking at the basis for a foreign jurisdiction's food safety standard, we can also understand what data and information they've used and how they came to that conclusion to have a different standard. That's our primary role. Other departments like Agriculture Canada, for example, have a central role in arranging trade agreements. We're providing support to those departments in those kinds of negotiations where they have discovered what they believe to be a trade barrier that's not founded on science. We can provide more expertise to help to facilitate that discussion.

Senator Unger: Do any disputes usually get resolved?

Mr. Aucoin: I think we work collaboratively with so many countries now on the establishment of new standards that we're also harmonizing or aligning the way we set those standards so, increasingly, it's harder and harder to rationalize why some of those standards are different. Countries are challenged to sort of show us the science, show us the information they used to establish that standard. There is also Codex, an international standard-setting body. That is also another forum where some of that challenge occurs. I think we're being helpful in that regard, and part of this cost-recovery proposal is that we do more in support of other departments, as the leads in some of these discussions.

Senator Unger: To my thinking that should be number one. Thank you very much.

Senator Moore: Gentlemen, in our Library of Parliament assistant's brief we see three tables showing the proposed fee, the current fee and the average cost. One table is an application for issuance or amendment of a certificate of registration of a pest control product. The second is other applications related to a pest control product. And the third is the application mentioned by Senator Unger with regard to microbial or semiochemical pest control products. What's the breakdown in terms of percentage of applications? Which is the heaviest applied for? Do you have that?

Mr. Flint: Table one.

Senator Moore: This is the application for issuance or amendment of a certificate of registration of a pest control product. Is that the heaviest applied for?

Mr. Flint: Yes.

M. Aucoin : Notre rôle consiste vraiment à fournir les données et les connaissances scientifiques requises pour expliquer les fondements des normes canadiennes de salubrité alimentaire. En examinant les fondements des normes de salubrité alimentaire d'un pays étranger, nous pouvons aussi, avec un peu de chance, découvrir les données et les renseignements dont il s'est servi et comprendre comment il est arrivé à la décision d'adopter une norme différente. Il s'agit là de notre rôle principal. D'autres ministères, comme Agriculture Canada, jouent un rôle central dans la négociation d'accords commerciaux. Nous aidons ces ministères à mener des négociations de ce genre lorsqu'ils ont découvert ce qu'ils croient être une barrière commerciale non fondée sur des données scientifiques. Nous pouvons leur fournir un plus grand nombre de spécialistes pour contribuer à faciliter cette discussion.

La sénatrice Unger : Arrive-t-on habituellement à régler ces différends?

M. Aucoin : À mon avis, nous travaillons maintenant à l'établissement de nouvelles normes en collaboration avec un si grand nombre de pays que nous harmonisons également avec eux la façon dont nous choisissons ces normes. Par conséquent, il est de plus en plus difficile de justifier les raisons pour lesquelles certaines de ces normes diffèrent. Ces pays sont mis au défi de nous montrer les données scientifiques qu'ils ont utilisées pour établir ces normes. Il y a également un organisme international de normalisation appelé Codex qui offre une autre tribune pour ces mises au défi. Je pense que nous sommes utiles à cet égard, et nous avons proposé ce recouvrement des coûts en partie pour pouvoir aider davantage les autres ministères, en tant que meneurs dans certaines de ces discussions.

La sénatrice Unger : À mon avis, cela devrait être votre premier objectif. Merci beaucoup.

Le sénateur Moore : Messieurs, dans le mémoire rédigé par notre adjointe de la Bibliothèque du Parlement, nous voyons trois tableaux qui présentent les frais proposés, les frais actuels et le coût moyen. L'un des tableaux porte sur les demandes de certificat d'homologation ou de modification du certificat d'homologation d'un produit antiparasitaire. Le deuxième tableau porte sur les autres demandes en lien avec un produit antiparasitaire, et le troisième, sur les demandes que la sénatrice Unger a mentionnées à propos des produits antiparasitaires microbiens et des substances sémi-chimiques. Quelle est la ventilation par type de demandes en pourcentage? Quelles sont les demandes présentées le plus fréquemment? Avez-vous ces renseignements en main?

M. Flint : Tableau 1.

Le sénateur Moore : Il s'agit de la demande de certificat d'homologation ou de modification du certificat d'homologation d'un produit antiparasitaire. Est-ce celui que l'on demande le plus fréquemment?

M. Flint : Oui.

Senator Moore: What percentage would that be of total applications?

Mr. Aucoin: Probably 90 per cent of the applications are for these kinds of applications. The second table, as you note, has a lot to do with getting research authorizations.

Senator Moore: I see that. What is that? What's the last one? How is that 10 per cent remainder split up between two and three?

Mr. Aucoin: Two and three are very different purposes. I don't have the numbers to say what the breakdown is. We only do about 150 research permits per year. We have thousands of applications a year and only about 100 or so research permits.

Senator Moore: I don't know anything about this stuff, so it's interesting. In table 1, 5(b) the current fee is 24,000, going down to not quite 6,000, for exposure data accompanying an application for a major new use. So what is that and why is that dropping?

Mr. Flint: All of the fees on table 1 are different components. So if somebody was registering a pest control product, we would have different data requirements depending on what the submission was, and then we would charge them appropriately to review whatever data was submitted. What you find is that, under 5(a), (b) and (c), all fees are relating to the review of exposure data. That would be data that would allow us to understand better how, for example, a user would be exposed to a pesticide. For example, it could be a dermal absorption, how much is absorbed through the skin, different information about that.

Senator Moore: Such as the possible negative impact of that pesticide on a person using it?

Mr. Flint: Right. What you're finding is that, when we went back and reassessed, as we have standardized the data over the years, 5(a), which is the initial data package on exposure, has become more robust over the years as we have gotten more knowledge. We don't have to use 5(b). It is often not used as much because there is less data required as we have a better understanding now of how the exposure standards work. There is less data required to come in and therefore our costs are less to review.

Senator Moore: Has this been enhanced by the international standards that are being used more in your work?

Mr. Flint: In part, yes.

Senator Moore: Number 11, there's no current fee. Let's protect the data. No current fee now is \$2,000. So what is that?

Le sénateur Moore : Quel pourcentage des demandes totales cela représenterait-il?

M. Aucoin : Il est probable que 90 p. 100 d'entre elles concernent ces types de demandes. Vous remarquerez que le tableau 2 porte surtout sur les autorisations de recherche.

Le sénateur Moore : Je vois cela. De quoi cela s'agit-il? En quoi consiste le dernier? Comment les 10 p. 100 qui restent sont-ils répartis entre les types de demandes aux tableaux 2 et 3?

M. Aucoin : Les tableaux 2 et 3 ont des objectifs très différents. Je n'ai pas les chiffres pour vous dire comment ces demandes sont réparties. Nous ne délivrons qu'environ 150 permis de recherche par année. Nous recevons des milliers de demandes chaque année, mais ne délivrons qu'une centaine de permis de recherche.

Le sénateur Moore : Je ne connais rien à tout cela, alors je trouve cela intéressant. Au tableau 1, à l'élément 5b), les frais actuels se chiffrent à 24 000 \$ et descendent jusqu'à un peu moins de 6 000 \$ pour les données sur l'exposition qui accompagnent une demande relative à de nouvelles utilisations importantes. Alors qu'est-ce que c'est et comment expliquez-vous cette baisse marquée?

M. Flint : Tous les frais qui figurent dans le tableau 1 se rapportent à différents éléments. Alors si quelqu'un homologuait un produit antiparasitaire, nous aurions différentes exigences en matière de données en fonction de la demande et nous leur imposerions des frais en conséquence pour examiner les données présentées. Vous remarquerez qu'aux éléments 5a), b) et c), tous les frais se rapportent à l'examen de données sur l'exposition. Ces types de données nous permettraient de mieux comprendre comment, par exemple, un utilisateur serait exposé à un pesticide. Il pourrait notamment s'agir d'absorption par voie cutanée, de la quantité de pesticide absorbée par la peau et différents renseignements à ce sujet.

Le sénateur Moore : Comme les conséquences potentiellement négatives de ce pesticide pour la personne qui l'utilise?

M. Flint : C'est exact. Vous constaterez que lorsque nous sommes retournés en arrière pour refaire les évaluations étant donné que nous avons normalisé les données au fil des ans, l'élément 5a), les données d'exposition initiales, est devenu plus robuste au fur et à mesure que nous avons acquis des connaissances à ce sujet. Nous n'avons pas à utiliser l'élément 5b). Il ne sert pas beaucoup, car il nous faut moins de données qu'auparavant puisque nous comprenons mieux comment fonctionnent les normes d'exposition. Il faut moins de données au départ, si bien que l'examen nous coûte moins cher.

Le sénateur Moore : Ces normes ont-elles été rehaussées par les normes internationales que l'on utilise davantage dans votre travail?

M. Flint : En partie, oui.

Le sénateur Moore : Il n'y a pas de frais actuels au n° 11. Protégeons les données. Aucuns frais actuels ne se chiffrent maintenant à 2 000 \$, alors qu'est-ce que cela signifie?

Mr. Flint: That is for the registration of generic pest control products. So we have a system in place now, we have recently changed, put in regulations in 2010, I believe, or 2012 that creates a different system for the registration of generics. Generic pesticides are where, after a certain number of years have gone by, companies can apply and say I wish to rely on all the data provided by a previous registrant.

Senator Moore: The intellectual property asset has gone?

Mr. Flint: Right. There's the concept of the patent that protects the innovation itself. We also provide protection for the fact there are often millions of dollars used to generate these studies they submit to the regulator, so we provide data protection for that.

For a certain number of years, you cannot rely on that data. It is just for the person that generated it. After that period of time, we allow other companies to come in and register a generic product. If additional data has been provided to improve or —

Senator Moore: The original?

Mr. Flint: After it is originally registered. If the original registrant comes in and has new data they provide and a generic company wishes to register a product, then we say you should have to compensate them for that. We would go through and conduct an assessment of all the submissions that we received in the last 12 years and ask, "Is there any data that has been submitted to us that supports the registration that you need to gain access to as a generic registrant?" We provide that data to the generic registrant. They would then be required to go and negotiate access with the data learned.

Senator Moore: What is the period of time during which the patent is protected before it becomes generic and then people can come in and ask to rely on it?

Mr. Flint: When somebody comes in to register a brand new active ingredient, a new pesticide, they're given 10 years of exclusive protection. That means they cannot be required to have anybody else rely on their data. It is market exclusivity.

Senator Moore: No one else can see it?

Mr. Flint: Right.

Senator Moore: Ten years go by and I have an idea to enhance that product, so what do I do?

Mr. Flint: If you have exactly the same product, you would like to provide a cheaper version of this to farmers, you would like to produce something that is chemically equivalent to the original

M. Flint : C'est pour l'homologation de produits antiparasitaires génériques. Nous avons donc instauré un système, nous l'avons récemment modifié et nous avons adopté un règlement en 2010, je crois, ou en 2012 qui crée un système distinct pour l'homologation des produits génériques. Les pesticides génériques sont ceux pour lesquels, après un certain nombre d'années, les entreprises peuvent présenter une demande et dire qu'elles souhaitent s'en remettre à toutes les données fournies par un détenteur d'homologation précédent.

Le sénateur Moore : Il n'y a plus d'actif de propriété intellectuelle?

M. Flint : C'est exact. Il y a le concept du brevet qui protège l'innovation même. Nous offrons aussi une protection en raison du fait qu'il arrive souvent que des millions de dollars servent à générer les études qu'ils présentent à l'organisme de réglementation, alors nous assurons la protection de leurs données.

Pendant un certain nombre d'années, il est impossible de se fier à ces données. Elles ne servent qu'à la personne qui les a générées. Après un certain temps, nous permettons à d'autres entreprises d'homologuer un produit générique. Si on a fourni des données supplémentaires pour améliorer ou...

Le sénateur Moore : L'original?

M. Flint : Après qu'il a été homologué à l'origine. Si le titulaire de l'homologation initiale fournit de nouvelles données et qu'une entreprise générique souhaite homologuer un produit, nous sommes d'avis que celle-ci devrait être tenue de verser des droits à la première. Nous évaluerions les demandes que nous avons reçues au cours des 12 dernières années et nous leur demanderions s'il y a des données nous ayant été présentées qui militent en faveur de la demande d'homologation dont vous avez besoin pour obtenir l'accès à titre de demandeur d'homologation générique. Nous fournissons ces données à ce type de demandeur. Il serait alors tenu de négocier l'accès en se servant des données qu'il a reçues.

Le sénateur Moore : Sur quelle période le brevet est-il protégé avant qu'il devienne générique et que les gens puissent demander de l'utiliser?

M. Flint : Lorsqu'une personne demande à homologuer un nouvel ingrédient actif, un nouveau pesticide, elle jouit d'une protection exclusive de 10 ans. C'est donc dire que l'on ne peut pas exiger d'elle qu'elle autorise une autre personne à utiliser ses données. Elle a l'exclusivité du marché.

Le sénateur Moore : Personne d'autre ne peut les consulter?

M. Flint : C'est exact.

Le sénateur Moore : Disons qu'après 10 ans, j'ai une idée pour rehausser ce produit. Que dois-je faire?

M. Flint : Si vous avez exactement le même produit et aimeriez en offrir une version meilleur marché aux agriculteurs et produire quelque chose qui soit équivalent au plan chimique au produit

product, a generic version, then you can come in and rely on all of that original data submitted to register the product 10 years earlier, and you don't have to pay any compensation for it at all.

All you have to do is come in and show that you are chemically equivalent and that's the precedent product on which you want to register. If they have provided additional information, expanded the use pattern and added minor uses to support agriculture, and you wish to have those minor uses on your label, then you have to pay compensation, if it's been done within the last 12 years.

Senator Moore: To pay compensation to the original data owner?

Mr. Flint: The data owner, the person who generated the data. Or if we require as part of a re-evaluation that they generate some new scientific study to show that their product continues to be safe and can be allowed to remain on the market, then as a generic you would also be required to compensate them for that new data that they were required to produce.

Senator Moore: This number 11, this protected data: That fee applies to me coming in with these extra add-ons? That doesn't apply to the data already sitting there?

Mr. Flint: It applies to the generic. If the generic is saying, "I would like to register," then they would have to generally put in an application that would include fee number one, the basic application fee. It would include a review of the chemistry and to show that they're equivalent. They would pay this fee, which would ask PMRA to go through all your records and make sure that you can provide me with a list of all the data that you used to support regulatory decisions during that period of time for which I have to seek access for compensation.

Senator Moore: That's a one-time fee, is it?

Mr. Flint: Yes, when a generic comes in they have to pay that fee.

Senator Moore: Okay. There are two others in table 2. They're small items, but there are no current fees and, again, research notification and actual notification. So I take it that up to now you have not charged anything —

Mr. Flint: Correct.

Senator Moore: — to process two items?

Mr. Flint: Correct.

Senator Moore: Yet they are an integral part of this research application?

original — une version générique —, alors vous pouvez vous en remettre aux données originales 10 ans après l'homologation sans devoir payer les moindres droits.

Tout ce que vous avez à faire c'est de montrer que votre produit est l'équivalent chimique du produit précédent sur lequel vous voulez vous appuyer pour demander l'homologation de votre produit. Si le détenteur des droits du produit précédent a fourni des renseignements supplémentaires, élargi la méthode d'utilisation et ajouté des usages limités pour appuyer l'agriculture, et si vous souhaitez que ces usages limités figurent sur votre étiquette, vous devez alors payer des droits si ces ajouts sont survenus au cours des 12 dernières années.

Le sénateur Moore : Verser des droits au propriétaire original des données?

M. Flint : Le propriétaire des données, c'est-à-dire celui qui les a générées. Ou si nous demandons, dans le cadre d'un nouvel examen, qu'il présente une nouvelle étude scientifique pour montrer que son produit reste sécuritaire et qu'on peut continuer à en autoriser la vente, alors le détenteur d'un produit générique serait aussi tenu de lui verser des droits pour les nouvelles données qu'il a dû présenter.

Le sénateur Moore : En ce qui concerne l'élément 11, les données protégées : est-ce que les droits s'appliquent aux éléments supplémentaires que je présente? Ils ne s'appliquent pas aux données dont l'on dispose déjà?

M. Flint : Ils s'appliquent au produit générique. Si le détenteur du produit générique dit vouloir l'homologuer, il devrait normalement présenter une demande qui comprendrait les droits prévus à l'élément 1, à savoir les frais de demande de base. Cette demande comprendrait un examen des données sur les propriétés chimiques pour montrer qu'elles sont équivalentes. Il paierait ces frais pour que l'ARLA épiluche tous ses dossiers et veille à ce qu'il me fournisse une liste de toutes les données que vous avez utilisées pour appuyer les décisions réglementaires pendant la période dont je dispose pour demander qu'on me paie des droits.

Le sénateur Moore : Il s'agit de frais uniques, n'est-ce pas?

M. Flint : Oui, lorsque le détenteur d'un produit générique présente sa demande, il doit payer ces frais.

Le sénateur Moore : D'accord. Il y en a deux autres au tableau 2. Il s'agit de petits éléments — l'avis de recherche et l'avis en tant que tel —, mais aucuns frais actuels n'y sont associés. Alors j'en déduis que, jusqu'à présent, vous n'avez pas imposé le moindre...

M. Flint : C'est exact.

Le sénateur Moore : ...frais pour traiter deux éléments?

M. Flint : Tout à fait.

Le sénateur Moore : Mais ils font partie intégrante de cette demande de recherche?

Mr. Flint: Yes. Well, it's the difference between a notification and an authorization, right? So for research notification, if you meet certain criteria, you simply have to inform us that you're going to be doing this. It is usually a less-involved process versus an authorization that would come in with more information. It is a much bigger process.

In the past we have allowed the notifications to come in at no charge and now we're going to be recovering some of the costs associated with those notifications.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: On page 24 of your fee proposal document, under section 6.7, you talk about the proposed penalty structure. Since this is a complicated matter — at least for me — I would like some further explanations.

I would like to know whether you often have to impose a penalty for a target being missed. The penalty can be monetary or not, but have people ever ignored the penalty?

[English]

Mr. Flint: In the case of the proposed penalty structure, it is actually more of a penalty that's imposed upon PMRA as a result of the User Fees Act. So the User Fees Act, when it was written and approved by Parliament, includes within it a requirement that user fees have a public performance standard and if that performance standard is not met, then the fees in the subsequent year would be reduced.

For example, if we are processing a certain type of application and we are meeting our performance standard with respect to the amount of time it takes to do those reviews, 90 per cent of the time, then we continue to charge the full fee for the review of that submission.

However, if our performance drops below 90 per cent, then our fees in the subsequent year need to be reduced, as a penalty on the government agency, for not actually meeting their published performance standards.

So anybody who would come in with a similar type of submission in the following year would have a fee that is reduced. If we had 80 per cent performance last year that would mean we could only charge 80 per cent of the fee for that category of submission in the following year. Then at the end of that year our performance would be assessed again and if it was brought back up above 90 per cent then we could charge the full fee. If our performance went down, we would have to perhaps charge a lower fee, down to half of the fee.

It is not really something within our control. By amending these regulations, we are becoming subject to the User Fees Act and this is one of the provisions of the User Fees Act for which we will now be accountable.

M. Flint : Oui. En fait, c'est la différence entre un avis et une autorisation, n'est-ce pas? Alors pour un avis de recherche, si vous respectez certains critères, vous n'avez qu'à nous informer que vous le ferez. C'est habituellement un processus moins exigeant qu'une autorisation qui nécessiterait la présentation d'un surcroît de renseignements. C'est un processus beaucoup plus important.

Par le passé, nous avons permis la présentation d'avis sans frais et, maintenant, nous allons recouvrer une partie des coûts y étant associés.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Dans votre mémoire, à la page 26, à l'article 6.7, vous parlez de structures de pénalités proposées; comme c'est une chose compliquée, pour moi en tout cas, j'aimerais avoir plus d'explications.

J'aimerais savoir s'il arrive souvent que vous deviez appliquer une pénalité relativement à l'écart par rapport à la cible. La pénalité peut être pécuniaire ou autre, mais est-ce qu'il arrive que certains ne tiennent pas compte de la pénalité?

[Traduction]

M. Flint : Dans le cas de la structure de pénalité proposée, il s'agit plutôt d'une pénalité imposée à l'ARLA au titre de la Loi sur les frais d'utilisation. Lorsque cette loi a été rédigée et adoptée par le Parlement, elle contenait l'exigence voulant que les frais d'utilisation soient assortis d'une norme de rendement publique et que si cette norme n'était pas respectée, les frais seraient réduits l'année suivante.

À titre d'exemple, si nous traitons un certain type de demande et que nous respectons nos normes de rendement pour ce qui est du temps qu'il faut pour procéder à ces évaluations, 90 p. 100 du temps, alors nous continuons à imposer les frais totaux pour évaluer cette demande.

Cependant, si notre rendement n'atteint pas le seuil des 90 p. 100, nous aurons une pénalité : il nous faudra réduire nos frais au cours de l'année suivante pour ne pas avoir respecté les normes de rendement publiées.

En conséquence, toute personne qui présenterait un type de demande semblable l'année suivante paierait des frais réduits. Si nous n'avions eu une norme de rendement que de 80 p. 100 l'an dernier, nous ne pourrions imposer que 80 p. 100 des frais pour cette catégorie de demandes l'année suivante. Ensuite, à la fin de cette année, on réévaluerait notre rendement et, s'il était à nouveau supérieur à 90 p. 100, nous pourrions imposer les frais complets. En cas de baisse de rendement, nous aurions peut-être à réduire nos frais, jusqu'à 50 p. 100 des frais complets dans certains cas.

Ce n'est pas vraiment quelque chose qui soit dépendant de notre volonté. En modifiant cette réglementation, nous sommes assujettis à la Loi sur les frais d'utilisation; il s'agit de l'une des dispositions de cette loi pour laquelle nous devons maintenant rendre des comptes.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: Are many people currently ignoring that penalty? Do you impose penalties often?

[English]

Mr. Aucoin: We are not currently under the User Fees Act. So we're not currently subject to these penalties. We're kind of grandfathered now, I think is the term. After we go through these revisions, we will fall under the User Fees Act, so it is in the future that we have to worry about this provision.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: It is currently not in effect.

Mr. Aucoin: No, not currently.

[English]

Senator Enverga: My question is more on table 2, which is more on the research component. What is happening here is that, currently, when you look at the current fees, they are really low. How do we compare with other countries? Would you think that increasing the fees will reduce our investment on research and development in Canada?

Mr. Flint: In fact, some concerns were raised so we haven't increased the number of categories for research authorization. Originally we only had two, authorization or notification. We now have different ones, full research authorization and lower fees for some other categories. We have done that to try to recognize that in some situations we can perhaps support a lower fee for some types of research authorizations to ensure that we're not actually impeding innovation.

The highest fees are generally used for large-scale trials that are more beneficial to the industry, for example, for showing efficacy to prospective clients and things like that. The actual innovative research is usually done on smaller plots of land, small acreages. A number of them could even come in under notifications, depending on the products. We don't think that the increase we're proposing will have any significant impact on innovation.

Senator Enverga: Are there times when other countries come to Canada just because of our lower fees to invest more in research and development? Can you see any decrease or increase in the research money coming from outside Canada with regard to this kind of work?

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : À l'heure actuelle, y en a-t-il beaucoup qui font fi de cette pénalité? Est-ce que vous en donnez souvent, des pénalités?

[Traduction]

M. Aucoin : Comme nous ne sommes pas actuellement assujettis à la Loi sur les frais d'utilisation, nous ne sommes pas non plus sujets à ces pénalités. Nous jouissons maintenant, en quelque sorte, de droits acquis, je crois que c'est le mot juste. Une fois que la réglementation aura été révisée, nous serons visés par la Loi sur les frais d'utilisation; nous aurons donc à nous inquiéter de cette disposition à l'avenir.

[Français]

La sénatrice Fortin-Duplessis : Actuellement, ce n'est pas en vigueur.

M. Aucoin : Non, pas présentement.

[Traduction]

Le sénateur Enverga : Ma question porte sur le tableau 2, qui s'intéresse davantage à l'élément recherche. Lorsqu'on prend les frais actuels, on constate qu'ils sont vraiment modiques. Où nous situons-nous par rapport à d'autres pays? Pensez-vous que le fait d'augmenter les frais réduira notre investissement dans la recherche et le développement au Canada?

M. Flint : En fait, certaines personnes ont exprimé des préoccupations, alors nous n'avons pas augmenté le nombre de catégories d'autorisations de recherche. À l'origine, nous n'en avions que deux — autorisation ou avis. Nous en avons maintenant d'autres, des autorisations de recherche complètes et des frais moins élevés pour d'autres catégories. Nous l'avons fait pour essayer de reconnaître que dans certaines situations, nous pouvons peut-être encourager des frais plus bas pour certains types d'autorisations de recherche afin d'éviter de faire obstacle à l'innovation.

Les frais les plus élevés servent généralement à financer les essais à grande échelle qui profitent davantage à l'industrie, pour montrer l'efficacité du produit aux clients potentiels, par exemple. On mène généralement les recherches novatrices en tant que telles sur des petites superficies. Un certain nombre d'entre elles pourraient être présentées sous forme d'avis, en fonction des produits. Nous ne croyons pas que l'augmentation que nous proposons aura une incidence considérable sur l'innovation.

Le sénateur Enverga : Arrive-t-il que des étrangers viennent au Canada simplement en raison de nos frais moins élevés pour investir davantage dans la recherche et le développement? Pouvez-vous envisager une baisse ou une augmentation du financement de la recherche provenant de l'extérieur du Canada en ce qui touche ce type de travail?

Mr. Aucoin: The amount of research that's conducted on pesticides in Canada is significant. I think we have done quite a lot of work to make sure that we understand that these fee increases will not create a disincentive for that research. As Jason was indicating, a lot of the research is done in small-plot facilities, federal or provincial laboratories, or even in some of the manufacturers' small facilities and labs.

A lot of research that is undertaken comes under this notification ability or perhaps is exempt from the need to pay these higher fees. We have done quite a bit of work to make sure that the increase in fees is not a disincentive and that those fees, when they're applied, like the \$5,000, actually apply to a relatively small number of research permits.

Senator Enverga: How would you compare with other countries? Are you equal?

Mr. Aucoin: I believe we're similar to other countries in all our fees. We have made sure that our fees equate or are less than major comparators, such as the United States, so we're not a disincentive to either registration or research.

Depending on the nature of the research, sometimes companies will conduct certain studies as part of the research. Those are then used directly as part of a submission for approval to that country. Depending on the structure, you are getting this work done as part of your research, so there's an advantage to doing it up front and paying up front. We don't believe these are disincentives.

The Deputy Chair: I would like to get back to your comment, Mr. Aucoin, with regard to a question from Senator Moore on conditional registration. When the Commissioner of the Environment and Sustainable Development appeared before the committee during our bee study, she indicated that seven to eight products were on the conditional registration list according to her 2008 study. Since then, I believe one of those products has been definitely registered. That would leave about seven products, or so, on the conditional registration list.

You indicated that fewer conditional registrations are being given out. At the time, going back in some cases 10 to 20 years ago because some of those products are still on that list, conditional registrations were made because no scientific studies had been provided. That's quite a surprising statement. Why were those conditional registrations given if no scientific studies were provided?

Mr. Aucoin: To clarify, Madam Chair, a relatively small number of active ingredients have products associated with them that are conditionally registered. The number of conditionally registered products in that 10-year time frame is a very small number.

M. Aucoin : La quantité de recherche sur les pesticides au Canada est considérable. Je pense que nous avons accompli beaucoup de travail pour que l'on comprenne que ces augmentations de frais ne nuiront pas à ce type de recherche. Comme Jason l'a mentionné, beaucoup de recherches sont menées dans des petites installations, des laboratoires fédéraux ou provinciaux, ou même dans certains petits laboratoires et installations des fabricants.

Une bonne partie de la recherche qui est menée est faite sur avis ou est exempte des frais plus élevés. Nous avons accompli pas mal de travail pour veiller à ce que l'augmentation des frais ne dissuade pas la recherche et que, lorsqu'ils sont appliqués, ces frais — comme les 5 000 \$ — visent un nombre relativement peu élevé de permis de recherche.

Le sénateur Enverga : Où vous situez-vous par rapport à d'autres pays? Êtes-vous sur un pied d'égalité?

M. Aucoin : Je crois que tous nos frais sont semblables aux frais pratiqués dans d'autres pays. Nous avons veillé à ce qu'ils équivalent à ceux de nos principaux pays de référence, comme les États-Unis, ou qu'ils y soient inférieurs, de façon à ne pas décourager l'homologation ou la recherche.

Il arrive que des entreprises procèdent à certaines études dans le cadre de leur recherche, en fonction de la nature de celle-ci. Elles les joignent ensuite aux demandes d'approbation qu'elles présentent au pays en question. Selon la structure, vous accomplissez ce travail dans le cadre de votre recherche, alors il est avantageux de le faire et de payer dès le départ. Nous ne croyons pas qu'il s'agisse là d'éléments dissuasifs.

La vice-présidente : Je voudrais en revenir à votre commentaire, monsieur Aucoin, concernant une question que le sénateur Moore vous a posée au sujet de l'homologation conditionnelle. Lorsque la Commissaire à l'environnement et au développement durable est venue témoigner devant le comité pendant son étude sur les abeilles, elle a mentionné que, selon son étude de 2008, sept ou huit produits figuraient sur la liste d'homologation conditionnelle. Depuis, je crois que l'un de ces produits a fini par être homologué. Il resterait donc environ sept produits sur cette liste conditionnelle.

Vous avez mentionné que le nombre d'homologations conditionnelles avait baissé. À l'époque — on remonte parfois de 10 à 20 ans en arrière parce que certains de ces produits se trouvent toujours sur cette liste —, on accordait des homologations conditionnelles, car aucune étude scientifique n'avait été présentée dans le cadre de la demande. C'est une déclaration assez surprenante. Pourquoi ces homologations conditionnelles ont-elles été accordées sans études scientifiques à l'appui?

M. Aucoin : À titre de précision, madame la présidente, un nombre relativement peu élevé d'ingrédients actifs sont associés à des produits qui sont homologués conditionnellement. Le nombre de produits homologués conditionnellement au cours de cette décennie est très peu élevé.

I need to clarify that in the case of the neonicotinoid pesticides, for example, which have become quite a focal point, if you will, we had scientific studies at the time to make our decision. We made a decision that the risks would be acceptable based on those studies, but we made those registrations conditional because we knew we needed some further information. We wanted some confirmatory information. There was still some level of scientific uncertainty, but not enough to make us overly concerned about registering neonic pesticides, which were replacing much more hazardous pesticides at the time. We felt that we had enough information to make a regulatory decision that the risks would not be unacceptable, provided that the manufacturers generated additional studies for us, particularly in this area of bee health and long-term impact on bees, which has been evolving quite substantially over the last 10 years.

For some of the information we knew we wanted to have specific scientific protocols that had not been developed yet. The vast majority of the protocols, for example those that involve generating data on pesticides for regulators around the world, are standardized through an OECD mechanism. This was one area that did not have good protocols already established. As these studies were being developed, we needed to agree with the companies on the protocol to get at some of those questions on long-term impact. So we worked closely with them. Some of the studies were provided quickly while other studies took longer.

Some of the studies where we need to understand long-term impacts can take more than a couple of years to generate, to be sure. We knew we had some uncertainties, but we were confident at the time that the risks were not unacceptable.

The Deputy Chair: Have the results of further studies come in so that these products can now be considered definitive registrations?

Mr. Aucoin: We have received a number of the studies at different points during this period. Sometimes the studies needed to be redone, for example, because the results didn't work out the way everybody had hoped, if you will. So we asked for some of those studies to be repeated.

There are still more data and information coming in on some of the conditionally registered chemicals. And we're working closely in a very aligned reassessment along with the United States Environmental Protection Agency to re-examine the science, including this new science coming in so that within the next year

J'ai besoin de préciser que dans le cas des pesticides de la catégorie des néonicotinoïdes, par exemple, qui suscitent maintenant beaucoup d'intérêt, nous avons des études scientifiques sur lesquelles fonder notre décision à l'époque. Nous avons décidé que les risques étaient acceptables en fonction de ces études, mais nous avons fait en sorte que ces homologations soient conditionnelles, car nous savions qu'il nous fallait un complément d'informations. Nous voulions des confirmations. Nous étions toujours incertains dans une certaine mesure au plan scientifique, mais pas suffisamment pour que nous nous inquiétions outre-mesure d'homologuer les pesticides de la catégorie des néonicotinoïdes, qui remplaçaient des pesticides beaucoup plus dangereux à l'époque. Nous estimions avoir suffisamment de renseignements pour prendre une décision réglementaire selon laquelle les risques n'étaient pas inadmissibles, pour autant que les fabricants nous fournissent des études supplémentaires, notamment concernant la santé des abeilles et les répercussions à long terme sur celles-ci, qui ont évolué de façon assez considérable au cours des 10 dernières années.

En ce qui concerne une partie de l'information, nous savions que nous voulions suivre des protocoles scientifiques précis qui n'avaient pas encore été élaborés. La grande majorité des protocoles, par exemple ceux qui supposent la génération de données sur les pesticides pour les organismes de réglementation du monde entier, sont normalisés par le truchement d'un mécanisme de l'OCDE. C'est un domaine pour lequel on ne disposait pas déjà de bons protocoles. Au fur et à mesure que les études étaient élaborées, nous devions nous entendre avec les entreprises sur les protocoles pour aborder certaines des questions relatives aux répercussions à long terme. Nous avons donc travaillé en étroite collaboration avec elles. Certaines de ces études ont été présentées rapidement, tandis que d'autres ont pris plus de temps.

Une partie des études dans lesquelles nous devons comprendre les répercussions à long terme peuvent prendre plus de deux ou trois ans à produire, c'est clair. Nous étions conscients des incertitudes, mais nous estimions à l'époque que les risques n'étaient pas inadmissibles.

La vice-présidente : A-t-on reçu les résultats d'autres études pour que ces produits puissent maintenant être homologués définitivement?

M. Aucoin : Nous avons reçu un certain nombre d'études à différents stades pendant cette période. Il est arrivé qu'elles aient besoin d'être refaites, par exemple, parce qu'elles n'avaient pas donné les résultats escomptés. Nous avons donc demandé que certaines d'entre elles soient à nouveau menées.

Nous attendons toujours plus de données et de renseignements sur certains des produits chimiques homologués conditionnellement. Et nous travaillons étroitement avec l'agence de protection environnementale des États-Unis, dans le cadre d'une réévaluation très harmonisée, pour réexaminer les

or two we can definitively understand whether there are any risks that we haven't accounted for.

The Deputy Chair: Thank you for that clarification.

Senator Moore: Further to the deputy chair's question, in terms of the process, is it up to the applicant to meet certain deadlines you have set or do you bring the file forward every so often?

Mr. Aucoin: We set the expectations. A condition is accompanied by a specific time period.

Senator Moore: If they don't read them, it doesn't get registered, but does it hurt them commercially?

Mr. Aucoin: Commercially the product remains in the marketplace unless we take regulatory action otherwise. As I say, in these cases, it wasn't a question that the risks were unacceptable. Rather, we wanted some additional information to confirm our original decision.

Senator Unger: With regard to what you were talking about, Mr. Aucoin, are there ever differences of opinion when you are discussing such a product that has taken a long time to go through the registration process? Within your organization, are there differing opinions on whether or not a product is safe?

Mr. Aucoin: Certainly differences of opinion occur among scientific staff. We have a large scientific community and, yes, there can be differences of opinion. But our goal is to manage the process. And we have a science management committee. We have senior level committees. We have peer review processes within the different scientific disciplines to make sure that when we do come out with a decision it represents a consensus amongst the different scientific disciplines.

That is integrated into our process of registration so that when we do go out and make a decision it represents a consensus within the agency.

Senator Unger: Does this happen very often or is it just once in a while when there is a product like neonic?

Mr. Aucoin: I think the neonic situation is unique in terms of the amount of time it has been conditionally registered and the nature of the studies. The whole bee health bee pollinator issue is something that has been growing for a number of years. But even 10 years ago it really wasn't on the radar. It is a new area of science that we and other regulators around the world are paying closer attention to.

Senator Unger: Thank you.

données scientifiques, y compris les nouvelles données que nous recevons de façon à ce que, au cours de l'année qui vient ou des deux prochaines années, nous puissions vraiment comprendre s'il existe des risques que nous n'avons pas pris en compte.

La vice-présidente : Merci de cette précision.

Le sénateur Moore : Pour enchaîner sur la question de la vice-présidente, en ce qui touche le processus, revient-il au demandeur de respecter certaines dates limites que vous avez fixées ou faites-vous avancer le dossier de temps à autres?

M. Aucoin : Nous fixons les attentes. Une condition s'accompagne d'un délai précis.

Le sénateur Moore : S'ils ne les lisent pas, le produit n'est pas homologué, mais est-ce que cela leur cause du tort au plan commercial?

M. Aucoin : Au plan commercial, le produit reste sur le marché à moins que nous prenions des mesures réglementaires pour l'en retirer. Comme je l'ai mentionné, dans ces cas, ce n'était pas que les risques étaient inadmissibles, mais plutôt que nous voulions des renseignements supplémentaires pour confirmer notre décision originale.

La sénatrice Unger : Pour en revenir à ce dont vous parliez, monsieur Aucoin, vous arrive-t-il d'avoir des divergences d'opinion lorsque vous discutez d'un produit qui a mis beaucoup de temps à traverser le processus d'homologation? Au sein de votre organisme, y a-t-il des désaccords quant à la sûreté d'un produit?

M. Aucoin : Il y a certainement des divergences d'opinion au sein du personnel scientifique. Nous avons une vaste communauté scientifique et, oui, il peut y avoir des divergences d'opinion. Cependant, notre but est de gérer le processus, et nous disposons d'un comité de gestion scientifique. Nous avons des comités de haut niveau. Nous avons des processus d'examen par les pairs dans les différentes disciplines scientifiques pour faire en sorte que, lorsque nous arrêtons une décision, elle découle d'un consensus entre les différentes disciplines scientifiques.

Ces démarches sont intégrées à notre processus d'homologation de façon à ce que nos décisions fassent l'objet d'un consensus au sein de l'agence.

La sénatrice Unger : Cela se produit-il souvent ou seulement de temps à autres quand il est question d'un produit comme les néonicotinoïdes?

M. Aucoin : Je pense que le cas des néonicotinoïdes est unique pour ce qui est de la durée de l'homologation conditionnelle et de la nature des études. La question de la santé des abeilles et des pollinisateurs gagne en importance depuis un certain nombre d'années. Cependant, même il y a 10 ans, elle n'était pas dans notre champ de mire. C'est un nouveau domaine scientifique que nous — et d'autres organismes de réglementation dans le monde — examinons de plus près.

La sénatrice Unger : Merci.

The Deputy Chair: As there are no more questions, on behalf of the committee, it is my pleasure to thank the witnesses who have appeared before us today.

Thank you, Mr. Aucoin and Mr. Flint, for a very informative and interesting presentation.

Senators, we will resume in camera.

(The committee continued in camera.)

OTTAWA, Thursday, May 7, 2015

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8 a.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: Honourable senators, I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

To the witnesses, we will introduce you shortly. Thank you for accepting our invitation.

My name is Percy Mockler. I am a senator from New Brunswick and chair of the committee and I would ask the senators to introduce themselves.

Senator Merchant: I'm Pana Merchant, Saskatchewan.

Senator Tardif: I'm Claudette Tardif from Alberta.

Senator Moore: Wilfred Moore from Nova Scotia.

[*Translation*]

Senator Maltais: Hello, I'm Ghislain Maltais from Quebec.

[*English*]

Senator Unger: Betty Unger from Alberta.

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie from Nova Scotia.

The Chair: Thank you. This morning, the 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 this great country's economy.

La vice-présidente : Étant donné qu'il n'y a pas d'autres questions, au nom du comité, je suis heureuse de remercier les personnes qui ont témoigné devant nous aujourd'hui.

Merci, monsieur Aucoin et monsieur Flint, pour votre exposé très intéressant et instructif.

Honorables sénateurs, nous poursuivrons la séance à huis clos.

(La séance se poursuit à huis clos.)

OTTAWA, le jeudi 7 mai 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 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 : Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts.

Je souhaite remercier les témoins d'avoir accepté notre invitation. Nous vous présenterons sous peu.

Je m'appelle Percy Mockler. Je suis un sénateur du Nouveau-Brunswick, et président du comité. Je vais demander aux sénateurs de se présenter.

La sénatrice Merchant : Je suis Pana Merchant, de la Saskatchewan.

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

Le sénateur Moore : Je suis Wilfred Moore, de la Nouvelle-Écosse.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Bonjour, Ghislain Maltais, de la province de Québec.

[*Traduction*]

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

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

Le président : Merci. Ce matin, 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 à travers notre grand pays.

[English]

The Chair: Canada's agriculture and agri-food sector, in 2012, accounted for one in eight jobs in Canada, employing over 2.1 million people and it represents 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.

[English]

Also, in 2012, Canada was the fourth largest exporter of agri-food products globally. Canada is engaged in several free trade agreements. To date 12 free trade agreements are in force: The Canadian-European Union: Comprehensive Economic and Trade Agreement is concluded; and the 11 FTAs' negotiations are ongoing, including the negotiations to modernize the Canada-Costa Rica Free Trade Agreement. The federal government has also undertaken three exploratory trade discussions with Turkey, Thailand and member states of Mercosur; Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay and Venezuela.

Honourable senators, this morning we have for our first panel, Jean Michel Laurin, as an individual; and Kathleen Sullivan.

Thank you for accepting our invitation and sharing with us your professionalism, vision and recommendations on the order of reference given to the Senate of Canada to the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry.

I have been informed by the clerk that Mr. Laurin will be the first to make the presentation, to be followed by Ms. Sullivan.

[Translation]

Mr. Laurin, you have the floor.

Jean Michel Laurin, as an individual: Hello. I am pleased to be here with you this morning to discuss international market access. My name is Jean Michel Laurin. I am the Vice-President at Octane Strategies, a consulting firm located in Montreal, Quebec City, and Ottawa, which has been in business for over 25 years. Our multi-disciplinary team offers public relations and government consultation services in economic research and analysis, strategic planning and social acceptability.

I assume that the reason I am here today is mainly because I have been working on issues related to trade policy and market access for over 12 years now as a consultant for various organizations. Up until 2013, I was working as the vice-president of global business policy for Canadian Manufacturers and Exporters, or CME.

[Traduction]

Le président : En 2012, un travailleur sur huit au pays, soit plus de 2,1 millions de personnes, était employé dans le secteur agricole et agroalimentaire canadien, qui contribue 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.

[Traduction]

De plus, en 2012, le Canada était le quatrième exportateur de produits agroalimentaires au monde. Le Canada a signé plusieurs accords de libre-échange. À ce jour, 12 ententes sont en vigueur : l'Accord de partenariat global entre le Canada et l'Union européenne est conclu; et des négociations sont en cours relativement à 11 accords de libre-échange, notamment en vue de moderniser l'Accord de libre-échange Canada-Costa Rica. Le gouvernement fédéral a également entamé des discussions préliminaires sur le commerce avec la Turquie, la Thaïlande et les États membres du Mercosur : l'Argentine, le Brésil, le Paraguay, l'Uruguay et le Venezuela.

Honorables sénateurs, les témoins de notre premier panel ce matin sont M. Jean Michel Laurin, à titre personnel, ainsi que Mme Kathleen Sullivan.

Merci d'avoir accepté notre invitation et de partager avec nous votre expertise, votre vision et vos recommandations au sujet du mandat donné au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts par le Sénat du Canada.

Le greffier m'indique que c'est M. Laurin qui nous présentera d'abord son exposé, puis ce sera au tour de Mme Sullivan.

[Français]

Monsieur Laurin, la parole est à vous.

Jean Michel Laurin, à titre personnel : Bonjour, c'est avec plaisir que je compare devant vous ce matin pour discuter de l'accès aux marchés internationaux. Je m'appelle Jean Michel Laurin. Je suis vice-président chez Octane Stratégies, un cabinet-conseil établi à Montréal, à Québec et à Ottawa, qui est en affaires depuis plus de 25 ans. Notre équipe multidisciplinaire offre des services-conseils en relations publiques et gouvernementales, en recherche et analyse économique, en planification stratégique et en acceptabilité sociale.

Je présume que si je suis ici, aujourd'hui, c'est surtout parce que je travaille sur les enjeux liés aux politiques commerciales et à l'accès aux marchés depuis maintenant plus de 12 ans à titre de consultant auprès de diverses organisations. Jusqu'en 2013, j'agissais comme vice-président responsable des enjeux liés au commerce international pour l'Association des manufacturiers et exportateurs du Canada, mieux connue sous son acronyme anglais CME.

My role in the organization involved, first, understanding the trade priorities of the thousands of CME member companies and the 50 industry member associations of the Canadian Manufacturing Coalition. Second, it involved defining the association's trade priorities, which were of course related to the interests of the company members, and third, it involved working with our government partners to promote our interests.

Members of the association included many companies in the food processing sector and the agricultural sector, such as manufacturers of farm machinery.

People often wrongly believe that the agricultural and manufacturing sectors are two mutually exclusive sectors. However, it is important to remember that Canada's top manufacturing industry is the food processing industry. This industry alone accounted for over 15 per cent of manufacturing sales last year with \$95 billion in revenue. That is more than the automotive manufacturing sector, the petroleum refining sector and the aerospace industry.

To complete my introduction, I would like to share some initial observations with you. The first is that international market access is vital to an economy like ours. Because our domestic market is small, we have no choice but to participate in free trade if we want to continue to improve our standard of living and prosper.

My second observation is that, if we have no choice but to participate in free trade, it is in our interest for international markets to be increasingly open and for our trade to be governed by clear and transparent regulations that can be enforced effectively.

Over the past few years, Canada, like many of our trading partners, has been jumping into the negotiation of all kinds of regional and bilateral agreements. The chair mentioned a few.

That is excellent news, and trade agreements, such as the one that was just negotiated with the European Union, warrant recognition. However, it is important not to lose sight of the fact that the negotiation of agreements such as that one and the Trans-Pacific Partnership were supposed to be our Plan B. Plan A was to negotiate a multilateral agreement with all members of the WTO. Negotiations with the WTO broke down for reasons that are not necessarily Canada's doing, but I am among those who think that a country like ours can and must play a more dynamic role in strengthening the world trading system.

My third observation is related to the fact that Canadians need to understand how important it is today to negotiate comprehensive trade agreements. Strengthening international trade is not just a matter of customs tariffs, because today, trade is about more than just the exchange of products. We also

Premièrement, mon rôle au sein de l'association consistait notamment à comprendre les priorités commerciales des milliers d'entreprises membres de l'association et des 50 associations sectorielles membres de la Coalition des manufacturiers du Canada. Deuxièmement, il s'agissait de définir les priorités commerciales de l'association, qui étaient, bien entendu, liées aux intérêts des entreprises membres. Troisièmement, je devais travailler avec nos partenaires du gouvernement pour faire avancer nos intérêts.

Parmi les membres de l'association se trouvaient plusieurs entreprises du secteur de la transformation alimentaire ainsi que des entreprises faisant partie de la chaîne de l'agriculture, telles que des fabricants de machinerie agricole.

On pense souvent, à tort, que l'agriculture et le secteur manufacturier sont deux secteurs mutuellement exclusifs. Or, il ne faut pas oublier que la principale industrie manufacturière au Canada est la transformation alimentaire. Ce secteur représentait à lui seul plus de 15 p. 100 des ventes du secteur manufacturier l'an dernier avec des revenus de 95 milliards de dollars. C'est davantage que les secteurs de la fabrication automobile, du raffinage des produits pétroliers, et de l'aéronautique.

Pour compléter mon introduction, j'aimerais partager quelques observations initiales avec vous. La première est que l'accès aux marchés internationaux est vital pour une économie comme la nôtre. En raison de la petite taille de notre marché intérieur, nous sommes condamnés à être libre-échangistes si nous voulons continuer d'améliorer notre niveau de vie et prospérer.

La deuxième observation est la suivante : si nous sommes condamnés à être libre-échangistes, nous avons intérêt à ce que les marchés internationaux soient de plus en plus ouverts et que nos échanges commerciaux soient encadrés par des règles qui sont claires et transparentes, de sorte que nous puissions les faire appliquer de façon efficace.

Depuis maintenant quelques années, le Canada, comme plusieurs de nos partenaires commerciaux, s'est lancé tous azimuts dans la négociation d'accords régionaux et bilatéraux. Le président en a mentionné quelques-uns.

C'est là, certes, une excellente nouvelle, et la conclusion d'accords comme celui qui vient d'être négocié avec l'Union européenne mérite d'être soulignée. Il ne faut toutefois pas perdre de vue que la négociation d'accords comme celui-là et le Partenariat transpacifique était à la base notre plan B. Notre plan A visait à négocier un accord multilatéral avec tous les membres de l'OMC. Les négociations avec l'OMC ont échoué pour des raisons qui ne sont pas nécessairement liées au Canada, mais je fais partie de ceux qui pensent qu'un pays comme le nôtre peut et doit jouer un rôle plus dynamique pour renforcer le système commercial mondial.

Ma troisième observation est liée au fait que les Canadiens doivent comprendre à quel point il est important, aujourd'hui, de négocier des accords commerciaux globaux. Favoriser le commerce international n'est pas seulement une question de tarifs douaniers, parce que, aujourd'hui, le commerce ne se

need to think about lowering trade-related costs. I am talking, for example, about regulatory differences, red tape, rules governing trade in services, promotion, investment, and mobility of staff and business travellers, just to name a few.

In closing, I hope that your study will also include China. China is the world's second-largest economy and our second-largest trading partner. It seems to me that the way we talk about China today is the way we talked about the United States in the 1980s. It is a highly charged issue, as we saw in recent discussions on the application of a simple investment protection treaty. We have to be able to have a rational dialogue on advancing our commercial interests in China.

I will stop there, but I am happy to answer any questions you may have.

[English]

Kathleen Sullivan, as an individual: Thank you very much and good morning. My name is Kathleen Sullivan and I have spent the past 20 years working in Canada's agriculture and food sectors, including the role as president of the Canadian Agri-food Policy Institute, CAPI, and also as executive director of the Canadian Agri-Food Trade Alliance, CAFTA, and most recently as an independent consultant with my own firm. My agri-food trade experience has included extensive work on the WTO and on most of Canada's current and major trade deals including the Canada-EU CETA, the Canada-Korea FTA, The Trans-Pacific Partnership and others. In addition, I had the pleasure of sitting on Minister Fast's advisory panel on the Global Commerce Strategy 2012 and 2013.

Today I work as an independent trade consultant, where I represent both Canadian and European companies in analyzing Canada's trade policy and in helping them navigate the implications of Canada's trade deals. For full disclosure, I actually represent both Canadian and European cheesemakers, which adds a nice twist.

As you have no doubt heard from many witnesses already, international trade is critical to many of Canada's agriculture sectors. Today, Canada exports over \$44 billion in agriculture and food products, and we are today the fifth largest agri-food exporter in the world. Unfortunately, a couple of years ago, China scooted ahead of us, so we've been bumped from fourth to fifth place.

résume pas à l'échange de produits. Il faut prévoir aussi la diminution des coûts liés au commerce. On parle, par exemple, de différences réglementaires, de paperasserie administrative et de règles qui concernent le commerce des services, de la promotion, de l'investissement, de la mobilité du personnel et des voyageurs d'affaires, pour ne nommer que ceux-là.

Pour terminer, j'espère que votre étude traitera également de la Chine. On parle de la deuxième économie mondiale, de notre deuxième partenaire commercial. Lorsqu'on parle de la Chine, aujourd'hui, j'ai un peu l'impression que c'est comme si on parlait des États-Unis dans les années 1980. Cela soulève les passions, et on l'a vu récemment lorsqu'on parlait de l'application d'un simple traité sur la protection des investissements. Nous devons être en mesure d'avoir un dialogue rationnel au sujet de la promotion de nos intérêts commerciaux auprès de la Chine.

Je vais m'arrêter ici, et je répondrai avec plaisir à vos questions.

[Traduction]

Kathleen Sullivan, à titre personnel : Merci beaucoup, et bon matin. Mon nom est Kathleen Sullivan. J'ai passé les 20 dernières années à travailler pour les secteurs canadiens de l'agriculture et de l'agroalimentaire, notamment à titre de présidente de l'Institut canadien des politiques agroalimentaires, l'ICPA, de directrice générale de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, l'ACCAA, et, plus récemment, en tant qu'experte-conseil indépendante au sein de ma propre entreprise. J'ai acquis mon expérience dans le domaine agroalimentaire dans le cadre de longues négociations à l'OMC, de la conclusion de très importants accords internationaux dont l'Accord économique et commercial global du Canada et de l'Union européenne, l'ACCG, l'Accord de libre-échange Canada-Corée et le Partenariat transpacifique, entre autres. De plus, j'ai eu le privilège de siéger au conseil consultatif du ministre Fast sur la Stratégie commerciale mondiale en 2012 et en 2013.

Aujourd'hui, je travaille comme experte-conseil indépendante dans le domaine du commerce, où je représente des entreprises canadiennes et européennes pour lesquelles j'analyse la politique commerciale du Canada ainsi que les incidences que peuvent avoir les ententes commerciales négociées par celui-ci. Pour ne rien vous cacher, je représente les fabricants de fromages canadiens et européens, ce qui rend les choses intéressantes.

Comme vous l'avez sûrement déjà entendu de la part de plusieurs témoins, le commerce international est essentiel pour de nombreux secteurs agricoles. Aujourd'hui, le Canada exporte des produits agricoles et alimentaires d'une valeur de plus de 44 milliards de dollars, ce qui fait de notre pays le cinquième exportateur de produits agroalimentaires au monde. Malheureusement, il y a quelques années, la Chine nous a damé le pion, de sorte que nous sommes passés du quatrième au cinquième rang.

It's estimated that Canada exports about half of all of the food that is grown or manufactured in the country. For some sectors, that figure is significantly higher; for example, our canola industry exports, in some years, 80 per cent, if not more, of its products.

It is important to note that, for virtually all of Canada's agriculture and food sectors, Canada is actually our most important market, and domestic consumers are the most important customers that we have. But, as Canadian food consumption plateaus, our agriculture sectors are increasingly reliant on foreign export markets if they want to expand their production and, in some cases, increase the value of their goods.

Unfortunately, though, trade is very complex. It requires a multi-faceted strategy and a continuous investment in resources in order to succeed. Canada must work increasingly hard to preserve our existing markets. Canada is not alone in the world, and we face stiff competition from other major agriculture exporters, like the U.S., the EU and Brazil. These and many other countries are busy negotiating preferential trade access to a lot of our major trading partners. We saw this most recently with the Canada-Korea FTA, where both the EU and the U.S. were able to get into that market ahead of us.

Second, just like the Canadian marketplace, many of our major trading markets are maturing. To continue to grow, we must identify new export opportunities and new markets where we can sell our goods. The Canada-EU CETA was a unique example of Canada being able to obtain access to a mature market, but there are few of those in the world. We really need to focus on markets like Asia, where we're seeing consumption of the kinds of products that we manufacture growing.

The third main area where we have to focus our attention is non-tariff barriers. As agriculture tariffs start to come down, countries are really turning to trade distorting market-access barriers, and these are really the new frontier of protectionism. We saw this most recently, for example, with U.S. country-of-origin labelling. Non-tariff barriers are very difficult to combat. They take many different forms. They are very difficult to address proactively through trade deals, and, when they arise, they can take many years and millions of dollars to dispute.

Canada's agri-food sectors have significant opportunities abroad, particularly in the wake of the current government's very aggressive trade agenda. But our agriculture sectors must have a solid and strategic understanding of international trade in order to succeed, and that includes understanding the mechanics

Selon les estimations, le Canada exporte environ la moitié des aliments cultivés ou produits au pays. Dans quelques secteurs, ce chiffre est beaucoup plus élevé; il y a, par exemple, des années où l'industrie du canola exporte 80 p. 100 de ses produits, et parfois même plus.

Il est important de savoir que pour la majorité des secteurs, le Canada constitue notre plus important marché, et les consommateurs canadiens, notre plus importante clientèle. Toutefois, comme la consommation d'aliments canadiens plafonne, nos secteurs de l'agriculture vont dépendre de plus en plus des marchés d'exportation pour accroître leur production et en augmenter la valeur.

Malheureusement, le commerce est un domaine extrêmement complexe. Pour y connaître la réussite, il faut élaborer une stratégie à multiples volets et investir des ressources de façon continue. Le Canada doit déployer des efforts acharnés pour conserver ses marchés existants. Le Canada n'est pas seul au monde. La concurrence que lui livrent d'autres grands pays exportateurs comme les États-Unis, l'Union européenne et le Brésil, est féroce. Ces exportateurs et bien d'autres pays mènent beaucoup de négociations visant à conclure des accords préférentiels avec nos partenaires commerciaux actuels. Nous l'avons vu récemment, dans le cas de l'Accord de libre-échange avec la Corée du Sud, où l'Union européenne et les États-Unis ont réussi à nous devancer.

En second lieu, tout comme le marché canadien, bon nombre de nos grands marchés extérieurs commerciaux arrivent à saturation. Pour poursuivre sa croissance, le Canada doit trouver de nouveaux marchés d'exportation où il peut vendre ses produits. L'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne est un exemple unique où le Canada a réussi à prendre de l'expansion dans un marché établi, mais ceux-ci ne sont pas légion. Voilà pourquoi il faut nous concentrer sur des marchés, comme ceux de l'Asie, où la demande pour les produits que nous fabriquons augmente.

Les barrières non tarifaires sont le troisième grand domaine où il faut concentrer nos efforts. À mesure que les tarifs en agriculture baissent, les pays ont de plus en plus tendance à bloquer l'accès au marché au moyen de barrières indirectes. Ces « barrières non tarifaires » sont une nouvelle forme de protectionnisme. Nous l'avons vu très récemment dans le cas de la réglementation américaine relative à la mention obligatoire du pays d'origine sur l'étiquette. Les barrières non tarifaires sont très difficiles à abattre. Elles prennent une multitude de formes, il est très difficile de s'y attaquer de façon directe dans le cadre d'accords et, quand ces obstacles s'érigent, leur élimination peut prendre des années et coûter des millions de dollars en contestation.

Les secteurs agroalimentaires du Canada peuvent saisir beaucoup d'occasions d'affaires à l'étranger, surtout dans le contexte du très ambitieux programme commercial du gouvernement actuel. Toutefois, pour réussir, les secteurs canadiens de l'agriculture doivent avoir une compréhension

and benefits of international trade deals and also the perils and the disruptive impact of trade barriers that can be imposed by our major trading partners.

[Translation]

Senator Tardif: Thank you for your excellent presentation. Both of you spoke about trade barriers. According to several witnesses, it is important that Canada successfully eliminate the tariff and non-tariff barriers faced by Canadian exporters. What restrictions are Canadian exporters facing with respect to the application of sanitary and phytosanitary measures on global markets?

[English]

Ms. Sullivan: Non-tariff barriers take a lot of different forms, and, probably, the one that's perhaps most familiar to people today is country-of-origin labelling in the United States. So you have situations where countries put certain regulatory requirements on imported products that make it more costly and more difficult for the imported products than for the domestic products. You also have situations, for example, in the EU and many other countries — China, Russia — where they have banned the use of growth promotants, even though those products have received safety assurances from international bodies.

You see countries that are blatantly going against the international bodies, of which they're members, that have made the recommendations. Those are really difficult to address because, at the end of the day, even though we have trade deals with countries, every country reserves its sovereign right to make its own regulations, and a lot of times countries will make decisions for political reasons or for internal reasons, even if they are going to go against what internationally they've agreed to.

We also have problems where — and this is quite common in food processing, particularly in the meat sector — the actual processes that are used in the manufacturing plants are different in the two countries. One country will say that Canada's standards aren't as high as theirs, and they will insist that Canada do something a certain way. In those cases, what Canada always pushes for is to have what's called "mutual recognition." We want to have the other country acknowledge that our regulations, although they may look a little bit different from theirs, in fact, achieve the same goal, which is food safety.

[Translation]

Mr. Laurin: Questions regarding non-tariff barriers are always complex. As Ms. Sullivan just explained, it is a fine line because the government has the authority to regulate any particular

solide et stratégique des marchés internationaux, y compris des rouages et des avantages des accords commerciaux internationaux, ainsi que des risques et des effets néfastes des obstacles au commerce que nous imposent nos plus grands partenaires commerciaux.

[Français]

La sénatrice Tardif : Je vous remercie de votre excellente présentation. Vous avez tous les deux parlé des barrières tarifaires. Selon plusieurs témoins, il est important que le Canada parvienne à éliminer non seulement les barrières tarifaires, mais aussi les barrières non tarifaires pour les exportateurs canadiens. Quelles sont les restrictions auxquelles sont soumis les exportateurs canadiens en ce qui concerne l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires sur les marchés internationaux?

[Traduction]

Mme Sullivan : Les barrières non tarifaires prennent une multitude de formes. La plus connue à l'heure actuelle est sans doute la mention du pays d'origine sur l'étiquette aux États-Unis. Il arrive que des pays appliquent certaines exigences réglementaires sur des produits importés qui augmentent les coûts et compliquent la donne pour ces produits par rapport aux produits nationaux. Il y a aussi des cas, par exemple au sein de l'Union européenne et dans de nombreux autres pays — comme la Chine et la Russie — où l'utilisation de stimulateurs de croissance est interdite, même si ces produits ont obtenu des assurances en matière de salubrité de la part d'organismes internationaux.

Il y a des pays qui s'opposent ouvertement aux organismes internationaux ayant formulé les recommandations, même s'ils en sont membres. Il s'agit de situations difficiles à régler, car au bout du compte, même en ayant des accords commerciaux avec différents pays, chacun d'eux se réserve le droit souverain de prendre ses propres règlements, et bien souvent les pays prennent des décisions pour des raisons politiques ou internes, même s'ils vont ainsi à l'encontre des accords internationaux qu'ils ont signés.

Il y a aussi des problèmes quand les procédés utilisés en usine ne sont pas les mêmes dans les deux pays — c'est fréquent dans le secteur de la transformation alimentaire, surtout dans le cas de la viande. Un pays affirmera que les normes du Canada sont moins élevées que les siennes et insistera pour que le Canada procède d'une certaine manière. Dans ces cas-là, le Canada s'efforce toujours d'obtenir une « reconnaissance réciproque ». Nous voulons que l'autre pays reconnaisse que notre réglementation, même si elle semble un peu différente de la leur, atteint le même objectif, soit la salubrité des aliments

[Français]

M. Laurin : Les questions qui concernent les barrières non tarifaires sont toujours complexes. Comme Mme Sullivan vient de l'expliquer, il n'y a qu'un pas, parce que le gouvernement

sector. When that line is crossed, the government is starting to set out requirements that favour local producers, which harms foreign companies seeking to penetrate that market.

When we were negotiating the free trade agreement with Korea, we learned that Koreans had to indicate on their tax return where their car came from. That is the type of measure that can encourage — I even heard that, in some countries, exporting businesses were forced to use a certain port even though that port was experiencing delays of several months.

So, there is often a fine line between bad and good faith, or between market access restrictions and the adoption of legitimate policies. As Ms. Sullivan mentioned, the best solution is to strengthen co-operation. In general, the two countries share the same interests. When it comes to agri-food products, that interest is protecting the health of consumers. It is important for the regulatory authorities of both countries to sit down together and figure out a way to mutually recognize their processes or find a common solution that will meet their requirements.

Senator Tardif: Does the Canada brand strategy support the export of our products on international markets?

[English]

Ms. Sullivan: You'd have to ask the individual commodities, but I think that, overall, it has. Canada has a very strong image internationally in terms of both the quality of the products we manufacture and grow and the safety. I hear this a lot in my regulatory work: Canada is considered to have one of the most rigid and effective regulatory systems in the world. It's a very difficult system to get through sometimes for people who are trying to have products certified because it is so rigorous, but it is generally regarded as being in the top five in the world. When you go out with Brand Canada, which is very recognizable, a lot of countries say they are quite envious because, of course, we have the Maple Leaf, and it is such a recognizable symbol. Very few countries have something that's so recognizable. It really does evoke quite a lot in people. We obviously can't just rely on that, but it is a very strong brand internationally.

Mr. Laurin: I would add that that applies not just for the agri-food sector. In manufacturing, we hear about it all the time. Companies put a lot of emphasis on that aspect and say that we need to continue to reinforce that because, increasingly, whether in the agri-food sector or in the services industry, everyone is trying to differentiate themselves from the competition by adding

dispose de l'autorité voulue lorsqu'il s'agit de réglementer un secteur en particulier. Dépasser cette limite signifie que l'on commence à appliquer des exigences qui favorisent les producteurs locaux, ce qui nuit aux entreprises étrangères qui souhaitent pénétrer ce marché.

À l'époque où l'on négociait l'accord de libre-échange avec la Corée, on nous disait que les Coréens se faisaient demander d'où provenait leur voiture lorsqu'ils remplissaient leur déclaration d'impôt. C'est le genre de mesures qui viennent encourager... J'ai même entendu dire que dans certains pays, des entreprises exportatrices étaient forcées d'utiliser un port en particulier, alors que ce dernier accusait des retards importants de plusieurs mois.

Donc, il n'y a souvent qu'un pas entre la mauvaise foi et la bonne volonté, c'est-à-dire entre les restrictions d'accès aux marchés et l'adoption de politiques légitimes. Comme l'a mentionné Mme Sullivan, la meilleure solution est de renforcer la collaboration. En général, les deux pays partagent les mêmes intérêts. Dans le cas des produits agroalimentaires, il s'agit de la protection de la santé des consommateurs. Il importe que les autorités réglementaires des deux pays en question s'assoient ensemble et trouvent une façon de reconnaître mutuellement leur processus ou une solution commune qui répondra à leurs exigences.

La sénatrice Tardif : Est-ce que la marque Canada est une stratégie qui favorise l'exportation de nos produits sur les marchés internationaux?

[Traduction]

Mme Sullivan : Il faudrait poser la question pour chacun des produits, mais dans l'ensemble, je crois que oui. Le Canada a une excellente image à l'échelle internationale, tant sur le plan de la qualité des produits que nous fabriquons et que nous cultivons que sur celui de la salubrité. On me le dit souvent dans le cadre de mon travail de réglementation : le Canada est perçu comme ayant l'un des systèmes de réglementation les plus stricts et efficaces au monde. En raison de sa rigueur, il est parfois très difficile, pour les gens qui tentent de faire certifier un produit, de franchir toutes les étapes du système. Toutefois, celui-ci est considéré comme étant l'un des cinq meilleurs sur la planète. La marque Canada est facile à reconnaître; bien des pays s'en disent envieux, car elle utilise la feuille d'érable, un symbole facilement reconnaissable. Bien peu de pays ont un symbole aussi aisément reconnaissable. Il évoque bien des choses chez les gens. Nous ne pouvons naturellement pas nous en remettre uniquement à cela, mais c'est une marque qui se distingue nettement à l'échelle internationale.

M. Laurin : J'ajouterais que cela ne s'applique pas seulement au secteur agroalimentaire. Il en est constamment question dans le secteur de la fabrication. Les entreprises insistent beaucoup sur cet aspect et disent que nous devons continuer à le renforcer, car, de plus en plus, tant dans le secteur agroalimentaire que dans celui des services, tout le monde cherche à se distinguer de la

value, being innovative, finding something better to do than the competition. So I don't think there are many companies in Canada competing based only on price.

Having a strong Made in Canada brand also helps you to differentiate your product and your service offering from that of the competition. When we were doing roundtables with manufacturers and exporters across the country, we consistently heard that from companies. They rely on the government to kind of build that brand and continue to project that image.

[Translation]

Senator Maltais: I would like to welcome our guests.

Mr. Laurin, Canada has signed free trade agreements and is currently in the process of negotiating others. You said that you look forward to an agreement with China in particular. In the event that all of these agreements work out — I am talking about export-driven agreements for Canada, of course, because we have 36 million consumers — could all of these agreements pose a threat to domestic markets and products? Free trade means that we export, but it means that we are purchasing too. Will the products that are manufactured for Canadians in Canada be able to remain as competitive and high quality as they are now?

Mr. Laurin: That is a very good question. I would just like to clarify that I am not promoting the negotiation of a free trade agreement with China. What I am saying is that there has to be a serious discussion about what could be done. Is a free trade agreement the best solution to advance our commercial interests in China? I'm not sure. However, it is important for us to continue to improve our relationship with China.

Your question is a really good one. Will free trade agreements harm our production capacity? You are talking about our manufacturing capacity, but these agreements could also affect other sectors. Canada represents about two per cent of the global market. As a result, more and more, if manufacturing companies want to survive in a competitive environment — Canada is not a country where costs are low. Canadian companies must set themselves apart by offering value-added products and services and they must be flexible enough to quickly respond to consumer demand. They must set themselves apart by undertaking research and development activities and by proposing innovative solutions. The more specialized a company is, the more limited its market niche is and the less potential the Canadian market has for that company.

concurrence en apportant une valeur ajoutée, en faisant preuve d'innovation ou en trouvant un meilleur produit que la concurrence. À mon avis, il n'y a pas beaucoup d'entreprises au Canada qui font face à la concurrence en se fondant uniquement sur le prix.

Le poids associé à l'indication « Fait au Canada » permet aussi aux produits ou aux services offerts de se démarquer de la concurrence. Ce point revient constamment lors des tables rondes avec les fabricants et les exportateurs partout au pays. Ceux-ci comptent sur le gouvernement pour développer et faire rayonner cette image de marque

[Français]

Le sénateur Maltais : Je souhaite la bienvenue à nos invités.

Monsieur Laurin, le Canada a signé des accords, et il négocie présentement d'autres traités de libre-échange. Vous disiez en particulier que vous aviez hâte qu'il y en ait un avec la Chine. Dans l'éventualité où tous ces traités fonctionneraient bien — on parle de traités pour le Canada, bien entendu, axés sur l'exportation, parce que nous sommes 36 millions de consommateurs —, est-ce que tous ces traités pourraient représenter un danger pour les marchés intérieurs et les productions intérieures? Le libre-échange veut dire que l'on exporte, mais que l'on achète aussi. Est-ce que les produits qui sont manufacturés pour nous, les Canadiens, et qui sont faits au Canada, pourront demeurer concurrentiels et de haute qualité, comme ils le sont à l'heure actuelle?

M. Laurin : C'est une très bonne question. Je voudrais seulement préciser que je ne fais pas la promotion de la négociation d'un accord de libre-échange avec la Chine. Ce que je dis, c'est qu'il faut tenir une discussion sérieuse sur ce qui pourrait être fait. Est-ce qu'un accord de libre-échange représente la meilleure solution pour faire avancer nos intérêts commerciaux en Chine? Je n'en suis pas certain. Par contre, il est important pour nous de continuer à améliorer notre relation avec la Chine.

Votre question est très bonne. Est-ce que, lorsqu'on négocie des accords de libre-échange, ceux-ci peuvent nuire à notre capacité de production? Vous parlez de notre capacité manufacturière, mais il pourrait s'agir d'autres secteurs également. Je vous dirais que le Canada représente environ 2 p. 100 du marché mondial. Donc, de plus en plus, si les entreprises manufacturières veulent survivre dans un environnement concurrentiel... Le Canada n'est tout de même pas un pays où les coûts sont faibles. Les entreprises canadiennes doivent donc se différencier en offrant des produits et services à valeur ajoutée, et grâce à leur agilité, être capables de répondre rapidement à la demande des consommateurs. Elles doivent se démarquer en faisant de la recherche et du développement et en proposant des solutions novatrices. Plus vous vous spécialisez, plus votre créneau est limité, et plus le marché canadien n'offre pas de potentiel important pour vous.

I think that all manufacturing companies want to sell their products in Canada, but they cannot limit themselves to that. For a long time, Canadian companies survived by selling products to the United States. We expect that market to continue to stimulate Canadian export growth in the coming years. However, more and more, the medium- and long-term trend involves emerging markets. Speaking of Asia, it is vital that our companies make the most of opportunities offered by the markets there.

I think we have no choice but to participate in free trade. We have defensive interests every time we negotiate a free trade agreement. There are industries that are worried or that have concerns about production losses and their industry's lack of competitiveness compared to foreign companies. However, generally speaking, the other country also has defensive interests, and that is the beauty of a negotiation. It is the ability to concede on certain points but to ask the other party to give us other things in our best interest in return. There are always defensive and offensive interests. The beauty of it is that we are able to resolve those issues by negotiating a fairly broad agreement.

Senator Maltais: I want to give you a striking example, that of clothing manufacturing plants. Fifty years ago, Canada filled its own clothing manufacturing needs and even produced clothing, shoes, women's handbags and other fashion-related items for export. Today, clothing for well-known international brands from France, Spain and Italy are made in China.

I am making particular mention of the clothing industry in Quebec, which was very important. It is estimated that we lost 10,000 jobs in the clothing and shoe industry, which you will likely tell me have been replaced by jobs in other industries. However, are we not running the risk of seeing some Canadian production sectors disappearing completely in the long term because those markets have been flooded with lower-cost products? That is what happened in France, for example. Today, we are buying Pierre Cardin clothes that were made in China or India. The only thing that hasn't changed is the price. Could some aspects of our industry disappear because the sectors are no longer competitive?

Mr. Laurin: The short answer is no. This is not about which industrial sectors will win and which will lose. It is about a major change in the type of activities that are conducted within each sector. The textile and clothing industry is a good example. This sector generally requires a lot of workers, which means that labour costs are fairly high compared to the cost of the merchandise that is produced. Labour-intensive manufacturing has unfortunately left Canada for countries such as China. We need only look at the tags on our clothing to see this, and that is the case everywhere in the world now. Generally, decisions

Je pense que toutes les entreprises manufacturières veulent vendre leurs produits au Canada, mais elles ne peuvent se limiter à cela. Longtemps, notre moyen de subsistance consistait à vendre du côté américain. On s'attend à ce que ce marché, au cours des prochaines années, continue à stimuler la croissance des exportations canadiennes. Cependant, de plus en plus, la tendance à moyen et à long terme, ce sont les marchés émergents. En parlant de l'Asie, il est critique que nos entreprises réussissent à profiter davantage des occasions offertes par les marchés qui s'y trouvent.

Ainsi, je pense que nous sommes condamnés à être libre-échangistes. Dans le cadre de chaque négociation d'accord de libre-échange, nous avons des intérêts défensifs. Il y a des industries qui ont peur ou qui ont des craintes liées aux pertes de production, et au manque de compétitivité de leur industrie par rapport à certaines entreprises à l'étranger. Cependant, généralement, l'autre pays a également des intérêts défensifs, et c'est la beauté d'une négociation. C'est d'être en mesure de concéder tel point, mais de demander, en échange, que l'autre partie nous concède des points pour lesquels nous avons des intérêts. Il y a toujours des intérêts défensifs et offensifs. La beauté de la chose, c'est qu'on réussit à régler ces enjeux-là en négociant un accord qui est tout de même assez large.

Le sénateur Maltais : Je vais vous donner un exemple qui est frappant, soit celui de l'usine du vêtement. Il y a 50 ans, le Canada s'autosuffisait en matière de production de vêtements, et produisait même pour l'exportation des vêtements, des chaussures, des sacs à main pour dames, et tout ce qui touchait la mode. Aujourd'hui, les grandes marques internationales de France, d'Espagne ou d'Italie nous parviennent de la Chine.

Je mentionne en particulier l'industrie du vêtement au Québec qui était très importante. Nous estimons avoir perdu 10 000 emplois dans l'industrie du vêtement et de la chaussure, qui a peut-être été remplacée par autre chose, comme vous allez me le dire. Cependant, est-ce qu'on ne risque pas, à long terme, de voir certains secteurs de production canadienne disparaître complètement, parce qu'ils sont envahis par des produits à moindre prix? C'est arrivé en France, par exemple. Aujourd'hui, on achète du Pierre Cardin fait en Chine ou en Inde. Seul le prix n'a pas changé. Est-ce qu'on peut voir des aspects de notre industrie disparaître, parce que les secteurs ne sont plus compétitifs?

M. Laurin : La réponse courte, c'est non. Il ne s'agit pas de secteurs industriels qui gagneront ou qui perdront. La question, c'est que, à l'intérieur de chacun des secteurs industriels, le type d'activités qui y sera réalisé subira une profonde transformation. L'industrie du textile et du vêtement en est un bon exemple; c'est un secteur qui demande généralement assez de main-d'œuvre, c'est-à-dire que les coûts liés à la main-d'œuvre sont assez élevés au sein de cette industrie, par rapport aux prix de la marchandise. Donc, le type de fabrication qui est lourd en matière de main-d'œuvre a malheureusement quitté le Canada pour des pays

regarding manufacturing in this industry are guided by the cost of labour.

However, there are clothing and textile companies in Canada that are doing well. Generally speaking, they manufacture the type of materials that are found in the protective clothing for firefighters or in linings — textiles that are not necessarily worn by people but that are used in other sectors. It is no secret that this creates fewer jobs, but there is still a textile and clothing industry in Canada, even though it is more limited and very different than it used to be. In some cases there is still a lot of design and distribution being done, but I agree with you that there is a lot less manufacturing being done in Canada.

Senator Maltais: Could a company like yours promote companies in other sectors? For example, I am thinking of Atmosphere in Quebec City, which focuses on producing extremely high-quality goods, which could easily be exported but are not competitive on the international market, where the same quality of athletic clothing and winter wear is not found. It is not as cold in Bangladesh as it is here, so we can specialize in some types of clothing and fibres, as you said. That will be a new niche for Canadian companies.

Mr. Laurin: That is what I have noticed. I am not an expert on the textile and clothing industry, but from what I've seen and heard from the member companies of the associations that I used to work for, the type of production that is occurring in Canada is much more specialized and caters to specific markets where we had the expertise and where the cost of the merchandise is not related to manufacturing labour but to research and development, to the engineering of the fabric and what it is made of.

The Chair: Thank you, Senator Maltais.

[English]

Ms. Sullivan, do you have anything to add on those two questions?

Ms. Sullivan: Jean Michel as an economist has the broader perspective. I think in terms of agriculture, I would say that Canada already competes in the world with all of our major agriculture competitors and we certainly have shown that we can hold our own. Canada will never be the low-cost agriculture producer of the world. I think most of our sectors have really learned to specialize in quality because that's really what we specialize in, even from an agriculture perspective. We're manufacturing canola oil. That's an expensive oil, but it's also very high end and has specific health properties. Our beef is considered to be incredibly high quality, but is also expensive. We are not creating low cost products here. We already, in some ways, established a niche, when it comes to agriculture and we

comme la Chine. On n'a qu'à regarder les étiquettes de nos chandails, et c'est le cas partout dans le monde maintenant. Généralement les coûts de main-d'œuvre dictent les décisions en matière de fabrication dans ce domaine.

Par contre, il y a des entreprises du secteur du vêtement et du textile au Canada qui se portent bien. Généralement, elles fabriquent le type de matériaux que l'on retrouve dans les habits de pompier, les membranes d'étanchéité, les textiles qui ne sont pas nécessairement portés par des gens, mais dont on se sert dans d'autres secteurs. Cela représente moins d'emplois, il ne faut pas se le cacher, mais il demeure tout de même un secteur du textile du vêtement au Canada qui est beaucoup plus limité, qui est très différent. Dans certains cas, il y a encore beaucoup de design et de distribution qui se font, mais quant à la fabrication, je suis d'accord avec vous, il s'en fait beaucoup moins ici.

Le sénateur Maltais : Une entreprise comme la vôtre, est-ce qu'elle pourrait faire la promotion d'entreprises qui existent dans d'autres domaines? Je pense à Atmosphere, par exemple, au Québec, qui met l'accent sur la très haute qualité, et qui offre des produits qui peuvent être exportés facilement et qui ne sont pas compétitifs à l'échelle internationale, où on ne retrouve pas la même qualité dans les vêtements sportifs et les vêtements d'hiver. Au Bangladesh, il fait moins froid qu'ici, donc on peut se spécialiser dans certains secteurs de vêtements et de fibres, comme vous le dites. Il y aurait là un nouveau créneau pour les entreprises canadiennes.

M. Laurin : C'est un peu ce que j'ai constaté. Je ne suis pas un spécialiste de l'industrie du textile et du vêtement, mais d'après ce que je vois et ce que j'entends de la part des entreprises membres des associations où je travaillais, justement, le type de production qui se fait au Canada s'est beaucoup spécialisé dans des créneaux particuliers où on avait une expertise et où le coût de la marchandise n'est pas lié à la main-d'œuvre manufacturière, mais plutôt à la recherche et au développement, dans l'ingénierie et tout ce comprend le tissu.

Le président : Merci, sénateur Maltais.

[Traduction]

Madame Sullivan, avez-vous autre chose à ajouter quant à ces deux questions?

Mme Sullivan : Non. En tant qu'économiste, la perspective de Jean Michel est plus vaste. Je pense que dans le secteur agricole, le Canada rivalise déjà, sur le marché mondial, avec ses principaux concurrents, et nous avons su montrer que nous n'avons rien à envier à personne. Le Canada ne sera jamais l'un des producteurs agricoles bon marché de la planète. Je crois que la plupart de nos industries ont appris à se spécialiser dans la qualité, car c'est là notre spécialité, même dans le secteur agricole. Nous fabriquons de l'huile de canola. C'est une huile coûteuse, mais de première qualité, offrant certaines propriétés sur le plan de la santé. Le bœuf canadien est considéré comme étant de très grande qualité, mais il est aussi coûteux. Nous ne produisons pas des produits bon marché. À certains égards, nous nous sommes déjà dotés d'un

certainly have shown that we can compete. Against foreign markets, we already receive a lot of competition from exporters, even here in Canada.

Senator Merchant: Some economists look at these big trade deals, like the TPP and the Canada-EU, as deals made by corporations for corporations. The question is: How does the bulk of the population benefit from these deals, let's say in Canada? How does the ordinary person benefit from these trade deals?

Ms. Sullivan: I worked quite extensively on the Canada-EU CETA. I was in Brussels and Ottawa for all of the negotiating rounds. My job was representing farmers for the most part, who I think are not corporations. Pretty much every farm in Canada is still family owned. We were really heavily involved in trying to do a couple of things: First of all, make sure Canada negotiated a deal that allowed Canadian farmers to export their products to the EU. In that regard, we were successful. The estimates are that agriculture and food exports to the EU will grow by \$1.5 billion when the deal is done, which really will make the EU one of our major markets. There are very few \$1.5 billion agriculture markets in the world, so that's phenomenal.

The other thing that we were looking at in that deal was making sure that, even though we had access to the EU, they wouldn't put in place non-tariff barriers, these regulatory barriers that would keep Canadian products out. That will continue to be an ongoing struggle we have in all markets, including the EU, but that was a real focus of it. At the end of the day, if we can open up a \$1.5 billion market, that is significant additional value for Canadian farmers, which means Canadian rural communities and Canadian food processors, in terms of the products that we're shipping.

Also, in some cases, it adds value to the products that we're making at home. In the case of meat, for example, you have to find a market for all 150 cuts of meat that come out of any one animal. If we can identify a market in the EU where we can sell our hams, something that we sell for very low value here in Canada, it's very high value there. Even if we don't sell more, we're selling our current production at a much higher level. There are very real benefits that trickle down to everyday Canadians from across the country from a deal like this.

Mr. Laurin: I would just add that, in general, the more you have open markets, the more you have competition. The more you have competition, the lower the prices are. So you would expect that, in general, trade deals and more open markets lead to more choices and lower prices for consumers. I would also say

créneau en ce qui concerne l'agriculture, et nous avons assurément montré notre capacité à faire face à la concurrence. Les exportateurs nous livrent déjà une forte concurrence, tant dans les marchés étrangers qu'ici même, au Canada.

La sénatrice Merchant : Des économistes voient ces gros accords commerciaux, comme le Partenariat transpacifique et l'Accord entre le Canada et l'Union européenne, comme étant des accords conclus entre grandes entreprises. Une question se pose : qu'apportent ces accords à la majorité de la population, aux Canadiens, par exemple? Quels avantages le commun des mortels retire-t-il de ces accords commerciaux?

Mme Sullivan : J'ai longuement travaillé sur l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. J'étais à Bruxelles et à Ottawa pour toutes les rondes de négociations. Mon travail consistait principalement à représenter des agriculteurs, que je ne perçois pas comme étant de grandes entreprises. Presque toutes les fermes au Canada sont encore familiales. Nous nous sommes particulièrement intéressés à deux aspects. D'abord, nous assurer que le Canada négociait un accord permettant aux agriculteurs canadiens d'exporter leurs produits en Union européenne. À cet égard, nous avons réussi. On estime que les exportations agroalimentaires vers l'Union européenne augmenteront de 1,5 milliard de dollars une fois l'accord conclu. L'Union européenne deviendra alors véritablement l'un de nos principaux marchés. Dans le secteur agricole, il y a très peu de marchés d'une valeur de 1,5 milliard de dollars. C'est phénoménal.

L'autre aspect qui nous intéressait dans le cadre de l'accord était de nous assurer que l'accès au marché de l'Union européenne ne serait pas compromis par la mise en place de barrières tarifaires — d'obstacles réglementaires — qui bloqueraient l'entrée des produits canadiens. Cet aspect continuera de faire l'objet d'une lutte constante avec tous les marchés, y compris celui de l'Union européenne, mais il faisait partie des véritables objectifs. Au bout du compte, si nous parvenons à ouvrir un marché d'une valeur de 1,5 milliard de dollars, il s'agira là d'une valeur ajoutée considérable pour les agriculteurs canadiens — c'est-à-dire pour les collectivités rurales et les entreprises de transformation des aliments — quant aux produits expédiés.

De plus, dans certains cas, l'accord ajoute de la valeur aux produits que nous produisons au pays. Prenons l'exemple de la viande. Il faut trouver un marché pour les 150 coupes de viandes provenant d'un animal. Si nous pouvons trouver un marché au sein de l'Union européenne où vendre nos jambons — un produit qui rapporte peu ici, au Canada, mais qui a une grande valeur là-bas — nous vendrons notre production à bien meilleur prix même si nos ventes n'augmentent pas. Il y a des retombées bien réelles pour les Canadiens ordinaires qui découlent d'un accord comme celui-là.

M. Laurin : J'ajouterai simplement qu'en général, plus grande est l'ouverture des marchés, plus grande est la concurrence. Plus grande est la concurrence, plus bas sont les prix. Normalement, la signature d'accords commerciaux et l'ouverture accrue des marchés entraînent un plus grand choix et de meilleurs prix

that, in terms of our own economy, because our domestic market is so small in relative terms, when we do these trade deals — and the agri-food sector is a perfect example — it removes the barriers to doing business in foreign markets or reduces the costs. So our companies are able to basically ship more products to foreign markets, thereby employing more Canadians and creating higher paying, better jobs for everyone.

Another element that we need to remember is that, especially in manufacturing, a significant share of our economy is driven by foreign investment — foreign companies investing and setting up operations in Canada. These companies can locate investment anywhere around the world, and, usually increasingly, they're looking to set up a manufacturing operation that will supply the entire world with a specific type of product or technology. When you have free trade deals like CETA or TPP, these are critical. It's your company, and you're global and looking to set up operations in a country. When you have privileged, duty-free access to both the United States and the European Union, it really gives you an edge, as a country, as you're trying to attract investment.

Let's not forget that Canada did the deal with the European Union. We're looking forward to getting it implemented as soon as possible. The United States is in negotiations with Europe right now. Who knows when they'll conclude their deal. If the United States concludes a deal with the European Union and we had not, thousands and thousands of Canadian jobs would have been in danger. I think the government needs to be proactive on trade, and it has done so. Sometimes we wonder: What's the impact? The downside is that other countries around the world are doing trade deals. If we're not keeping up, we're going to lose ground here.

Senator Ogilvie: Ms. Sullivan my question is in a non-tariff area. First, I'll give a little bit of background, and then I'll ask two related questions. Antibiotic resistance is becoming a major worldwide concern. The WHO has identified it as an international pandemic. The British Parliament has identified it as a major pandemic.

This initially deals with the impacts on human health, but I'm sure you know where I'm going with this. The concern is — and it's a particular concern here in Canada — that there is totally unregulated use of antibiotics in our major agricultural food-producing areas, in the beef, dairy and poultry industries. It is particularly severe in poultry. It's totally unregulated, and the amounts of antibiotics that are used as supposed growth promoters are enormous.

I saw you shake your head. So I guess I'm not going to get an answer to it, or the answer may be no. The two questions are the following: Are you seeing any examples yet of the use of

pour les consommateurs. Je dirais aussi que pour l'économie canadienne, dont le marché intérieur, toutes proportions gardées, est plutôt restreint, les accords commerciaux permettent de faire tomber les barrières au commerce à l'étranger ou de réduire les coûts. Le secteur agroalimentaire en est d'ailleurs un parfait exemple. Ainsi, les entreprises peuvent expédier davantage de produits à l'étranger, ce qui permet d'embaucher plus de Canadiens et de créer de meilleurs emplois, plus payants, pour tout le monde.

Il ne faut pas non plus oublier qu'un vaste pan de notre économie, surtout dans le domaine de la fabrication, repose sur des investissements étrangers — des entreprises étrangères qui investissent au Canada et y établissent leurs activités. Ces entreprises peuvent investir partout dans le monde et, de plus en plus souvent, elles choisissent d'installer une usine spécialisée dans une technologie ou un type de produit bien précis. Des accords de libre-échange, comme l'Accord économique et commercial global ou le Partenariat transpacifique, sont déterminants. Imaginons que vous avez une entreprise d'envergure internationale et que vous cherchez à établir vos activités dans un pays. Pour un pays qui tente d'attirer des investissements, disposer d'un accès privilégié, en franchise de droit, aux États-Unis et au sein de l'Union européenne présente un réel avantage.

N'oublions pas que le Canada a conclu l'accord avec l'Union européenne. Nous espérons qu'il sera mis en œuvre le plus rapidement possible. Les États-Unis négocient avec l'Europe à l'heure actuelle. Qui sait quand ils concluront un accord. Si les États-Unis avaient conclu un accord avec l'Union européenne et que nous ne l'avions pas fait, des milliers d'emplois auraient été en jeu. Je crois que le gouvernement doit être proactif sur le plan du commerce, et c'est le cas. Il arrive que nous nous demandions : à quoi cela sert-il? Le hic, c'est que partout sur le globe, d'autres pays sont en train de conclure des accords commerciaux. Si nous ne suivons pas la cadence, nous allons perdre du terrain.

Le sénateur Ogilvie : Madame Sullivan, ma question concerne les obstacles non tarifaires. Je vais d'abord faire une petite mise en contexte, puis je poserai deux questions à ce sujet. La résistance aux antibiotiques est en train de devenir une grande préoccupation à l'échelle mondiale. Selon l'OMS, il s'agit d'une pandémie internationale et le Parlement britannique a qualifié la situation de pandémie de grande envergure.

C'est d'abord des conséquences sur la santé humaine qu'il s'agit, mais je suis convaincu que vous voyez où je veux en venir. La crainte — qui touche particulièrement le Canada —, c'est qu'aucun règlement ne régit l'utilisation des antibiotiques dans nos principaux domaines de production agroalimentaire, à savoir le bœuf, les produits laitiers et la volaille. La situation est particulièrement marquée pour ce qui est de la volaille. Cet usage n'est aucunement réglementé et la quantité d'antibiotiques qui sert soi-disant à stimuler la croissance est énorme.

Je vois que vous hochez la tête. Je suppose donc que je n'obtiendrai pas de réponse à ce sujet, ou que la réponse est non. Les deux questions que je veux vous poser sont les suivantes.

restrictions o imports from countries where animals are treated with antibiotics for growth promotion in an unregulated manner, and have you detected any movement within the Canadian producers? These are largely within our supply-managed areas, of course. Are you detecting any awareness or concern in these sectors with regard to planning for the future? It is my opinion that it's going to come.

Ms. Sullivan: I'll start by saying I'm not an expert on the domestic production practices, particularly in the supply management industry, so I don't know what they're doing in terms of the antibiotic use, either from a practical or a policy standpoint. I would say, from a trade perspective, yes, we do see countries around the world that impose bans on products that are manufactured using certain additives, we'll say. The big one is the growth promotant Ractopamine. We see that, for example, in China. We're seeing it in the EU. We see that in Russia. That would be the area where I would see the most dramatic impact from a trade perspective. Certainly, I used to work in the Animal Nutrition Association. I ran the trade association for feed manufacturers a number of years ago. Questions of antibiotic resistance were swirling around even then. It's certainly an issue that has been around for a long time.

Senator Moore: Thank you both for being here. Mr. Laurin, you referred to Kathleen Sullivan as Dr. Sullivan?

Ms. Sullivan: No, I'm a lawyer.

Senator Moore: You mentioned Canada and its attempt to have an agreement with South Korea. The EU and the U.S. got in before us.

Ms. Sullivan: That's right.

Senator Moore: How does that happen? Do we initiate contact with the appropriate authority there, and do they do it at the same time and even after us? How do they get ahead of us?

Ms. Sullivan: Jean-Michel had talked about the WTO. If you are in favour of trade, then, in a perfect theoretical world, the WTO is the forum that you would want to do that in because it creates at least a level playing field around the world. The problem we have with these bilateral and regional trade deals is that, while they can be quite fruitful for us, you're basically engaged in a game of leapfrog. So it used to be that Canada, the EU and the U.S. all exported to South Korea. Take pork, for example. Canada, the U.S. and the EU are the biggest pork exporters in the world. We're number three. We were all exporting

Premièrement, avez-vous déjà constaté des restrictions sur les importations imposées à des pays où les animaux reçoivent des antibiotiques de façon non réglementée pour stimuler leur croissance et avez-vous remarqué quelque changement que ce soit chez les producteurs canadiens? Évidemment, cela concerne principalement les secteurs soumis à la gestion de l'offre. Deuxièmement, avez-vous remarqué, dans ces secteurs, une sensibilisation ou une préoccupation relativement à la planification de l'avenir?

Mme Sullivan : Je dirai d'emblée que je ne suis pas une experte des pratiques de production nationale, surtout en ce qui concerne le secteur de la gestion de l'offre. Par conséquent, j'ignore qu'elle est l'orientation adoptée pour l'utilisation des antibiotiques, que ce soit d'un point de vue pratique ou stratégique. Du point de vue commercial, je dirais que nous constatons effectivement que certains pays dans le monde interdisent l'importation de produits dont la fabrication comporte certains additifs, si je puis m'exprimer ainsi. Le principal produit visé est la ractopamine, un stimulateur de croissance. La Chine, par exemple, interdit ce médicament. C'est aussi le cas de l'Union européenne et de la Russie. Il me semble que c'est dans ce domaine que les effets pourraient être les plus considérables d'un point de vue commercial. J'ai certes déjà travaillé au sein de l'Association de nutrition animale du Canada. Il y a plusieurs années, j'ai dirigé cette association commerciale qui représente les producteurs d'aliments pour animaux. Même à l'époque, les questions entourant la résistance aux antibiotiques provoquaient des remous. C'est certainement un sujet qui est dans l'air depuis longtemps.

Le sénateur Moore : Merci à vous deux de votre présence. Monsieur Laurin, avez-vous appelé Kathleen Sullivan Dre Sullivan?

Mme Sullivan : Non, je suis avocate.

Le sénateur Moore : Vous avez parlé des efforts déployés par le Canada pour conclure l'accord avec la Corée du Sud. L'Union européenne et les États-Unis sont arrivés avant nous.

Mme Sullivan : C'est exact.

Le sénateur Moore : Comment cela fonctionne-t-il? Faut-il entrer en contact avec l'autorité compétente de la Corée du Sud? Les autres pays l'ont-ils fait avant nous, ou même après nous? Comment se fait-il qu'ils nous aient devancés?

Mme Sullivan : Jean Michel a parlé de l'OMC. Théoriquement, dans un monde parfait, les pays qui sont favorables au commerce initieraient les pourparlers dans le cadre de l'OMC, car c'est un lieu d'échanges qui crée des règles du jeu équitables à l'échelle mondiale. Le problème avec les accords commerciaux bilatéraux et régionaux, c'est que, bien qu'ils puissent être très avantageux pour nous, ils sont essentiellement une course contre la montre. Auparavant, le Canada, l'Union européenne et les États-Unis exportaient tous les trois vers la Corée du Sud. Prenons l'exemple du porc. Le Canada, l'Union européenne et les États-Unis sont les

to South Korea. South Korea had a set of tariffs that they had negotiated in the WTO, and we were all subject to the same tariff. So there was a tariff —

Senator Moore: Same rate of tariff?

Ms. Sullivan: Same rate of tariff. There are now 162 countries in the WTO. Every country has what's called a "most-favoured-nation rate," so they have to apply the same tariff to every other country in the WTO, unless you have a free trade deal. So we would have all been subject to a tariff, which is never good, but at least it was the same.

Canada actually started negotiating with South Korea first. Of course, the idea is that, if we can get a lower tariff than our competitors, we can grow our sales. But our negotiations stalled, and the U.S. and the EU started negotiating separate deals after us, and they concluded. Then Canada came back to conclude ours.

So what has happened is, in all three deals, tariffs will be phased out over lengthy periods of time, let's say 15 years on pork, for example, but because the EU and the U.S. started before us, we're always behind them.

Senator Moore: Why did it stall?

Ms. Sullivan: I suppose everybody would interpret it differently and I certainly wasn't a negotiator there, but there were two sticking points for Canada: one was on autos; and the other was on agriculture. You'll remember back when Canada was first hit with BSE, in about 2003. Korea shut the market to Canada. There was a lot of concern: Why would we negotiate a trade deal with Korea when they have actually gone against international standards and imposed a block on our beef going to their country? So Canada was actually embroiled in a fairly heady WTO dispute with South Korea for many years. That ended. Canada was able to get over the concerns. Our auto industry was quite concerned about Korean car exports coming to Canada. We were able to work through all of those things and we concluded our deal. But, sadly, it was a couple of years after the U.S. and the EU.

Senator Moore: Did that WTO thing get resolved before we started or was it still ongoing when we started negotiations on the trade deal?

plus grands exportateurs de porc au monde, le Canada occupant le troisième rang, et nous exportions tous les trois vers la Corée du Sud. La Corée du Sud avait négocié avec l'OMC une série de tarifs douaniers, et nous étions tous assujettis aux mêmes droits. Il y avait donc des droits...

Le sénateur Moore : Le taux des droits était le même?

Mme Sullivan : Il était le même. À l'heure actuelle, 162 pays sont membres de l'OMC. Chaque pays a ce qu'on appelle un « tarif de la nation la plus favorisée » qu'il doit appliquer à tous les autres pays membres de l'OMC, sauf en présence d'un accord de libre-échange. Nous étions donc tous assujettis à des droits de douane, ce qui n'est jamais une bonne chose, mais au moins les droits étaient les mêmes.

En fait, c'est le Canada qui a entamé le premier les négociations avec la Corée du Sud. Bien sûr, l'idée, c'est d'obtenir des droits de douane inférieurs à ceux de nos concurrents pour que nos ventes augmentent. Or, nos négociations sont tombées au point mort, et les États-Unis et l'Union européenne ont entrepris de négocier après nous des ententes distinctes, qu'ils ont conclues. Le Canada est ensuite revenu à la table de négociations et a conclu son accord.

Donc, ce qui s'est produit pour les trois accords, c'est que les droits de douane seront éliminés progressivement sur une longue période, disons sur 15 ans pour le porc, par exemple. Cependant, puisque l'Union européenne et les États-Unis ont conclu leur accord avant nous, nous sommes toujours derrière eux.

Le sénateur Moore : Pourquoi les négociations sont-elles tombées au point mort?

Mme Sullivan : Je suppose que tout le monde pourrait interpréter la situation différemment et je ne faisais pas partie de l'équipe de négociation, mais il y avait deux pierres d'achoppement pour le Canada : le secteur automobile, d'une part, et le secteur agricole, d'autre part. Vous vous souviendrez que, lorsque le Canada a été frappé pour la première fois par l'ESB vers 2003, la Corée a fermé son marché aux produits canadiens. Il y avait beaucoup d'inquiétudes et certains se demandaient s'il fallait négocier un accord commercial avec la Corée, alors que ce pays était allé à l'encontre des normes internationales et avait interdit l'importation de notre bœuf. Pendant de nombreuses années, le Canada et la Corée du Sud se sont trouvés mêlés à un différend assez intense dans le cadre de l'OMC. Une fois ce différend réglé, le Canada a été en mesure de surmonter les préoccupations qui existaient. L'importation de voitures coréennes au Canada inquiétait vivement les intervenants de notre secteur automobile. Nous avons été en mesure de surmonter toutes ces difficultés et nous avons conclu notre accord. Malheureusement, nous avons un retard de quelques années sur les États-Unis et l'Union européenne.

Le sénateur Moore : Le différend réglé grâce à l'OMC avait-il été résolu ou durait-il toujours quand nous avons entrepris les négociations relatives à cet accord commercial?

Ms. Sullivan: It was still ongoing as we resumed negotiations with South Korea. It was a huge lesson for Canada: if we were going to be involved in trade and if the world is focused on regional and bilateral trade deals, then we have to be ahead of our competitors. It's unfortunate.

Senator Moore: But if we had that ongoing dispute when do you jump in?

Ms. Sullivan: It's very tough.

Senator Moore: I'm involved in the Canada-U.S. Inter-Parliamentary Group down in the States, and constantly meeting and arguing with our colleagues in the house and the Senate with regard to country of origin labelling, COOL. I don't have to tell you that we're winning all the cases. Is the WTO coming down momentarily?

Ms. Sullivan: End of May.

Senator Moore: I expect we're going to be successful again.

Ms. Sullivan: Yes.

Senator Moore: But you made an interesting comment that the countries reserve the jurisdiction to make their own laws for the non-tariff. Where does the rule of law enter into this? We went through this on the softwood lumber. We won every decision. They still took \$5 billion of our Canadian producers' money and gave it to our American competitors, in the face of all the court decisions. So the rule of law — does it matter?

Ms. Sullivan: Here's the challenge. I always say trade deals are contracts. You and I negotiate a contract. But unfortunately, if we had negotiated a contract here in Canada and one of you reneged, then we would go to court. The judge would impose some sort of ruling on us. But when it comes to international trade, there's no court. Every country is sovereign. No court can force a country to do something when it comes to trade. We go to the WTO and it has a dispute mechanism. At the end of the day, even if the WTO rules against you or rules against me, it can't force either of us to do anything. It can allow the other to penalize.

So, for example, if we win the final appeals of Country Of Origin Labelling, and the U.S. doesn't change its laws to comply, then the most we can do is retaliate. So that is the sole mechanism that there is at the end of the day. You can't force another country. Let's face it; Canada would not agree to allow another country to force us to do anything either. So the sole thing that we can do is negotiate with the other country or at the end of the day retaliate which is, for example, what we did with the EU with their hormone ban. We took them to the WTO. We won. They didn't

Mme Sullivan : Il durait toujours quand nous avons repris les négociations avec la Corée du Sud. Cela a été une grande leçon pour le Canada. En effet, si nous voulons effectuer des échanges commerciaux et si le monde mise sur les accords commerciaux régionaux et bilatéraux, nous devons devancer nos concurrents. C'est une situation regrettable.

Le sénateur Moore : S'il y a un différend, quand doit-on se lancer?

Mme Sullivan : C'est une question très difficile.

Le sénateur Moore : Je fais partie du Groupe interparlementaire Canada-États-Unis, aux États-Unis, et je discute sans cesse avec des députés et des sénateurs sur la politique d'étiquetage indiquant le pays d'origine des États-Unis, appelé COOL. Je n'ai pas besoin de vous dire que nous gagnons toutes nos causes. L'OMC doit-elle se réunir sous peu?

Mme Sullivan : Elle se réunira à la fin du mois de mai.

Le sénateur Moore : Je suppose que nous allons gagner encore une fois.

Mme Sullivan : Oui.

Le sénateur Moore : Vous avez toutefois formulé un commentaire intéressant sur le fait que les pays conservaient le pouvoir d'élaborer leurs propres lois pour ce qui est des obstacles non tarifaires. Où la primauté du droit entre-t-elle en ligne de compte? Nous sommes passés par là dans le dossier du bois d'œuvre. Nous avons remporté toutes les décisions, mais les Américains ont quand même pris 5 milliards de dollars aux producteurs canadiens et l'ont donné à nos concurrents américains, en dépit de toutes les décisions des tribunaux. La primauté du droit a-t-elle une importance quelconque?

Mme Sullivan : Voici le défi à relever. Je dis toujours que les accords de libre-échange sont des contrats. Supposons que je négocie un contrat avec vous. Si nous négocions ce contrat ici au Canada et que, malheureusement, l'un d'entre vous manque à sa parole, nous nous adressons aux tribunaux et le juge nous impose une décision quelconque. Cependant, il n'y a pas de tribunal pour le commerce international. Chaque pays est souverain. En matière de commerce international, aucun tribunal ne peut obliger un pays à prendre certaines mesures. Nous nous adressons à l'OMC, qui dispose d'un mécanisme de règlement des différends. Au bout du compte, même si l'OMC se prononce en votre faveur ou en la mienne, elle ne peut obliger aucun d'entre nous à faire quoi que ce soit. Elle peut toutefois autoriser la partie lésée à imposer des sanctions.

Donc, par exemple, si nous avons gain de cause au dernier niveau d'appel dans le dossier de l'étiquetage indiquant le pays d'origine et que les États-Unis ne modifient pas leur loi pour se conformer à la décision, le mieux que nous puissions faire est de riposter. Au final, c'est le seul moyen dont nous disposons. On ne peut pas imposer quoi que ce soit à un autre pays. Soyons réalistes, le Canada n'accepterait pas non plus qu'un autre pays l'oblige à faire quoi que ce soit. Par conséquent, la seule chose qu'on puisse faire est de négocier avec l'autre pays ou de riposter,

change their law. They still haven't changed their law. They still ban imports of meat produced with hormones. We retaliated by putting tariffs on their pork products, for example. But then those only last for so long. It is ultimately the great imperfection of the international trading system.

Senator Moore: You may know that we met with the office of the chair of the Agriculture Committee in the house, and they were urging us to retaliate. It's the only way we're going to get their attention. To try to get it through the whole legislative process is long and lengthy.

One other question: In early December, we were in Washington and there was a meeting on the first-ever Canada-U.S.-Mexico in a parliamentary group. The whole theme of that was to create our own North American marketplace — buy North American. What do you think of the possibility of that happening, in view of your experience dealing in international trade and other countries?

Ms. Sullivan: It's interesting. I think that to be a good business person you have to wear a lot of different hats. On the one hand, for a lot of our agriculture and food processing sector, it is a fairly integrated North American market. Certainly, COOL aside, it was a pretty liberal flow of animals across the Canadian-U.S. border, subject to what economies look like. So in some ways, we would view the U.S and Mexico as our friends and allies, but in other cases, if you go around the world, we are fierce competitors. I suppose every sector would have to do its own calculus to determine whether it made sense in other markets for them to be working together, or not. Typically, if you're a good competitor, you want to stay ahead of the other guy who is making the same product.

Senator Unger: Thank you both for your very interesting presentations. This is sort of a side question: Do you ever turn your attention to helping interprovincial trade in Canada?

Mr. Laurin: The short answer is yes. I have an interest in the issue. In my previous life, and even as a consultant, I've been involved with it. There are several associations that have been working together to try to encourage provincial governments to negotiate or modernize, I would say, the Agreement on Internal Trade that we've had for the past 20 years. I can share some ideas in terms of what I personally think would be the way to go for Canada.

Ms. Sullivan mentioned earlier that one way to resolve regulatory differences between jurisdictions is to have some sort of mutual recognition. The European Union now has 28 member countries? They have mutual recognition between all of them.

comme nous l'avons fait par exemple avec l'Union européenne quand elle a interdit l'importation de bœuf traité aux hormones. Nous avons porté la cause devant l'OMC. Nous avons gagné, mais l'Union européenne n'a pas changé ses lois et elle ne l'a toujours pas fait. Elle continue d'interdire l'importation de viande traitée aux hormones. Nous avons riposté en imposant des droits de douane sur ses produits du porc, par exemple, mais la durée de ces mesures est limitée. En définitive, c'est un défaut important de notre système commercial international.

Le sénateur Moore : Vous savez peut-être que nous avons rencontré le personnel du bureau du président du Comité de l'agriculture de la Chambre des communes, qui nous exhortait à riposter. C'est le seul moyen d'attirer leur attention. Essayer de suivre tout le processus législatif prend beaucoup de temps.

J'ai une autre question à vous poser. Au début du mois de décembre, à Washington, nous avons eu la toute première réunion Canada-États-Unis-Mexique au sein d'un groupe parlementaire. Les discussions tournaient autour de la création de notre propre marché nord-américain : une politique favorisant l'achat de produits nord-américains. Compte tenu de votre expérience en matière de commerce international et de négociation avec d'autres pays, que pensez-vous de cette possibilité?

Mme Sullivan : C'est intéressant. Selon moi, les bons gens d'affaires doivent porter plusieurs chapeaux différents. D'un côté, pour ce qui est de notre secteur de l'agriculture et de la transformation des aliments, le marché nord-américain est passablement intégré. Certes, mis à part la politique COOL, la circulation des animaux de part et d'autre de la frontière canado-américaine était assez libre, sous réserve de la situation économique. À certains égards, nous considérons les États-Unis et le Mexique comme nos amis et nos alliés, mais à d'autres égards, ailleurs dans le monde, nous sommes des concurrents féroces. J'imagine que chaque secteur devrait faire sa propre analyse pour déterminer s'il est logique de travailler ensemble dans d'autres marchés. Généralement, les bons concurrents veulent conserver une longueur d'avance sur les autres fabricants du même produit.

La sénatrice Unger : Je vous remercie tous les deux de vos présentations très intéressantes. Ma question est en quelque sorte connexe. Portez-vous parfois votre attention sur le soutien au commerce interprovincial au Canada?

M. Laurin : Pour répondre brièvement : oui. La question m'intéresse. Dans une autre vie, et même maintenant comme consultant, je me suis occupé de commerce interprovincial. Plusieurs associations travaillent ensemble pour tenter d'inciter les gouvernements provinciaux à négocier ou à moderniser, si je puis dire, l'Accord sur le commerce intérieur qui existe depuis 20 ans. Je peux formuler certaines idées sur la voie que devrait emprunter le Canada à mon avis.

Mme Sullivan a mentionné plus tôt que l'un des moyens de résoudre les divergences réglementaires entre divers pays consiste à établir une sorte de reconnaissance mutuelle. L'Union européenne est maintenant composée de 28 pays et la

Essentially, if you're trying to sell a product in one of the EU countries, let's say France, and you meet French regulations for selling that product into that market, then you can automatically sell that product in any other EU country because of the principle of mutual recognition. Essentially, what it says is, "if you can sell in one country, you can sell in any other." A member state that says, "No, we have special restrictions or we have a special regulation in our country," then the onus is on them to prove that they deserve an exception.

Unfortunately in Canada, our economic union doesn't work in such a way, so that in some sectors, especially in the services industries, there is sort of a litany of small differences because each province has its own jurisdiction. For example, when you talk about environmental regulations or the transportation industry, it has a different set of rules in each province. We've talked a lot about securities regulation in this country. These are all areas where each province has a specific, separate way of dealing with them. Our provincial governments have, in my opinion, made the mistake of trying to resolve these issues on a one-by-one basis. When I worked for a foreign association, they would always come to us saying, "Can you give us specific examples?" We gave them specific examples. It's tough. It's like doing the trade deal with the European Union. If the European negotiators had come to us and said, "Can you give us a list of specific examples" — you try to work, basically build a set of rules that would apply to everything.

In the case of the Agreement on Internal Trade, my belief, and I know several business leaders in Canada share that view, is that the way to go would be to use the European approach: say we'll have mutual recognition. Each province recognizes the other province's standards and by default, if you can sell it and do it in one province, then you should be allowed to do it elsewhere in the country, unless the province has a good reason to justify having an exception. If they want an exception, there should be a process for them to file one. Right now the onus is always on the specific company to try to break down that barrier. Quite frankly because the Canadian market is so small in relative terms and some provincial economies are fairly small, companies are just saying, "Well, we're just going to go over to the U.S. to do business. It's much easier."

Senator Unger: That's really a problem.

Mr. Laurin: It is a problem. I'd say it's less of a market access issue than the cost of doing business issue. Securities I think is a good example. Securities companies do business in every jurisdiction across the country, and everybody would agree that it's adding to the cost of doing business and it's not necessarily doing a better job of protecting consumers. The trucking industry is kind of the same thing. Weight categories and weight loads and

reconnaissance mutuelle existe entre tous ces pays. En gros, si vous essayez de vendre un produit à l'un des pays de l'Union européenne, la France par exemple, et que vous respectez les règlements français relatifs à la vente de ce produit dans ce marché, vous pouvez automatiquement vendre ce produit dans n'importe quel autre pays européen en raison du principe de reconnaissance mutuelle. Essentiellement, cela signifie que si vous pouvez vendre un produit dans un pays, vous pouvez le vendre dans n'importe quel autre. Si un État membre décide d'imposer des restrictions particulières ou un règlement spécial, c'est à lui de prouver qu'il mérite une exception.

Malheureusement, l'union économique canadienne ne fonctionne pas de la sorte. Par conséquent, dans certains secteurs, notamment dans les industries de services, il y a une kyrielle de petites différences parce que chaque province a sa propre sphère de compétence. Par exemple, chaque province a un ensemble de règles différentes en ce qui concerne la réglementation environnementale ou l'industrie du transport. Il y a eu beaucoup de discussions sur la réglementation des valeurs mobilières au Canada. Chaque province a une façon spécifique et distincte de gérer tous ces secteurs. À mon avis, les gouvernements provinciaux ont commis l'erreur d'essayer de régler ces problèmes au cas par cas. À l'époque où je travaillais pour une association étrangère, elles s'adressaient toujours à nous pour demander de leur donner des exemples précis. C'est ce que nous faisons, mais c'est difficile. C'est comme la négociation de l'accord commercial avec l'Union européenne. Si les négociateurs européens nous demandaient de leur donner une liste d'exemples précis... il faut plutôt essayer de créer un ensemble de règles qui s'appliquent dans tous les cas.

Pour ce qui est de l'Accord sur le commerce intérieur, j'estime que nous devrions adopter l'approche européenne, et je sais que plusieurs dirigeants d'entreprise du Canada partagent mon point de vue. Supposons qu'il y aurait un accord de reconnaissance mutuelle. Chaque province reconnaîtrait les normes de l'autre province; ainsi, si un produit peut être vendu dans une province, il devrait être automatiquement possible de le vendre ailleurs au pays, à moins que la province ait une raison valable de demander une exception. Si la province en question voulait qu'il y ait une exception, elle devrait suivre un processus pour la demander. À l'heure actuelle, c'est toujours l'entreprise qui doit essayer d'éliminer cet obstacle. En toute honnêteté, étant donné que le marché canadien est très restreint, toutes proportions gardées, et que certaines économies provinciales sont assez petites, les entreprises décident tout simplement de se tourner vers les États-Unis, car là-bas, les choses sont beaucoup plus simples.

La sénatrice Unger : C'est un véritable problème.

Mme Laurin : C'est un problème, et je dirais qu'il est plus lié aux coûts d'exploitation d'une entreprise qu'à l'accès aux marchés. Je pense que le secteur des valeurs mobilières est un bon exemple. Les sociétés de valeurs mobilières exercent leurs activités partout au pays, et tout le monde conviendra que cela fait augmenter les coûts d'exploitation, sans nécessairement mieux protéger les consommateurs. C'est un peu la même chose dans

all these different regulations are different by province. If you talk about the construction industry, yes, there's been some progress in recognizing credentials between provinces. We've done a lot to facilitate the mobility of labour across provinces. For example, for apprentices, it's still difficult for them to get their apprenticeship in another province. All these small differences by themselves are not huge issues, but when you add them up, it has an impact on our economic competitiveness.

Senator Unger: Thank you for that. I'd like to refer to the last part of Ms. Sullivan's speech, where she says that Canada's agriculture sectors must have a solid and strategic understanding of international trade, including the mechanics, benefits, perils and disruptive impact of trade barriers.

Having said that, in your opinion, are our agricultural sectors up to that task?

Ms. Sullivan: Overall, yes. I think that the government has certainly put, obviously, a lot of effort into negotiating trade deals. I always say that we have two trade ministers. Minister Fast, and Minister Ritz as well are constantly travelling the world and engaged in trade negotiations, and also in dealing with trade barriers in many countries and promoting our goods. When it comes to the individual sectors, we have some that are incredibly sophisticated. Our canola, cattle, hog sectors have had to be very much focused on trade because: they either face challenges like BSE and markets shutting down — a lot of challenges for our pork sector. Our canola industry is almost all export oriented, so it has had to be focused, and there are other sectors, like the grain sectors. We do a lot of specialty crops where they're not as big and certainly could probably use a bit more focus. Even seeing our standing in the world is helpful to know that we do well.

One thing that is really important, though — I had said that Canada has slipped from fourth to fifth place as a major agriculture exporter. If you look at how we do on food processing, about 10 years ago, I think we were the third largest in the world and now we're ninth. That's not because our exports have gone down. It's because other countries' exports have gone up. Relative to how other countries are doing, we are not doing as well anymore even though our overall levels of exports are growing. There still is, very much, a need as well to focus on our food processing sector and helping ensure that they're

l'industrie du camionnage. Les catégories de poids, les chargements en poids ainsi que les règlements varient selon la province. En ce qui concerne le secteur de la construction, oui, il y a eu certains progrès pour ce qui est de la reconnaissance interprovinciale des titres de compétence. Nous avons énormément fait pour favoriser la mobilité interprovinciale de la main-d'œuvre. Par exemple, il est encore difficile pour les apprentis de faire leur apprentissage dans une autre province. Prises individuellement, ces petites différences ne représentent pas un grave problème, mais ensemble, elles ont une incidence sur notre compétitivité économique.

La sénatrice Unger : Je vous remercie. J'aimerais revenir sur la dernière partie de l'intervention de Mme Sullivan. Elle a dit que l'industrie agricole canadienne doit très bien comprendre le commerce international sur le plan stratégique, notamment le fonctionnement, les avantages, les dangers et les effets perturbateurs des barrières commerciales.

Cela dit, à votre avis, est-ce que l'industrie agricole du Canada est à la hauteur?

Mme Sullivan : Dans l'ensemble, oui. À mon avis, il est évident que le gouvernement a déployé beaucoup d'efforts pour négocier des accords commerciaux. Je dis toujours que nous avons deux ministres responsables du commerce. Le ministre Fast, et aussi le ministre Ritz, se rendent constamment dans d'autres pays pour participer à des négociations commerciales. Ils cherchent aussi à abattre les barrières commerciales avec de nombreux pays et font la promotion de nos produits. Par ailleurs, certains secteurs de cette industrie sont extrêmement complexes. Le secteur du canola, le secteur des bovins et le secteur du porc ont dû accorder une grande priorité aux échanges commerciaux, car ils se heurtent à diverses difficultés, comme l'encéphalopathie spongiforme bovine et la fermeture des marchés. Le secteur du porc est aux prises avec de nombreuses difficultés. Au Canada, le secteur du canola est presque entièrement axé sur les exportations, et donc, il a dû cibler ses efforts. Il y a aussi d'autres secteurs, comme le secteur des céréales. Nous produisons de nombreuses cultures spéciales; comme elles n'ont pas autant d'ampleur que les autres, il serait probablement souhaitable de se concentrer davantage sur celles-ci. Il est également utile de connaître notre position à l'échelle mondiale, car cela nous aide à savoir que nous nous en sortons bien.

Cela dit, je tiens à souligner un aspect très important. J'ai dit que le Canada était le quatrième exportateur de produits agroalimentaires au monde et qu'il se retrouve maintenant au cinquième rang. Il y a environ 10 ans, je crois que nous nous classions au troisième rang mondial pour ce qui est de la transformation des aliments; aujourd'hui, nous sommes au neuvième rang. Ce n'est pas parce que nos exportations ont diminué. C'est parce que les exportations des autres pays, elles, ont augmenté. Nous ne nous en tirons maintenant pas aussi bien que les autres pays, même si dans l'ensemble, nos exportations

competitive, and that they have a good understanding of what their export opportunities are.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you to our two guests. Obviously, I would like to come back to the Temporary Foreign Worker Program. You know that the government has put a law in place under which foreign workers who have worked in Canada for four years must then wait four years before they are eligible to come back and work again. This provision does not pertain to seasonal agricultural workers, but it does affect those who work in slaughterhouses. Do you think that these laws pose challenges in sectors such as the agri-food sector? We know that the law encourages people who come here to work to become permanent residents and that it seeks to make jobs available for Canadians. It is not always easy to work in a slaughterhouse and Canadians may not be interested in doing so, but I would like to hear what you have to think about that.

Mr. Laurin: That is a good question. Unfortunately, one of the main constraints on the growth of Canadian exports is related to how difficult it is to find workers. I often met with companies that said that they were in a position to promote growth but that they could not find Canadian workers to grow their operations. That is one reason that companies invest abroad. For example, they are going to increase their production but they are going to do it in the United States or in another country where their clients are located because they cannot find workers in Canada.

In my experience, for the employers I met when I was working in the manufacturing sector, hiring temporary foreign workers was always Plan B. Plan A was to find a way to hire Canadians at competitive wages. No one liked using the Temporary Foreign Worker Program, but everyone was glad it existed, because it helped meet a very real need.

The government had to make changes to the program, and time will tell what impact those changes will have. I'm not up on the latest developments in the implementation of these measures at the business level, but a lot of people are concerned about this. There are two categories of workers: less skilled and more skilled. I'm more familiar with the programs for highly skilled workers. Today, large companies do business all over the world and need better mobility for their skilled workforce. If there is an expert somewhere in the world in the type of programming you need or the type of machinery you want to sell to a customer in Canada and that person is a French national and you want him or her to come to Canada and work for a year, it is important to be able to move people efficiently. In the case of the less skilled workers we

augmentent. Il faut encore et toujours se concentrer sur le secteur de la transformation des aliments et voir à ce qu'il demeure concurrentiel et comprenne bien les possibilités d'exportation qui s'offrent à lui.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos deux invités. Je vais revenir, évidemment, au Programme des travailleurs étrangers temporaires. Vous savez que le gouvernement a mis en place une loi selon laquelle, au bout de quatre ans, les travailleurs étrangers ne peuvent plus revenir au Canada avant quatre ans. Cette disposition ne concerne pas les travailleurs agricoles saisonniers, mais elle touche par contre les gens qui travaillent dans les abattoirs. Pensez-vous que ces lois posent des défis dans des secteurs d'activités comme le secteur agroalimentaire? On sait que la loi vise à encourager les gens qui viennent travailler ici à devenir des résidents permanents, de même qu'à faire travailler les Canadiens. Ce n'est pas toujours évident de travailler dans un abattoir, et cela n'intéresse pas toujours les Canadiens, mais j'aimerais connaître votre opinion sur ce dossier.

M. Laurin : C'est une bonne question. Malheureusement, l'une des principales contraintes à la croissance des exportations canadiennes est liée à la difficulté de trouver de la main-d'œuvre. Je rencontrais souvent des entreprises qui disaient être en mesure de favoriser la croissance, mais dont le problème était de trouver de la main-d'œuvre au Canada capable de faire croître leurs opérations. C'est l'une des raisons qui incitent certaines entreprises à investir à l'étranger. Par exemple, on va augmenter la production, mais on va le faire aux États-Unis ou à l'étranger où nos clients sont situés, parce qu'on n'arrive pas à trouver la main-d'œuvre au Canada.

Selon mon expérience, pour les employeurs que j'ai rencontrés lorsque je travaillais dans le secteur manufacturier, l'embauche de travailleurs étrangers temporaires était toujours le plan B. Le plan de base est de trouver une façon d'embaucher des Canadiens à des salaires compétitifs. Personne n'aimait avoir recours au Programme des travailleurs étrangers temporaires, mais tout le monde était heureux qu'il existe, parce qu'il aidait à répondre à un besoin qui était bien réel.

Le gouvernement a dû apporter des modifications au programme, et le temps déterminera l'impact qu'elles auront. Je ne suis pas à l'affût des derniers développements par rapport à la mise en œuvre de ces mesures auprès des entreprises, mais ce dossier inquiète beaucoup de gens. Il y a deux catégories de travailleurs; les moins qualifiés et les plus qualifiés. Je connais davantage les programmes qui s'adressent aux travailleurs qui sont très qualifiés. Aujourd'hui, les grandes entreprises ont des mandats à travers le monde et ont besoin d'assurer une meilleure mobilité de leur main-d'œuvre qualifiée. S'il existe un expert dans le monde pour le type de programmation dont vous avez besoin ou pour le type de machinerie que vous voulez vendre à un client qui est situé au Canada, et que cette personne est de nationalité

often see in the agricultural sector, in my experience, people must have access to this program, because they can't find workers locally.

Senator Dagenais: Ms. Sullivan, do you have anything to add?

[English]

Ms. Sullivan: As I understand it, it's a considerable issue for all of the agricultural sectors, not just packing houses, but I think on-farm labour as well. As you would imagine in Western Canada, it has been particularly problematic because there's a high demand for labour in other industries. Yes, I think that continues to be one of the top issues that the agriculture community faces.

Senator Enverga: Thank you for the presentations. As we go along with having trade agreements with so many countries, one of the issues that came up during the talk about the TPP is that we should make concessions with regard to our supply management. Could you comment on that? Do we have to make concessions and what would be the impact if we did?

Ms. Sullivan: I'm used to supply management questions. I guess the answer is: maybe yes, maybe no. Really, when you're in a trade negotiation, what you get is related to what you're prepared to give. There's not a lot of low-hanging fruit left when it comes to international trade. For industrial goods around the world, most tariffs have been pretty much eliminated. It's really agriculture that's kind of the last bastion where countries are holding out. Just to be clear: agriculture is precious to virtually every country in the world. We're not the only country that has agriculture industries that we'd like to protect. Many others do as well.

What we're finding in trade negotiations, and it would be the same if we were negotiating the WTO as well, is that we're running out of things to talk about. So we're going to have to start talking about the stuff that's sensitive and matters to us. If we want to continue negotiating trade deals then we have to keep digging deeper into the things that hurt. But we don't have to negotiate those deals.

Also, in the TPP, I think the key thing is to take a look at how ambitious the other countries are planning to be. Let's face it, if we're in a trade negotiation with 12 countries and they all say,

française et que vous voulez qu'elle vienne travailler un an au Canada, il est important que les entreprises puissent déplacer les gens de façon efficace. Dans le cas de la main-d'œuvre moins qualifiée que l'on voit souvent dans le secteur agricole, il est essentiel, selon mon expérience, que les gens aient recours à ce programme, parce qu'ils n'arrivent pas à trouver la main-d'œuvre dans la région.

Le sénateur Dagenais : Madame Sullivan, avez-vous un commentaire à ajouter?

[Traduction]

Mme Sullivan : Je crois savoir qu'il s'agit d'un problème très important pour tous les secteurs de l'industrie agricole, qui ne touche pas seulement les usines de transformation alimentaire, mais aussi les exploitations agricoles. Comme vous pouvez l'imaginer, il s'agit d'un problème particulièrement important dans l'Ouest canadien, car la demande de main-d'œuvre est très élevée dans d'autres industries. Oui, je pense que cela demeure encore l'un des principaux problèmes de la communauté agricole.

Le sénateur Enverga : Je vous remercie de vos interventions. Nous cherchons à conclure des accords commerciaux avec de nombreux pays, et dans le cadre de ce processus et des négociations relatives au Partenariat transpacifique, un enjeu particulier a été soulevé, soit le fait que nous devrions faire des concessions en ce qui concerne notre système de gestion de l'offre. Qu'en pensez-vous? Estimez-vous que nous devrions faire des concessions, et le cas échéant, quelles seraient les répercussions de ces concessions?

Mme Sullivan : J'ai l'habitude de répondre à des questions sur la gestion de l'offre. Je suppose que la réponse est la suivante : peut-être que oui, peut-être que non. En réalité, dans le cadre des négociations commerciales, ce que vous obtenez est lié de près aux concessions que vous êtes disposé à faire. Il ne reste pas beaucoup de fruits mûrs à cueillir en ce qui concerne le commerce international. La majorité des droits de douane ont été éliminés sur les produits industriels partout dans le monde. C'est vraiment l'agriculture qui demeure en quelque sorte le dernier bastion. Je tiens à préciser que l'agriculture a une très grande valeur pour presque tous les pays. Notre pays n'est pas le seul qui souhaite protéger son industrie agricole; de nombreux autres pays veulent faire de même.

En ce qui concerne les négociations commerciales, nous constatons que le nombre de sujets de discussion est pratiquement épuisé, et ce serait la même chose s'il était question des négociations de l'OMC. Il faudra donc commencer à discuter de sujets délicats qui revêtent une importance particulière pour nous. Si nous voulons continuer de négocier des accords commerciaux, nous devons nous attarder davantage aux sujets délicats. Par contre, nous ne sommes pas tenus de négocier de tels accords.

De plus, pour ce qui est du Partenariat transpacifique, je pense qu'il est essentiel de déterminer à quel point les mesures proposées par les autres pays seront audacieuses. Soyons réalistes : si nous

“we’re going to eliminate all of our tariffs and open up every sector,” then we’re going to have to do the same thing if we want to be in on that trade deal. What’s happening with the TPP right now is that everybody is looking at the U.S. and Japan to see what they do. If the U.S. and Japan come up with a really aggressive package, then Canada, if it wants to stay in the deal probably, will have to do some work to liberalize tariffs on those supply-managed sectors. Remember, supply management is about more than just tariffs. It’s a domestic system. The tariffs are in place to try to manage the level of supply in the country. But largely it’s a domestic system. Creating more access or reducing tariffs for dairy products doesn’t in and of itself destroy supply management. Over time though, that is where you end up, right? If you eliminated all of the tariffs and all of the products could come in, you get to that point.

I think people are in a wait-and-see mode with the TPP. Everyone is kind of trying to see what Japan and the U.S. are going to do, how ambitious they are going to be. Based on how ambitious they are, Canada and every other country is going to have to meet that level of ambition. If you’re not comfortable doing that, you can always walk away as well. Nobody can force us to sign a trade deal we don’t want to sign.

Senator Beyak: I’ve heard a lot from you both today that I haven’t heard before, and it’s very impressive. I’m going to go back to Senator Dagenais’ question on the temporary foreign workers. I wonder if you two have input somewhere and could offer suggestions and your knowledge. I know it’s a very serious issue, and we seem to have run out of ideas on how to make it better.

Mr. Laurin: Input. You mean, for example, research we would have done?

Senator Beyak: Committees that you might be on or people that you’re working with through your past organizations.

Mr. Laurin: Nothing comes to mind right away. I do know some individuals who would have done research on this, so I could maybe pass that along to the clerk.

Senator Oh: Thank you for being here and for your information. We have signed a lot of trade pacts and FTAs to get our trade going. Do we do enough on our brand? Does the Government of Canada have a good strategy of promoting our Canadian brand? Whatever the trade is that’s coming in, we want to outsell them. We have to have good quality product to go. Otherwise, there is no point in signing all the FTAs and trade pacts if you can’t sell overseas. Do you think the government is doing enough to promote our trade brand?

négociations avec 12 pays et qu’ils s’engagent tous à éliminer les droits de douane et à ouvrir chaque secteur, nous n’aurons pas le choix de faire de même si nous voulons faire partie de cet accord commercial. Pour ce qui est du Partenariat transpacifique, à l’heure actuelle, tous les pays ont les yeux tournés vers les États-Unis et le Japon; ils attendent de voir ce que ces derniers vont faire. S’ils proposent des mesures très audacieuses, le Canada n’aura probablement pas le choix de prendre certaines mesures pour libéraliser les échanges dans certains secteurs soumis à la gestion de l’offre s’il veut faire partie de l’accord. Rappelons-nous que la gestion de l’offre va au-delà des droits de douane. Il s’agit d’un système national. Les droits de douane existent pour que l’on puisse essayer de gérer l’offre au pays, mais il s’agit surtout d’un système national. Le fait d’élargir l’accès aux produits laitiers ou de réduire les droits de douane associés à ceux-ci ne détruit pas en soi le système de gestion de l’offre. Par contre, au fil du temps, c’est ce qui se produira, n’est-ce pas? En effet, si on élimine tous les droits de douane et que tous les produits peuvent entrer au pays, c’est ce qui va finir par arriver.

En ce qui concerne le Partenariat transpacifique, je crois que les gens attendent de voir ce qui se passera. Tout le monde essaie de savoir que ce que le Japon et les États-Unis feront et si leurs propositions seront très audacieuses. Le Canada et tous les autres pays devront s’adapter à ce qu’ils proposeront. Ceux qui ne sont pas disposés à s’adapter à leurs propositions pourront toujours se retirer du partenariat. Personne ne peut nous obliger à signer un accord commercial que nous ne voulons pas signer.

La sénatrice Beyak : Aujourd’hui, en vous écoutant, j’ai entendu beaucoup de choses que je n’avais jamais entendues avant. C’est très impressionnant. Je vais revenir à la question que le sénateur Dagenais a posée au sujet des travailleurs étrangers temporaires. Je me demande si vous avez tous les deux des observations à formuler à ce sujet et si vous pourriez nous faire des propositions ou nous faire part de vos connaissances à ce sujet. Je sais que c’est un problème très important, et il semblerait que nous ne savons plus quoi faire pour améliorer la situation.

M. Laurin : Quand vous parlez d’observations, vous parlez par exemple de recherches que nous avons effectuées?

La sénatrice Beyak : Il peut s’agir de comités auxquels vous siégez ou de personnes avec qui vous collaborez au sein d’organisations pour lesquelles vous avez déjà travaillé.

M. Laurin : Rien ne me vient immédiatement à l’esprit. Je ne connais personne qui a effectué des recherches sur le sujet. Peut-être que le greffier pourrait examiner la question?

Le sénateur Oh : Je vous remercie d’être ici avec nous et de nous communiquer ces renseignements. Nous avons signé beaucoup d’accords commerciaux et d’accords de libre-échange pour stimuler les échanges commerciaux. Déployons-nous suffisamment d’efforts pour faire valoir la marque Canada? Le gouvernement du Canada a-t-il établi une bonne stratégie pour promouvoir la marque Canada? Quel que soit le produit qui entre au pays, nous voulons en vendre plus. Nous devons avoir des produits de bonne qualité, autrement, il est inutile de signer des

Ms. Sullivan: From my experience, I have had the pleasure of accompanying several ministers and even the Prime Minister on some trade missions and, in some cases, Brand Canada initiatives. I think the Canadian government does a lot, and I think its Brand Canada initiatives are very strong, very good and very effective. You can always do more. That's just the reality of it. Trade is complex. As we've seen, even markets that are very stable for us, like South Korea, are gone like that, in the blink of an eye, when other countries get in ahead of us. You have to be very strategic and very nimble. You have to be not just on top of what you're doing, but you have to be monitoring what everyone else is doing. In some ways, you can never do enough. Yes, it would be great for the government to put even more money into it, but I think it comes down to balancing priorities in the economy. Certainly, what the government is doing now is very good and very effective.

Senator Oh: Good. Thank you.

The Chair: We've heard from previous witnesses, in the last year, that our strength in Canada relies on our four Fs, meaning our strengths such as production of food, fertilizer, fuel and forestry, our natural resources base. With your experience in free trade agreements, would you say that our market access strategy strengthens the four Fs?

Ms. Sullivan: Yes, I'm certainly not an expert on the energy sector, but, in terms of the trade deals that we're negotiating, I think that the Canadian government has really had a focus on opening up markets, certainly for the agriculture and food products and, I would say, fertilizer as well.

I have to say that Canada has world-class trade negotiators. We are a small country, but we definitely punch above our weight in terms of the calibre of our trade negotiators. They do very well for us when it comes to trade deals. I'm curious about what Jean Michel has to say. I'd like to think that the Canadian economy and what we're looking for in our trade negotiations isn't limited to those four items. It's very heavily resource based.

Food can be a resource, but it can also be a processed product, as we've talked about. Certainly, one of the things that we need to be focusing on is not just opening markets for our commodities but opening markets for our processed foods. That has a whole

accords de libre-échange et des accords commerciaux s'il n'est pas possible de vendre les produits à l'étranger. Pensez-vous que le gouvernement déploie suffisamment d'efforts pour promouvoir la marque Canada?

Mme Sullivan : Selon mon expérience, j'ai eu la chance d'accompagner plusieurs ministres, et même le premier ministre, lors de certaines missions commerciales et, dans certains cas, de participer à des initiatives liées à la marque Canada. Je pense que le gouvernement canadien déploie beaucoup d'efforts, et je pense que ses initiatives associées à la marque Canada sont très solides, très pertinentes et très efficaces. Il est toujours possible de faire mieux : c'est un fait. Les échanges commerciaux sont complexes. Comme nous l'avons vu, même les marchés qui sont très stables pour nous, comme la Corée du Sud, peuvent disparaître en un clin d'œil si d'autres pays nous devancent. Il faut adopter une approche très stratégique et très souple. Il ne suffit pas de maîtriser parfaitement ce que l'on fait; il faut aussi suivre de très près ce que tous les autres font. D'une certaine façon, tous les efforts déployés ne seront jamais suffisants. Oui, il serait formidable que le gouvernement investisse encore plus d'argent, mais je pense qu'au fond, il faut établir un équilibre pour ce qui est des priorités économiques. De toute évidence, les mesures que le gouvernement prend à l'heure actuelle sont excellentes et très efficaces.

Le sénateur Oh : D'accord. Merci.

Le président : Au cours de la dernière année, des témoins nous ont dit que la force du Canada réside dans la production d'aliments, d'engrais, de combustibles et de produits forestiers, autrement dit, dans nos ressources naturelles. Compte tenu de l'expérience que vous avez acquise en lien avec les accords de libre-échange, estimez-vous que notre stratégie d'accès aux marchés renforce la production des quatre éléments que j'ai énoncés?

Mme Sullivan : Je ne suis certes pas une spécialiste du secteur de l'énergie, mais pour ce qui est des accords commerciaux que nous négocions, je crois que le gouvernement canadien s'est réellement concentré sur l'ouverture de marchés pour les produits agricoles et les produits alimentaires, et je crois qu'il l'a aussi fait pour les engrais.

Je dois dire que le Canada peut compter sur des négociateurs commerciaux de premier ordre. Notre pays compte peu d'habitants, mais il ne fait aucun doute que nos négociateurs commerciaux surpassent ceux des autres pays. Ils nous aident beaucoup lorsqu'il est question d'accords commerciaux. Je me demande ce que Jean Michel a à dire à ce sujet. J'ose croire que l'économie canadienne et ce que nous recherchons dans le cadre de nos négociations commerciales ne se limitent pas à ces quatre éléments. Notre économie est largement fondée sur les ressources.

Les aliments peuvent être une ressource, mais ils peuvent aussi être un produit transformé, comme nous l'avons mentionné. Bien entendu, nous ne devons pas seulement chercher à ouvrir des marchés pour nos produits agricoles; nous devons aussi ouvrir des

other twist because a lot of countries go to great lengths to protect their processing sectors, even though they might allow in the commodity goods. So I think we have to focus on that too.

Mr. Laurin: To use an analogy, to quote Wayne Gretzky, you need to skate to where the puck is going, and I think that, with trade deals, it's sort of like that. Ms. Sullivan mentioned that they are contracts. They are contracts that remain effective and in place for a long time, so it's important. Sometimes, we take our short-term interest into account as we're trying to get into another country for a commodity-type sector, where, 20, 30 years down the road, we want to go up the value chain. The processing of these resources is critical, so we need to make sure that our trade agreements take that into account because manufacturing remains a specific part of the economy.

The Chair: Before you go, there's a last question I will ask if I can have a short answer, please. You can answer yes or no, or you can expand on it. Knowing the experience we have, we're at WTO for the third time with COOL. We're expecting a decision mid-May, and we are waiting. Should Canada retaliate?

Ms. Sullivan: Yes.

Mr. Laurin: Yes.

Ms. Sullivan: No need to expand.

The Chair: Honourable senators, to the witnesses, thank you very much. You have been enlightening, and there is no doubt in my mind that we will ask you to come back as we go forward.

We have on the second panel Richard R. Barichello, Professor, Food and Resource Economics from the University of British Columbia; and James Rude, Associate Professor, Resource Economics and Environmental Sociology, from the University of Alberta.

Thank you for accepting our invitation and for being here this morning.

The clerk has advised that Mr. Rude will make the first presentation, to be followed by Mr. Barichello.

James Rude, Associate Professor, Resource Economics and Environmental Sociology, University of Alberta, as an individual: Being from Alberta, it's appropriate that I'm on the left-hand side this morning.

Good morning, honourable senators. I was asked to participate in this process as part of the Canadian Agricultural Trade Policy and Competitiveness Research Network, CATPRN.

marchés pour nos aliments transformés. C'est une tout autre approche, car de nombreux pays déploient beaucoup d'efforts pour protéger leur secteur de la transformation, même s'ils peuvent laisser entrer des produits de base. Donc, je pense que nous devons aussi mettre l'accent sur cet aspect.

M. Laurin : Je vais utiliser une analogie et citer Wayne Gretzky : il faut patiner vers l'endroit où la rondelle va se trouver. Je pense que c'est un peu ce qu'il faut faire dans le cas des accords commerciaux. Mme Sullivan a mentionné que ce sont des contrats. Comme ce sont des contrats qui demeurent en vigueur pendant une longue période, il s'agit d'un aspect important. Parfois, nous tenons compte de nos intérêts à court terme lorsque nous essayons de pénétrer le marché d'un autre pays dans un secteur lié aux produits de base, alors que 20 ou 30 ans plus tard, nous voudrions progresser dans la chaîne de valeur. Il est essentiel de traiter ces ressources, et donc, nous devons veiller à ce que nos accords commerciaux tiennent compte de ce fait, car le secteur de la fabrication demeure un élément précis de l'économie.

Le président : Avant que vous nous quittiez, j'aimerais vous poser une dernière question, si vous pouvez y répondre brièvement. Vous pouvez répondre par oui ou par non ou fournir quelques explications. Vous savez que c'est la troisième fois que nous nous adressons à l'OMC en ce qui concerne les règles exigeant la mention du pays d'origine sur l'étiquette. Nous nous attendons à ce qu'une décision soit rendue à la mi-mai, et nous sommes en attente de celle-ci. Pensez-vous que le Canada devrait prendre des mesures de rétorsion?

Mme Sullivan : Oui.

M. Laurin : Oui.

Mme Sullivan : Il n'est pas nécessaire d'en dire plus.

Le président : Honorables sénateurs, chers témoins, merci beaucoup. Vos témoignages ont été très instructifs, et il ne fait aucun doute que nous vous demanderons de revenir témoigner à l'avenir.

Nous allons maintenant passer au deuxième panel. Nous entendrons le professeur Richard R. Barichello, qui enseigne l'économie des ressources et de l'alimentation à l'Université de l'Alberta, ainsi que le professeur agrégé James Rude, qui enseigne l'économie des ressources et la sociologie de l'environnement à l'Université de l'Alberta.

Je vous remercie d'avoir accepté notre invitation et d'être ici ce matin.

Le greffier nous informe que M. Rude sera le premier à prendre la parole et que M. Barichello s'adressera ensuite à nous.

James Rude, professeur agrégé, Économie des ressources et sociologie de l'environnement, Université de l'Alberta, à titre personnel : Comme je viens de l'Alberta, il est approprié que je sois du côté gauche ce matin.

Honorables sénateurs, bonjour. On m'a demandé de participer à ce processus en tant que membre du Canadian Agricultural Trade Policy and Competitiveness Research Network, le

Unfortunately the network is no longer funded and therefore I'm here as an individual. I'm going to limit my discussion to conditions for improved market access. First I would like to remind you that trade works both ways. It works with respect to exports, but also with respect to imports. Imports are necessary for downstream industries and consumers. They offer a greater variety of choice. They provide disciplines on the domestic industry to get it ready to trade and ultimately they increase everyone's welfare.

Previous testimony has emphasized that the potential growth will come from Asia, primarily the middle class consumers. But what's the potential? Who's positioned to take advantage of it? My CATPRN colleagues Cairns and Meilke have a study that may shed some light on this. They forecast the value of agricultural import growth, based on income and population. So in the table, you can see the growth rates — looking at Canada, Australia and the U.S. The import markets are the BRICs and the next 11, and the G7. So for the next 11, we really only have to worry about the countries that I think are in the TPP: Malaysia, Mexico, Peru and Vietnam. While the BRIC countries represent the greatest potential growth, the next 11 present significant growth opportunities.

The problem is that Australia and the U.S. are better positioned to take advantage of these markets because of location, historical ties and productive capacity.

What does targeting the middle class mean in terms of food consumption? As economies develop, consumers move from starchy staples, cassava, to grains and high protein foods, and ultimately to highly processed foods. The USDA in its analysis of the TPP looked at baseline growth rates and the fastest growing sectors were with respect to meats, fruits and vegetables. Likewise, that's our greatest potential. I provided you with a table with tariffs for meats and grains across all of the TPP members. You can certainly see the tariffs are higher for those countries that we don't currently have a free trade agreement with. For the most part, they are somewhat higher for meats. It depends. Japan is certainly not the case.

Although tariffs are not trivial, non-tariff barriers are probably more important. So the low-level presence of residues in crops and hormones in meats are a major irritant, as previous witnesses have attested to. John Whalley, another CATPRN colleague, has estimated that trade costs, or the costs of exporting, transactions

CATPRN. Malheureusement, puisque le réseau n'est plus financé, je comparais aujourd'hui à titre personnel. Je vais me contenter de parler des conditions permettant d'améliorer l'accès aux marchés. Tout d'abord, j'aimerais vous rappeler que le commerce fonctionne dans les deux sens. Ainsi, il suppose des exportations, mais aussi des importations. Les importations sont nécessaires pour les industries en aval et les consommateurs. Elles offrent davantage de choix. Elles fournissent des disciplines à l'industrie nationale pour que celle-ci soit prête à faire des échanges commerciaux, et au bout du compte, elles améliorent le bien-être de tous.

Dans un témoignage précédent, on a fait valoir que la croissance potentielle des échanges commerciaux viendra de l'Asie, en particulier de la classe moyenne. Mais quel est donc ce potentiel? Et qui est en mesure d'en tirer parti? Mes collègues, MM. Cairns et Meilke du CATPRN, ont mené une étude qui pourrait jeter un peu de lumière sur ces questions. La croissance prévue des importations agricoles est fondée sur les projections du revenu et de la population. Dans le tableau, vous pouvez voir les taux de croissance du Canada, de l'Australie et des États-Unis. Les marchés d'importation sont le Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud (BRIC), le groupe des 11 suivants et les pays du G7. Pour les 11 suivants, les seuls pays qui devraient nous inquiéter, ce sont ceux qui participent aux négociations du Partenariat transpacifique, à savoir la Malaisie, le Mexique, le Pérou et le Vietnam. Bien que le BRIC affiche le potentiel de croissance le plus élevé, les 11 suivants ont un potentiel de croissance considérable.

Le hic, c'est que l'Australie et les États-Unis sont mieux placés pour tirer parti de ces marchés, en raison de leur emplacement, de leurs liens historiques et de leur capacité de production.

Que veut dire cibler la classe moyenne au chapitre de la consommation alimentaire? À mesure que les économies se développent, les consommateurs remplacent peu à peu les féculents et le manioc par des céréales, des aliments à haute teneur en protéines et, finalement, par des aliments hautement transformés. Dans son analyse du Partenariat transpacifique, le département américain de l'Agriculture a examiné les taux de croissance de base. Les secteurs où la croissance est la plus rapide, ce sont les secteurs de la viande, des fruits et des légumes. C'est également notre plus grand marché potentiel. Je vous ai remis un tableau sur lequel sont inscrits les droits de douane pour les viandes et les grains qu'appliquent les pays membres du Partenariat transpacifique. Vous constaterez que les droits de douane sont plus élevés pour les pays avec lesquels nous n'avons pas encore conclu d'accord de libre-échange. Généralement, les droits sont un peu plus élevés pour les viandes, cela dépend. Ce constat ne s'applique pas au Japon.

Bien que les droits ne soient pas négligeables, les barrières non tarifaires sont probablement plus importantes. La présence à faible concentration de résidus dans les récoltes et d'hormones dans les viandes constitue un irritant de taille. D'ailleurs, les autres témoins en ont parlé. John Whalley, un autre collègue du

costs, are very high in range, from 50 per cent for Korea and Japan, to 80 per cent for Malaysia, Singapore and Vietnam. These trade costs relate directly to supply chain issues.

In academic trade literature there is an emphasis on differences in size and productivity of firms that actually export. I believe Dan Ciuriak has testified to the Senate trade committee on these issues. Large firms are successful because they can spread their trade costs over large volumes of sales. Large firms can manage their supply chains because they internalize their problems and the costs. Bulk handling systems work well for cereals, but a lack of economies of scale means that niche sectors don't have nearly the advantages. Like it or not, large traders are the ones who will gain from sales of meats, fruits and vegetables to middle class Asians.

Other witnesses have testified to a schism in vertical coordination, mostly in traceability between pre and post-processing. The issue for the agri-food sector is that it is increasingly driven by consumer demands for particular attributes, for instance, natural beef. The mechanisms that ensure those attributes are maintained through the supply chain are particularly important.

I will turn to trade negotiations past and present. It's important to ensure the success of recently concluded negotiations. For instance, on the EU negotiation, we got access to 50,000 tonnes for TRQ for beef. However the beef must be hormone-free, and this requires complete traceability from the newborn calf to the delivered cut of meat.

I haven't seen a study that compares additional costs through segregation versus the benefits of preferential access, but I would very much doubt that the benefits exceed the costs by a large margin, so that the TRQ will not necessarily be filled.

In terms of the ongoing TPP negotiations, they are likely the most important forum for negotiations. Of course the elephant in the room is supply management, but it's important to remember that our trading partners have sensitivities as well.

The U.S. will not want complete free markets for either dairy or sugar. Japan is well-known for its protectionist sentiments with respect to grains, especially rice.

CATPRN évalue que les coûts commerciaux ou les coûts de l'exportation et les coûts de transaction sont très élevés. Ils varient entre 50 p. 100 pour la Corée et le Japon, et 80 p. 100 pour la Malaisie, Singapour et le Vietnam. Ces coûts commerciaux sont liés à des problèmes de chaîne d'approvisionnement.

Dans l'analyse commerciale théorique, on insiste beaucoup sur les différences de taille et de productivité des entreprises exportatrices. Je crois que Dan Ciuriak a témoigné sur ces questions au Comité sénatorial des banques et du commerce. Si les grandes entreprises exportatrices se tirent bien d'affaire, c'est parce qu'elles peuvent répartir les coûts commerciaux sur un gros volume de ventes. Les grandes entreprises peuvent gérer leurs chaînes d'approvisionnement parce qu'elles règlent leurs problèmes à l'interne et s'acquittent elles-mêmes des coûts. Les systèmes de manutention en vrac fonctionnent très bien pour l'exportation des grains, mais le manque d'économies d'échelle signifie que les créneaux sont loin de profiter des mêmes avantages. Qu'on le veuille ou non, ce sont les grands commerçants qui profitent des ventes de viandes, de fruits et de légumes aux consommateurs asiatiques de la classe moyenne.

D'autres témoins ont révélé le schisme dans la coordination verticale, surtout sur le plan de la traçabilité dans les étapes antérieures et postérieures au traitement. Le problème, c'est que le secteur agroalimentaire repose de plus en plus sur les demandes des consommateurs qui sont à la recherche de certaines caractéristiques, par exemple du bœuf naturel. Les mécanismes veillant à ce que ces caractéristiques soient conservées tout au long de la chaîne d'approvisionnement sont particulièrement importants.

Je passe maintenant aux négociations commerciales antérieures et actuelles. Il importe de s'assurer de la réussite des négociations commerciales menées récemment. Par exemple, les négociations avec l'Union européenne prévoient un accès préférentiel pour le bœuf canadien grâce à un contingent tarifaire de 50 000 tonnes. Ce bœuf doit toutefois être exempt d'hormones, ce qui exige une traçabilité complète à partir du veau nouveau-né jusqu'aux coupes de bœuf vendues dans les magasins.

Je n'ai vu aucune étude qui compare les coûts de ségrégation additionnels avec les avantages supplémentaires de l'accès préférentiel, mais je doute que les avantages dépassent de beaucoup les coûts. Je pense que nous ne réussirons pas nécessairement à exporter 50 000 tonnes de bœuf.

En ce qui concerne les négociations en cours, il est fort à parier que le Partenariat transpacifique constituera la tribune la plus importante. Bien entendu, la bête noire, c'est la gestion de l'approvisionnement, mais il faut se rappeler que nos partenaires commerciaux ont également des secteurs névralgiques.

Les États-Unis ne voudront pas de marchés complètement libres pour les produits laitiers ou le sucre. Le Japon est bien connu pour ses mesures protectionnistes à l'égard des grains, surtout du riz.

So it's likely the market access in many areas will come incrementally through expansions of TRQs, just like in the European Union agreement. In terms of dairy liberalization, I have published some work showing that for a 40 per cent reduction in over-quota tariffs, there is an annual \$230 million loss. This has to be kept in context. There has been work that has been done by DFAIT, jointly with Japan on a Canada-Japanese agreement, showing the potential annual gains in GDP are between \$4 billion and \$9.3 billion. That has to be kept in mind. Whether the TPP is ever successful depends on whether the president gets negotiating authority and whether the negotiators can actually achieve a consensus.

I'd like to leave you with one passing thought. When Canada entered the Canada-U.S. negotiations, the potential market was \$17 trillion — that's in today's terms — and 318 million people.

In terms of the current regional negotiations, TPP, CETA, Korea and India, the incremental potential market is \$30 trillion with 2.1 billion people. So it's quite a different playing field than when we negotiated before.

The Chair: Thank you.

Richard R. Barichello, Professor, Food and Resource Economics, University of British Columbia, as an individual: Thank you for your invitation. It's a pleasure to be here with you. I would like to speak to the subject at a somewhat more aggregate level than Professor Rude. Our comments are quite similar.

Of course, international market access hinges heavily on the removal or the reduction of trade barriers in our overseas markets. Previously, that access was provided most substantially by WTO agreements and that gave us a series of cases where we've had good market growth.

But, as you know, the current round, the Doha round, is pretty much moribund, and what countries have done instead, of course, since that time, is turn to regional trade agreements, such as what we have been just talking about — CETA most recently, the Canada-Korea agreement very recently and the current TPP negotiations. So that's what my comments will relate to.

Another important point that you have heard before is that not only does it give us access to those markets by reducing trade barriers, but it also gives comparable access to those of our trading partners. Many in the industry have noted, as well, that, if we are denied access to those agreements, those competitors of ours will be able to essentially dominate those markets.

One message I would like to give is the importance of achieving those agreements, the one on the table at the moment being the TPP.

Il est donc probable que l'accès au marché augmentera graduellement grâce à l'élargissement des contingents tarifaires, à l'instar de l'accord conclu avec l'Union européenne. En ce qui concerne la libéralisation des échanges dans le secteur des produits laitiers, j'ai publié des études qui montrent que les producteurs laitiers industriels perdent chaque année 230 millions de dollars à cause d'une réduction de 40 p. 100 des tarifs hors contingent. Il faut situer ce chiffre dans son contexte. Le MAECD et le Japon ont travaillé sur un accord canado-japonais et il ressort de ce dernier que le PIB bénéficierait de gains oscillant entre 4 et 9,3 milliards de dollars. Il faut garder cela à l'esprit. Pour que le Partenariat transpacifique réussisse, le président doit obtenir le pouvoir de négociation et les négociateurs doivent arriver à un consensus.

J'aimerais terminer en disant que lorsque le Canada s'est joint aux négociations de l'accord de libre-échange avec les États-Unis, le marché potentiel était de 17 billions de dollars — en dollars d'aujourd'hui — et comptait 318 millions de personnes.

En ce qui concerne les négociations régionales actuelles — le Partenariat transpacifique, l'AECG, la Corée et l'Inde — le marché potentiel est évalué à 30 billions de dollars et à 2,1 milliards de personnes. C'est donc un terrain de jeu très différent des négociations antérieures.

Le président : Merci.

Richard R. Barichello, professeur, Économie des ressources et de l'alimentation, Université de la Colombie-Britannique, à titre personnel : Merci de votre invitation. C'est un plaisir pour moi d'être ici. J'aimerais aborder le sujet d'un point de vue un peu plus global que le professeur Rude. Nos commentaires sont très similaires.

Bien sûr, l'accès au marché international dépend en grande partie de l'abolition ou de la réduction des barrières commerciales dans les marchés étrangers. Auparavant, nous avions accès à ces marchés au moyen d'accords de l'OMC et cela s'est traduit par une bonne croissance de plusieurs marchés.

Mais, comme vous le savez, l'actuel cycle de négociations, celui de Doha, est moribond et les pays se sont plutôt tournés vers des accords commerciaux régionaux, comme ceux dont il vient d'être question — l'AECG plus récemment, l'accord Canada-Corée très récemment et les négociations en cours entourant le Partenariat transpacifique. C'est sur ces accords que porteront mes commentaires.

Un autre point important que vous avez déjà entendu, c'est que ces accords nous donnent non seulement accès à ces marchés en réduisant les barrières commerciales, mais aux marchés de nos partenaires commerciaux. Dans l'industrie, beaucoup de gens ont fait valoir que si nous ne concluons pas ces accords, nos concurrents pourront, au fond, dominer ces marchés.

Un message que j'aimerais faire passer, c'est qu'il est important de conclure ces accords, plus particulièrement le Partenariat transpacifique en cours de négociation.

Which international markets? Where is the greatest growth for agricultural and food markets? In general, it is in those markets where incomes are growing most quickly and, particularly, when they're growing from a low base, when incomes are relatively lower. The clearest answer to that, of course, is Asia, so we can think more specifically about China, Southeast Asia and India. It's also an area where I do a fair bit of my work.

As you may know, incomes are growing in this region at 6 to 9 per cent per year. All of them are low- to middle-income countries and all have large populations.

What has to be also remembered and is quite often forgotten when we're in a rich country is that the propensity for people to consume more and better food products as their incomes rise is very high in these countries. As James has just mentioned, there are significant shifts in diet, particularly toward more protein. You could say to better quality cereals, but, most of all, toward meat and dairy products.

I have a little bit of data that quantifies this. It's data for China, but, in the studies that I have seen, the results are similar in the other Asian countries. So, if incomes go up by 10 per cent, Chinese demand for dairy products rises by 16 per cent, for beef and mutton by 6 to 9 per cent, for poultry by 7 per cent and for oilseeds by 10 per cent. All of those apply to 2010 data, so they are relatively recent.

There is a lot of evidence for this kind of growth. If you look at Canada's world trade experience, global food trade tripled in the last decade, with an 11 per cent annual growth rate, heavily influenced by Asia. That's global food trade. Canada's food trade, food exports, grew at 9 per cent per year, roughly over the same period. When we're talking about these growth rates, let me just emphasize that, when you get into double-digit growth rates, those are quite striking success stories. It's not that common to have that kind of growth. So it's deserving of attention.

Some very specific examples: Canadian canola exports to China tripled to \$3 billion in the four years from 2008 to 2012. I know that's faster than the longer term, but that's a 30 per cent growth rate. Canada's pulse export value increased by 10 per cent per year since 1990 — 1990-2011 — and the current level, as you know, is not at all the trivial, \$2.7 billion, probably the third major category for Canada.

Mostly, of course, to India, Canada is now the number one exporter of lentils and chickpeas, and, more recently, in the last two years of data, the numbers I have are that the export tonnage of lentils grew at 24 per cent per year and other pulses at 14 to 15 per cent.

Quels marchés internationaux? Où le potentiel de croissance du secteur agricole et alimentaire est-il le plus élevé? C'est, en général, sur les marchés où les revenus augmentent le plus rapidement — surtout dans les pays où les revenus étaient très bas et augmentent en flèche. En clair, c'est bien sûr en Asie que le potentiel est le plus élevé, plus particulièrement en Chine, en Asie du Sud-Est et en Inde. C'est également un domaine sur lequel portent mes travaux.

Comme vous le savez peut-être, les revenus augmentent de 6 à 9 p. 100 par an dans cette région. Ce sont tous des pays à faible ou à moyen revenu et très peuplés.

Il faut également se rappeler — et les pays riches l'oublient souvent — que la propension des habitants de ces pays à consommer plus de produits de meilleure qualité est très élevée. Comme James vient de le mentionner, les habitudes alimentaires changent considérablement et les gens ont tendance à consommer beaucoup plus de protéines. D'aucuns diront qu'ils consomment des céréales de meilleure qualité, mais la plupart consomment plus de viande et de produits laitiers.

J'ai quelques données quantitatives. Ce sont celles pour la Chine, mais, d'après les études que j'ai lues, les résultats sont similaires dans d'autres pays asiatiques. Si les revenus augmentent de 10 p. 100, la demande chinoise en produits laitiers augmente de 16 p. 100, celle en bœuf et en mouton de 6 à 9 p. 100, celle en volaille de 7 p. 100 et celle en oléagineux de 10 p. 100. Il s'agit de données de 2010, donc de données relativement récentes.

Les preuves de ce genre de croissance sont nombreuses. Par exemple, au chapitre des échanges commerciaux mondiaux du Canada, le commerce agroalimentaire mondial a triplé au cours de la dernière décennie, avec un taux de croissance annuel de 11 p. 100, grandement influencé par l'Asie. Quant au commerce agroalimentaire canadien, les exportations d'aliments ont augmenté d'environ 9 p. 100 par an au cours de la même période. En ce qui concerne ces taux de croissance, je souligne que lorsque les taux de croissance atteignent deux chiffres, c'est une très belle réussite. Ce n'est pas très courant d'avoir ce genre de croissance. Cela mérite donc d'être souligné.

Voici des exemples très précis : les exportations de canola canadien vers la Chine ont triplé entre 2008 et 2012 pour atteindre 3 milliards de dollars. Je sais que c'est plus rapide que le taux à long terme, mais c'est un taux de croissance de 30 p. 100. La valeur des exportations de légumineuses canadiennes a augmenté de 10 p. 100 par an entre 1990 et 2011. Actuellement, la valeur des exportations de légumineuses atteint 2,7 milliards de dollars. Comme vous le savez, ce n'est pas négligeable du tout. Dans cette catégorie, les légumineuses se classent probablement au troisième rang des exportations.

Le Canada est maintenant le premier exportateur de lentilles et de pois chiches au monde — surtout vers l'Inde. Plus récemment, au cours des deux dernières années, le tonnage exporté de lentilles a augmenté de 24 p. 100 par an et celui des autres légumineuses entre 14 et 15 p. 100.

Whichever of these you look at, the growth rates are really substantial. They are heavily Asia oriented. I have another note on the Chinese dairy market. It's growing even more quickly, and so, as to the potential, if you want growth in market access and exports, I think you can see where that lies. I have a graph to show you some of these examples.

Canada has some further advantages. Food safety is a particular issue all over Asia, particularly in China, as you may know. We have a certain reputation in this regard as being green and clean, although I would say, from what I have seen of the marketing campaigns, that New Zealand has pushed this particular characteristic in a very single-minded and successful way. But there is lots of potential for us here. I would also note that small, bilateral trade deals are helpful as we're negotiating those, but the largest gains are in the largest agreements with the largest partners, again, such as the TPP. James has already mentioned existing trade barriers and how some of them are still quite high, especially in India and, in some cases, in Japan and for certain products in China. It is important when you have those existing trade barriers that we make sure we're able to keep up with our export competitors.

Discussion has included the question of what we might have to give up, and it's almost certain we'd have to give up something. The supply management sector, of course, has been discussed in that context.

So the alternatives to doing nothing in this area in our supply management sector should also be remembered. The status quo in the supply management sector is not particularly attractive in that domestic per capita consumption is gradually declining. We've had a lot of changes in dairy technology, where you now have trade in dairy constituents that are increasing imports of those. The end result is that domestic production quotas have been actually stagnant or even slightly shrinking over time.

Another thing is that, in trade agreements, there is some question as to what we might have to give up, as the last several speakers have mentioned. The way that Canada has proceeded is to diminish the domestic product quotas by adding to TRQs. That's certainly one component, but it does diminish domestic production.

Along with this, there have been quite relatively high rates of exit from the dairy industry, and it's just another feature.

Let me just conclude quickly by saying that Canada has very large potential gains from expanded trade in agri-food products. To seize these, we really want to get access to these offshore markets, which means being a signatory to trade agreements that include Asian countries, including the TPP. We might have to compromise to secure that deal, to gain access or remain a party to such agreements. So that might mean relaxing some pillars of

Il s'agit de taux de croissance vraiment considérables, stimulés surtout par l'Asie. J'aimerais ajouter quelque chose au sujet du marché laitier chinois. Il croît encore plus rapidement. Par conséquent, en ce qui concerne le potentiel, si vous voulez stimuler la croissance au chapitre de l'accès au marché et des exportations, je pense que vous voyez ce qu'il faut faire. J'ai un graphique pour vous montrer certains de ces exemples.

Le Canada possède d'autres avantages. La sécurité alimentaire est un enjeu de taille partout en Asie, surtout en Chine, comme vous le savez peut-être. Le Canada a la réputation d'être écologique et salubre. De son côté, la Nouvelle-Zélande a tout mis en œuvre pour réussir à faire ressortir cette caractéristique dans ses campagnes de marketing. Néanmoins, il y a beaucoup de potentiel pour nous. Je signale également que les petits accords commerciaux bilatéraux sont utiles à nos négociations, mais ce sont les grands accords conclus avec des partenaires de taille, comme le Partenariat transpacifique, qui nous permettront de réaliser les plus grands gains. James a déjà parlé des barrières commerciales existantes et dit que certaines sont importantes, surtout en Inde et, dans certains cas, au Japon et en Chine pour certains produits. Il est important que nous prenions les mesures nécessaires pour pouvoir suivre nos concurrents malgré ces barrières commerciales.

Entre autres, nous avons discuté des renonciations, car il est presque certain que nous devrions renoncer à quelque chose. Bien sûr, nous avons également discuté du secteur de la gestion de l'approvisionnement.

Il faut également se rappeler des solutions de rechange au statu quo dans notre secteur de la gestion de l'approvisionnement. Ce statu quo n'est pas particulièrement attrayant étant donné que la consommation nationale par personne diminue graduellement. La technologie laitière a beaucoup évolué. Le commerce des produits laitiers entraîne une augmentation des importations de ces derniers. Au final, les quotas nationaux de production ont stagné, voire diminué au fil du temps.

En outre, dans les accords commerciaux, l'une des questions, c'est de savoir ce à quoi nous devrions renoncer, comme les derniers intervenants l'ont mentionné. Le Canada a réduit ses quotas de produits canadiens et augmenté les contingents tarifaires. Ce n'est certes qu'un élément parmi tant d'autres, mais cela diminue la production nationale.

En outre, les taux de sortie ont été relativement élevés dans l'industrie laitière, mais ce n'est qu'un autre élément parmi tant d'autres.

Permettez-moi de conclure rapidement en disant que le Canada pourrait tirer des gains énormes de l'expansion du commerce de produits agroalimentaires. Pour saisir les occasions, l'accès aux marchés étrangers est primordial, ce qui signifie que nous devons signer des accords commerciaux avec des pays asiatiques, notamment le Partenariat transpacifique. Nous devons peut-être faire des compromis pour conclure les accords, pour y avoir

our supply management regime, even if some one-time adjustment is required.

These agreements would result, of course, in benefits to all of Canadian agriculture, and I've said nothing at all about all of the rest of the economy to boot.

Senator Tardif: Thank you to both of you for being here today and for your most interesting presentations. I want to get to the question of supply management.

Our previous witness, Ms. Sullivan, indicated that, when you negotiate a trade deal, often what you get depends on what you're willing concede. It appears that both of you have taken a position saying that there have to be changes in our supply management policy. Am I correct in interpreting your comments as saying that, if Canada wants to go forward, the trade-offs would be better for Canada because we would be able to get into the large partnerships where the numbers are much larger, in looking at the benefits, than what we would give up if we made changes to our supply management process? Is that correct?

Mr. Rude: I'll take a shot at that, first of all. Let's consider dairy. The U.S. has as much sensitivity as we do. They're worried about New Zealand in terms of selling components and in terms of selling butter. Nobody is particularly concerned about their cheese. I suspect we'll end up with another TRQ negotiation —

Senator Tardif: What is that?

Mr. Rude: Tariff rate quota. What you would have is, for a certain volume of imports, a relatively low tariff, a few percentage points. Once you hit that volume of imports, then you have a very high tariff, for instance, 300 per cent in some dairy products.

What they would do is they would expand the size of the quota. So the quota might be expanded 17,000 tonnes, to take the European example with respect to cheese. What it would do is that it wouldn't completely open up the market. It's essentially managed trade. Some of the products would come in at a lower price. Depending on what they are, the domestic industry would have the ability to adjust. They have options when you expand the size of the TRQs. They could cut back production in order to keep prices constant or, at the other extreme, they could allow the product to come in, and the price will come down somewhat, or some combination of that.

In the extreme, where tariffs come down sufficiently, rather than using a cost-of-production formula to set prices, what you would do is rely on the landed price of the product as the maximum price you could charge.

accès ou rester signataire. Autrement dit, nous devons peut-être assouplir certains piliers de notre régime de gestion de l'approvisionnement, même s'il faut faire des rajustements ponctuels.

Ces accords auraient, bien sûr, des retombées pour tous les secteurs de l'agriculture canadienne, sans compter les autres secteurs de l'économie.

La sénatrice Tardif : Je vous remercie tous les deux de votre présence aujourd'hui et de vos présentations intéressantes. J'aimerais revenir sur la gestion de l'approvisionnement.

Notre témoin précédent, Mme Sullivan, a dit que, lorsqu'on négocie un accord commercial, ce qu'on obtient dépend souvent des concessions qu'on est prêts à faire. Vous semblez tous deux dire que nous devons modifier notre politique de gestion de l'approvisionnement. Voulez-vous dire que si le Canada veut aller de l'avant, il aurait intérêt à faire des concessions, afin de pouvoir participer à de grands partenariats? Est-ce que les avantages liés à la modification du processus de gestion de l'approvisionnement l'emporteraient sur les concessions? Ai-je bien compris?

M. Rude : Je vais essayer de répondre. Prenons l'exemple des produits laitiers. Pour les États-Unis, il s'agit d'un secteur aussi névralgique que pour nous. Les Américains s'inquiètent de voir la Nouvelle-Zélande se mettre à vendre ses produits, et plus particulièrement son beurre. Personne ne s'en fait trop pour le fromage néo-zélandais, par contre. J'imagine qu'on va se retrouver à négocier un nouveau contingent tarifaire...

La sénatrice Tardif : Un contingent tarifaire?

M. Rude : Exactement. C'est quand on établit les droits de douane à un niveau relativement peu élevé — quelques points de pourcentage — pour un volume donné d'importations. Une fois que le volume établi est atteint, les droits de douane deviennent très élevés. Ils peuvent atteindre 300 p. 100 pour certains produits laitiers.

Il est ici question d'assouplir le contingent tarifaire. Il pourrait par exemple être haussé de 17 000 tonnes, pour reprendre l'exemple européen du fromage. De cette façon, le marché ne serait pas complètement ouvert. Autrement dit, on contrôle les échanges commerciaux. Certains produits seraient vendus moins cher. Selon le produit visé, l'industrie canadienne pourrait s'ajuster. Plusieurs avenues sont possibles quand on assouplit un contingent tarifaire. Les producteurs pourraient diminuer leur production afin de maintenir les prix à un niveau constant ou encore, à l'autre extrême, laisser le produit entrer sur le marché, ce qui en ferait diminuer le prix. La réalité pourrait aussi se situer quelque part entre les deux.

À la limite, quand les droits de douane sont assez bas, au lieu de fixer les prix au moyen d'une formule de calcul des coûts de production, on considère le prix à la frontière comme le prix le plus élevé qu'il est possible de facturer.

Mr. Barichello: First of all, there is this question of what we would have to give up. If you look at what Canada has done in the recent past in trade negotiations and the Canada-EU trade agreement, we've done just what James was mentioning. We increased the TRQ, the import quota, effectively. In that particular case, in the European case, we did it specifically for cheese. What that has meant, or will mean, is that we will have an increased quantity of European cheeses entering Canada. What it will mean for the industry depends on just that question that he raised — whether we compensate for that increase in imports by reducing domestic production an equivalent amount — and that would hold the domestic price constant.

Of course, one could keep domestic production at the same level, and then prices would have to fall, and/or any combination in between. What we've done in the past and the industry has preferred is to make sure the price doesn't change and then to reduce domestic production, domestic quotas, by the commensurate amount. But that's a choice. One can choose to do that or not.

Another question is: Will that be sufficient for our trading partners to accept? That gets back to the question of: What kind of a trade agreement will the TPP be? Will it be a very aggressive agreement, or will each country essentially keep some protected products. Then, in that case, Canada would have a fair amount of latitude in doing what I'm just saying.

It's interesting that, when Canada's European agreement became public, the U.S. dairy industry, being quite aggressive on this issue, as you might guess, said that that kind of a compromise is not acceptable. This kind of story has come out in the press more recently, and, of course, we have no idea, really, whether that's just a negotiating position and bargaining or whether it's something serious.

I can only say that past history would guide you to thinking that the way we would respond, what we would give up, is to increase the TRQ, perhaps specific to those countries that are negotiating partners in TPP, and that would be it.

Senator Tardif: The Conference Board of Canada provided the committee with its report on reforming dairy supply management, which you co-authored, Dr. Barichello. According to the report, it states:

... it is possible to grow Canada's dairy sector by reorganizing assets under the most efficient producers.

Was the question of the TRQ what you were referring to in this quote, or is that something different?

Mr. Barichello: In that report, what we tried to do is raise the question of these very rapidly growing export markets. We tried to essentially make the case that producers might actually find this an attractive option, that there are these very rapidly growing

M. Barichello : Il faut aussi tenir compte de ce à quoi on doit renoncer. Si on regarde les négociations commerciales menées récemment, notamment avec l'Union européenne, le Canada a fait exactement ce que James vient de décrire. Il a augmenté les contingents tarifaires, autrement dit le quota d'importations. Dans le cas de l'accord commercial avec l'Europe, cette mesure visait plus particulièrement le fromage. Par conséquent, il va y avoir plus de fromages européens sur le marché canadien. Pour ce qui est des conséquences sur l'industrie, il va falloir attendre la réponse à la question qui vient d'être posée : cette hausse des importations sera-t-elle compensée par une réduction proportionnelle de la production canadienne? Car dans un tel cas, les prix des produits nationaux demeureraient inchangés.

Bien sûr, il serait toujours possible de ne rien changer à la production canadienne, mais les prix se mettraient alors à descendre. Là aussi, la réalité pourrait correspondre à quelque chose entre les deux. Jusqu'ici, l'industrie a toujours préféré garder les prix inchangés, ce qui veut dire qu'elle réduisait sa production et assouplissait les contingents canadiens dans une proportion comparable. Mais ça demeure un choix, et rien ne nous oblige à suivre cette avenue.

Il faut aussi se demander si ce sera suffisant pour satisfaire nos partenaires commerciaux. Voilà qui nous ramène à la question suivante : à quoi ressemblera l'accord transpacifique? S'agira-t-il d'un accord de type musclé, ou est-ce que chaque pays aura plutôt la possibilité de protéger certains produits de son choix? Dans un tel cas, le Canada aurait toute la latitude voulue pour faire ce que je disais.

Je remarque que, lorsque l'accord entre le Canada et l'Union européenne a été rendu public, l'industrie laitière américaine, qui a toujours été très combative, comme on peut s'en douter, a déclaré que les compromis de ce type étaient inacceptables. Le sujet est venu à l'attention de la presse dernièrement, et bien malin qui pourrait dire s'il s'agit en fait d'une stratégie de négociation ou d'un véritable enjeu.

Je peux seulement dire que l'expérience récente donne à penser que la réaction du Canada sera d'augmenter les contingents tarifaires, quitte à les augmenter seulement pour les pays qui participent aux négociations du partenariat transpacifique.

La sénatrice Tardif : Le Conference Board du Canada a remis au comité un exemplaire de son rapport sur la réforme de la gestion de l'offre des produits laitiers, dont vous êtes le coauteur, monsieur Barichello. Voici ce qu'on peut y lire :

[...] il est possible d'assurer la croissance du secteur laitier canadien en permettant une réallocation des actifs aux producteurs les plus performants.

Était-il alors question des contingents tarifaires, ou de toute autre chose?

M. Barichello : Dans ce rapport, nous voulions aborder la question des marchés d'exportation qui connaissent une croissance fulgurante. Nous avons voulu démontrer qu'il pourrait être avantageux pour les producteurs de saisir

markets and that the industry might want to think about seizing those markets. But that would require a serious departure from the current regime.

Senator Tardif: The current regime of supply management?

Mr. Barichello: Right. Think of that as not likely to be something that would come out of the TPP, although the U.S. dairy industry would argue that this is what should come out. All we were doing was trying to say, “Look, there are tremendous gains that could be made here, but, to do that, to seize on those gains, you would have to be able to compete on the world price, roughly speaking.” Canada would probably get a premium because of these attributes that we have of having good-quality, especially clean products, et cetera, but, essentially, we would be coming down to something within sight of the world price. That’s quite a lot less than what our producers are receiving now. You can’t really be competitive at those prices at the sizes of some of our dairy farms.

For example, our family farm couldn’t compete at a small size. You would have to expand sizes up to where the larger farms are today.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you to our two guests. Obviously, I think you are very brave to talk about reforming supply management. I come from Quebec, and if you want to talk about supply management in front of the Union des producteurs agricoles, then you had better come well-armed. I went through that during an election campaign, and I learned all about supply management.

I’d like to talk about a specific case. I don’t know if you’re aware that McDonald’s restaurants in the United States are using antibiotic-free chicken. We have a restaurant chain in Quebec that you may not have heard of, called Les Rôtisseries Saint-Hubert. The chain would like to buy antibiotic-free chicken. However, the owner said on Radio-Canada that supply management was a cartel and that he was being prevented from buying antibiotic-free chicken. There was a response from poultry producers who are prepared to sell it to him, but at a higher price. A war of words played out in the media. The person buying the chicken feels as though he is stuck with supply management and sees it as a cartel forcing him to pay big bucks for his poultry supply. Even producers, and I know a few, have told me not to touch supply management. When you are talking about supply management, it would seem that it is better not to talk to a farmer.

I would like to hear what you have to say about this, because we are going to have to look at supply management sooner or later.

l’occasion qui s’offre à eux et de tenter une percée sur ces marchés. Cela supposerait par contre un changement de cap majeur par rapport à ce qui se fait présentement.

La sénatrice Tardif : Vous parlez de la gestion de l’offre?

M. Barichello : Exact. Il est peu probable que ce régime soit exclu du partenariat transpacifique, même si l’industrie laitière américaine le souhaiterait. Tout ce que nous avons voulu faire, c’est montrer que les producteurs pourraient faire des gains immenses s’ils étaient prêts à faire ce qu’il faut pour affronter les prix mondiaux. Le Canada obtiendrait sans doute une prime vu sa réputation aux chapitres de la qualité et surtout de la salubrité, mais essentiellement, il devrait s’aligner peu ou prou sur les prix mondiaux. Or, c’est beaucoup moins que ce que reçoivent actuellement nos producteurs. C’est difficile d’être concurrentiel à ce prix-là, surtout vu la taille de certaines de nos fermes laitières.

Par exemple, les fermes familiales seraient incapables de soutenir la concurrence à petite échelle. Elles devraient grossir au point de rejoindre les fermes les plus grosses sur le marché.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos deux invités. Évidemment, je vous trouve bien braves de parler un peu de la réforme de la gestion de l’offre. Je viens du Québec et, quand on parle de la gestion de l’offre devant l’Union des producteurs agricoles, il vaut mieux arriver bien armé. Je l’ai vécu, d’ailleurs, pendant une campagne électorale, et j’ai appris ce que c’était que la gestion de l’offre.

Je vais vous présenter un cas. Je ne sais pas si vous êtes au courant que, à l’heure actuelle, la chaîne McDonald’s, aux États-Unis, utilise du poulet sans antibiotique. Nous avons une chaîne de restauration au Québec, peut-être que vous ne la connaissez pas, les Rôtisseries Saint-Hubert. C’est une chaîne de restauration qui voudrait s’approvisionner en poulet sans antibiotique. Or, le propriétaire a affirmé, sur la chaîne de Radio-Canada, que la gestion de l’offre était un cartel et qu’on l’empêche de s’approvisionner en poulet sans antibiotique. On a eu la réponse des producteurs de volaille qui sont prêts à lui en vendre, mais cela lui coûtera plus cher. On a assisté à une guérilla dans les médias. Or, celui qui achète le poulet se sent pris avec la gestion de l’offre et y voit un cartel qui l’oblige à payer le gros prix pour s’approvisionner en volaille. Même les producteurs, et j’en connais quelques-uns, m’ont dit de ne pas toucher à la gestion de l’offre. On dirait que, lorsqu’on parle de la gestion de l’offre, il vaut mieux ne pas aller chez un agriculteur.

Alors, j’aimerais vous entendre à ce sujet, parce qu’on n’aura pas le choix, tôt ou tard, de se pencher sur ce dossier.

[English]

Mr. Rude: I have a couple of comments. First of all, McDonald's is doing a pilot project in Alberta with hormone-free beef as well. It's not just an issue of supply management. If you have something where you're trying to maintain an attribute throughout the supply chain, then bulk handling systems or facilities don't adequately deal with it. For instance, with grain, when the Canadian Wheat Board had a monopoly, if a British miller wanted a certain type of wheat, they had to spend an inordinate amount of time trying to segregate this product to be able to provide it to them and had a complex system of bureaucratic buy-backs. It's not an issue that's solely related to supply management. I think you can only push a rock uphill for so long. There are pressures continually on supply management. Whether that is the one that breaks the camel's back, I don't know.

I can tell you that every industry is very concerned about having certain attributes and maintaining their integrity throughout the supply chain. Bulk handling facilities don't handle it very well. I was just at a conference in Red Deer. The industries are very concerned about this particular issue and how they're going to meet the mandates.

Mr. Barichello: There have often been criticisms like this about how certain aspects of our supply management system have inflexibilities. They usually arise from: a specific problem that a buyer has had; that they can't get what they want; or the terms they find are difficult. For those kinds of details, I would have to just accept what was being said by the two sides in the case. I'm not privy to those kinds of arrangements. But I will say that the need for greater flexibility is something that we hear a lot about. It's probably the case that there are various ways in which our supply management boards and agencies could perhaps be more flexible. There are certainly these pressures and they have been around for quite a while.

But this is just one of many issues that might be addressed. There's great variance across Canada in the responses of different boards. You'll find some boards are much more willing or eager to experiment with flexibilities of various sorts. Just one example is the willingness between provinces to move quota, to trade quota between provinces. That is one flexibility. This is not dealing quite with the specific buyer problems that you raise, but it's just another example of flexibility, more at the farm quota level.

Another one is: Suppose you're a producer and you need access to more quota for a short period of time, like a year or less. You would normally say, "Why can't they rent it?" But in many jurisdictions that's not permitted. So there's no particular reason that can't be permitted, and in fact in British Columbia and Alberta, those kinds of flexibilities have been adopted.

[Traduction]

M. Rude : J'ai quelques observations à faire. Premièrement, McDonald's mène actuellement un projet pilote en Alberta dans le cadre duquel la chaîne offre elle aussi du bœuf sans hormones. Tout ne se résume pas à la gestion de l'offre. S'il y a une caractéristique que vous souhaitez préserver dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement, ce n'est pas en bradant les systèmes ou les installations que vous allez réussir. Prenons l'exemple des céréales. À l'époque où la Commission canadienne du blé avait le monopole, si un meunier britannique voulait se procurer un type bien précis de blé, il fallait passer un temps fou à le séparer des autres types de blé, et c'est sans parler du complexe système bureaucratique de rachats. La gestion de l'offre est rarement le seul enjeu en cause. Il y a une limite aux efforts qu'on peut déployer sans obtenir de résultats. La gestion de l'offre fait continuellement l'objet de pressions. Quant à savoir s'il s'agira de la goutte qui fera déborder le vase, je ne sais pas.

Toutes les industries tiennent à certaines caractéristiques plus qu'à d'autres et elles tiennent toutes à maintenir leur intégrité d'un bout à l'autre de la chaîne d'approvisionnement. Et ce n'est pas en bradant des installations qu'elles y parviendront. J'ai justement assisté à une conférence à Red Deer. Il s'agit d'une question qui inquiète beaucoup les industries, qui se demandent comment elles vont remplir leur mandat.

M. Barichello : On entend souvent dire que certains aspects de la gestion de l'offre sont inflexibles. Les critiques proviennent souvent d'un problème bien précis vécu par un acheteur qui n'a pas réussi à obtenir ce qu'il voulait ou qui trouvait les conditions trop strictes. Dans un tel cas, il faut accepter ce qui a été dit par les deux parties en cause. Je ne connais pas les détails de ces ententes, mais disons qu'on entend souvent les gens dire qu'il faut plus de flexibilité. Il y a sûrement plein de façons dont les commissions et les organismes responsables de la gestion de l'offre pourraient devenir plus flexibles. Les pressions sont indéniables, et elles existent depuis un bon bout de temps.

Mais il ne s'agit que d'une des facettes de la question. Chaque commission du pays réagit différemment. Certaines sont plus disposées à expérimenter et se montrent plus flexibles. Certaines provinces ont par exemple décidé de lever les contingents tarifaires, ou à tout le moins de les déplacer. C'est un exemple parmi d'autres. Il ne règle pas le problème de l'acheteur dont vous parliez, je sais bien, mais c'est un exemple de mesure à prendre, qui touche davantage les contingents au niveau des fermes.

En voici un autre : supposons que vous êtes un producteur et que vous avez besoin d'élargir votre quota pendant un bref moment — un an, ou même moins. Vous allez sûrement vous demander pourquoi la location n'est pas une option, n'est-ce pas? Eh bien, parce que c'est interdit à de nombreux endroits. Il n'y a pas de raison particulière, c'est comme ça. Par contre, c'est autorisé en Colombie-Britannique et en Alberta, qui se sont tournées vers cette option.

So there are many issues of flexibility that I think are very useful, that are in the interest of the larger industry to embrace and should be considered.

Senator Merchant: My question is directed to Professor Rude, and it has to do with relationship between Canada and the U.S., regarding the changes in the Canadian Wheat Board: whether it's improved, the same, or worse? I believe that you have written something on it.

Knowing that the federal government has announced its approval of the deal that the Canadian Wheat Board has reached with strategic investors that will allow it to become a private competitor in the Canadian wheat sector, is the wheat industry better off now following the end of the CWB monopoly? What is our relationship with the U.S.? What are your findings?

Mr. Rude: It's a pretty broad question. I think one of the questions that I asked in the article that you're probably referring to was whether trade-flows to the U.S. would go up dramatically and as a result there would be some form of a trade action. If there's a surge of exports, I think it is going to certainly bring the attention of farmers in the other region and you have trade remedy laws that can be used.

The very large crop in 2013 and the problems with our grain-handling facilities, or system, meant that a lot of grain went into the States, at that point in time. Not a word was said. Now, I don't know; they have their own problems relative to Burlington Northern Santa Fe Railway. I think it really depends on the situation, whether we will face another anti-dumping duty or whether they will attempt to go after a countervailing duty in some manner. It appears to have shortened or to have relieved some of their complaints. But the complaints were really about the ability to compete, not so much about the Canadian Wheat Board. They were complaints of a competitor that was trying to get a strategic advantage relative to us.

Senator Merchant: I don't think you have something to add, do you, professor?

Mr. Barichello: Not specifically.

Senator Unger: My question, first of all, is for Dr. Barichello. You mentioned in your presentation that existing trade barriers are still high in India, and similarly in Japan. Could you expand on that? I'm curious about why India would have higher trade barriers than Japan.

Mr. Barichello: First of all, in each country there are tariff schedules, and trade barriers vary quite a bit by particular commodity. As James already mentioned, in Japan, their meat tariffs aren't as high. By contrast, their rice tariff is perhaps the highest in the world. My last reading of that was around 600 per cent.

Bref, ce ne sont pas les moyens qui manquent pour rendre les choses plus flexibles, et ce serait dans l'intérêt de l'industrie de s'y intéresser.

La sénatrice Merchant : Ma question s'adresse à M. Rude, et elle porte sur la relation entre le Canada et les États-Unis. Cette relation s'est-elle améliorée, détériorée ou est-elle demeurée la même depuis les changements apportés à la Commission canadienne du blé? Je crois me rappeler que vous avez déjà écrit quelque chose là-dessus.

Sachant que le gouvernement fédéral a annoncé qu'il allait approuver l'entente conclue avec des investisseurs stratégiques faisant de la Commission canadienne du blé un concurrent privé comme les autres dans le secteur canadien du blé, l'industrie du blé se porte-t-elle mieux maintenant qu'à l'époque où la commission exerçait son monopole? Où en sont nos relations avec les États-Unis? Qu'avez-vous constaté?

M. Rude : C'est très vaste, comme question. Dans l'article auquel je crois que vous faites allusion, je me demandais entre autres si les échanges commerciaux avec les États-Unis allaient grimper en flèche et si, par conséquent, certaines mesures commerciales seraient instaurées. Si les exportations augmentent soudainement, c'est sûr que les agriculteurs de l'autre région vont le remarquer; il est alors possible de se prévaloir des recours figurant dans les lois.

À cause de la récolte exceptionnelle de 2013 et des problèmes qui ont touché le réseau de manutention des céréales, une bonne partie de nos céréales ont pris le chemin des États-Unis. Personne n'a rien dit. Aujourd'hui, je ne sais pas si ce serait pareil, puisque les États-Unis ont eux aussi leur lot de problèmes; il suffit de penser à la Burlington Northern Santa Fe Railway. Tout dépend de la situation, en fait. Choisira-t-on une mesure antidumping ou privilégiera-t-on plutôt les droits compensateurs? On dirait qu'une partie des plaintes ont été satisfaites. Le hic, c'est qu'elles portaient davantage sur l'aspect concurrentiel que sur la Commission canadienne du blé. Elles venaient d'un concurrent qui voulait obtenir un avantage stratégique par rapport à nous.

La sénatrice Merchant : Je ne crois pas avoir rien à ajouter. Et vous, monsieur Barichello?

M. Barichello : Pas vraiment, non.

La sénatrice Unger : Ma question s'adresse surtout à M. Barichello. Vous disiez tout à l'heure que les obstacles commerciaux sont encore élevés en Inde ainsi qu'au Japon. Pourriez-vous nous en dire plus? J'aimerais qu'on m'explique pourquoi les obstacles commerciaux sont plus élevés en Inde qu'au Japon.

M. Barichello : Il faut d'abord se rappeler que, dans chaque pays, il y a des calendriers tarifaires et que les obstacles au commerce varient pas mal d'une marchandise à l'autre. Comme James l'a déjà dit, au Japon, les droits de douane touchant la viande ne sont pas très élevés. Au contraire, ceux touchant le riz figurent parmi les plus élevés du monde. Aux dernières nouvelles, ils avoisinaient les 600 p. 100.

Mr. Rude: 777 per cent.

Mr. Barichello: I don't have the list in front of me, although I read it very recently. India has a large array of tariffs on food products that are relatively high; 25 to 40 per cent is very common. Among our trading partners in the Asia-Pacific, if you accept these kinds of rice tariffs that Japan and Korea have: that's quite high. It's not just on processed foods, which is often quite high, but even on commodities; it's higher than what we're normally used to seeing.

For a country like that, it represents a particular opportunity: if we can achieve a trade agreement with India, and especially if we can get a trade agreement ahead of other competitors. So the gains in that particular arena are quite large. But you can go across the whole region and you can find cases like this. Indonesia, with which I am perhaps most familiar, has relatively lower tariffs for those products, but they have quite substantial non-tariff barriers. They keep out beef. The Australians are always angry with them for their beef restrictions. It's not so much a tariff; it's a non-tariff barrier.

Mr. Rude: First of all, you have to keep in mind that India is a developing country. You have to keep in mind that India, I believe, is still the largest wheat producer, or maybe China is. They're protecting food security. They're primarily worried about issues with respect to poverty, and they have very vocal groups within the country that are resistant. So you've had a long system, since independence, of very protectionist policies that have only gradually been reformed over periods of time. I don't think their regimes are comparable. There are certain issues within Japan where you have very high measures of protection. The Japanese food agency, in its transactions, may cause some distortions, but, relative to India, this is an open and freely functioning market.

Senator Moore: Thank you both for being here. I want to follow up on something that Senator Merchant was asking with regard to that glut in getting the grains and wheats to market. At that time, was any of that caused by farmers holding back, waiting for the big price? Then, they didn't get it, and, all of a sudden, you've got aging product. You've got to get it out there.

Mr. Rude: No. I think they realized the price was going to go down, and they didn't have the ability to move it. The decision you're making in the middle of the winter is: What's the opportunity cost of me storing the grain in the bins and possibly having some deterioration in the quality of the product, versus any sort of discount that I would have, the basis between the price at the port and the price that you'd receive. I think there was an unfortunate set of circumstances that happened at that time, including the pullback of the Canadian

M. Rude : C'est 777 p. 100.

M. Barichello : Je n'ai pas la liste complète avec moi, mais je l'ai consultée encore dernièrement. En Inde, une vaste gamme de droits de douane touchant les produits alimentaires sont relativement élevés; il n'est par exemple pas rare qu'ils atteignent 25 ou 40 p. 100. Parmi nos partenaires commerciaux de l'Asie-Pacifique, si vous acceptez les droits de douane dans les mêmes eaux que ceux que le Japon et la Corée ont imposés au riz, on constate que c'est très élevé. Et on ne parle pas seulement des aliments transformés, pour lesquels les droits de douane sont souvent élevés, mais aussi des produits de première nécessité, pour lesquels ils sont plus élevés que ce à quoi on est habitué.

Pour un pays comme celui-là, il s'agit d'une occasion toute particulière : si nous pouvions conclure un accord commercial avec l'Inde, et surtout si nous pouvions le faire avant nos concurrents, les gains seraient particulièrement intéressants. Il y a de nombreux exemples du même acabit un peu partout dans la région. En Indonésie, qui est le pays que je connais sans doute le mieux, les droits de douane touchant ces produits sont relativement bas, mais les obstacles non tarifaires, eux, sont substantiels. Le bœuf y est interdit. Les Australiens sont toujours mécontents, d'ailleurs. Dans ce cas-ci, il ne s'agit pas vraiment de droits de douane, mais d'un obstacle non tarifaire.

M. Rude : Rappelons-nous, pour commencer, que l'Inde est un pays en développement. N'oublions pas que c'est encore, si je ne m'abuse, le plus grand producteur de blé, à moins que ce ne soit la Chine. Le pays protège sa sécurité alimentaire. Il s'inquiète avant tout des questions liées à la pauvreté, et il s'y trouve des groupes d'opposants qui font beaucoup de bruit. Il y existe, depuis l'accession à l'indépendance, une longue tradition de politiques très protectionnistes qui n'ont été réformées que petit à petit, au fil du temps. Je ne crois pas qu'on puisse comparer les régimes des deux pays. Le Japon, qui a instauré des mesures de protection draconiennes, connaît certains problèmes. L'office japonais de l'alimentation peut créer des distorsions dans ses transactions, mais, comparativement à l'Inde, c'est un marché libre et ouvert.

Le sénateur Moore : Je vous remercie tous les deux de votre présence. J'aimerais revenir sur quelque chose que la sénatrice Merchant a demandé au sujet de la saturation du marché du blé et du grain. Se pourrait-il qu'à l'époque, la situation ait été causée, entre autres, par des agriculteurs qui retenaient leur produit, attendant un bon prix? Mais ils ne l'obtenaient pas, et leur produit vieillissait. Il fallait le mettre en marché.

M. Rude : Non. Je pense que les agriculteurs se sont rendu compte que le prix allait baisser, mais ils ne pouvaient pas acheminer leur produit jusqu'aux marchés. Ce qu'ils ont dû se demander, au cœur de l'hiver, c'est s'il était plus avantageux d'engranger leur grain, au risque qu'il perde un peu de sa qualité, ou de le vendre à rabais, c'est-à-dire d'en obtenir un prix inférieur à celui qui est imposé une fois le produit à destination. Autrement dit, il leur a fallu considérer le coût de renonciation. Selon moi, la situation a été causée par un ensemble de circonstances

Wheat Board as an arbitrator or a facilitator of the movement of grain. They didn't do it, but they were responsible for car allocations.

The railroads have been criticized a lot. But they had their own problems, and you had a very cold winter.

Senator Moore: In your brief, you say that it's important to remember that our trading partners have sensitivities as well. The U.S. would not want completely free markets in dairy or sugar. So do they have a supply management scheme, though maybe not labelled as such, in those areas?

Mr. Rude: Yes, they do. Sugar is very highly protected, and you also have the fact that you use corn sweeteners in all soft drinks because of the high price of sugar, so the people providing the corn sweeteners also want the protection. So you have a relatively large lobby.

As to dairy in California, I believe there was an element of supply management there. Certainly you have similarities between Canada and the U.S. You have classified prices. You have restrictions on milk moving between marketing orders. You have subsidies there. We do not have direct subsidies. We have consumer subsidies.

Mr. Barichello: I think the fundamental feature of dairy and sugar in the U.S. is their very tight import quotas.

Senator Moore: Between states or nationally?

Mr. Barichello: Nationally. Just like we have these tariff rate quotas protecting our dairy industry, the U.S. sugar industry relies almost exclusively on those tariff rate quotas, which are very tight. So it's a very restrictive market with respect to international trade. The dairy industry used to be like that in the U.S., but it is no longer. As to its prices, domestic prices have trended downward and world prices have moved upward. So, actually, the U.S. now, without subsidy, is exporting onto the world market, especially powder. So it's not in the same boat as sugar, and I don't think the analogy with a supply management system with domestic quotas is applicable. But those tight import quotas are applicable in the case of sugar; and, as James said, in both cases, they have very strong lobbies.

Senator Moore: They amount to the same thing as supply management. They have a lot of cheek to tell us we should be giving up some of ours. They're not giving up theirs, and they have huge subsidies.

malheureuses, notamment le retrait de la Commission canadienne du blé comme arbitre devant faciliter la circulation du grain. Elle ne l'a pas fait, mais elle était responsable de l'affectation des wagons.

Les sociétés ferroviaires ont été abondamment critiquées. Mais elles avaient leurs propres difficultés, et l'hiver a été très rude.

Le sénateur Moore : Dans votre exposé, vous dites qu'il est important de se rappeler que nos partenaires commerciaux ont également des secteurs névralgiques. Les États-Unis ne voudront pas de marchés complètement libres pour les produits laitiers ou le sucre. Ont-ils, dans ces secteurs, un régime de gestion de l'offre, même s'il n'en porte peut-être pas le nom?

M. Rude : Oui, ils en ont un. L'industrie du sucre y jouit d'une très grande protection. En outre, comme le sucre coûte cher, c'est un édulcorant à base de maïs qui entre dans la composition de toutes les boissons gazeuses, et les fournisseurs de ce produit veulent être protégés, eux aussi. Le lobby dans ce secteur est donc relativement important.

Pour ce qui est des produits laitiers, je crois que la Californie a mis en place une forme de gestion de l'offre à leur égard. Le Canada et les États-Unis présentent certainement des ressemblances à ce chapitre. Il existe un système d'établissement des prix par catégorie. Les systèmes de mise en marché imposent des restrictions au transport du lait. Là-bas, l'industrie du lait est subventionnée. Ici, elle ne l'est pas directement. Nous avons plutôt des subventions à la consommation.

M. Barichello : Aux États-Unis, les importations de sucre et de produits laitiers sont très contingentées. Je pense que c'est leur principale caractéristique.

Le sénateur Moore : Les importations entre États ou à l'échelle nationale?

M. Barichello : À l'échelle nationale. Tout comme, ici, notre industrie laitière est protégée par des contingents tarifaires, aux États-Unis, l'industrie sucrière compte presque exclusivement sur ces contingents, qui sont, en ce qui la concerne, très serrés. Le marché est donc très restrictif pour ce qui est du commerce international. Notre industrie laitière a déjà ressemblé à celle des États-Unis, mais ce n'est plus le cas. Quant aux prix, ils ont fléchi sur le marché intérieur, mais grimpé sur le marché mondial. En fait, à l'heure actuelle, les États-Unis exportent, sans subventions, sur le marché mondial principalement du lait en poudre. La situation de l'industrie laitière n'est donc pas la même que celle de l'industrie sucrière, et je ne pense pas qu'on puisse établir une analogie avec le système de gestion de l'offre au moyen de contingents nationaux. Des contingents d'importation très serrés s'appliquent cependant au sucre; comme James l'a signalé, dans les deux cas, les lobbies sont très forts.

Le sénateur Moore : Cela revient au même que la gestion de l'offre. Les Américains ont du front de nous dire que nous devrions laisser tomber certains de nos contingents. Ils ne renoncent pas aux leurs, même si leur industrie est fortement subventionnée.

Anyway, with regard to your comment, Professor Barichello, with respect to, first of all, the numbers you had in China, which were for 2010. That's five years old. So where do they come from? Out of China? Is that why they're so old? Do you have difficulty getting numbers?

Mr. Barichello: This was a study or a couple of studies that were done by agricultural economists in China. So, of course, the research would take a little bit of time, and then you would have to get as updated data as you could. In our business, having those kinds of numbers on the characteristics of consumer demand, 2010 wouldn't be considered terribly old.

Senator Moore: So you are comfortable with it.

Mr. Barichello: Right. As incomes go up, those numbers would start to come down. For Canada, for example, those numbers would all be 0.1, 0.2, something like that. So when we get more income, we spend a very small amount of it on increased food demand. It's very different in China, with the demand for meats. We have barbecues for our students, and, for our North American students, we try to make sure we have vegetarian options. Our Chinese students won't touch the vegetarian options. It's meat, meat, meat.

Senator Moore: With regard to the size of farms, you said that the Alberta and B.C. farms are well on the way to increasing in their size. They're much larger now than the Quebec farms. You say our data suggests at least 200 cows. What does that mean? Did that mean that Quebec farms are now at 200 or that Alberta and B.C. farms are?

Mr. Barichello: The latter. So for B.C., the data I have for 2014 is that the average herd size in B.C. is about 165 and, in Alberta, it's a little bit less, 155.

Senator Moore: So are you saying you need 200 to make it work?

Mr. Barichello: Yes. Your costs come down if you get larger. By about 200, you've achieved a lot of it. Of course, if you get larger still, you can save an extra penny or two per litre. That's what it's referring to.

[Translation]

Senator Maltais: Gentlemen, you are professors of food economics and sociology, but I get the feeling that you are making theoretical statements that do not apply in practice. In any case, I cannot see how they apply.

Canada has the best-quality milk in the world. Our dairy producers are concentrated in Ontario, Quebec and New Brunswick. You mentioned British Columbia, but quite honestly, we are talking about small quantities of butter and cheese.

Peu importe. Revenons à ce que vous avez dit, monsieur Barichello. Voyons d'abord vos données concernant la Chine. Elles datent de 2010, donc de cinq ans. D'où viennent-elles? De la Chine? Est-ce pour cela qu'elles sont si anciennes? Avez-vous de la difficulté à obtenir des données?

M. Barichello : Elles sont tirées d'une ou deux études réalisées par des économistes agricoles de la Chine. Évidemment, la recherche prend un certain temps, puis il faut obtenir les données les plus à jour possible. Dans notre milieu, des données sur les caractéristiques de la demande des consommateurs qui datent de 2010 ne sont pas considérées comme très anciennes.

Le sénateur Moore : Ces données vous satisfont donc.

M. Barichello : Oui. Elles vont diminuer à mesure que les revenus vont augmenter. Au Canada, par exemple, elles sont toutes de l'ordre de 0,1 ou 0,2. Quand les revenus augmentent, on en affecte une très petite quantité à l'augmentation de la demande alimentaire. C'est très différent en Chine pour ce qui est de la demande de viande. Quand on organise des barbecues pour les étudiants, on s'assure d'offrir des mets végétariens dans les choix pour les étudiants nord-américains. Nos étudiants chinois ne touchent jamais aux plats végétariens. C'est de la viande qu'ils veulent.

Le sénateur Moore : Passons maintenant à la taille des exploitations agricoles. Vous avez signalé que les entreprises de l'Alberta et de la Colombie-Britannique s'agrandissent et qu'elles sont maintenant beaucoup plus grandes que celles du Québec. Vous avez dit que, d'après nos données, le cheptel doit compter au moins 200 vaches. Qu'est-ce que cela signifie? Que les exploitations du Québec comptent actuellement 200 bêtes ou que ce sont celles de l'Alberta et de la Colombie-Britannique?

M. Barichello : Celles de l'Alberta et de Colombie-Britannique. D'après les données dont je dispose pour 2014, le cheptel moyen en Colombie-Britannique compte environ 165 vaches, et en Alberta, il en compte un peu moins, soit 155.

Le sénateur Moore : Vous dites qu'il en faut 200 pour que les affaires marchent bien?

M. Barichello : Oui. Les coûts diminuent quand l'entreprise grossit. Avec à peu près 200 bêtes, les choses vont bien. Évidemment, avec encore plus, on peut économiser encore quelques sous de plus le litre. C'est ce que cela veut dire

[Français]

Le sénateur Maltais : Messieurs, vous êtes des professeurs en économie, en sociologie spécialisée dans l'alimentation, pourtant, j'ai l'impression que vous faites des affirmations théoriques qui ne sont pas applicables en pratique. En tout cas, moi, je le vois très mal.

La qualité du lait au Canada est la meilleure au monde. Les productions laitières du Canada se concentrent en Ontario, au Québec et au Nouveau-Brunswick. Vous avez mentionné la Colombie-Britannique, mais il s'agit de productions minimales, soyons bien honnêtes, de beurre et de fromage.

You spoke strongly about abolishing supply management. Today I was expecting to hear not only solutions that would allow us to safeguard supply management, but also new ideas, because you do research in food trade. I would have liked you to focus on that.

I would invite you to give the speech you just gave the Senate committee to farmers in Ontario, Quebec and New Brunswick. An article in the newspaper this morning says that Quebec, Ontario and New Brunswick are urging the federal government not to touch supply management. Your vision runs counter to that of 65 per cent of the population. Your theory is doubtless very good, but it is not applicable in practice.

[English]

The Chair: Professors, do you have any comments? I believe there is a question in this.

Mr. Rude: First of all I'm not a sociologist and I find that highly offensive.

I think there are things that you can do to reduce rigidities in the system. For instance, both Ontario and Quebec have a system of plant supply quotas. So if you liberalize the system of plant supply quotas you could probably leave production quotas in place. It isn't all upside for producers either. If you are paying \$3 million to \$4 million to get in the industry to get 100 cows, which would be less than the minimum efficient scale, supply management is not helping you. If you're already in the sector and you already have everything set up, then yes, you don't want to lose a very healthy lifestyle.

[Translation]

Senator Maltais: I'm going to stop you there because your theory doesn't hold water. Most of the time, the larger the farm, the lower the quality. We checked that on the ground. A farm with 50 to 75 cows produces better-quality milk, cheese and butter. In large businesses, quality declines in favour of money, but small family farms that have been in operation for centuries are offering products whose quality is steadily improving. We are seeing that with the fine cheeses from Quebec, which are competing with French cheeses. Ontario is now following Quebec's lead and producing fine cheeses that are higher in quality than what is produced in Europe. However, you can't do that on a farm with 500 cows. Thank you.

[English]

The Chair: Professors, if you want to provide comments to our clerk, then the committee would appreciate that — if you have any additional comments made in reference to Senator Maltais' statement.

Vous avez parlé fortement de l'abolition de l'offre et de la demande. Je m'attendais à découvrir, aujourd'hui, non seulement des solutions pour nous permettre de sauvegarder l'offre et la demande, mais également des idées nouvelles, puisque vous êtes des chercheurs en commerce alimentaire. J'aurais aimé que vous mettiez l'accent sur cet aspect.

Je vous invite à livrer le discours que vous venez de tenir ici, devant le comité sénatorial, aux agriculteurs de l'Ontario, du Québec et du Nouveau-Brunswick. Un article de journal nous informe, ce matin, que le Québec, l'Ontario et le Nouveau-Brunswick suggèrent fortement au gouvernement fédéral de ne pas toucher au dossier de l'offre et de la demande. Votre vision va à l'encontre de celle de 65 p. 100 de la population. Votre théorie est sans doute très bonne, mais elle n'est pas applicable en pratique.

[Traduction]

Le président : Messieurs, voulez-vous réagir? Je crois qu'il y a une question dans cette intervention.

M. Rude : D'abord, je ne suis pas sociologue et je trouve ce qui vient d'être dit extrêmement blessant.

Je pense que certaines choses peuvent être faites pour assouplir le système. Ainsi, l'Ontario et le Québec ont un système de contingentement pour l'approvisionnement des usines. L'assouplissement de ce système pourrait probablement permettre le maintien des contingents de production. Il n'y a pas non plus que des avantages pour les producteurs. Si, pour se lancer dans l'industrie agricole, on débourse entre 3 et 4 millions de dollars pour se procurer 100 vaches, ce qui n'est même pas le minimum requis pour réaliser des économies d'échelle, la gestion de l'offre n'est d'aucune aide. Si on œuvre déjà dans le secteur et que tout est déjà en place, il va de soi qu'on ne veut pas renoncer à un mode de vie très sain

[Français]

Le sénateur Maltais : Je vous arrête, parce que votre théorie ne tient pas la route. La plupart du temps, plus la ferme est grosse, moins la qualité est bonne. Nous sommes allés le vérifier sur le terrain. Une ferme qui tient de 50 à 75 têtes de bétail produit du lait, du fromage et du beurre de meilleure qualité. Dans les grandes entreprises, la qualité diminue au profit de l'argent, alors que la petite ferme familiale exploitée depuis des siècles offre des produits dont la qualité s'améliore de plus en plus. Nous le constatons avec les fromages fins du Québec, alors que nous arrivons à faire concurrence à la France. L'Ontario emboîte maintenant le pas au Québec afin de produire des fromages fins de qualité supérieure à ce qui se produit en Europe. Cependant, cela ne se fait pas dans une ferme de 500 vaches. Je vous remercie.

[Traduction]

Le président : Messieurs, si vous avez d'autres observations à formuler au sujet des propos du sénateur Maltais, le comité sera heureux de vous entendre.

Senator Beyak: I wanted to tap into your personal expertise Mr. Barichello; and Mr. Rude. You mentioned the family farm and talked about imports and exports. We talked to the dairy industry and the brands-Canada people about Canada's cleanliness, beauty and quality. I wondered about your personal thoughts on a Canadian cheese, newly invented, that we sell overseas as an export? Do you think there is any chance the exports of that one type of cheese that no one has developed yet, with the Canada brand, the Maple Leaf, could balance out the supply management to some extent?

Mr. Barichello: I can't speak to the specific cheese type that you might be suggesting. We already have a number that are quite well known. For example, we have several types of cheese from Quebec, just as Senator Maltais was saying, that are very good. We have some wonderful cheddar cheeses. When I'm in any international market, I seek out good quality Canadian cheddar. I'm not sure if there is a new variety. Others might be able to speak to that.

We have lots of these very positive attributes internationally. I think if you attach those to any one of a number of our, for example, cheese products, maybe even other dairy products like yoghurt, etcetera — I'm not saying it is only cheese — then we have great potential. They're smuggling milk powder into China right now because of the food safety problems that you're aware of, which happened about four or five years ago. Chinese consumers want anything foreign in terms of dairy products and the impressions of Canadian products are very strong. I have a student who is trying to see if she can export, even today, Canadian dairy products to China. So I think there is great potential.

The Chair: Mr. Rude?

Mr. Rude: As you differentiate your products and compete on quality, it's a lot easier to compete. Historically, before the U.K. joined the European Union, we were an exporter of aged cheddar. We still have a worldwide recognition of having a quality for that. Certainly products out of Oka, from the small fromageries in Quebec, are very well respected. I think that we have a system where we don't know whether or not they can compete. Give us the opportunity.

The Chair: I now declare the meeting adjourned.

(The committee adjourned.)

La sénatrice Beyak : J'aimerais faire appel à votre expérience personnelle, messieurs Barichello et Rude. Vous avez mentionné l'exploitation agricole familiale et parlé d'importation et d'exportation. Nous nous sommes entretenus avec des gens de l'industrie laitière et des marques canadiennes de la propreté, de la beauté et de la qualité qu'on trouve au Canada. Que pensez-vous d'un fromage canadien créé depuis peu et vendu outre-mer? Croyez-vous que les exportations de ce fromage exclusif, qui porte une marque canadienne, Maple Leaf, pourraient contrebalancer la gestion de l'offre dans une certaine mesure?

M. Barichello : Je ne peux rien dire du type de fromage auquel vous faites allusion. Nous avons déjà une bonne variété de fromages qui sont très bien connus. Par exemple, comme le disait le sénateur Maltais, le Québec en produit plusieurs qui sont excellents. Nous avons des cheddars absolument délicieux. Quand je suis dans un marché à l'étranger, je cherche un cheddar canadien de qualité. S'il en existe une nouvelle variété, je l'ignore. D'autres pourraient peut-être en parler.

Nous avons beaucoup de ces attributs très positifs à l'étranger. Qu'on les associe à n'importe quel de nos nombreux produits de fromage, par exemple, ou même à d'autres produits laitiers, comme le yogourt — il n'y a pas que le fromage —, et nous avons des possibilités extraordinaires. À l'heure actuelle, on fait la contrebande du lait en poudre en Chine, à cause des problèmes de contamination qu'on connaît, qui sont survenus il y a quatre ou cinq ans. Les consommateurs chinois ne veulent que des produits laitiers étrangers, et ceux du Canada y sont fort bien perçus. J'ai une étudiante qui cherche à voir si elle peut exporter, encore aujourd'hui, des produits laitiers canadiens en Chine. Je pense donc que les possibilités sont énormes.

Le président : Monsieur Rude?

M. Rude : Quand nos produits se démarquent, notamment sur le plan de la qualité, il est beaucoup plus facile de soutenir la concurrence. Autrefois, avant que le Royaume-Uni se joigne à l'Union européenne, nous exportions du cheddar vieilli. Nous sommes encore reconnus mondialement pour la qualité de ce produit. Il est certain que les produits de petites fromageries québécoises, comme celle d'Oka, sont très estimés. Je pense que nous avons un système qui ne nous permet pas de savoir si nous pouvons ou non affronter la concurrence. Donnez-nous-en la possibilité.

Le président : Je déclare maintenant la séance levée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Thursday, April 23, 2015

Health Canada:

Richard Aucoin, Executive Director, Pest Management Regulatory Agency;
Jason Flint, A/Director General, Policy and Regulatory Affairs Division, Pest Management Regulatory Agency.

Thursday, May 7, 2015

As individuals:

Jean Michel Laurin;
James Rude, Associate Professor, Resource Economics and Environmental Sociology, University of Alberta;
Kathleen Sullivan;
Richard R. Barichello, Professor, Food and Resource Economics, University of British Columbia.

TÉMOINS

Le jeudi 23 avril 2015

Santé Canada :

Richard Aucoin, directeur exécutif, Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire;
Jason Flint, directeur général intérimaire, Division des politiques et des affaires réglementaires, Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire.

Le jeudi 7 mai 2015

À titre personnel :

Jean Michel Laurin;
James Rude, professeur agrégé, Économie des ressources et sociologie de l'environnement, Université de l'Alberta;
Kathleen Sullivan;
Richard R. Barichello, professeur, Économie des ressources et de l'alimentation, Université de la Colombie-Britannique.