

SENATE



SÉNAT

CANADA

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

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

AGRICULTURE AND
FORESTRY

Chair:
The Honourable PERCY MOCKLER

Tuesday, May 12, 2015
Thursday, May 14, 2015

Issue No. 28

Eighteenth and nineteenth meetings:

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

WITNESSES:
(See back cover)

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

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent de l'*

AGRICULTURE ET DES
FORÊTS

Président :
L'honorable PERCY MOCKLER

Le mardi 12 mai 2015
Le jeudi 14 mai 2015

Fascicule n° 28

Dix-huitième et dix-neuvième réunions :

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

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Percy Mockler, *Chair*

The Honourable Claudette Tardif, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

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

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Unger replaced the Honourable Senator Tkachuk (*May 13, 2015*).

The Honourable Senator Tkachuk replaced the Honourable Senator Unger (*May 11, 2015*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE
L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président : L'honorable Percy Mockler

Vice-présidente : L'honorable Claudette Tardif

et

Les honorables sénateurs :

Beyak	Maltais
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Mercer Merchant
* Cowan (ou Fraser)	Moore Ogilvie
Dagenais	Oh
Enverga	Unger

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

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

L'honorable sénatrice Unger a remplacé l'honorable sénateur Tkachuk (*le 13 mai 2015*).

L'honorable sénateur Tkachuk a remplacé l'honorable sénatrice Unger (*le 11 mai 2015*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, May 12, 2015
(66)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:19 p.m., in room 2, Victoria Building, the deputy chair, the Honourable Claudette Tardif, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif and Tkachuk (9).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

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

WITNESSES:*Canadian Bankers Association:*

Alex Ciappara, Director, Economic Analysis;
Gwen Paddock, National Director, Agriculture and Resources Industries, Royal Bank of Canada;
Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank;
Craig Bremner, Vice-President, Agriculture Services, TD Canada Trust;
Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC;
Chris Costain, Vice-President, Commercial Agriculture, BMO Commercial Banking.

University of Waterloo:

Bruce Muirhead, Associate Vice-President, External Research. The deputy chair made a statement.

Mr. Ciappara made a statement and, together with Ms. Paddock, Mr. Brown, Mr. Bremner, Mr. Worsley and Mr. Costain, answered questions.

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

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

Mr. Muirhead made a statement and answered questions.

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

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 12 mai 2015
(66)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 19, 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 Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif et Tkachuk (9).

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

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

TÉMOINS :*Association des banquiers canadiens :*

Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques;
Gwen Paddock, directrice nationale, Agriculture et ressources, Banque Royale du Canada;
Peter Brown, directeur, Agriculture, Banque Scotia;
Craig Bremner, vice-président, Services agricoles, Groupe Banque TD;
Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, CIBC;
Chris Costain, vice-président, Agriculture commerciale, Services aux entreprises de BMO.

Université de Waterloo :

Bruce Muirhead, vice-recteur associé, Recherche externe.

La vice-présidente fait une déclaration.

M. Ciappara fait une déclaration puis, avec Mme Paddock ainsi que MM. Brown, Bremner, Worsley et Costain, répond aux questions.

À 18 h 8, la séance est suspendue.

À 18 h 12, la séance reprend.

M. Muirhead fait une déclaration et répond aux questions.

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

ATTESTÉ :

OTTAWA, Thursday, May 14, 2015
(67)

[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 Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Ogilvie, Oh, Tardif and Unger (8).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

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

WITNESSES:

Canadian Sheep Federation:

Corlena Patterson, Executive Director.

Equine Canada:

Julie Cull, Program Manager, Participation & Equine Development.

Canadian Agri-Food Policy Institute:

David McInnes, President and Chief Executive Officer;

Ted Bilyea, Chair of the Board of Directors.

The deputy chair made a statement.

Ms. Cull and Ms. Patterson made statements and answered questions.

At 8:59 a.m., the committee suspended.

At 9:04 a.m., the committee resumed.

Mr. McInnes made a statement and, together with Mr. Bilyea, answered questions.

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

ATTEST:

OTTAWA, le jeudi 14 mai 2015
(67)

[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*).

Membre du comité présents : Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Enverga, Maltais, Ogilvie, Oh, Tardif et Unger (8).

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

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

TÉMOINS :

Fédération canadienne du mouton :

Corlena Patterson, directrice exécutive.

Canada Hippique :

Julie Cull, gestionnaire de programmes, Développement de la participation et du secteur équin.

Institut canadien des politiques agroalimentaires :

David McInnes, président-directeur général;

Ted Bilyea, président du conseil d'administration.

La vice-présidente fait une déclaration.

Mmes Cull et Patterson font chacune une déclaration puis répondent aux questions.

À 8 h 59, la séance est suspendue.

À 9 h 4, la séance reprend.

M. McInnes fait une déclaration puis, avec M. Bilyea, répond aux questions.

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

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, May 12, 2015

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:19 p.m. to study international market access priorities for the Canadian Agricultural and Agri-Food sector.

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, starting on my left.

[*English*]

Senator Moore: I'm Wilfred Moore, a senator from Nova Scotia.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ghislain Maltais from Quebec.

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[*English*]

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie from Nova Scotia.

The Deputy Chair: For our first witnesses we welcome, from the Canadian Bankers Association, Alex Ciappara, Director, Economic Analysis, Canadian Bankers Association; Gwen Paddock, National Director, Agriculture and Resources Industries, Royal Bank of Canada; Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank; Craig Bremner, Vice-president, Agriculture Services, TD Canada Trust; Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC; and Chris Costain, Vice-President, Commercial Agriculture, BMO Commercial Banking.

What an impressive group. Thank you for accepting our invitation to appear here this evening. I understand that Mr. Ciappara will be making the presentation. After your presentation, we will have questions from the senators. Please proceed.

Alex Ciappara, Director, Economic Analysis, Canadian Bankers Association: Thank you very much for the opportunity to be here today to provide the banking industry's input into the committee's study of international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

The Canadian Bankers Association represents 60 domestic banks, foreign bank subsidiaries and foreign bank branches operating in Canada and their 280,000 employees. With me today

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 12 mai 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 19, afin d'étudier les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

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

[*Français*]

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

[*Traduction*]

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

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Ghislain Maltais, du Québec.

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

[*Traduction*]

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

La vice-présidente : Comme premiers témoins, nous accueillons des représentants de l'Association des banquiers canadiens : Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques, Association des banquiers canadiens; Gwen Paddock, directrice nationale, Agriculture et ressources, Banque Royale du Canada; Peter Brown, directeur, Agriculture, Banque Scotia; Craig Bremner, vice-président, Services agricoles, Groupe Banque TD; Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, CIBC; et Chris Costain, vice-président, Agriculture commerciale, Services aux entreprises de BMO.

Quel groupe impressionnant. Merci d'avoir accepté notre invitation à comparaître ce soir. Je crois que M. Ciappara fera l'exposé. Après quoi, nous passerons aux questions des sénateurs. Veuillez débiter.

Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques, Association des banquiers canadiens : Merci de l'occasion que vous me donnez aujourd'hui pour apporter la contribution du secteur bancaire à l'étude menée par le comité sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

L'Association des banquiers canadiens représente 60 banques membres, soit des banques canadiennes ainsi que des filiales et des succursales de banques étrangères exerçant des activités

are representatives from Canada's five largest banks, who bring a variety of agricultural expertise with their own distinctive ties to the farming community.

I would like to briefly highlight the significant role and long history of the banking industry in Canadian agriculture.

Banks understand the importance of supporting the sector and work hard to establish and maintain strong business relationships with their clients throughout the agricultural value chain. Banks help farmers during every phase of their development, from young farmers at the beginning of their careers to farmers who wish to expand domestically and internationally, and those who are thinking about retirement and are in need of succession planning. This support extends beyond the farm gate to include other elements of the integrated agricultural value chain, such as food and beverage processors, input and service suppliers, and wholesalers.

At every stage, banks play an important role in assisting agricultural clients to adapt and change as markets grow, both in Canada and abroad.

The federal government has made international trade and investment a priority. Banks provide international trade-specific products and services as well as guidance and advice to agricultural clients so that they can take advantage of the opportunities that emerge in international markets. Banks offer customized global banking and cash management solutions, such as foreign currency accounts and exchange services. Banks also provide a host of exporting and importing products and services, including letters of credit, to minimize the risk of nonpayment and non-delivery of goods, which are some of the primary risks that the agricultural sector is exposed to when trading internationally.

Banks also have a strong working relationship with EDC, Export Development Canada, to leverage their products and services to help clients succeed internationally.

Of course, access to credit is an important element in supporting farmers. Banks compete with each other to provide almost \$28 billion in financing to farms across Canada through operating, term and mortgage loans. This accounts for about 36 per cent of the total agricultural lending market. This is in addition to the everyday products and services that agricultural clients have come to expect from banks, such as deposit and operating accounts, insurance, investments and financial advice.

au Canada, et leurs 280 000 employés. Je suis accompagné aujourd'hui par des représentants des cinq plus grandes banques au Canada, qui apportent une expérience diversifiée du monde agricole en raison de leurs liens distincts à ce milieu.

J'aimerais souligner rapidement le rôle essentiel du secteur bancaire dans le monde agricole canadien, ainsi que sa longue tradition dans ce milieu.

Les banques comprennent l'importance d'appuyer le secteur agricole. Elles ne ménagent aucun effort afin d'établir et de maintenir des relations d'affaires solides avec leurs clients dans l'ensemble de la chaîne de valeur agricole. Les banques aident les agriculteurs à chaque étape de leur développement : dès l'étape de lancement comme jeunes agriculteurs, à des agriculteurs établis qui désirent faire croître leurs affaires localement et internationalement, à la dernière phase de la planification de la relève et de la retraite. Cet appui dépasse la ferme proprement dite, et s'étend aux autres éléments de la chaîne de valeur agricole intégrée tels que les transformateurs d'aliments et de boissons, les fournisseurs d'intrants et de services, et les grossistes.

À chacune de ces étapes, les banques jouent un rôle important en aidant leurs clients agricoles à s'adapter et à changer selon la croissance des marchés, tant au Canada qu'à l'étranger.

Le gouvernement fédéral a fait du commerce international et des placements une priorité. Les banques fournissent des produits et des services axés précisément sur le commerce international, ainsi que des conseils et de l'expertise aux agriculteurs pour qu'ils puissent profiter des occasions qui se présentent sur les marchés internationaux. Par ailleurs, elles offrent des solutions personnalisées en matière de services bancaires et de gestion de la trésorerie au niveau mondial, comme les comptes en devises étrangères et des services de change. En outre, les banques offrent une myriade de produits et de services d'exportation et d'importation, comme les lettres de crédit, afin de minimiser les risques de non-paiement et de non-livraison de la marchandise, soit quelques-uns des principaux risques auxquels s'expose le secteur agricole dans le commerce international.

Les banques ont également bâti une relation solide avec EDC, Exportation et développement Canada, leur permettant d'optimiser leurs produits et leurs services sur la scène internationale, au profit de la réussite de leurs clients.

Il est évident que l'accès au crédit est un élément important dans l'appui donné aux agriculteurs. Les banques se livrent concurrence pour fournir environ 28 milliards de dollars en financement aux exploitations agricoles au Canada, au moyen de prêts d'exploitation, de prêts à termes et de prêts hypothécaires, qui représentent 36 p. 100 du marché du financement agricole. Ce financement s'ajoute aux produits et aux services bancaires quotidiens auxquels les clients agricoles s'attendent de la part des banques, tels que les comptes de dépôt et d'exploitation, l'assurance, les placements et les conseils financiers.

For farmers, banks also work with the government to provide programs such as the AgriInvest Account, the Canadian Agricultural Loans Act program and the Advance Payments Program, all government programs.

Our bankers understand that the agricultural sector, more than others in the economy, endures fluctuations in business conditions. The banking industry has a tremendous amount of experience helping clients through various challenges, from floods and droughts to BSE and avian influenza. When farmers experienced difficulties in moving grain through the transportation system last year, banks proactively reached out to producers to understand individual farmer needs and, when necessary, assisted farmers with financing solutions such as advice around increasing operating lines of credit and accessing the federal government's Advance Payments Program.

Banks work with farmers on a case-by-case basis, assessing individual needs such as their cash flow requirements and capacity, business prospects and expansion plans to develop appropriate next steps.

In closing, I want to emphasize the importance of the agricultural and agri-food sector to the banking industry and our commitment to continue to strengthen relationships with farmers and other agricultural value chain clients in order to help them take advantage of opportunities both domestically and abroad.

Thank you once again for your invitation to be here today. We would be pleased to answer your questions.

The Deputy Chair: We will begin the questions with Senator Maltais.

[*Translation*]

Senator Maltais: Your conclusion is a bit funny, because without agriculture, there would not be any sales. You would not eat, which explains your interest for agriculture. That is important.

Based on what you have said, there are two factors at work in the agricultural world. There is farming itself — modernization, equipment, expansion — made possible by farm credit loans. The other factor is encouraging international trade. That is what all the banks in democratic countries like Europe, Korea and the United States for example, are doing.

How will you work with the agricultural wholesalers and buyers to export products? Do Canadian banks have competitive rates, letters of credit and credit lines for exporters, compared to banks in Europe or the United States?

Les banques travaillent également avec le gouvernement au profit des agriculteurs, notamment afin de fournir des programmes tels que le compte Agri-investissement, le Programme de la Loi canadienne sur les prêts agricoles et le Programme de paiements anticipés — tous des programmes gouvernementaux.

Nos banquiers comprennent que le secteur agricole, plus que tout autre secteur de l'économie, est soumis aux fluctuations des conditions économiques. Le secteur bancaire possède une grande expérience en ce qui concerne l'aide dont ont besoin les clients agricoles, selon le défi qu'ils affrontent : inondations, sécheresses, ESB ou grippe aviaire. L'année dernière, lorsque les agriculteurs ont eu des difficultés dans l'expédition du grain par le système de transport, les banques ont proactivement fait des démarches auprès des producteurs afin de comprendre leurs besoins particuliers et, lorsque cela s'avérait nécessaire, elles leur ont fourni des solutions financières, telles que des conseils sur l'augmentation de la marge du crédit d'exploitation et l'accès au Programme de paiements anticipés du gouvernement fédéral.

Afin d'élaborer des mesures adéquates, les banques travaillent avec les agriculteurs au cas par cas, évaluant leurs besoins particuliers, notamment les exigences et les capacités de la trésorerie, les perspectives d'affaires, ainsi que les plans d'expansion.

Pour conclure, j'aimerais souligner l'importance du secteur agricole et agroalimentaire pour le secteur bancaire et réaffirmer notre engagement à poursuivre des relations encore plus solides avec les agriculteurs et les autres clients de la chaîne de valeur agricole, en vue de leur permettre de tirer profit des occasions, à la fois au pays et à l'étranger.

Encore une fois, merci de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

La vice-présidente : Nous allons maintenant passer aux questions, et c'est le sénateur Maltais qui va commencer.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Votre conclusion est un peu humoristique, parce que sans agriculture, il n'y a pas de vente. Vous ne mangeriez pas, d'où votre intérêt pour l'agriculture. C'est fort important.

Selon vos interventions, dans le monde agricole, il y a deux facteurs. Il y a le facteur lié à l'agriculture — modernisation, équipement, agrandissement — grâce aux prêts pour le crédit agricole. L'autre facteur est le fait de favoriser le commerce international. C'est ce que font toutes les banques des pays démocratiques : l'Europe, la Corée, les États-Unis.

Comment allez-vous travailler avec les grossistes dans le domaine agricole et avec les acheteurs pour exporter? Les banques canadiennes sont-elles compétitives en matière de taux, de lettres de crédit, et de marges de crédit pour les exportateurs, si on les compare à celles de l'Europe ou des États-Unis?

[English]

Mr. Ciappara: Thank you very much for that question. I will take it first and let my members jump in.

We are very competitive. As you know, during the financial crisis, Canadian banks came through with flying colours. Canadian banks are ranked number one in the world as the most sound banking system. That foundation enabled Canadian banks to perform not just through the financial crisis but after the financial crisis. It is that solid base that enabled them to help their clients through the financial crisis and afterwards.

Yes, I would say we are very competitive when it comes to comparisons with our international peers.

I will turn it over to my members to maybe elaborate on that answer.

Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank, Canadian Bankers Association: It is a very competitive market out there, both here domestically and around the world. Scotiabank, as you know, is quite an international bank. We have operations in about 55 countries. We have a large international department and other departments that deal with letters of credit, foreign exchange, trade finance, all of the issues around that, and we are not by far the only provider of those in the marketplace. We have to be competitive to continue to exist and provide those services for our clients.

[Translation]

Senator Maltais: Since we are talking about it, Scotiabank is the only Canadian bank in Cuba, is that not right?

[English]

Mr. Brown: I don't think our presence in Cuba is one where we are providing a lot of services. We may have some connections there, but I am not sure that we have a lot of operations there; we do in a lot of the other Caribbean and Latin American countries.

[Translation]

Senator Maltais: You spoke of the financial crisis earlier. Are the banks today in a position to guarantee that, given another recession like the one in 2007-08, the Canadian government would not be compelled to do what the American government did through the Farm Act? I am sure you are aware of that American statute under which the government was forced to quickly intervene, because the great majority of small and medium-sized farms were headed straight for bankruptcy.

[Traduction]

M. Ciappara : Merci beaucoup de cette question. Je vais commencer à répondre et je laisserai mes collègues poursuivre.

Nous sommes très concurrentiels. Comme vous le savez, pendant la crise financière, les banques canadiennes s'en sont sorties haut la main. Les banques canadiennes sont au premier rang des banques les plus solides dans le monde. Cela a permis aux banques canadiennes de donner un bon rendement non seulement pendant la crise financière, mais aussi après. C'est cette base solide qui leur a permis d'aider leurs clients pendant la crise financière et après.

Oui, je dirais que nous sommes très concurrentiels par rapport aux banques étrangères.

Je vais céder la parole à mes collègues pour qu'ils en disent plus à ce sujet.

Peter Brown, directeur, Agriculture, Banque Scotia, Association des banquiers canadiens : Le marché est très concurrentiel, au Canada et ailleurs dans le monde. La Banque Scotia, comme vous le savez, est une banque assez internationale. Nous avons des activités dans environ 55 pays. Nous avons une grande division internationale et d'autres divisions qui s'occupent des lettres de crédit, des devises étrangères, des finances commerciales, et de toutes les autres questions connexes, et nous sommes loin d'être les seuls fournisseurs de ces services sur le marché. Nous devons être concurrentiels afin de pouvoir continuer à offrir ces services à nos clients.

[Français]

Le sénateur Maltais : Puisqu'on parle de la Banque Scotia, vous êtes la seule banque canadienne à Cuba, n'est-ce pas?

[Traduction]

M. Brown : Je ne pense pas que nous offrons beaucoup de services à Cuba. Nous avons certains liens là-bas, mais je ne crois pas que nous y ayons beaucoup d'activités; nous sommes beaucoup plus actifs dans d'autres pays des Caraïbes et dans l'Amérique latine.

[Français]

Le sénateur Maltais : Vous avez parlé de la crise financière tout à l'heure. Est-ce que les banques peuvent nous confirmer aujourd'hui que, s'il y avait une autre récession, comme celle qu'on a connue en 2007-2008, le gouvernement canadien ne serait pas obligé de faire ce que le gouvernement américain a fait au moyen de la Farm Act? Je suis certain que vous êtes au courant de cette loi américaine dans le cadre de laquelle le gouvernement a été obligé d'intervenir rapidement, parce qu'une grande majorité d'entreprises agricoles, petites et moyennes, se dirigeait directement vers la faillite.

[English]

Mr. Ciappara: The Canadian banks did perform throughout the financial crisis. They were able to lend and support their clients throughout the crisis. We were able to do that because they are run well. We provide loans on a case-by-case basis. We look at every case individually and weigh the risks and the benefits when it comes to making those loans.

I think Canadian banks would be well placed to support the farms throughout another crisis because of the way they are run, particularly with the way they are supervised and regulated.

[Translation]

Senator Maltais: I have got one last question, Madam Deputy Chair. Given the free trade agreements that have been signed and are nearing implementation — not to mention the ones that are still being negotiated — Canadian businesses will increasingly be facing stiff foreign competition. Agriculture's valued-added products come from secondary, tertiary and even quaternary processing.

Will you support Canadian businesses that are diversifying by doing all that other processing? That is where you will find Canada's best paying jobs. Should you support entrepreneurs in the field, I think you would be doing a great service not only to farmers, but also to Canadians in general. Is that a path you might well take?

[English]

Mr. Ciappara: Not only would we support it, but we already do it. We already provide financing, business services and products not just to food producers but to processors as well. Yes, we fully support that.

[Translation]

Senator Maltais: Canada is under increasing pressure to produce more. We are 35 million people spread across a huge land, and there are countries out there that are starving. Canada is being pressured to make its farmland more productive and profitable. That means more products to process, and those processed products require capital.

I will be the first to agree should you tell me you will be supporting those businesses. You will play a major role, not so much now, but rather in the 10 to 15 years ahead.

[English]

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

[Traduction]

M. Ciappara : Les banques canadiennes se sont bien débrouillées pendant la crise financière. Elles ont pu consentir des prêts à leurs clients et les appuyer pendant la crise. Nous avons pu le faire parce que les banques sont bien dirigées. Nous offrons des prêts au cas par cas. Nous examinons chaque dossier individuellement pour évaluer les risques et les avantages des prêts.

Je pense que les banques canadiennes seraient bien placées pour appuyer les exploitations agricoles pendant une autre crise en raison de la façon dont elles sont dirigées, surtout la façon dont elles sont supervisées et réglementées.

[Français]

Le sénateur Maltais : J'ai une dernière question, madame la vice-présidente. Compte tenu des traités de libre-échange qui ont été signés et qui sont en voie de se réaliser — et nous savons que d'autres accords sont en négociation —, les Canadiens feront face de plus en plus à la concurrence étrangère. Les plus-values agricoles sont les deuxième, troisième et quatrième transformations.

Allez-vous soutenir les entreprises canadiennes qui se diversifient dans le secteur de la deuxième, troisième et quatrième transformation? C'est là qu'on retrouve les emplois les mieux rémunérés au Canada. Si vous appuyez les entrepreneurs dans ce domaine, je pense que vous allez rendre un très grand service non seulement aux agriculteurs, mais à la population canadienne. Est-ce une voie vers laquelle vous pourriez vous diriger?

[Traduction]

M. Ciappara : Non seulement nous l'appuierions, mais nous le faisons déjà. Nous offrons déjà des services et des produits financiers d'affaires non seulement aux producteurs agricoles, mais aussi aux transformateurs. Oui, nous l'appuyons totalement.

[Français]

Le sénateur Maltais : Le Canada subit de plus en plus de pression pour produire davantage. Nous sommes 35 millions de citoyens sur un territoire immense, et il y a des pays qui ont faim. Le Canada subit des pressions pour que l'on produise davantage grâce à nos terres agricoles et qu'on les rende plus rentables. Cela fait plus de produits à transformer, et ces produits transformés nécessitent des capitaux.

Si vous me dites que vous allez appuyer ces entreprises, je suis d'accord. Vous jouez un rôle est très important, non pas à l'heure actuelle, mais plutôt en prévision des 10 à 15 années à venir.

[Traduction]

Le sénateur Moore : Merci aux témoins d'être ici.

Mr. Ciappara, at the bottom of the first page of your comments you say the banks compete with each other to provide almost \$28 billion in financing to farms across Canada. Is that an annual sum?

Mr. Ciappara: No, that is outstanding.

Senator Moore: What is the history? Is that up or down?

Mr. Ciappara: It has been growing for quite some time, actually.

Senator Moore: Can you give us a few numbers and recent dates?

Mr. Ciappara: Over the last year, in 2013 to 2014, I believe it grew about 8 per cent or 9 per cent; this is the bank lending figure. The last I checked, over the last 20 years, it has gone up practically every year. It has climbed quite steadily. You must remember, too, that 36 per cent is split between the banks at this table as well as others.

Senator Moore: I was going to ask you about that, so thank you for answering that one.

What is the other 64 per cent? You say the \$28 billion accounts for 36 per cent of the agricultural financing market, so what happens to the other 64? What is that made up of?

Mr. Ciappara: Yes, that is Farm Credit Canada; they have about a third of the market. Credit unions and caisses populaires are about 16 per cent of the market, and then finance companies and insurance companies and advance payments.

Senator Moore: Further to Senator Maltais' question — and we have had some evidence about the processing side of the agricultural industry and the importance of it — is there a number there that you can advise the committee that the banks finance in the course of a year in terms of the processing side of the industry?

Mr. Ciappara: I haven't seen any figures publicly in terms of the processing side of the industry. Some of that is captured in those numbers and some would be captured in other parts of the portfolio. No, I have not seen those numbers with respect to the processing side, but I can tell you that any processor that comes in with a good, solid business plan that is rigorous will be able to get financing. It is a very competitive industry right now.

Senator Moore: Thank you.

[Translation]

Senator Dagenais: I would like to thank the witnesses for being here. Mr. Worsley, I am happy to see you, because back in the day, I worked for the Canadian Imperial Bank of Commerce. I had taken a course to become branch manager. You see, banking leads to everything, even to the Senate. And that is it for my little commercial break. I spent a few years at the CIBC in Montreal. I

Monsieur Ciappara, au début de la deuxième page de votre mémoire, vous dites que les banques se font concurrence pour fournir 28 milliards de dollars de financement aux exploitations agricoles au Canada. Est-ce une somme annuelle?

M. Ciappara : Non, c'est ce qui est dû.

Le sénateur Moore : Quel est le bilan? S'agit-il d'une hausse ou d'une baisse?

M. Ciappara : En fait, c'est en hausse depuis un certain temps.

Le sénateur Moore : Pouvez-vous nous donner quelques chiffres et des dates récentes?

M. Ciappara : Pendant la dernière année, en 2013-2014, je pense qu'il y a eu une croissance de 8 ou 9 p. 100; il s'agit du montant total des prêts bancaires. La dernière fois que j'ai vérifié, au cours des 20 dernières années, il y a eu une augmentation presque chaque année. Il y a donc une augmentation assez régulière. Il faut aussi se rappeler que 36 p. 100 de ce montant est divisé entre les banques représentées ici et d'autres institutions.

Le sénateur Moore : J'allais vous poser une question à ce sujet, alors merci d'y avoir répondu.

Qui s'occupe du reste, c'est-à-dire des 64 p. 100? Vous dites que 28 milliards de dollars représentent 36 p. 100 du financement agricole, alors qu'en est-il des 64 p. 100 restants? Qui les gère?

M. Ciappara : Oui, il y a Financement agricole Canada, qui détient environ le tiers du marché. Les coopératives de crédit et les caisses populaires occupent environ 16 p. 100 du marché, et puis il y a les compagnies de financement et d'assurances, ainsi que les paiements anticipés.

Le sénateur Moore : Pour donner suite à la question du sénateur Maltais — et nous avons reçu des témoignages sur l'importance du secteur de la transformation dans l'industrie agricole — pourriez-vous dire au comité quel financement les banques offrent par année au secteur de la transformation?

M. Ciappara : Je n'ai pas vu de chiffres publics sur le secteur de la transformation agricole. Il y en a une partie qui se retrouve dans les chiffres déjà présentés et une autre, dans d'autres éléments du portefeuille. Non, je n'ai pas vu les chiffres concernant la transformation, mais je peux vous dire que tout transformateur qui se présente avec un plan d'affaires rigoureux pourra obtenir du financement. Le secteur est très concurrentiel actuellement.

Le sénateur Moore : Merci.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Je tiens à remercier nos invités d'être venus nous rencontrer. Monsieur Worsley, je suis content de vous voir, parce que, à l'époque, j'ai travaillé à la Canadian Imperial Bank of Commerce; j'avais suivi un cours pour devenir chef de service. Vous pouvez constater que le domaine bancaire mène à tout, même au Sénat. C'était ma petite pause publicitaire. J'ai

was assigned to foreign currencies in the branch downtown. We were tasked with paying for the grain arriving by boat. This goes back awhile.

To encourage competition in the sector, farmers obviously need the support of our financial institutions. When you grant loans to exporters, among others, do you have particular criteria to respect? I would like to know more about the criteria you apply to Canadian exporters, among others. My question is for all of you.

[English]

Gwen Paddock, National Director, Agriculture and Resources Industries, Royal Bank of Canada, Canadian Bankers Association: In order to grant a loan to an exporter, we would have similar criteria to what we would have for any of our clients, and that is first and foremost a sound business plan, and then we look at the working capital they have, the leverage in the balance sheet and their ability to service debt. If you layer onto an exporter, then it's having confidence that when they're exporting to other countries, they understand the risks and have the appropriate risk mitigation factors in place.

[Translation]

Senator Dagenais: Do any of the other witnesses have something to add about the criteria?

[English]

Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC, Canadian Bankers Association: Senator, we also rely on partners like EDC. We look at the factors that Ms. Paddock just mentioned but also work with partners such as EDC to assist with managing some of the risks of going into international markets as well.

Senator Enverga: Thank you. Like the senator beside me, I used to work for the bank, for 30 years, the Bank of Montreal and CIBC. It's nice meeting bankers once in a while.

A while ago it was mentioned that you have been working with EDC, Export Development Canada, and somehow way back then there was some concern that EDC was duplicating the services of a bank. Can you comment on that? Is that duplication still happening now?

Mr. Ciappara: I can say that the CBA meets with EDC regularly, and I know our members work with EDC very regularly, and we don't hear any concerns about EDC duplicating what the banks are doing. In fact, they are very complementary in terms of the way they operate, the way they do their business. It's part of their mandate. It's written in their mandate that they are complementary to the banks. And I think on the ground, practically speaking, you are seeing that

passé quelques années à la CIBC à Montréal. J'étais aux devises étrangères à la succursale du centre-ville. Nous avons la tâche de payer les lots de grains qui arrivaient par bateau. Ce n'est pas d'aujourd'hui.

Pour favoriser la compétitivité dans leur secteur, les agriculteurs ont besoin du soutien de nos institutions financières, évidemment. Lorsque vous octroyez des prêts aux exportateurs, entre autres, avez-vous des critères particuliers à suivre? J'aimerais entendre votre opinion concernant les critères que vous exigez des exportateurs canadiens, entre autres. Ma question s'adresse à vous tous.

[Traduction]

Gwen Paddock, directrice nationale, Agriculture et ressources, Banque Royale du Canada, Association des banquiers canadiens : Pour consentir un prêt à un exportateur, nous avons des critères semblables à ceux que nous utilisons pour nos autres clients; il faut tout d'abord un bon plan d'affaires, et ensuite nous examinons le fonds de roulement, la possibilité d'effet de levier dans le bilan financier et la capacité de remboursement. Dans le cas d'un exportateur, nous devons aussi avoir l'assurance que la personne comprend les risques associés à l'exportation à l'étranger et qu'elle a pris les bonnes mesures pour les atténuer.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Y a-t-il d'autres témoins qui voudraient ajouter des commentaires concernant les critères?

[Traduction]

Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, CIBC, Association des banquiers canadiens : Sénateur, nous nous fions également à des partenaires comme EDC. Nous examinons les facteurs qu'a mentionnés Mme Paddock, mais nous collaborons aussi avec EDC pour nous aider à gérer certains des risques sur les marchés internationaux.

Le sénateur Enverga : Merci. Comme le sénateur à côté de moi, j'ai travaillé dans le secteur bancaire pendant 30 ans, plus précisément à la Banque de Montréal et à la Banque CIBC. Je suis ravi de revoir des banquiers de temps en temps.

Tout à l'heure, on a mentionné que vous travaillez avec EDC, Exportation et développement Canada, et par le passé, on a entendu des préoccupations selon lesquelles EDC offrait les mêmes services que les banques. Pourriez-vous nous parler de cela? Est-ce toujours le cas?

M. Ciappara : Je peux vous dire que l'ABC rencontre régulièrement EDC, et je sais que nos membres travaillent avec EDC très régulièrement, et nous n'entendons aucune préoccupation concernant le fait qu'EDC offrirait les mêmes services que les banques. En fait, sa façon de fonctionner et de mener des activités est très complémentaire. Cela fait partie de son mandat. EDC a pour mandat d'offrir des services qui viennent compléter ceux des banques. Et je pense que sur le terrain, d'une

complementarity at work through financing, insurance programs and guarantee programs. There are a number of ways they provide complementarity to us.

I remember seeing a figure in one of EDC's annual reports that something like 93 or 94 per cent of their financing transactions are with a private sector financing company.

Ms. Paddock: To add on to what Mr. Ciappara has commented on, we see EDC very much as a partner. In recent months, they have actually reached out to us and asked how they can specifically help support agriculture exports, so I know it's very much on their radar as well.

Craig Bremner, Vice-President, Agriculture Services, TD Canada Trust, Canadian Bankers Association: From a TD Bank perspective, I would add that we see EDC as a valuable partner, certainly one that is instrumental in increasing exports from Canada. We particularly value their export insurance program, and as a bank, we intend to do more business with EDC to be able to support the export business of Canadian farmers.

Mr. Brown: I just wanted to add that at Scotiabank we have a group called our Global Transaction Banking group, and they have in fact set up what they're calling an EDC centre of excellence. It allows them to speak to our clients more about the products and services that EDC provides, so it really does indicate a partnership that we have with them.

Senator Enverga: That's great to hear. It looks like you are working well with EDC. However, are there any challenges? If you wanted to improve the relationship, what could you do so that we can enhance our agricultural exports? Are there any enhancements that you would recommend?

Mr. Brown: On the EDC front, I don't see any issues or problems. I think it's working very well, and they are a great partner.

I think that our clients wanting to do business internationally need other things. I've said this many times, practical and somewhat simple things, on-the-ground assistance, making the right contacts in the country they are trying to do business with, making sure they understand the regulatory environment they're getting into and having safe contacts there that they can trust. We have a number of examples where we've worked with our clients to help them get that. I'll just mention one.

We have, for instance, a client that's into greenhouse equipment. They've done very well in Canada, and they've sold into Mexico before but only sporadically. They came to us saying they wanted to set up a sales network there and hire a sales manager that could hire five or six others and put a network across, but they were having difficulty finding someone they could

façon concrète, on voit cette complémentarité à l'œuvre grâce au financement, aux programmes d'assurance et de garanties. La complémentarité d'EDC se présente de plusieurs façons.

Je me souviens d'avoir vu un chiffre dans les rapports annuels d'EDC indiquant qu'environ 93 ou 94 p. 100 de ses transactions financières se font avec des compagnies financières du secteur privé.

Mme Paddock : Pour ajouter à ce que vient de dire M. Ciappara, nous voyons EDC comme un partenaire. Au cours des derniers mois, ses représentants ont communiqué avec nous et nous ont demandé comment ils pouvaient appuyer les exportations agricoles. C'est donc vraiment une de leurs priorités aussi.

Craig Bremner, vice-président, Services agricoles, Groupe Banque TD, Association des banquiers canadiens : Pour la Banque TD, j'ajouterais que nous voyons EDC comme un partenaire utile, qui joue un rôle essentiel pour accroître les exportations canadiennes. Nous apprécions particulièrement son Programme de garanties d'exportations, et notre banque a l'intention de faire plus souvent affaire avec EDC afin d'appuyer les exportations des agriculteurs canadiens.

M. Brown : Je voulais ajouter que la Banque Scotia a un groupe qui s'appelle le Groupe des transactions mondiales, et on a créé ce qu'on appelle un centre d'excellence d'EDC. Cela permet d'en dire plus à nos clients à propos des produits et services fournis par EDC. Alors, cela vous donne une bonne idée du partenariat que nous avons avec cette organisation.

Le sénateur Enverga : Je suis content d'entendre cela. Il semble que vous collaborez bien avec EDC. Par contre, y a-t-il des difficultés? Si vous vouliez améliorer votre relation, que pourriez-vous faire pour accroître les exportations agricoles? Y a-t-il des améliorations que vous recommanderiez?

M. Brown : Par rapport à EDC, je ne vois aucun problème. Je pense que cela fonctionne très bien, et c'est un excellent partenaire.

Selon moi, nos clients qui veulent faire des affaires sur le marché international ont besoin d'autres choses. Comme je l'ai dit souvent, il s'agit de choses simples et pratiques : de l'aide sur le terrain, pour se mettre en rapport avec les bonnes personnes dans le pays où ils veulent faire affaire, s'assurer qu'ils comprennent l'environnement réglementaire dans lequel ils envisagent de mener des activités et établir des liens avec des gens de confiance. Nous avons des exemples qui montrent comment nous avons collaboré avec nos clients pour les aider à cet égard. Je vais vous en présenter un.

Par exemple, nous avons un client qui vend de l'équipement de serres. Ses affaires vont très bien au Canada, et il a vendu quelques-uns de ses produits au Mexique, mais seulement de façon sporadique. Il est venu nous voir, en disant qu'il voulait établir un réseau de vente là-bas et embaucher un gestionnaire des ventes qui pourrait embaucher à son tour cinq ou six autres

trust and someone who understands the different regulatory environments within the different states. We were able to help that client do that. These are very practical things.

Mr. Bremner: I would add that being an exporter, whether in agriculture or in any business, is difficult. You have to have very good contacts in those export markets to be able to find customers that value what you're selling.

We have just taken on a new customer that we are thrilled to be able to support. It's a unique business. They are importing organic feed crops from numerous countries, and they're actually bringing that to Canada, processing it in Canada and exporting it to the U.S. market. It's a fascinating little business we have taken on.

[Translation]

Senator Maltais: If it reassures you any, I never worked in the banking sector. I did however ensure many of your receivables. The premiums were paid on time, by the way; you were very good that way.

If there is a sector that is worse off than farming in Canada, it is what we call the soft sector, in other words, fishing. As you know, fishermen depend on the weather, the time of year, the Greenpeace folks — in short, a whole bunch of uncontrollable factors. And yet, it is an exceptional business. Think of the crab fishermen who sell 80 per cent of their catch to Japan for a premium price, or the lobster guys who sell to the States and Europe, also at a premium. That being said, it is an at-risk sector.

Do you apply the same criteria to a fisherman who buys a \$250,000 or \$300,000 boat and a young farmer who wants to buy a small, million-dollar farm?

[English]

Mr. Ciappara: Thank you very much for the question. I did not bring the fisheries bankers with me, but I can tell you that banks do lend to the fisheries industry. They provide financing to harvesters, processors and other businesses attached to the fisheries sector, for vessel and capital purchases, construction, refits, licences and quota acquisitions. Canadian banks do finance the fisheries sector.

Financing for the fisheries sector has been growing. It increased 11 per cent over the last five years. That's authorized loans, and the outstanding loans have increased by 21 per cent over the last five years. It's a growing area for the banking industry.

personnes pour créer un réseau, mais il avait de la difficulté à trouver quelqu'un de confiance, quelqu'un qui comprendrait les divers contextes réglementaires dans les différents États. Nous avons pu l'aider. Ce que nous faisons est d'ordre très pratique.

M. Bremner : J'ajouterais qu'il est difficile d'être exportateur, que ce soit dans le domaine de l'agriculture ou dans n'importe quel autre. Il faut avoir d'excellents contacts dans ces marchés d'exportation pour pouvoir trouver des clients qui s'intéressent à ce qu'on vend.

Nous venons tout juste de trouver un nouveau client, et nous sommes ravis de pouvoir l'appuyer. C'est une entreprise assez singulière. Elle importe des aliments biologiques pour animaux de nombreux pays; donc, elle les fait venir au Canada, les transforme ici et les exporte vers le marché américain. C'est une petite entreprise fascinante que nous venons de prendre sous notre aile.

[Français]

Le sénateur Maltais : Si cela peut vous rassurer, je n'ai jamais travaillé dans le domaine bancaire; par contre, j'ai assuré beaucoup de vos créances. Les primes étaient très bien payées, d'ailleurs, vous êtes de bons payeurs.

Il y a un secteur qui connaît plus de difficultés que l'agriculture au Canada, et c'est celui qu'on appelle dans le jargon le secteur mou, soit le secteur des pêches. Comme on le sait, les pêcheurs dépendent de la température, du temps de l'année, des gens de Greenpeace, bref, d'un tas de facteurs incontrôlables. Pourtant, c'est un commerce exceptionnel. Je pense entre autres aux pêcheurs de crabe qui vendent 80 p. 100 de leur production au Japon et qui obtiennent un bon prix, ou bien aux pêcheurs de homards qui vendent aux États-Unis et en Europe, à un très bon prix également. Cependant, il s'agit d'un secteur à risque.

Appliquez-vous les mêmes critères dans le cas d'un pêcheur qui s'achète un bateau d'une valeur de 250 000 \$ ou 300 000 \$ que dans le cas d'un jeune fermier qui désire une petite ferme d'un million de dollars?

[Traduction]

M. Ciappara : Je vous remercie de cette question. Je n'ai pas amené avec moi des banquiers du secteur des pêches, mais je peux vous dire que les banques consentent des prêts à cette industrie. Elles fournissent du financement aux pêcheurs, aux transformateurs et aux autres entreprises liées au secteur des pêches, pour l'achat de bateaux et d'immobilisations, la construction, les mises à niveau, les permis et l'acquisition de quotas. Les banques canadiennes financent effectivement le secteur des pêches.

Le financement de ce secteur a pris de l'ampleur. Il a augmenté de 11 p. 100 depuis cinq ans. Et on parle là des prêts autorisés, alors que les prêts en cours ont augmenté de 21 p. 100 depuis cinq ans. C'est un secteur en croissance pour l'industrie bancaire.

Frankly, banks making decisions on fisheries' loan proposals would be making very much the same decisions, going through very much the same decision process as they would with an agricultural producer. The business experience, how much business experience they have, equity, their cash flow, the nature of the clients — they would take all these variables into consideration to make that determination, but Canadian banks do lend to the fisheries sector.

[*Translation*]

Senator Maltais: I will give you a concrete example. South Korea has just opened its markets, worth some \$10 million, to Canadian seal meat. Someone finally figured out that seal was delicious. This affects the Magdalen Islands, Newfoundland and Labrador, and northern Quebec. Seal is an inexhaustible resource. Seal populations are 25 times bigger than we need them to be, and they represent a threat to other species.

If, for example, other countries open their markets to seal, would you be ready to join the adventure of processing seal, which we have in abundance? Canada has just made available some \$1.6 million to the seal hunters' association so that they can market the product across the globe. The Canadian government just made the announcement last Friday. Would this sector interest you, given the value added and the fact that processing is done right here in Canada? It's no Klondike, I agree, but it's a start. Would this type of business or new enterprise interest you?

Be careful what you answer, because I suggested that the hunters listen to our meeting.

[*English*]

Mr. Ciappara: I did quote the figure of \$913 million in financing that has been authorized by the banks for the fisheries sector, and I'm positive that processing is somewhere included in there. They'll make a decision when a processor, like any other business, comes to a bank with a solid business proposal that takes into account all the variables that can affect its business. The bank will sit down and take a serious look at that business proposal and be in a position to finance it if that business plan is robust.

[*Translation*]

Senator Maltais: I'd like to finish by congratulating Canadian banks, because they helped the Canadian population weather the global crisis. We avoided the approach taken by the American and European systems. Canadians fared well, and banks were one of the reasons for that. It is normal that they make more money in the prosperous years. We do not see this reflected in our RRSPs, however.

I believe Canadian banks will have an even more important role to play, now that markets have gone global. I say global, not merely international. Trust me — people are knocking on

Très franchement, quand les banques prennent des décisions en regard des propositions de prêt du côté des pêches, elles passent par un processus tout à fait semblable à celui que doit suivre tout autre producteur agricole. Elles fondent leurs décisions sur l'expérience du secteur, la valeur nette, les flux monétaires nets, la nature des clients — toutes ces variables seraient prises en compte pour prendre la décision, mais quoi qu'il en soit, les banques canadiennes accordent des prêts au secteur des pêches.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Je vais vous donner un exemple concret. La Corée du Sud vient d'ouvrir ses marchés d'une valeur de 10 millions de dollars à la viande de phoque du Canada. Enfin, quelqu'un a décidé que le phoque était très bon. Cela concerne les îles de la Madeleine, Terre-Neuve-et-Labrador et le Nord du Québec. Le phoque est une ressource inépuisable. Ses populations dépassent 25 fois nos besoins, et il est nuisible pour les autres espèces.

Si, par exemple, d'autres pays s'ouvraient à ce marché, seriez-vous prêt à faire partie de l'aventure de la transformation du produit du phoque, dont les ressources sont immenses? Le Canada vient de mettre à la disposition de l'association de ces pêcheurs 1,6 million de dollars afin qu'elle puisse faire du marketing partout dans le monde. Le gouvernement canadien en a fait l'annonce vendredi dernier. Ce domaine pourrait-il vous intéresser, étant donné qu'il a une plus-value et que la transformation est faite au Canada? Ce n'est pas le Klondike, mais c'est un début. Ce type d'entreprise ou de nouveau commerce pourrait-il vous intéresser?

Faites attention à votre réponse, car j'ai recommandé aux pêcheurs de vous écouter.

[*Traduction*]

M. Ciappara : J'ai effectivement donné le chiffre de 913 millions de dollars de financement qui a été autorisé par les banques pour le secteur des pêches, et je sais que la transformation est englobée là-dedans. Une décision est prise quand une entreprise de transformation, comme toute autre entreprise, présente un solide plan d'affaires qui tient compte de toutes les variables pouvant avoir une influence sur les activités de l'entreprise. La banque fait alors un examen approfondi de ce plan d'affaires et elle peut le financer si ce plan est solide.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : En terminant, j'aimerais féliciter les banques canadiennes, parce qu'elles ont su appuyer la population canadienne pendant une crise mondiale. Nous n'avons pas adopté l'approche des systèmes américains et européens. Le Canada s'en est bien sorti. Elles ont été l'un des facteurs qui a permis à la population canadienne de s'en sortir. Durant les années de vaches grasses, il est normal qu'elles fassent plus d'argent. Toutefois, on ne le détecte pas beaucoup dans nos REER.

Je crois que les banques canadiennes sont appelées à jouer un rôle encore plus important, compte tenu de l'ouverture des marchés qui sont maintenant mondiaux; non pas internationaux,

Canada's doors. There is business to be done, money to be made. I hope you will be joining in. I'm convinced you will. You're in the business of doing business, not fishing for compliments, and I congratulate you for it.

Senator Dagenais: I'd like to get back to financing. You know that the Canadian government grants financial aid to farmers. Is that aid a form of competition for banks, or does it play more of a complementary role?

[English]

Mr. Ciappara: In terms of financial support, there are a number of ways that the government provides it to the farmers. We have the Canadian Agricultural Loans Act Program, which we see as complementing what the banks do. It's a loan guarantee program for young farmers. There is the Advance Payments Program, which is part of the package of programs that our members provide to farmers. There is also the AgriInvest Account program, which is delivered through banks. It's a matching government contribution program. A farmer would go into a bank, put their money into the account, and there would be a matching contribution from the bank. We see that as being very complementary.

There is a financial institution, Farm Credit Canada, which we don't see acting in a very complementary manner. It really depends on the program or the institution you're talking about.

Senator Enverga: I know there are a lot of great banks. The big banks are the best in the world so far.

Mr. Ciappara: We hope it continues that way.

Senator Enverga: However, there is global competition. How competitive are our banks as compared to other banks around the world, especially with servicing our agricultural exporters or servicing our free trade agreements? How competitive are we?

Mr. Ciappara: There are a number of metrics. One of the primary things you need to support exporters, agricultural or any other, is a banking system that can lend during good times and bad. You saw during the financial crisis that Canadian banks do not require one cent of capital injection from the government, whereas other banks in other countries required billions of dollars of capital injection.

The fact that we didn't need that government assistance of capital injection meant that banks were always able to lend to exporters and other businesses.

mais mondiaux. Croyez-moi, on cogne aux portes du Canada. Il y a des affaires à y faire. Il y a de l'argent à y brasser, comme on le dit en bon québécois. J'espère que vous y serez. Je suis convaincu que vous serez là. Vous n'êtes pas là pour recevoir des fleurs, mais pour brasser des affaires, et je vous en félicite.

Le sénateur Dagenais : Je voudrais revenir au financement. Vous savez que le gouvernement du Canada accorde une aide financière aux producteurs agricoles. Cette aide financière crée-t-elle une sorte de compétition pour les banques, ou agit-elle plutôt comme un complément?

[Traduction]

M. Ciappara : Pour ce qui est du soutien financier, le gouvernement l'offre aux agriculteurs sous diverses formes. Nous avons le Programme de la Loi canadienne sur les prêts agricoles, qui est le complément de ce que font les banques. C'est un programme de garanties et de prêts pour les jeunes agriculteurs. Il y a aussi le Programme de paiements anticipés, qui s'inscrit dans la série de programmes qu'offrent nos membres aux agriculteurs. Il y a en outre le programme Agri-investissement qui est livré par l'intermédiaire des banques. C'est un programme de contribution gouvernementale de contrepartie. Un agriculteur peut aller à une banque, verser son argent dans le compte, et la banque y verse une contribution de contrepartie. C'est, selon nous, très complémentaire.

Il y a une institution financière, Financement agricole Canada, qui, d'après nous, n'agit pas de façon très complémentaire. Tout dépend vraiment du programme ou de l'institution dont il s'agit.

Le sénateur Enverga : Je sais qu'il existe bien d'excellentes banques. Les grandes banques sont les meilleures du monde, jusqu'à maintenant.

M. Ciappara : Nous espérons qu'il en restera ainsi.

Le sénateur Enverga : Quoi qu'il en soit, il y a bien une concurrence à l'échelle mondiale. Dans quelle mesure nos banques sont-elles concurrentielles comparativement à d'autres banques du monde, particulièrement sur le plan des services à nos exportateurs agricoles ou en regard de nos accords de libre-échange? Dans quelle mesure sont-elles concurrentielles?

M. Ciappara : Il y a un éventail de paramètres. L'une des principales choses qu'il faut pour appuyer des exportateurs, agricoles ou autres, c'est un système bancaire qui peut octroyer des prêts en période de vache grasse comme en période de vache maigre. Comme on l'a vu pendant la crise financière, les banques canadiennes n'ont pas eu besoin que le gouvernement injecte le moindre sou de capital, alors que d'autres banques, ailleurs, ont eu besoin de milliards de dollars d'injection de capitaux.

Le fait que nous n'ayons pas eu besoin de l'aide du gouvernement sous forme d'injection de capitaux signifie que les banques ont toujours été en mesure de consentir des prêts aux exportateurs et à d'autres entreprises.

Regarding competition and bringing it back to the level of competition, you simply have to look at the world rankings and see where Canadian banks stand in terms of safeness and soundness of the banking system. That soundness means Canadian banks will be there through good times and bad.

Chris Costain, Vice-President, Commercial Agriculture, BMO Commercial Banking, Canadian Bankers Association: The Canadian banks are defending their market share and are standing up against competition from outside interests in this economy as well.

Ms. Paddock: Just a final comment on that. When we think about Canadian banks being competitive, when we think about competitive as to providing financial products and services to agriculture, what we do often in our institution is benchmark ourselves to some of the best-in-class world providers, or providers of banking to agriculture throughout the world. Quite often we find that we are on par as far as the menu of products and services we offer our clients goes, so I would say we're very competitive.

Mr. Bremner: You have to keep in mind that banks have an obligation and duty to protect their depositors' funds. As Alex mentioned, during the financial crisis we not only did that but we also were able to increase our lending capability through that and supported not only farmers but all Canadians.

Mr. Ciappara: To build on that point, we looked at lending to small and medium-sized enterprises, SMEs, not only in Canada but in the U.S. and the U.K. as well. In the U.S. and the U.K., two jurisdictions that suffered probably the most during the financial crisis, their lending to SMEs actually went down.

Lending to SMEs by Canadian banks increased during the financial crisis. That is an example of how a solid banking system is able to support the businesses and the economic activity of the country.

Senator Enverga: I know a lot of our witnesses from the agricultural industry have complained about the lack of workers. Some of them want temporary foreign workers.

How do the banks stand? Do you need temporary workers, or are you fine with all the staff that you have now?

Mr. Ciappara: In terms of our clients?

Senator Enverga: Labour. Are you well covered? Do you need workers, too, just like our agricultural counterparts, temporary foreign workers?

Mr. Ciappara: I think the labour market for workers is very competitive, frankly. We are always looking for highly skilled workers. We are competing not just amongst each other but

Pour ce qui est de la compétition et du niveau de compétitivité, il suffit de voir les classements mondiaux pour savoir où se situent les banques canadiennes sur le plan de la sûreté et de la solidité du système bancaire. Cette solidité signifie que les banques canadiennes resteront fiables, en périodes creuses comme en périodes d'abondance.

Chris Costain, vice-président, Agriculture commerciale, Services aux entreprises de BMO, Association des banquiers canadiens : Les banques canadiennes défendent leur part du marché et elles se défendent aussi contre des intérêts externes à cette économie.

Mme Paddock : Une dernière remarque sur le sujet. Quand on pense à la compétitivité des banques canadiennes, par rapport à l'offre de services et de produits financiers au secteur agricole, souvent, nos institutions veulent se comparer aux meilleurs fournisseurs du monde, aux fournisseurs de services financiers au secteur agricole dans le monde entier. Très souvent, nous constatons que nous sommes à égalité, pour ce qui est du menu de services et de produits que nous offrons à nos clients. Bref, je peux dire que nous sommes très compétitifs.

M. Bremner : Il ne faut pas oublier que les banques ont l'obligation et le devoir de protéger les fonds de leurs déposants. Comme le disait Alex, pendant la crise financière, non seulement nous avons pu faire cela, mais nous avons aussi pu accroître notre capacité de prêts et appuyer non seulement les agriculteurs, mais tous les Canadiens.

M. Ciappara : J'ajouterais que nous avons cherché à offrir des prêts aux petites et moyennes entreprises, les PME, non seulement au Canada, mais aussi aux États-Unis et au Royaume-Uni. Aux États-Unis et au Royaume-Uni, deux pays qui ont probablement souffert le plus de la crise financière, les prêts aux PME avaient nettement baissé.

Les prêts consentis par les banques canadiennes aux PME ont augmenté pendant la crise financière. Cela démontre comment un système bancaire solide peut appuyer les entreprises et l'activité économique du pays.

Le sénateur Enverga : Je sais que bon nombre de nos témoins du secteur agricole se sont plaints du manque de travailleurs. Certains veulent pouvoir embaucher des travailleurs étrangers temporaires.

Qu'en est-il des banques? Vous faut-il des travailleurs temporaires, ou votre effectif actuel vous suffit-il?

M. Ciappara : Pour nos clients?

Le sénateur Enverga : Les effectifs. Vous suffisent-ils? Vous faut-il aussi des travailleurs, comme nos homologues du secteur agricole, des travailleurs étrangers temporaires?

M. Ciappara : Je pense que le marché du travail est très concurrentiel pour les travailleurs. Nous sommes toujours en quête de travailleurs très spécialisés. Nous rivalisons non

against the high-tech companies, other manufacturers and knowledge-based industries. It is a competitive marketplace for employees and for workers.

Mr. Bremner: The University of Guelph did a study a few years ago where they said that for every graduating student in their agriculture program, there were three jobs. We all hire people from that university, and other players in the agricultural sector hire people from there. There is a real demand for those young people graduating from schools like the University of Guelph and McGill and other places like that. They get good jobs, and they join the banks and other agricultural-oriented companies.

Senator Tkachuk: You talked a little bit about Export Development Canada. Is Farm Credit Canada seen as a partner or as a competitor?

Mr. Ciappara: FCC is a unique institution in that, if you compare them to, say, EDC and BDC, there is no complementary mandate in their mandate. They are to compete. There are areas of the country where banks do work with FCC, but, in terms of the overall mandate, it is not a complementary mandate.

Senator Tkachuk: So they are seen as a competitor?

Mr. Ciappara: Yes.

Senator Tkachuk: Do they have the same regulatory framework? I kind of know the answer to the question, but I want you to talk about it. What are some of the issues that arise because of that?

Mr. Ciappara: They don't have the same regulatory framework. They do not have an OSFI overseeing them. The Office of the Superintendent of Financial Institutions, OSFI, did go in a couple of years ago to take a look at their books, but it is not as regular. It is not as frequent as the way OSFI comes in and looks at the books of the Canadian banks.

Senator Tkachuk: If it did not exist, do you think that the banks could step into their market, and do you think they should be exposed to the same regulatory framework?

The Deputy Chair: Could you perhaps clarify for our listeners what OSFI means?

Mr. Ciappara: Sorry. OSFI is the Office of the Superintendent of Financial Institutions.

Senator Tkachuk: If they did not exist, do you think the banks could take their market, fill the void, or, if they continue to exist, should they be under OFSI?

Mr. Ciappara: There is a role for FCC. I think there is debate as to what that role is.

seulement entre nous, mais avec les entreprises de haute technologie, d'autres fabricants et des industries fondées sur le savoir. C'est un marché concurrentiel pour les employés et les travailleurs.

M. Bremner : L'Université de Guelph a mené une étude, il y a quelques années, qui a conclu que pour chaque diplômé de leur programme agricole, il y avait trois emplois. Nous embauchons tous des diplômés de cette université, comme le font d'autres joueurs du secteur agricole. Il y a une demande réelle pour ces jeunes diplômés de divers établissements comme l'Université de Guelph ou l'Université McGill. Ils trouvent de bons emplois, et ils se joignent aux banques et aux entreprises axées sur l'agriculture.

Le sénateur Tkachuk : Vous avez parlé un peu d'Exploitation et développement Canada. Est-ce que Financement agricole Canada est perçu comme un partenaire; ou encore comme un concurrent?

M. Ciappara : FAC est une institution très particulière en ce sens que si on la compare, disons, à EDC et à la BDC, son mandat ne comprend pas de fonctions complémentaires. Ils doivent se faire concurrence. Il y a certainement des régions dans le pays où les banques travaillent avec FAC, mais pour ce qui est de son mandat global, ce n'est pas complémentaire.

Le sénateur Tkachuk : Donc, l'organisme est perçu comme un concurrent?

M. Ciappara : Oui.

Le sénateur Tkachuk : Est-ce qu'il a les mêmes cadres réglementaires? Je connais un peu la réponse à cette question, mais j'aimerais que vous en parliez. Quel genre de problèmes est-ce que cela pose?

M. Ciappara : FAC n'a pas le même cadre réglementaire. Le Bureau du surintendant des institutions financières ne surveille pas ses activités. Le BSIF a vérifié les livres comptables de cet organisme il y a deux ou trois ans, mais ce n'est pas quelque chose qu'il fait aussi régulièrement que pour les autres banques canadiennes.

Le sénateur Tkachuk : Si Financement agricole Canada n'existait pas, pensez-vous que les banques pourraient s'emparer de ce marché, et pensez-vous que l'organisme devrait être assujéti au même cadre réglementaire?

La vice-présidente : Pourriez-vous préciser pour les gens qui nous écoutent ce que signifie BSIF?

M. Ciappara : Oui, je suis désolé. Il s'agit du Bureau du surintendant des institutions financières.

Le sénateur Tkachuk : Donc, si FAC n'existait pas, pensez-vous que les banques pourraient s'emparer de son marché, prendre sa place ou, si l'organisme demeure, devrait-il être sous la surveillance du BSIF?

M. Ciappara : FAC a un rôle à jouer. Quant à la nature de ce rôle, elle fait l'objet d'un débat.

When you compare FCC to BDC and EDC, there is no regular mandate review with FCC like you do with BDC and EDC. With BDC and EDC, there is a 10-year mandate review. You don't have that with FCC, so there isn't that opportunity to have those sorts of debates on the questions that you are asking, senator. There isn't that opportunity with FCC.

In terms of banks, banks are willing lenders. We are willing and able lenders, as I have mentioned before. We were able to lend throughout the financial crisis. That is the worst of the worst, and we were able to lend in good times as well. I am sure we would be able to provide more finance to the market if the opportunity was there, but, again, I think there is a wider question there. A mandate review, something like BDC and EDC have, would provide the opportunity to have that sort of discussion.

[Translation]

The Deputy Chair: Senator Maltais, do you have a quick question to ask about the farming sector?

Senator Maltais: Mr. Brown, you spoke of banks being involved in the reforestation of Mexico. In a past life, when I was in another parliament in Quebec City, we drafted a special bill. We debated the issue of reforesting the Toluca desert on the Pacific Coast.

We've ratified a few treaties with countries like South America, and we're currently negotiating others with other countries. Do you have ears to the ground and a sustained presence in these countries, given that we are both exporters and importers?

[English]

Mr. Brown: We are certainly open for business, and we are there. We are in many of the Latin American countries. In Mexico, we have a large presence, and, as it relates to agriculture, we have an agricultural director there, with a team that he works with. We are in many of the Central American countries. We have a focus on Mexico, Colombia, Chile and Peru, and we are one of the largest lenders in the Caribbean. In fact, in Jamaica, we are the oldest bank there. We have been there for over 100 years. We are very present. We have a fairly large agricultural book in certain countries in Latin America.

The Deputy Chair: If I may, I'd like to ask a quick question: A number of witnesses have underscored the importance of innovation and research projects in order to help them to create new products and differentiate themselves on the world market. Do you fund these types of technological-innovation projects, and could you perhaps give an example?

Quand on compare FAC à la BDC et à EDC, il n'y a aucun examen régulier du mandat de FAC, contrairement aux deux autres, dont le mandat est examiné tous les 10 ans. On ne le fait pas pour FAC, donc on n'a pas cette occasion d'avoir des débats sur des questions comme celles que vous posez, sénateur.

Pour ce qui est des banques, elles accordent des prêts de leur propre chef. Ce sont des organismes de prêts, volontaires et capables, comme je l'ai dit tout à l'heure. Nous avons pu continuer d'octroyer des prêts tout au long de la crise financière; c'est-à-dire dans la pire des conjonctures, et nous avons aussi pu accorder des prêts en période de vache grasse. Je suis sûr que nous pourrions financer encore plus le marché si l'occasion se présentait, mais je le répète, il y a un enjeu plus vaste. Un examen du mandat, comme ce à quoi sont assujettis la BDC et EDC, ouvrira la porte à ce genre de discussions.

[Français]

La vice-présidente : Sénateur Maltais, vous avez une question à poser rapidement concernant le domaine de l'agriculture?

Le sénateur Maltais : Monsieur Brown, vous avez parlé de l'implication des banques au Mexique dans le domaine du reboisement. Dans une autre vie, alors que j'étais dans un autre parlement, au Québec, nous avons créé une loi spéciale. Nous avons débattu la question du reboisement du désert de Toluca en passant par la côte du Pacifique.

Nous avons ratifié quelques traités avec des pays comme l'Amérique du Sud, et nous procédons présentement à des négociations avec d'autres pays. Avez-vous une ouverture et une présence continue dans ces pays, puisque nous sommes exportateurs et importateurs également?

[Traduction]

M. Brown : Oui, absolument, nous y avons une présence. Nous avons des succursales dans une grande partie des pays de l'Amérique latine. Nous assurons une forte présence au Mexique, où, puisque nous parlons d'agriculture, nous avons un directeur agricole, qui a toute une équipe. Nous avons une présence dans bien des pays de l'Amérique centrale. Nous nous concentrons surtout sur le Mexique, la Colombie, le Chili et le Pérou, et nous sommes l'une des plus importantes institutions de prêts dans les Caraïbes. D'ailleurs, notre banque est la plus ancienne banque de la Jamaïque. Nous y sommes depuis plus de 100 ans. Nous sommes donc très présents. Nous avons un portefeuille agricole assez important dans certains pays d'Amérique latine.

La vice-présidente : Si vous permettez, j'aimerais poser une question rapidement. Plusieurs témoins ont insisté sur l'importance des projets d'innovation et de recherche qui les aide à créer de nouveaux produits et à se distinguer sur le marché mondial. Financez-vous ce type de projet d'innovation technologique, et pourriez-vous nous donner un exemple?

Mr. Ciappara: We provide support for them through banking services and banking products if they have a deposit or chequing accounts. We do provide that. It depends where they are in terms of the financing side. It depends where they are in their life cycle. If they are a mature company but looking to put in place an innovative practice or innovative technology, they probably have the cash flow that can support that sort of investment. It really depends on the nature of the innovation and where they are in the life cycle.

Mr. Costain: Farmers are very innovative people. Having had the pleasure of working with them for a number of years, we are challenged constantly by our clients requesting support for projects like that, and we are very pleased to provide financing for any innovations, be it feeding innovations for livestock or certainly processing innovations, particularly in the greenhouse sector, with exports, grading equipment and things like that.

The Deputy Chair: Seeing no further questions, on behalf of the committee, I wish to thank you most sincerely for having accepted our invitation to be here this evening. Thank you to the Canadian Bankers Association and all of its members.

[Translation]

Honourable senators, the committee will now reconvene to hear our next witness. We have the pleasure of having Mr. Bruce Muirhead, Associate Vice-President, External Research, from the University of Waterloo.

Mr. Muirhead, thank you for accepting our invitation to appear. I would now invite you to make your presentation. Senators will then ask you questions.

[English]

Bruce Muirhead, Associate Vice-President, External Research, University of Waterloo: Thank you very much for inviting me this evening to have a conversation with you about international market access priorities for Canadian agriculture and agri-food. I note in your order of reference that you are tasked with examining four issues. I will address my brief remarks to the final two of these and less so to the first two, although I will address elements of them as well. I am happy to answer any questions that may be raised on your study focus.

As you may know, and I assume this is why I was invited to appear, I research and write on supply management, mostly dairy and eggs, in a context of competing international systems comparing ours to those found in Australia, the U.K., New Zealand and the U.S. Based on my extensive study of these countries' agricultural regimes in supply-managed sectors, the Canadian way, it seems to me, is the best in all of those sectors. I am trained as a historian, so, unusual in an analysis of Canadian agriculture, my work provides historical context to the growing

M. Ciappara : Nous offrons un soutien à ces clients au moyen de nos services bancaires et de nos produits bancaires s'ils ont un compte de dépôt ou de chèque. Donc, oui, nous avons cela. Tout dépend de l'étape où ils en sont, en ce qui concerne le financement, le cycle de vie. Si c'est une entreprise déjà mûre qui cherche à adopter une méthode ou une technologie novatrice, elle a probablement les fonds nécessaires pour appuyer ce genre d'investissement. Tout dépend donc de la nature des innovations et de l'étape où en est l'entreprise dans son cycle de vie.

M. Costain : Les agriculteurs sont des gens très novateurs. J'ai eu le plaisir de travailler avec eux pendant plusieurs années, et nos clients nous mettaient constamment au défi en demandant notre appui pour des projets comme ceux-là. Nous sommes très contents de financer l'innovation, quelle qu'elle soit, que ce soit dans le domaine des aliments pour bétail ou dans la transformation, surtout dans le secteur de la serriculture, en ce qui concerne les exportations, l'équipement de classification, ce genre de choses.

La vice-présidente : Puisqu'il n'y a plus de questions à poser, au nom du comité, je tiens à vous remercier sincèrement d'avoir accepté notre invitation à témoigner devant nous ce soir. Nous remercions l'Association des banquiers canadiens et tous ses membres.

[Français]

Honorables sénateurs, le comité se réunit de nouveau pour entendre le prochain témoin. De l'Université de Waterloo, nous avons le plaisir de recevoir ce soir M. Bruce Muirhead, vice-recteur associé, Recherche externe.

Monsieur Muirhead, merci beaucoup d'avoir accepté notre invitation à comparaître. J'aimerais vous inviter à faire votre présentation. Par la suite, les sénateurs vous poseront des questions.

[Traduction]

Bruce Muirhead, vice-recteur associé, Recherche externe, Université de Waterloo : Je vous remercie infiniment de m'avoir invité à discuter avec vous ce soir des priorités en matière d'accès aux marchés internationaux pour le secteur agricole et agroalimentaire du Canada. Je constate, à la lecture de votre ordre de renvoi, que votre comité a été chargé d'examiner quatre enjeux. Mes observations porteront surtout sur les deux derniers, et peut-être un peu moins sur les deux premiers, mais j'en parlerai quand même un peu. Je répondrai volontiers à vos questions liées à l'objet de votre étude.

Comme vous le savez sans doute, et je suppose que c'est pourquoi j'ai été invité à comparaître devant vous, je fais des recherches et j'écris au sujet de la gestion de l'offre, surtout en ce qui concerne les produits laitiers et les œufs, dans le contexte de systèmes internationaux concurrents, afin de comparer le nôtre à ceux de l'Australie, du Royaume-Uni, de la Nouvelle-Zélande et des États-Unis. À la lumière de l'étude approfondie que j'ai faite des régimes agricoles de ces pays, dans les secteurs soumis à la gestion de l'offre, le modèle canadien me semble le meilleur de

debate about the sustainability and resilience that is epitomized by supply management. Most of the Canadian literature has been the work of social scientists, often writing to sway opinion, to offer policy options or to critique current events.

Egg and dairy supply management in 2014 is as rational and as necessary as when it was implemented in the early 1970s. Indeed, the case is more solid presently, given the global volatility in agricultural prices and the difficulties farmers outside the supply-managed sectors face in ensuring the sustainability of their operations, despite the best intentions of all the witnesses you had in the previous session. A significant volume of the literature addresses the issue of power asymmetries between the producer and others in the supply chain.

The Deputy Chair: Could I ask you to slow down a bit for our translators.

Mr. Muirhead: I am sorry. Usually I speak in 50-minute sound bites for classes; so I'm trying to cram 50 minutes into 5 minutes. It's hard.

They include processors, supermarkets and myriad people in the middle, symbolized by the people who were here just before me. Supply management effectively deals with the issue of power asymmetries. Farmers talk a lot about this — how they cannot deal with supermarkets or processors one on one.

Simultaneously, global population is increasing, making the safe and secure production of food a pressing necessity for Canadians, the great majority of whom live in urban areas. Egg and dairy supply management, as well as that of the other supply-managed sectors, ensures stable production at reasonable prices to consumers.

As noted, I compare the Canadian industry to its international peers and its impact, potential and actual, in international trade negotiations. Increasingly, Canada is negotiating international agreements where supply management is perceived to be a hindrance to a successful conclusion. To date, Ottawa has successfully resisted those who have demanded its fundamental change in favour of something that reflects so-called free market characteristics. I would say there is no such thing as a free market in agriculture; but that is a whole other conversation, perhaps.

It is important that our government continue to do so. My work speaks to this as well as how completing systems are supported by governments around the world. Every single dairy sector and most egg sectors are supported in some fashion by the

tous. J'ai une formation d'historien, ce qui est peu commun dans une analyse de l'agriculture canadienne; mes travaux établissent donc un contexte historique pour le débat grandissant sur la durabilité et la résilience incarnées par la gestion de l'offre. La documentation canadienne sur le sujet est l'œuvre, en grande partie, de spécialistes en sciences sociales, qui cherchent souvent à influencer l'opinion, à offrir des choix en matière de politiques ou à critiquer la conjoncture.

La gestion de l'offre d'œufs et de produits laitiers, en 2014, est tout aussi justifiée et nécessaire qu'elle l'était quand elle a été mise en œuvre au début des années 1970. De fait, elle l'est encore plus actuellement, étant donné la volatilité mondiale des prix des produits agricoles et les difficultés que connaissent les agriculteurs de secteurs non assujettis à la gestion de l'offre pour assurer la durabilité de leurs exploitations, en dépit des meilleures intentions de tous les témoins que vous avez entendus auparavant. Une grande quantité de ces recherches portent sur l'asymétrie du pouvoir entre le producteur et d'autres intervenants de la chaîne d'approvisionnement.

La vice-présidente : Puis-je vous demander de ralentir un peu pour nos interprètes.

M. Muirhead : Je suis désolé. J'ai l'habitude d'avoir 50 minutes pour mes cours, alors j'essayais de condenser le tout en cinq minutes. C'est difficile.

Cela comprend donc les entreprises de transformation, les supermarchés et une myriade de gens au milieu, que représentaient les témoins qui m'ont précédé. La gestion de l'offre, de fait, vise à corriger les asymétries du pouvoir. Les agriculteurs en parlent beaucoup — du fait qu'ils ne peuvent pas composer avec les supermarchés ou les entreprises de transformation un à un.

En même temps, la population mondiale est en croissance, ce qui fait que la production sûre et sécuritaire d'aliments est une nécessité urgente pour les Canadiens, dont la grande majorité vivent dans des régions urbaines. La gestion de l'offre d'œufs et de produits laitiers, ainsi que d'autres secteurs assujettis à la gestion de l'offre, assure une production stable à des prix raisonnables pour les consommateurs.

Je disais donc que je compare l'industrie canadienne à ses homologues à l'échelle internationale et j'étudie son incidence, potentielle et réelle, dans les négociations commerciales internationales. De plus en plus, le Canada négocie des accords internationaux et la gestion de l'offre est perçue, dans ces négociations, comme un obstacle à une conclusion fructueuse. À ce jour, Ottawa a pu résister à ceux qui exigeaient un changement fondamental en faveur de quelque chose qui reflète les caractéristiques d'un soi-disant libre marché. Pour moi, le libre marché n'existe pas en agriculture, mais c'est peut-être un tout autre débat.

Il est important que notre gouvernement continue sur la même voie. Les conclusions de mes travaux le confirment, et elles montrent aussi que des systèmes concurrents sont appuyés par des gouvernements du monde entier. Tous les secteurs des produits

public sector, except Australia, which has difficulties unique to Australia, despite a pervasive rhetoric in all international trade negotiations that would suggest otherwise. The genius of the Canadian system lies in part in the fact that its farmers are not subsidized by government, while still providing an essential agricultural commodity at a reasonable price for consumers.

These issues are becoming more important as questions of the benefits of free trade in agriculture are being increasingly replaced by new concerns emerging from recent increases in food prices and food scarcity and as agricultural issues become more pressing in the face of climate change. We see that in the Doha Round, which began in 2001 and probably will never end.

Implicit in my work is the question of the ongoing validity of the international political consensus around the neo-liberalization of agriculture. While the WTO and the OECD assume certain things about desirable future trajectories for global agriculture, both have traditionally weighed in vociferously against supply management. First and foremost is the claim that supply management creates rigidities and works against — in their words — the reasonable allocation of resources as defined by them. Both present any decrease in a country's domestic agricultural support, which should lead to greater dependence on market signals alone — which no country does but that is what they say — as a clear improvement in the sector's economic management.

That is a completely incorrect assumption. The critical interrogation of resilience of industry structures in both historic and current moments of crisis will help to inform the current debate about neo-liberalism and productivism in agriculture as well as the obvious merits of supply management.

In conclusion, our Canadian system hits all the proper markers — food security, food sovereignty, traceability and proper pricing for consumers, with the result of smaller farms with less adverse environmental impact as well. Some elements of the U.S. dairy system are now talking about supply management, although I don't think the U.S. Congress will go for it. Certainly, dairy farmers are interested, in particular now given the huge oversupply of dairy around the world. It would be a shame for us to lose it or to compromise its operation in such a context.

Thank you for inviting me. I look forward to your questions about international trade or agriculture and all the great things that supply management has done, if you agree.

laitiers et la plupart des secteurs des œufs reçoivent un soutien, sous une forme ou une autre, du secteur public, à l'exception de l'Australie qui a des difficultés qui lui sont propres, quoi qu'en disent les tenants de la théorie contraire qui participent aux négociations commerciales internationales. Le génie du système canadien vient, en partie, du fait que ces agriculteurs ne sont pas subventionnés par le gouvernement, alors qu'ils fournissent des matières premières agricoles essentielles à un prix raisonnable aux consommateurs.

Ces enjeux revêtent de plus en plus d'importance à mesure que les questions portant sur les avantages du libre-échange en agriculture sont progressivement remplacées par de nouvelles préoccupations causées par les augmentations récentes des prix des aliments et les problèmes de pénurie alimentaire, et à mesure que les enjeux agricoles s'exacerbent avec les changements climatiques. On le constate avec le cycle de Doha, qui a commencé en 2001 et qui ne prendra probablement jamais fin.

Un élément implicite, dans mes travaux, est la question de la pertinence continue du consensus politique international entourant la néo-libéralisation de l'agriculture. Même si l'OMC et l'OCDE émettent certaines hypothèses sur les trajectoires souhaitables futures pour l'agriculture mondiale, ces deux organismes se sont toujours opposés vigoureusement à la gestion de l'offre. Ils prétendent en premier lieu que la gestion de l'offre crée des rigidités et va à l'encontre — c'est eux qui le disent — de la répartition raisonnable des ressources, comme ils la définissent. Tous les deux soutiennent que toute diminution du soutien public au secteur agricole d'un pays devrait entraîner une plus grande dépendance à l'égard des signaux du marché seulement — ce qui n'est le cas d'aucun pays, mais c'est ce qu'ils disent — et qu'elle constitue une nette amélioration de la gestion économique du secteur.

C'est une hypothèse absolument erronée. Le questionnement critique de la résilience des structures de l'industrie dans des contextes de crise antérieurs et actuels contribuera à éclairer le débat actuel sur le néolibéralisme et le productivisme en agriculture, ainsi que sur les avantages de la gestion de l'offre.

Pour terminer, notre système canadien respecte tous les paramètres appropriés — la sécurité alimentaire, la souveraineté alimentaire, la traçabilité et l'établissement de prix appropriés pour les consommateurs. Résultat? Les exportations agricoles sont plus petites et elles ont moins d'incidences négatives sur l'environnement. Certains intervenants du système américain de produits laitiers envisagent maintenant la gestion de l'offre, bien que je doute que le Congrès américain soit d'accord. Il est certain que les producteurs laitiers sont intéressés, surtout maintenant, étant donné l'énorme excédent de produits laitiers dans le monde entier. Il serait dommage que nous perdions cette industrie ou que nous mettions en péril son fonctionnement dans ce contexte.

Je vous remercie de m'avoir invité. Je suis impatient de répondre à vos questions sur le commerce international ou l'agriculture et sur tout ce que la gestion de l'offre a fait de merveilleux, si vous êtes d'accord.

The Deputy Chair: Thank you very much, Mr. Muirhead.

[Translation]

Senator Dagenais will ask the first question.

Senator Dagenais: Thank you, Mr. Muirhead, for your presentation. I want to talk about the trade deal with the European Union. You know that the agreement has been a source of great concern for milk processors, cheese producers among others.

Some Quebec producers that I have met are very nervous. Around 16,000 tonnes of cheese will make its way to Canada. That is an extra 32 per cent of cheese the market has to accommodate. What, in your view, will be the impact of this increase on the Canadian market and on the people who are part of the dairy products supply chain?

[English]

Mr. Muirhead: I was a little bit perplexed with the reaction of the Dairy Farmers of Canada, in particular, to the results of the CETA, the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, in large part because it seemed like the government was working toward minimizing impact on supply management but having to give up something.

In terms of the additional — it is fine cheese I guess, and then another 2,000 tonnes of some other kinds of cheese that is coming in under the CETA as well. The market is growing. The fine cheese market in Canada is growing dramatically. You have to give something in return for access to the European market. We get beef access. In that context, maybe there is a bit of trade-off, as you know, for beef or cheese. I don't think it will have much long-term impact on Canadian cheese.

One of the criticisms that farmers have — and I have heard this a number of times — is that they have created the market for fine cheese in Canada. We have lots of artisanal cheese makers now, who make really great cheese. For example, I have seen the TV ad about Oka cheese from Quebec, which is a great commercial. That is the kind of thing that I think that farmers feel almost betrayed about: that they create the market and the government trades away some access to people. I can't see that it's going to have a long-term adverse impact. Also, in that context, you have to give up something in order to get something in return. I thought it was a pretty decent deal that they got.

[Translation]

Senator Dagenais: You spoke of supply management, and how fiercely its advocates, among them the Union des producteurs agricoles du Québec, defend it. I would also like to broach the

La vice-présidente : Merci beaucoup, monsieur Muirhead.

[Français]

La première question sera posée par le sénateur Dagenais.

Le sénateur Dagenais : Merci, monsieur Muirhead, pour votre présentation. Évidemment, je veux vous parler de l'accord économique commercial conclu avec l'Union européenne. Vous savez que cet accord suscite beaucoup d'inquiétudes chez les transformateurs laitiers, entre autres pour les producteurs de fromage.

Je peux vous parler des producteurs du Québec que j'ai rencontrés et qui sont très nerveux. Un volume d'environ 16 000 tonnes de fromage fera son arrivée au Canada; il s'agit d'un accès supplémentaire de 32 p. 100 au marché actuel des fromages. Selon vous, quel sera l'impact de cet accroissement sur le marché canadien et sur les intervenants de la chaîne d'approvisionnement de produits laitiers?

[Traduction]

M. Muirhead : J'ai été un peu étonné par la réaction des Producteurs laitiers du Canada en particulier, devant les résultats de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG, en grande partie parce qu'il semblait que le gouvernement cherchait à réduire au minimum l'incidence de cet accord sur la gestion de l'offre, mais il a dû faire un compromis.

Parlons des quantités supplémentaires — je suppose que c'est du fromage fin, et l'AECG permettra l'importation de 2 000 tonnes de plus d'autres types de fromage. Le marché est en croissance. Le marché des fromages fins du Canada connaît une croissance fulgurante. Il faut bien donner quelque chose en échange de l'accès au marché européen. Nous avons l'accès pour le bœuf. Dans ce contexte, c'est peut-être un peu un compromis, comme vous savez : le bœuf contre le fromage. Je ne pense pas que cela aura tellement d'effet à long terme sur le fromage canadien.

Une des critiques exprimées par les agriculteurs — et je l'ai entendue à maintes reprises —, c'est qu'ils ont créé le marché pour les fromages fins, au Canada. Nous avons maintenant beaucoup d'artisans fromagers, qui font d'excellents fromages. Par exemple, j'ai vu à la télévision une excellente publicité sur le fromage d'Oka, du Québec. C'est le genre de chose qui fait que les producteurs se sentent quasiment trahis : ils créent le marché, et le gouvernement fait des échanges d'accès avec d'autres. Je ne crois pas que cela ait vraiment des effets négatifs à long terme. Aussi, dans ce contexte, il faut bien renoncer à quelque chose pour obtenir quelque chose en échange. J'ai trouvé qu'on avait fait une assez bonne affaire.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Vous avez parlé de la gestion de l'offre qui est farouchement défendue, entre autres par l'Union des producteurs agricoles du Québec, et j'aimerais qu'on aborde

subject of the Trans-Pacific Partnership currently being negotiated. Canada certainly wishes to be a part of it, and if I have understood correctly, we will have to show some flexibility on supply management and display some openness to do so. What do you think?

[English]

Mr. Muirhead: I still believe that the TPP, the Trans-Pacific Partnership, won't happen and that the Obama administration won't get trade promotion authority at the end of the day in order to move ahead with it. Without trade promotion authority on the American side, the agreement is dead no matter how much effort has gone into negotiating it. That's my personal take on it. Of course, everything could change tomorrow, and I could be completely wrong in my analysis of that.

Looking at the numbers, and I have read a lot of stuff about who supports it and who does not and for what reasons, I think that it won't happen. But, should it happen, then it is not so much the Japanese but the Americans who are certainly keen about getting rid of supply management. In fact the National Milk Producers Federation in the U.S. is hugely critical and extremely aggressive in its tactics with regard to Canadian milk. If we get rid of supply management in that context and cave in to American demands on this, then we are almost signing the death warrant of dairy farmers and the dairy industry in Canada.

They are cranking up and increasing milk production in the U.S. at a huge rate, right across the board now. In fact, they talk a lot now about export markets. They've cut into Australian dairy exports, for example. They have an organization called Cooperatives Working Together, which is a private sector organization and therefore outside the orbit of the World Trade Organization and its rules and regulations. They heavily subsidize the exports of dairy products to, for example, South Korea, where they have a free trade agreement and we have signed one as well.

The Americans are intent upon increasing milk production and getting rid of the surplus through exports. We all know that when the Americans decide that they are going to do something, they really do it.

It seems to me, based on the history of this and also past practice, that we will not have access. It will be the softwood lumber business all over again, where we have our system here and they have their system there, and as I heard Robert Reich say, where does the biggest gorilla in the room sit? Anywhere it wants. The Americans set the rules for this. They will demand access to our market for their dairy products in the same way that they will subsidize them through Cooperatives Working Together or through other mechanisms that they have.

également le sujet du Partenariat transpacifique qui se négocie présentement. Le Canada veut certainement faire partie de ce Partenariat transpacifique, et j'ai cru comprendre que, pour ce faire, il faudra faire preuve de flexibilité au chapitre de la gestion de l'offre et démontrer une certaine ouverture. Qu'en pensez-vous?

[Traduction]

M. Muirhead : Je pense encore que le PTP, le Partenariat transpacifique, ne se concrétisera pas et que l'administration Obama n'arrivera pas au bout du compte à obtenir l'autorité en matière de promotion des échanges commerciaux pour aller de l'avant. Sans cette autorité du côté des Américains, l'entente n'aboutira pas, peu importe les efforts déployés en vue de sa négociation. C'est ce que j'en pense, personnellement. Évidemment, tout pourrait changer demain, et je me serais alors tout à fait trompé dans mon analyse.

Quand je regarde les chiffres, et j'ai lu beaucoup sur ceux qui l'appuient ou non, et pour quelles raisons, je pense que cela ne se réalisera pas. Mais dans le cas contraire, ce ne sont pas tant les Japonais que les Américains qui voudraient se débarrasser de la gestion de l'offre. En fait, la National Milk Producers Federation des États-Unis critique vivement le lait canadien, et elle emploie des tactiques des plus agressives à son égard. Si nous renoncions à la gestion de l'offre dans ce contexte et que nous cédions aux exigences des Américains sur ce plan, nous signerions ou presque l'arrêt de mort des producteurs laitiers et de l'industrie laitière du Canada.

Les Américains sont en train d'augmenter la production laitière à une vitesse fulgurante, sur toute la ligne. En fait, ils parlent beaucoup maintenant de marchés d'exportation. Ils se sont immiscés, par exemple, dans les exportations de produits laitiers de l'Australie. Ils ont une organisation appelée Cooperatives Working Together, une organisation du secteur privé, qui n'est donc pas régie par l'Organisation mondiale du commerce. Ils subventionnent lourdement les exportations de produits laitiers vers la Corée du Sud, par exemple, avec laquelle ils ont un accord de libre-échange, comme nous d'ailleurs.

Les Américains sont résolus à augmenter la production laitière et à exporter leur surplus. Nous savons tous que, quand les Américains décident de faire quelque chose, ils le font.

Si je me base sur l'histoire et les pratiques du passé, je ne crois pas que nous aurons accès au marché américain. L'histoire du bois d'œuvre se répétera. Nous aurons notre système et ils auront le leur. Puis, comme dit Robert Reich : « Que fait le plus gros joueur? Il fait ce qu'il veut. » Les Américains fixeront les règles du jeu. Ils demanderont l'accès à nos marchés pour vendre leurs produits laitiers, tout en offrant des subventions à la production au moyen de Cooperatives Working Together ou au moyen d'autres mécanismes dont ils disposent.

The producers' Margin Program that they run in the United States is heavily subsidized. The state pays 62 per cent of the insurance premiums that every farmer now takes out, in case the price of milk drops and the price of feed increases. That is a public sector program that farmers access. They pay a slight premium, but I would hope they would.

It would be a disaster if supply management — eggs and dairy — 40 or 50 per cent of milk is consumed locally as well. If that happened, we would be flooded with American milk and eggs, and I doubt there would be much we could do about it. I think it would spell the end of the Canadian dairy industry and the Canadian egg industry in a significant way. It would be awful.

Senator Enverga: A while ago you mentioned Australia and New Zealand. Basically, they regulate their supply management productions. The regulation requires a transition period to enable producers to adopt a free market. What do you think of the Australian and New Zealand models with respect to regulating supply management? What are the effects? How do they manage to do it?

Mr. Muirhead: Neither of them has managed it at all. The Australian one is in a bad way; Australia's egg and dairy industry is in horrible shape. The Australian industry in both eggs and dairy is undergoing significant downward revisions now. Farmers are going out of business at a very quick rate. Part of it is drought in south Queensland and northern New South Wales. Western Australia had the hottest summer ever recorded. We had the coldest winter in Waterloo, but they had the hottest summer in Western Australia. I don't know what any of that means.

Australian agriculture is in absolute crisis in those sectors like eggs and dairy. Also, Australian eggs are more expensive than Canadian eggs. Caged eggs are about a third again as expensive as we would expect to pay in supermarkets here. I think Australia is in complete denial about what they intend to do. They have reduced, by billions of litres, the amount of milk they produce. I have a research trip planned to Australia where I am going to the Dairy Farmers of Australia, and I've have made arrangements to talk to them about this. They used to produce 11 billion litres of milk, and now they produce 8.5 billion to 9 billion litres of milk. The volumes are reducing, largely because they can't compete and they have completely deregulated. No farmer is able to make money in a completely deregulated market. There's that old expression: You can make a small fortune in agriculture if you begin with a large one. I think that the Australians are experiencing that now.

Le programme de protection des marges de profit des producteurs en place aux États-Unis reçoit beaucoup de subventions. L'État paie 62 p. 100 des primes d'assurance auxquelles tous les producteurs souscrivent désormais, pour se protéger si le prix du lait chute ou si le prix de la nourriture pour animaux augmente. Les producteurs ont accès à ce programme public. Ils paient une petite partie de la prime, je l'espère bien.

Ce serait désastreux pour la gestion de l'offre — dans le cas des œufs et des produits laitiers — si 40 à 50 p. 100 du lait était consommé localement. Si cela devait se produire, les Américains exporteraient massivement leurs œufs et leurs produits laitiers, et je pense que nous n'aurions pas beaucoup de recours. Les secteurs des produits laitiers et des œufs au Canada auraient beaucoup de mal à s'en remettre. Ce serait épouvantable.

Le sénateur Enverga : Vous avez parlé plus tôt de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande. Essentiellement, ces pays réglementent leurs productions soumises à la gestion de l'offre. La réglementation prévoit une période de transition afin de permettre aux producteurs de s'adapter au libre marché. Que pensez-vous des modèles australiens et néo-zélandais relativement à la réglementation de la gestion de l'offre? Quelles sont les répercussions de ce modèle? Comment sont-ils arrivés à le mettre en place?

M. Muirhead : Aucun de ces deux pays n'a vraiment réussi. Le modèle australien ne fonctionne pas : les secteurs des œufs et des produits laitiers sont dans un piteux état. En Australie, on révisé actuellement à la baisse les résultats enregistrés dans ces deux secteurs. Le nombre de faillites des producteurs augmente rapidement, ce qui s'explique en partie par la sécheresse dans le sud du Queensland et dans le nord de la région de New South Wales. L'été, dans l'Ouest de l'Australie, a été le plus chaud jamais répertorié. À Waterloo, cet hiver, nous avons connu des froids sans précédent, puis l'été dans l'Ouest de l'Australie a été le plus chaud jamais enregistré. Je ne comprends pas tout ce que cela signifie.

Le secteur agricole de l'Australie connaît une grande crise dans la production d'œufs et de produits laitiers. En Australie, les œufs coûtent plus cher qu'au Canada. Là-bas, les œufs issus de l'élevage en batterie coûtent environ 33 p. 100 plus cher que ce qu'on pourrait s'attendre à payer dans nos supermarchés ici. Je pense qu'en Australie, on refuse d'admettre les conséquences des intentions avouées. On y a réduit la production laitière de plusieurs milliards de litres. D'ailleurs, j'ai prévu me rendre en Australie pour faire de la recherche, et je rencontrerai les représentants des Dairy Farmers of Australia; je compte aborder ce sujet avec eux. Auparavant, l'Australie produisait 11 milliards de litres de lait et maintenant, elle en produit 8,5 à 9 milliards. On réduit le volume de production, surtout parce qu'on ne peut pas livrer concurrence et parce qu'on a complètement déréglementé le marché. Aucun producteur ne peut réaliser des profits dans un marché complètement déréglementé. Comme dit le vieil adage, on peut se faire une petite fortune en agriculture si on commence par en investir une grande. Je pense que cela décrit bien l'expérience des Australiens.

As far as New Zealand goes, I have rarely come across a more hypocritical country when it comes to dairy and their obsession with deregulation and getting government off the backs of producers. I hear Tim Groser and John Key talk all the time about this aspect. New Zealand did deregulate, that is true — at least they withdrew public support for the dairy sector. It is a single-desk supplier. Fonterra is their major milk producer. It is a single-desk supplier. It now controls, as they say, only 87 per cent of New Zealand production; it used to control about 95 per cent, but there are other players that are entering the market now.

As a result of the huge role that they play, they set the international price for dairy. It seems to me that they are the beneficiaries of their not really deregulated but single-desk supplier mechanism where they are allowed to basically prosper at the expense of other countries.

Fonterra is great. If I was a New Zealand farmer, I would say, “Yes, this is what we have to do,” but it then relies on government giving them sort of a single-desk supplier. The dairy export board was amalgamated into the two cooperatives it established that made up Fonterra in 2001 and was a single-desk supplier. It had sole authority to export dairy from New Zealand in the pre-2001 period. Pre-deregulation was established in 1961, and it operated on the same principles as our Canadian Wheat Board did, the Australian Wheat Board as well, which was a single-desk that basically set the price and became a major player.

They didn't deregulate. The industries in New Zealand that did really deregulate, like wool and sheep meat, have gone into the tank. They are very poor now. Everybody is switching to dairy in New Zealand, even in environmentally suspect areas, because milk prices have traditionally been quite — well, not this year or last year, but milk price has been very high, and the dividend payments that people have got through Fonterra, which is a massive co-op as well, have been very high.

The other thing about Fonterra that I should mention is that you can't produce for Fonterra unless you own shares in Fonterra. Shares now cost approximately \$5.25 a share. Farmers would have 1 million shares in Fonterra.

I spoke with New Zealanders about this. I can't see how their system is different from our supply managed system. If you want to belong to Fonterra or want to belong to the system, you have to pay. You have to buy a share, and you can only produce for Fonterra up to the amount of shares you have in the co-op.

Pour ce qui est de la Nouvelle-Zélande, j'ai rarement vu un pays aussi hypocrite par rapport au secteur des produits laitiers et à son obsession de déréglementation et de retrait du gouvernement des affaires des producteurs. J'entends souvent Tim Groser et John Key s'exprimer à ce sujet. La Nouvelle-Zélande a effectivement déréglementé son secteur — le gouvernement a du moins retiré son appui au secteur des produits laitiers. Il s'agit maintenant d'un fournisseur à guichet unique. Fonterra est le plus grand producteur laitier. Le fournisseur à guichet unique contrôle aujourd'hui, comme ils le disent, seulement 87 p. 100 de la production en Nouvelle-Zélande, alors qu'il contrôlait environ 95 p. 100 de la production autrefois. Aujourd'hui, d'autres joueurs percent le marché.

Étant donné le grand rôle qu'ils jouent, ils fixent le prix mondial des produits laitiers. Selon moi, ce sont les bénéficiaires de leur mécanisme de fournisseur à guichet unique, qui n'est pas vraiment déréglementé et qui leur permet de prospérer au détriment des autres pays.

Fonterra, c'est très bien. Si j'étais producteur en Nouvelle-Zélande, je dirais : « Oui, voilà ce que nous devons faire. » Toutefois, il incombe au gouvernement d'accorder un genre de mécanisme de fournisseur à guichet unique. La commission d'exportation des produits laitiers a été intégrée aux deux coopératives regroupées dans Fonterra en 2001, le fournisseur à guichet unique, la seule autorité d'exportation de produits laitiers de la Nouvelle-Zélande avant 2001. La période préalable à la déréglementation a commencé en 1961; les principes d'exploitation étaient les mêmes que ceux pour notre Commission canadienne du blé et son équivalent australien, qui était un guichet unique qui fixait pratiquement les prix et qui est devenu un acteur majeur.

La déréglementation n'a pas eu lieu. Les secteurs que la Nouvelle-Zélande a vraiment déréglementés, comme la laine et la viande de mouton, ont périclité. Il n'en reste presque rien. En Nouvelle-Zélande, tout le monde se tourne vers les produits laitiers, même dans les zones douteuses d'un point de vue environnemental, parce que les prix du lait, à l'exception de cette année et de l'année dernière, ont été très élevés et les dividendes reçus de Fonterra, qui est aussi une énorme coopérative, ont été très élevés.

Autre chose importante à souligner à propos de Fonterra : pour produire pour Fonterra, il faut posséder des actions dans Fonterra. Chaque action coûte environ 5,25 \$. Les producteurs détiennent un million de participations dans Fonterra.

J'en ai discuté avec des Néo-Zélandais. Je ne vois pas en quoi leur système est différent de notre système de gestion de l'offre. Si on veut appartenir à Fonterra, ou si on veut appartenir au système, il faut payer. Il faut acheter une participation et on peut seulement remettre à Fonterra une production équivalente à la quantité de participations qu'on détient dans la coopérative.

It's like comparing eggs to eggs or cheese to cheese. It's the same kind of thing that Fonterra operates in. They have shares; we have quota. They pay about the same amount per farm for shares that we would pay for quota.

Senator Oh: Mr. Muirhead, you are on top of the supply management production.

Mr. Muirhead: Fingers crossed.

Senator Oh: In how many countries is the government subsidizing dairy products? This is a huge market. Even in Asia, they are far behind in agriculture products. In how many countries is the government subsidizing exports or, as you say, dumping? How many governments are doing that?

Mr. Muirhead: I couldn't say about governments generally. It has changed a bit in the last couple of months, but in the European Union, for example, they are still allowed to provide US\$10 billion or US\$9.6 billion worth of export subsidies every year. They call them export credits, even though they subsidize the export of dairy products around the world.

Internally, as I'm sure everybody knows, the Common Agricultural Policy has been one of the most — if you are a large farmer, it has been one of the most wonderful programs ever to have been implemented. It began in 1962, and at one point, the Common Agricultural Policy took about half of the EU's entire budget, about \$50 billion annually. It's less now, and dairy is certainly less subsidized now than in the past. I can't give you a number, but certainly the EU is very conscious of maintaining dairy production and dairy exports from the European Union.

They got rid of the quota system as of April 1 this year, and a number of countries have said they will double production over the next five to seven years. For example, Germany wants to, and the Germans are huge dairy producers. A couple of years ago, they produced about 30 million tonnes of dairy, which was far more than they could use in Germany. They had to find some home for it.

The Irish, who have a tiny market, have said they want to double production in a couple of years. Now that they have gotten rid of quotas in the European Union, many countries will be back within a year or maybe two. They will reimpose the quota system, because they will not be able to deal with the milk that will be produced. Even now, countries are producing more dairy than they did as of March 31.

That leads to the other issue, which I know you didn't ask about but sort of follows on from that, and that is that if you don't have quotas, how will you control production? This is what the Americans are now worried about.

On compare ici des œufs avec des œufs ou du fromage avec du fromage. Fonterra a le même modèle d'exploitation. Ils ont des participations, nous avons des quotas. Le prix d'une participation correspond à peu près au prix qu'on paierait ici pour un quota.

Le sénateur Oh : Monsieur Muirhead, vous connaissez très bien la production soumise à la gestion de l'offre.

M. Muirhead : Je l'espère.

Le sénateur Oh : Dans combien de pays le gouvernement subventionne-t-il les produits laitiers? Il s'agit d'un marché énorme. Même en Asie, on remarque un grand retard dans la production agricole. Dans combien de pays le gouvernement subventionne-t-il l'exportation ou, comme vous le dites, le dumping? Combien de gouvernements adoptent cette pratique?

M. Muirhead : Je ne saurais dire. Les choses ont changé au cours des derniers mois, mais dans l'Union européenne, par exemple, on permet encore les subventions annuelles à l'exportation à hauteur de 10 ou 9,6 milliards de dollars par année. On appelle cela des crédits à l'exportation, même si on subventionne l'exportation de produits laitiers partout dans le monde.

À l'échelle de l'Union européenne, comme tout le monde le sait sans doute, la Politique agricole commune a été l'une des plus... enfin, pour les grands producteurs, il s'agit de l'un des meilleurs programmes jamais mis en œuvre. Le programme a vu le jour en 1962, et à une certaine époque, la politique agricole commune monopolisait environ la moitié de tout le budget de l'Union européenne, environ 50 milliards de dollars par année. Ce n'est plus le cas maintenant, et la production laitière est beaucoup moins subventionnée qu'auparavant. Je ne peux pas vous donner de chiffres, mais l'Union européenne se soucie sans doute à maintenir sa production laitière et à exporter ses produits laitiers.

L'Union européenne s'est défaita de son système de quotas le 1^{er} avril dernier, et certains pays ont dit vouloir doubler leur production au cours des cinq à sept prochaines années. C'est notamment ce que souhaite l'Allemagne, où l'on produit énormément de produits laitiers. Il y a quelques années, ils en ont produit environ 30 millions de tonnes, dépassant largement la consommation nationale. Il a fallu qu'ils trouvent des marchés d'exportation.

Les Irlandais, qui ont un tout petit marché, ont dit vouloir doubler leur production d'ici quelques années. Maintenant que l'Union européenne s'est débarrassée de ses quotas, de nombreux pays y reviendront dans un an ou peut-être deux. Ils imposeront à nouveau un système de quotas, parce qu'ils ne seront pas en mesure de gérer tout le lait qu'ils produiront. Même aujourd'hui, certains pays produisent davantage en comparaison au 31 mars.

Ce qui m'amène à parler d'une autre question, et même si vous n'avez pas posé précisément cette question, on peut naturellement se demander ceci : sans quota, comment contrôler la production? Voilà qui inquiète désormais les Américains.

Last year, Fonterra was paying \$8.40 per kilogram of milk solids. This year they are paying \$4.70 because nobody is buying. There is a huge oversupply, and the price of dairy has gone down.

This is a big problem for those countries and those producers.

Senator Moore: You mentioned that you are going to New Zealand and Australia.

Mr. Muirhead: Yes, both New Zealand and Australia.

Senator Moore: I take it you have been there in the past.

Mr. Muirhead: Yes.

Senator Moore: When you go there, what do they ask you about the Canadian system? Are they critical, abrasive or complimentary? Our dairy producers are surviving through our supply management system, so what do they say to you about that?

Mr. Muirhead: That's a very difficult question to answer, because in places like Australia, they have drunk the Kool-Aid about deregulation and neo-liberalization, sort of liberalized the sector, and "we can benefit." They still hold out hope that they will eventually make money.

They are critical of the Canadian system in that they think it's hidebound, inefficient, unproductive and highly regulated. Everybody confuses that it's regulated by government. Government does not play a role other than creating the legislative framework for the supply management to happen, but they think because it's controlled by government, it is inefficient and not particularly good.

In New Zealand, they think we are missing out on huge export opportunities. That defeats me, because I think if we get into the export market, our cows are among the most productive in the world. They produce 14,000 kilograms of milk solids a year. In New Zealand, they produce 3,500 kilograms of milk solids. Our cows are about three times as productive as their cows.

I think if you want us to get into the market, it is a finite market, and we are going to impact your markets, maybe we ship to China. They have a free trade agreement with China that they signed in 2008. Maybe we ship to China or South Korea or Indonesia or Malaysia. I don't quite understand their approach to this, because we would be a huge competitor of theirs, as the Americans are.

Senator Moore: Exactly.

Mr. Muirhead: You didn't ask about the U.S., but the American dairy farmers that I have spoken with have said that they think our system is great. And they wonder —

Senator Tkachuk: It's a monopoly.

Mr. Muirhead: Yes.

L'année dernière, Fonterra versait 8,40 \$ par kilogramme de solides du lait. Cette année, c'est 4,70 \$ parce que la demande a chuté. L'énorme surplus d'offres a provoqué la chute des prix des produits laitiers.

Voilà tout un problème pour ces pays et pour les producteurs.

Le sénateur Moore : Vous avez prévu vous rendre en Nouvelle-Zélande et en Australie.

M. Muirhead : Oui, en Nouvelle-Zélande et en Australie.

Le sénateur Moore : J'imagine que ce ne sera pas votre première visite.

M. Muirhead : C'est exact.

Le sénateur Moore : Lors de ces visites, quelles questions vous pose-t-on à propos du système canadien? Est-ce qu'on le critique ou on en fait les louanges? Nos producteurs laitiers survivent grâce au système de gestion de l'offre. Que pensent vos homologues étrangers de notre système?

M. Muirhead : Il est difficile de répondre à cette question. En Australie, on est convaincu des vertus de la déréglementation et du néolibéralisme, créant en quelque sorte un secteur libéralisé dont « on peut profiter ». Les Australiens ont encore bon espoir d'engranger des profits.

Ils critiquent le système canadien parce qu'ils le croient rigide, inefficace, improductif et très réglementé. Ils ne comprennent pas que c'est le gouvernement qui réglemente. Le gouvernement ne fait que créer un cadre législatif pour la gestion de l'offre, mais les Australiens estiment que le contrôle du gouvernement rend le système inefficace et plutôt mauvais.

En Nouvelle-Zélande, on croit que le Canada passe à côté d'énormes possibilités d'exportation. J'en suis déconcerté parce que je pense que si on commençait à exporter, enfin, nos vaches sont parmi les plus productives au monde. Elles produisent 14 000 kilogrammes de solides de lait par année. En Nouvelle-Zélande, c'est 3 500 kilogrammes. Nos vaches sont environ trois fois plus productives que les leurs.

J'estime que si on entrait dans le marché, qui est d'ailleurs limité, il y aurait des répercussions... peut-être qu'on pourrait exporter vers la Chine. La Nouvelle-Zélande a signé, en 2008, un accord de libre-échange avec la Chine. Peut-être que nous pourrions exporter en Chine, en Corée du Sud, en Indonésie ou en Malaisie. Je ne comprends pas trop leur façon de voir les choses, parce que nous serions un énorme concurrent pour eux, tout comme le sont les Américains.

Le sénateur Moore : Exactement.

M. Muirhead : Vous n'avez pas posé la question, mais les producteurs laitiers américains à qui j'ai parlé estiment que notre système est formidable. Et ils se demandent...

Le sénateur Tkachuk : C'est un monopole.

M. Muirhead : Oui.

Senator Tkachuk: How do we facilitate trade in the supply management market? We have our supply management system. I agree with you that most agriculture products, if you scratch them, there is a government dollar there somewhere, but at the same time, ours is right up front. We have a kind of monopoly in the country.

How do we facilitate trade? I would like to buy French cheese. We make some of the best cheese in the world. We should be able to sell it somewhere else besides here. We need a solution to that within the systems we all have.

Mr. Muirhead: That is the \$60,000 question, or whatever the current equivalent is, maybe \$6 trillion question.

I would say you either have supply management or you do not. It's like being partially pregnant. You can't sort of do away with elements of supply management and have the system persist. It seems to me that it's an all-or-nothing proposition; you keep it or you don't keep it.

In terms of facilitating trade, once CETA gets through, we will be importing more French cheese than we have in the past. I think there is maybe some intent to negotiate further market share for other countries if the TPP ever comes to pass. I don't know what's going to happen with that.

The supply-managed sectors are such tiny — in a sense, insignificant — sectors of the Canadian economy. Dairy and eggs are like 0.0001 per cent of our GDP — or even with the processing side.

They are tiny sectors. If we have this system that works well for us, does it become a crisis for the Americans such that if we don't get rid of supply management, our whole chance of signing onto the TPP — if it does go through — is compromised? I don't understand that at all. The U.S. has global aspirations. It's a huge deal for them. Why they're interested in whether they can ship a million tonnes more milk to Canada is beyond me.

To facilitate trade, a greater percentage of our dairy market is open compared to their dairy market. About 5 to 6 per cent of our market is open, and about 3 per cent of their dairy market is open.

Facilitating trade is a critical thing, I agree, and Canada has to trade in order to be prosperous, but I would say that with the supply-managed sectors, you either have supply management or you don't. You can't whittle away at it until it becomes nothing. As I say, it's an all-or-nothing proposition.

I realize that's a completely inadequate answer to your question, but it's a fundamental one. Either we take a stand on that or we don't.

Le sénateur Tkachuk : Comment faciliter le commerce dans un marché de gestion de l'offre? Nous avons notre système de gestion de l'offre. Je suis d'accord avec vous pour dire que pour la plupart des produits agricoles, si on fait un peu de recherche, on découvre qu'il y a des subventions du gouvernement quelque part, mais en même temps, les nôtres sont payées à l'avance. Nous avons un genre de monopole au pays.

Comment faciliter le commerce? J'aimerais acheter du fromage français. Nous produisons certains des meilleurs fromages au monde. Nous devrions pouvoir le vendre ailleurs qu'ici. Nous avons besoin d'une solution dans le contexte de nos systèmes.

M. Muirhead : C'est la question à 60 000 \$, ou peu importe l'équivalent actuel, peut-être même la question à 6 billions de dollars.

Je dirais qu'il faut décider d'adopter ou non la gestion de l'offre. C'est comme être enceinte en partie seulement. On ne peut pas simplement s'en tirer avec certains éléments de la gestion de l'offre et maintenir le système en place. Selon moi, c'est tout ou rien; on le garde ou on s'en défait.

Pour ce qui est de faciliter le commerce, une fois que l'AECG sera mis en œuvre, nous allons importer davantage de fromages français que par le passé. Je crois qu'il y a peut-être lieu de négocier des parts de marché pour d'autres pays si le PTP est un jour adopté. Je ne sais pas ce que l'avenir nous réserve à cet égard.

Les secteurs soumis à la gestion de l'offre représentent une portion négligeable, voire insignifiante de l'économie canadienne. Les produits laitiers et les œufs représentent quelque chose comme 0,0001 p. 100 de notre PIB — et ce, même avec la transformation.

Il s'agit de minuscules secteurs. Si ce système fonctionne bien pour nous, est-ce que cela peut représenter une crise pour les Américains au point où, si on ne débarrasse pas de la gestion de l'offre, toutes nos chances de participer au PTP — s'il est un jour adopté — seront compromises? Je ne comprends pas du tout. Les États-Unis ont des aspirations mondiales. C'est une entente énorme pour eux. Cela me dépasse qu'ils s'attardent à la question de savoir s'ils peuvent acheminer un million de tonnes de plus de lait au Canada.

Pour faciliter les échanges commerciaux, un plus grand pourcentage de notre marché laitier est ouvert comparativement au leur. Environ 5 à 6 p. 100 de notre marché est ouvert, comparativement à environ 3 p. 100 de leur marché de produits laitiers.

Faciliter le commerce est une chose essentielle, j'en conviens, et le Canada doit faire du commerce pour être prospère, mais je dirais qu'avec ces secteurs soumis à la gestion de l'offre, il faut soit adopter le système, soit s'en défait. On ne peut pas le laisser s'effriter jusqu'à ce qu'il ne reste rien. Comme je l'ai dit, c'est tout ou rien.

Je me rends compte que c'est une réponse complètement inadéquate à votre question, mais c'est un point fondamental. Il faut décider de prendre position à ce sujet.

Then you have issues about manufacturers. Bombardier wants access to the American market, or Malaysia or Vietnam. I understand there are tradeoffs that every government has to make, but if we don't have supply management, then we would need some other program in place that would not be as well placed or to our advantage as supply management is now.

Senator Tkachuk: You talked about the Australian and the New Zealand systems and the problems they are having. But to me, it's always about supply and demand. Do they have a supply problem? Are they short of milk in Australia or New Zealand? Do they not have butter, or can they just buy it somewhere?

Despite all the problems, can consumers buy products?

Mr. Muirhead: Yes.

Senator Tkachuk: So what is the problem?

Mr. Muirhead: Farmers are the problem in Australia, not so much in New Zealand. If you want all parts of the supply chain to prosper, you have to help farmers. We have seen in the pre-supply-managed era that processors, in particular supermarkets, would take advantage of producers to the producers' disadvantage. You need some sort of intermediary organization between the farmer and the processor in order to level the playing field.

So, yes, you can.

I talked to the head of the Australian Egg Corporation Limited, and he told me that Coles and Woolworths control 80 per cent of the supermarket market in Australia. They have what are called "reverse options" with egg producers where they actually get everybody together on a certain day to bid for the supermarkets — what price their producers will sell their eggs for to Coles and Woolworths for the coming year. He said they'll have everybody at a computer terminal. They might have 100 or 300 farmers bidding at the same time, so everybody can see what everybody else is bidding.

He said they also have Coles and Woolworths people interspersed at the computers among the farmers, also bidding down the price of eggs. So egg farmers in Australia do not make a lot of money. In fact, there is a court case going on there now — and I don't know how it will turn out — about eggs being destroyed because there was an oversupply and the price paid was far too low for farmers to make a go of it.

It's that kind of thing that happens. Also in Australia, Coles and Woolworths have prided themselves on a dollar-a-litre milk, which has driven dairy farmers out of business. So it's really good for the consumer, but it's not good at all for the farmer.

Ensuite, il y a toutes les questions touchant le secteur manufacturier. Bombardier veut accéder au marché américain, ou à la Malaisie ou au Vietnam. Je comprends que tous les gouvernements doivent faire des compromis, mais si nous n'avons pas la gestion de l'offre, nous aurons besoin d'un autre programme, qui ne serait pas aussi favorable pour nous que la gestion de l'offre l'est maintenant.

Le sénateur Tkachuk : Vous avez parlé des systèmes australiens et néo-zélandais et des problèmes avec lesquels ils sont aux prises. Mais selon moi, tout repose sur l'offre et la demande. Ont-ils un problème d'offre? Y a-t-il une pénurie de lait en Australie ou en Nouvelle-Zélande? N'ont-ils pas du beurre, ou peuvent-ils simplement l'acheter ailleurs?

Malgré tous les problèmes, les consommateurs peuvent-ils acheter les produits?

M. Muirhead : Oui.

Le sénateur Tkachuk : Quel est le problème alors?

M. Muirhead : Les agriculteurs sont le problème en Australie, un peu moins en Nouvelle-Zélande. Si on veut que tous les intervenants de la chaîne d'approvisionnement soient prospères, il faut aider les agriculteurs. Avant l'arrivée de la gestion de l'offre, les transformateurs, en particulier les supermarchés, profitaient des producteurs. Il faut avoir un organisme intermédiaire entre l'agriculteur et le transformateur pour que tous soient sur un pied d'égalité.

Alors oui, c'est possible.

J'ai parlé au dirigeant de l'Australian Egg Corporation Limited, et il m'a dit que Coles et Woolworths contrôlent 80 p. 100 du marché de l'alimentation en Australie. Ils ont ce qu'on appelle des « options inversées » avec les producteurs d'œufs. Tout le monde se réunit un jour donné afin de soumissionner pour les supermarchés; c'est ainsi qu'on détermine le prix auquel les producteurs vendront leurs œufs à Coles et à Woolworths pour l'année à venir. Chacun a son terminal informatique. Il peut y avoir 100 ou 300 agriculteurs qui soumissionnent au même moment, si bien que chacun peut voir les soumissions des autres.

Des représentants de Coles et Woolworths sont aussi parmi les agriculteurs pour soumissionner le prix des œufs à la baisse. Les producteurs d'œufs en Australie ne gagnent donc pas beaucoup d'argent. En fait, il y a une cause devant les tribunaux actuellement — je ne sais pas quelle en sera l'issue — concernant des œufs qui ont été détruits parce que l'offre était trop grande et le prix payé était bien trop bas pour permettre aux agriculteurs de joindre les deux bouts.

Voilà ce qui arrive. Par ailleurs, en Australie, Coles et Woolworths sont fières de vendre le lait à un dollar le litre, chose qui a mené à la fermeture d'exploitations laitières. C'est donc vraiment bien pour le consommateur, mais pas du tout pour les agriculteurs.

In Canada, everybody along the chain is looked at and, I think, given equal weight; the producer isn't disadvantaged in terms of the relationship with the consumer.

Senator Tkachuk: They obviously have a competition problem at the retail level. If there are only two companies that supply 80 per cent of the market, they have a monopoly buying from people who are not part of that monopoly. I suppose you would need to have that.

If we had an answer to that facilitating trade question, we'd both be rich. Nobody seems to have that answer.

How do we facilitate competition and build efficiencies into what I think of as a monopoly system we have here? I have family in the United States. I go down there and buy milk, butter and yogurt. There is a huge variety of everything in the stores, and there are many different stores. It tastes the same. It tastes great, and it is a lot cheaper than it is here.

So how do we build efficiencies into that place that is a monopoly, because that's what they are?

Mr. Muirhead: In the case of the U.S., I'm sure you know they subsidize the system — both producers and also the processor side — quite extensively. The USDA puts out numbers as to what it takes to produce a gallon of milk in the U.S. It is very similar to what it takes us to produce the equivalent amount in Canada.

The fact that they subsidize production — the latest farm bill that was passed in February 2014 — the stats that have come about that — the numbers are that it will provide \$1 trillion worth of subsidies to agricultural producers over the next 10 years, which is about \$100 billion a year. I'm not saying all of it goes to dairy or eggs, because it doesn't, but a good chunk of it does.

They haven't done away with lots of the issues that have been raised in previous farm bills. They've gotten rid of milk marketing orders and that kind of thing. But the dairy and egg industries are both still very singularly well placed in Congress — particularly the dairy industry — in terms of getting subsidies whenever anything happens.

I saw a good cartoon in *The New York Times* where they have the round bales of hay. They were all baled in dollars. It suggests how the U.S. deals with agricultural production.

I don't think you were talking about the U.S., but it seems to me that an American government or producer has never met a subsidy they didn't like.

Senator Tkachuk: I'm sure of that.

Mr. Muirhead: So that's partially the reason why.

Au Canada, tous les intervenants de la chaîne y trouvent leur compte, selon moi, avec un poids égal; le producteur n'est pas désavantagé dans le cadre de sa relation avec le consommateur.

Le sénateur Tkachuk : Il y a de toute évidence un problème de concurrence au niveau du détail. Si seulement deux entreprises approvisionnent 80 p. 100 du marché, ils ont un monopole d'achat sur des gens qui n'en font pas partie. J'imagine que cette mesure pourrait s'imposer.

Si nous savions tous les deux comment faciliter le commerce, nous serions riches. Personne ne semble avoir la réponse.

Comment faciliter la concurrence et améliorer l'efficacité dans le système que nous avons et qui, à mes yeux, constitue un monopole? J'ai de la famille aux États-Unis. J'y vais et j'y achète du lait, du beurre et du yogourt. Le choix est énorme dans les magasins, et il y a aussi de nombreux magasins différents. Tout goûte la même chose. Le goût est bon, et les prix sont beaucoup plus bas qu'ici.

Comment donc être plus efficace dans le cadre d'un monopole, parce que c'est en fait de quoi il s'agit?

M. Muirhead : Dans le cas des États-Unis, je suis certain que vous savez que le système est subventionné — c'est-à-dire, les producteurs et les transformateurs — et ce, de façon considérable. Le Département américain de l'agriculture publie des données indiquant l'investissement nécessaire pour produire un gallon de lait aux États-Unis. C'est très semblable à l'investissement requis pour produire l'équivalent au Canada.

La production est subventionnée. La dernière loi agricole a été adoptée en février 2014, et selon les statistiques qui en découlent, on offrira 1 billion de dollars en subventions aux producteurs agricoles au cours des 10 prochaines années, soit environ 100 milliards de dollars par année. Je ne dis pas que ce montant est accordé en entier aux producteurs de lait ou d'œufs, parce que ce n'est pas le cas, mais une partie importante du montant leur est attribuée.

Ils n'ont pas éliminé une bonne partie des problèmes qui ont été soulevés dans les projets de loi précédents sur l'agriculture. Ils ont cependant éliminé les décrets sur la commercialisation du lait et ce genre de choses. Mais les industries des produits laitiers et des œufs sont toujours très bien positionnées au Congrès américain — surtout l'industrie laitière —, ce qui leur permet d'obtenir des subventions dès qu'il arrive quelque chose.

J'ai vu une bande dessinée dans le *New York Times* qui présentait des balles de foin, constituées de billets de banque. Cela illustre comment les États-Unis règlent les questions de production agricole.

Je ne pense pas que vous parliez des États-Unis, mais il me semble qu'aucun gouvernement ou producteur américain ne s'est jamais plaint d'une subvention.

Le sénateur Tkachuk : Oui, j'en suis certain.

M. Muirhead : Voilà donc une partie de la raison.

I don't think it's necessarily economies of scale; I actually think our producers are very efficient. Our cows produce almost exactly the same amount in terms of kilograms of milk solid that American cows produce. And our Canadian cow genetics are exported around the world, because they are world leaders in that area. As far as I know, American cow genetics are not.

Also, Americans use growth hormone for 20 per cent of cows they milk. One of the reasons I read about the American population drinking less milk now than they have in the past is because they are worried about growth hormone in milk. It's only 20 per cent, so 80 per cent is growth-hormone-free, but I think the public mixes up a couple of those concepts, too.

Senator Tkachuk: It's a marketing opportunity for non-growth hormone.

Mr. Muirhead: That's true. Monsanto might not like it, but. . . .

Senator Beyak: Thank you, Mr. Muirhead. This has been very enlightening for me.

You mentioned earlier that the reaction of the Dairy Farmers of Canada surprised you somewhat. It surprised me, as well. Could you elaborate on that?

Mr. Muirhead: Is it a total of 30 million more tonnes over time — I cannot remember the precise number, but it was something like that — of cheese being imported into Canada. I actually thought that when CETA was being negotiated, the government was very reluctant to give up supply management and reluctant to give any access to the Canadian market at all. But they have to give something.

It is a relatively small percentage of a growing market. The European tonnage is finite, so as the market grows, our cheese producers can produce more, and the Europeans are stuck at whatever it is — 30,000 or 18,000 tonnes of fine cheese, whatever it was.

I was, as I say, surprised at that, and I don't know, but I would guess that the government was probably surprised by the reaction, too. I would have thought that the government would say, "We've done a really good thing here; we've kept them to 18,000 or 20,000 more tonnes. That's really good," and it didn't work out that way. I don't know how that percolates through the Dairy Farmers of Canada. Maybe they are so concerned about any tiny little wedge being put in the supply managed system that they are on edge about anything.

It's not only dairy and eggs we are dealing with in these trade negotiations but a whole series of other things. It would be a tragedy if we lost supply management through inadvertence or

Je ne pense pas qu'il s'agisse nécessairement d'économies d'échelle. En fait, j'estime que nos producteurs sont très efficaces. Nos vaches produisent presque exactement la même quantité, en kilogrammes de solides du lait, que les vaches américaines. Et notre génétique bovine est exportée partout dans le monde parce que nous sommes les chefs de file dans ce secteur. À ma connaissance, ce n'est pas le cas pour la génétique bovine américaine.

En outre, les Américains ont recours à une hormone de croissance pour 20 p. 100 de leur production laitière. J'ai lu qu'une des raisons pour lesquelles la population américaine boit moins de lait maintenant qu'elle n'en buvait dans le passé, c'est qu'elle est préoccupée par les hormones de croissance dans le lait. Cela ne représente que 20 p. 100. Ce qui signifie que 80 p. 100 de la production se fait sans hormone, mais je pense que le public confond certaines de ces notions.

Le sénateur Tkachuk : Il y a donc une possibilité de mise en marché pour le lait sans hormone.

M. Muirhead : C'est exact. Et il se peut que Monsanto n'aime pas cela, mais...

La sénatrice Beyak : Je vous remercie, monsieur Muirhead. J'ai appris beaucoup de choses.

Vous avez parlé plus tôt de la réaction des Producteurs laitiers du Canada, qui vous a quelque peu surpris. Elle m'a également surpris. Pourriez-vous nous en parler un peu?

M. Muirhead : Il s'agit d'un total de 30 millions de tonnes au fil du temps — je ne me souviens pas du chiffre exact, mais c'est à peu près juste —, et on parle de fromage importé au Canada. Au moment de la négociation de l'AECG, je pensais en fait que le gouvernement était très réticent à donner du lest en matière de gestion de l'offre et qu'il hésitait beaucoup à donner quelque accès que ce soit au marché canadien. Mais il doit offrir quelque chose en contrepartie.

C'est un pourcentage relativement faible d'un marché en croissance. Le tonnage européen étant limité, nos producteurs de fromage pourront accroître leur production au fur et à mesure que le marché augmentera, tandis que les Européens doivent s'en tenir à la limite, soit 30 000 ou 18 000 tonnes de fromage fin. Je ne me souviens plus du chiffre exact.

J'ai donc été, comme je l'ai dit, surpris de la réaction et je suppose qu'il en a été de même pour le gouvernement. Je suppose que le gouvernement se serait dit : « Nous avons très bien réussi; nous avons gardé la limite à 18 à 20 000 tonnes de plus. C'est très bien. » Je ne sais pas comment cela a été perçu auprès des Producteurs laitiers du Canada. Ils sont peut-être si préoccupés par n'importe quelle petite brèche dans le système de la gestion de l'offre que tout finit par les rendre nerveux.

Ces négociations commerciales ne portent pas uniquement sur les produits laitiers et les œufs, mais sur toute une série de mesures. Ce serait une tragédie si nous perdions la gestion de

international trade. I could be provocative and say that we are drinking American growth hormone milk — I'm sure we wouldn't be — but, anyway, it's that kind of thing.

[*Translation*]

Senator Dagenais: We talk a lot about supply management. Before I ask you my last question, I would like to share with you a comment made to me by the president of Rôtisseries Saint-Hubert. That is a restaurant chain that uses a lot of chicken, because that is what it sells. He calls supply management a cartel, because it is impossible to negotiate the price of poultry. That is his view.

I would like to come back to the Canada-European Union Comprehensive Economic Trade Agreement, and those 16,000 tonnes of cheese, because a good many farmers, in an area I know well, are worried. They told me they expect the government to offer them compensation. I replied that to receive compensation, they have to submit proof of harm. I asked them if they had a way to put a number to the damages, and they answered no. So I told them that they will have to wait before making any such demands.

In your view, if there were to be compensation, what would be the amount? For the time being, we do not know what the damages will be.

[*English*]

Mr. Muirhead: I could say I have not the faintest idea about what the damage might be. Again, we will have to wait in the fullness of time to see if there is an adverse impact on cheese production in Canada. I travelled to the Saguenay region a couple of years ago and camped for a few weeks, and I have to say the cheese there is phenomenal. I can't imagine that those processors will suffer adverse effects because we import Roquefort cheese or something like that. There is this idea that we should buy Quebec or Ontario cheese, and our cheeses are, as you said, world beaters in many of the categories in which they compete. Who knows, maybe when French cheese begins coming in, it will popularize the notion of eating Canadian cheese. I don't think there would be a lot of disadvantage suffered by the producers in Quebec.

As far as the cartel goes, there are four companies in the U.S. that operate chicken. There are Tyson, Hormel and two others, and they run something like an indentured servitude operation; it is medieval. The producers take on long-term debt, and the processors, the four big companies, reap the advantages. They take on short-term contracts with those producers. It's almost, as I say, like an indentured servant kind of relationship where the producer must sell to one of the big companies or basically they

l'offre par inadvertance ou en raison d'accords commerciaux internationaux. Je pourrais me faire provocateur en disant que nous buvons du lait américain qui contient des hormones de croissance — je suis certain que ce n'est pas le cas —, mais de toute façon, voilà le genre de chose qui pourrait survenir.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : On parle beaucoup de la gestion de l'offre. Avant d'arriver à ma question, je veux vous faire part du commentaire que le président des Rôtisseries Saint-Hubert m'a fait. C'est une chaîne de restaurants qui consomme beaucoup de poulets, car elle vend du poulet. Il qualifie la gestion de l'offre de cartel, parce que, selon lui, on ne peut pas négocier le prix de la volaille. C'est son opinion.

J'aimerais revenir à l'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne et sur les 16 000 tonnes de fromage, car de nombreux agriculteurs, dans une région que je connais bien, sont inquiets. Ils m'ont dit que le gouvernement devra leur offrir des compensations. Je leur ai répondu que, pour donner des compensations, il fallait rendre compte des dommages. Je leur ai demandé s'ils étaient en mesure de chiffrer les dommages. Ils ont dit non. Je leur ai alors dit qu'ils devaient attendre avant de pouvoir faire ces demandes.

Selon vous, s'il devait y avoir compensation, à quel montant l'évalueriez-vous? Pour le moment, on ne connaît pas les dommages.

[*Traduction*]

M. Muirhead : Je n'ai pas la moindre idée de ce que pourraient être les dommages. Encore une fois, il faudra attendre pour voir s'il y a des répercussions négatives sur la production du fromage au Canada. Il y a quelques années, je me suis rendu dans la région du Saguenay où j'ai fait du camping pendant quelques semaines, et je dois dire que le fromage y est phénoménal. Je ne peux pas imaginer que ces producteurs puissent subir des effets négatifs parce que nous importons du fromage Roquefort ou un autre fromage de ce genre. Les gens estiment que nous devrions acheter du fromage québécois ou ontarien et nos fromages, comme vous le dites, remportent des prix un peu partout dans le monde dans bon nombre de catégories. Qui sait, peut-être que lorsque les fromages français commenceront à arriver au Canada, il sera de plus en plus populaire de manger des fromages canadiens. Je ne pense pas que les producteurs du Québec subiront de nombreux désavantages.

Pour ce qui est du cartel, il y a quatre compagnies américaines qui œuvrent dans la production du poulet. Ce sont Tyson, Hormel et deux autres, et ces compagnies gèrent en quelque sorte un programme de servitude; c'est médiéval. Les producteurs s'endettent à long terme tandis que les transformateurs, les quatre grandes compagnies, profitent des avantages. Elles concluent des contrats à court terme avec ces producteurs. Comme je l'ai dit, c'est presque une relation de servitude où le

go out of business. It's a huge amount of debt incurred in setting up that sort of operation.

Doug Constance at Sam Houston State University in the U.S. has written a lot about this, and it really is kind of a medieval relationship. This is the necessity. This is why I think supply management is so good, because between the chicken producers here, the processors and the consumers, an intermediate organization works to level the playing field a bit. But I probably couldn't come up with a different word for Saint-Hubert and its chickens.

Senator Enverga: Once again, with regard to supply management, it's all about supply and demand. Sometimes supply goes up or the demand goes down and vice versa. How does the agriculture industry adapt to this? Don't you need something more like price management rather than supply management? Is it going to be trade management, something like that, or do they need more government control? How would you differentiate? They have the three pillars: production management, import control and pricing policy. Which one has more importance in regard to pricing and the industry as a whole?

Mr. Muirhead: I think matching domestic demand with domestic supply is almost like a fine-tuned science. Supply management was introduced officially in 1971, but it was in Ontario before then. Over the last 44 years or so, it is pretty much of a science, and while they do have some issues with respect to oversupply sometimes, I think that generally speaking it's a pretty finely tuned system, and the production side reflects domestic demand, so there is not anything out of whack with the system.

Also, they now pool milk. The P5 — Ontario, Quebec and the three Maritime provinces — pool supply, so there is some sharing of milk now across provincial borders to even out the peaks and troughs of supply. I think they have worked it out pretty well.

In terms of price, I don't know why lots of people have an issue with supply management because the consumer pays the cost of production, unlike the U.S., where the consumer might not pay the cost of production. It's one of those systems where it is whatever is negotiated. Maybe supermarkets use it as loss leaders. But the producer is getting the cost of producing that litre of milk, which I think is a good system, and somebody is going to be paying the freight for eggs and dairy. Somebody is paying the freight for that, and it's not subsidized.

I read a cabinet conclusion from the Diefenbaker government in 1960, where they were on the hook to subsidize through legislation the dairy industry in Canada to the tune of \$60 million. The finance minister at the time is in cabinet conclusions. They

producteur doit vendre ses produits à l'une des grandes compagnies ou bien faire faillite. Il faut s'endetter énormément pour mettre sur pied ce type d'exploitation.

M. Doug Constance à l'Université Sam Houston State, aux États-Unis, a beaucoup écrit à ce sujet, et il s'agit en fait d'un type de relation de nature médiévale. D'où la nécessité. C'est pourquoi je pense que la gestion de l'offre est un si bon système parce qu'entre les producteurs de poulet, les transformateurs et les consommateurs, il y a une organisation intermédiaire qui veille quelque peu à égaliser les chances. Mais je ne pourrai probablement pas décrire différemment Saint-Hubert et ses poulets.

Le sénateur Enverga : Encore une fois, en ce qui a trait à la gestion de l'offre, tout repose sur l'offre et la demande. Quelques fois, l'offre augmente et la demande diminue et vice versa. Comment l'industrie agricole s'adapte-t-elle à cette situation? N'auriez-vous pas plutôt besoin d'un système de gestion des prix au lieu d'un système de gestion de l'offre? Y aurait-il un système de gestion du commerce ou quelque chose de ce genre, ou bien faut-il davantage de contrôles gouvernementaux? Comment faire la différence? Il y a les trois piliers : la gestion de la production, le contrôle des importations et la politique d'établissement des prix. Lequel des piliers a le plus d'importance pour ce qui est des prix et de l'industrie en général?

M. Muirhead : Je pense que le jumelage de la demande intérieure avec l'offre intérieure relève d'une science assez pointue. Officiellement, la gestion de l'offre a été mise sur pied en 1971, mais elle existait déjà en Ontario avant cela. Depuis 44 ans ou presque, la gestion relève en quelque sorte de la science et, même si on fait face parfois à des problèmes de surproduction, j'estime qu'en général, c'est un système très bien rodé dans lequel la production reflète la demande intérieure de sorte que tous les rouages s'enclenchent très bien.

En outre, le lait est aujourd'hui mis en commun. Le groupe P5, c'est-à-dire, l'Ontario, le Québec et les trois provinces maritimes mettent leur lait en commun, ce qui permet de partager le lait au-delà des frontières provinciales en vue d'éliminer les pics et les creux de l'offre. Je pense qu'ils ont bien peaufiné le système.

Pour ce qui est des prix, je ne comprends pas pourquoi bien des gens n'aiment pas la gestion de l'offre parce que les consommateurs paient le coût de la production contrairement aux États-Unis où le consommateur risque de ne pas le payer. C'est un de ces systèmes où le prix correspond à ce qui est négocié. Les supermarchés se servent peut-être du lait comme produit d'appel. Mais le producteur obtient le prix qu'il en coûte pour produire chaque litre de lait et j'estime que c'est un bon système et que quelqu'un devra payer le coût du transport pour les œufs et les produits laitiers. Quelqu'un doit en payer le prix parce que ce n'est pas subventionné.

J'ai lu la conclusion à laquelle le Cabinet du gouvernement Diefenbaker était arrivé en 1960 lorsqu'il se voyait obligé de subventionner, par voie législative, l'industrie laitière canadienne à hauteur de 60 millions de dollars. Le ministre des Finances de

are talking in cabinet, and he's saying: "I don't know where we're going to come up with the \$60 million. We don't have \$60 million to support the dairy industry in Canada." That began the whole process.

In 1963, under the Ontario Conservative government at the time of John Robarts, we get the 1963 advisory commission on dairy, and then we get the 1965 Milk Act. It all flows from the same place, which is that we cannot, as a small country, afford to subsidize dairy production the same way they do in the U.S. or the European Union after 1962. So we will have the consumer pay the full cost of production, and stores can do whatever they want with it as loss leaders or discount it somehow.

If you don't drink milk you don't pay — that's true — but everybody eats cheese, of course.

Senator Enverga: Why can't we just price it for consumers who can afford it, and maybe keep the extra ones somewhere and give it to the poor countries? Would it be possible? It's more like pricing management and supply management at the same time. I'm so outraged whenever I see producers dumping produce in the sewers because they thought the price was too low. Is it possible to do that? Is there a hybrid supply or pricing management we can adapt?

Mr. Muirhead: In Canada, our producers can't destroy milk. Generally speaking, they don't do it because they do get the cost of production, whereas with respect to the European Union, you can see photos online of dairy producers spraying policemen with milk with hoses. They have riot police in Brussels to fend off dairy producers. I think it is a weird idea or image, dairy producers fighting riot police because prices are low, but they do that in the European Union. They have not done it in the U.S. because of the subsidy programs, but in the European Union that does happen.

In Canada, we don't want their kind of system. I think we price milk fairly now, and it's based on the cost of milk production on the average farm in Canada. It's not the lowest cost production and it's not the highest cost production, but the average.

Actually, Canadian consumers benefit from the system, it seems to me. In New Zealand, milk is about a third more expensive for consumers than it is now. Even though milk prices have dropped dramatically over the last year in the world — so in New Zealand, you would think consumers would get a break — last October, milk prices in New Zealand rose by 6 per cent, at the same time that prices are going through the floor.

l'époque est cité dans les conclusions du Cabinet. Au cours de la discussion, il intervient pour dire : « Je ne sais pas d'où viendront ces 60 millions de dollars. Nous n'avons pas 60 millions de dollars pour appuyer l'industrie laitière au Canada. » C'est ce qui a mis en branle l'ensemble du processus.

En 1963, sous le gouvernement conservateur de John Robarts en Ontario, une commission consultative sur les produits laitiers est mise sur pied et par la suite, en 1965, l'Ontario adopte la Loi sur le lait. Et tout cela découle du fait que le Canada, en tant que petit pays, ne peut pas se permettre de subventionner la production laitière comme le font les États-Unis ou l'Union européenne après 1962. Nous avons donc choisi de faire en sorte que le consommateur paie le plein prix de la production et que les détaillants fassent ce qu'ils veulent soit, en présentant le lait comme produit d'appel ou en offrant un rabais quelconque.

Si vous ne buvez pas de lait, vous ne payez pas, c'est vrai, mais tout le monde mange du fromage, bien entendu.

Le sénateur Enverga : Pourquoi ne pas établir le prix pour les consommateurs qui peuvent se le permettre et conserver la production supplémentaire quelque part afin de la donner aux pays pauvres? Cela serait-il possible? Ce serait un peu comme la gestion du prix et la gestion de l'offre en parallèle. Je suis tellement choqué lorsque je vois des producteurs déverser du lait dans les égouts parce qu'ils estiment que le prix était trop faible. Serait-il possible d'agir ainsi? Pourrions-nous adopter un système hybride de gestion de l'offre et des prix?

M. Muirhead : Au Canada, nos producteurs n'ont pas le droit de détruire du lait. En général, ils ne le font pas parce qu'ils obtiennent au moins le coût de production tandis qu'en Union européenne, on peut voir en ligne des photos de producteurs laitiers qui arrosent des policiers avec du lait. À Bruxelles, on a dû avoir recours à l'escouade antiémeute pour repousser les producteurs de lait. Je trouve que c'est une idée ou une image bizarre que de voir des producteurs de lait lutter contre l'escouade antiémeute parce que les prix sont trop bas, mais c'est ce qui se fait en Union européenne. Rien de tel ne s'est produit aux États-Unis en raison des programmes de subvention, mais cette situation existe en Union européenne.

Au Canada, nous ne voulons pas de leur système. Je pense qu'à l'heure actuelle, nous exigeons un prix équitable pour le lait, c'est-à-dire un prix fondé sur le coût de la production laitière dans une exploitation agricole moyenne au Canada. Ce n'est pas fondé sur le coût de production le plus faible ni le plus élevé, mais plutôt sur une moyenne.

En fait, les consommateurs canadiens profitent du système — du moins, c'est ce que je crois. En Nouvelle-Zélande, les consommateurs paient un tiers de plus pour leur lait. Même si l'an dernier le prix du lait a chuté de façon draconienne partout dans le monde — ainsi on s'attendrait à ce que les consommateurs néo-zélandais obtiennent aussi une réduction — en octobre dernier, le prix du lait en Nouvelle-Zélande a augmenté de 6 p. 100 au même moment où partout ailleurs, le prix du lait s'effondrait.

Dairy farmer suicides in New Zealand are up. There were four in December, and there have been sixteen over the last six months. That kind of thing, debt in the New Zealand dairy sector, is huge. It is a horrible situation, because they have expanded too much, too quickly, too far, and the prices collapsed. It's like a commodity, so you go up and down. It is oil, iron ore, uranium; you name it. Milk is the same, and it is the producer that ultimately pays the cost in that kind of situation. Whereas in Canada we don't have the wild swings, but the price that is published is fair, I think, for most people, and it is affordable by most people in the country, it seems to me.

The Deputy Chair: On behalf of the committee, I want to thank you for sharing your extensive knowledge with us. We can see why you are the holder of the Chair in Public Policy at the University of Waterloo.

Mr. Muirhead: Thank you very much. It is a great pleasure. This is my first time at a setting like this, and I feel privileged to be here to speak with you and have a conversation. I have made a couple of mental notes about things which I can incorporate.

The Deputy Chair: If there is any further information you would like to send to the committee, you could do so and send it to our clerk.

Mr. Muirhead: Sure, I will do that.

The Deputy Chair: That is most appreciated. Thank you so much.

Mr. Muirhead: Thank you very much for inviting me.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, May 14, 2015

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

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

[*Translation*]

The Deputy Chair: Honourable senators, welcome to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. My name is Claudette Tardif, and I am honoured to chair today's meeting.

I'd like to begin by asking the senators to introduce themselves, starting on my left.

[*English*]

Senator Beyak: Lynn Beyak, Ontario.

Senator Oh: Victor Oh from Toronto, Ontario.

Le taux de suicide chez les producteurs laitiers néo-zélandais est en hausse. Il y en a eu 4 en décembre et 16 au cours des 6 derniers mois. Le niveau d'endettement du secteur laitier en Nouvelle-Zélande est énorme. C'est une situation horrible parce que les producteurs ont dû prendre trop d'expansion trop rapidement, et les prix se sont effondrés. C'est comme un produit de base; ainsi, les prix montent et descendent, au même titre que le pétrole, le minerai de fer, l'uranium, et j'en passe. Il en va de même pour le lait et c'est le producteur qui doit, au bout du compte, payer le coût dans ce genre de situation. Au Canada, nous n'avons pas ces fluctuations prononcées, et le prix publié est équitable — pour la plupart des gens, du moins —, et c'est un produit abordable, me semble-t-il, pour la plupart des Canadiens.

La vice-présidente : Au nom du comité, je veux vous remercier d'avoir partagé avec nous votre vaste expérience du domaine. Nous voyons pourquoi vous êtes titulaire de la chaire de recherche en politiques publiques de l'Université de Waterloo.

M. Muirhead : Je vous remercie beaucoup. J'ai été très heureux de témoigner. C'est la première fois que je fais quelque chose comme cela et je me sens privilégié d'être ici pour discuter avec vous. J'ai fait quelques notes mentales sur des choses que je pourrais rajouter.

La vice-présidente : S'il y a de l'information supplémentaire que vous voulez envoyer au comité, n'hésitez pas à la faire parvenir au greffier.

M. Muirhead : Oui, c'est ce que je ferai.

La vice-présidente : Nous vous en sommes reconnaissants. Je vous remercie beaucoup.

M. Muirhead : Merci beaucoup de m'avoir invité.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 14 mai 2015

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 heures, pour poursuivre son étude sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

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

[*Français*]

La vice-présidente : Honorables sénatrices et sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je suis Claudette Tardif, et j'ai l'honneur de présider ce comité aujourd'hui.

J'aimerais commencer en demandant aux sénateurs de se présenter, en commençant à ma gauche.

[*Traduction*]

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

Le sénateur Oh : Victor Oh, de Toronto, Ontario.

Senator Enverga: Tobias Enverga, Ontario.

[Translation]

Senator Maltais: Welcome. I am Senator Ghislain Maltais from Quebec.

[English]

Senator Unger: I'm Betty Unger from Alberta.

[Translation]

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

[English]

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

[Translation]

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

Canada's agriculture and agri-food sector is an important part of the country's economy. In 2013, the sector accounted for 1 in 8 jobs in Canada — employing over 2.2 million people — and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product.

Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.5 per cent of global exports of agri-food products in 2013. Canada was the 5th largest exporter of agri-food products globally in 2013. In addition, Canada is engaged in several free trade agreements, or FTAs, with 12 FTAs in force to date.

Today, we are pleased to have with us, from Equine Canada, Julie Cull, Program Manager, Participation and Equine Development; and from the Canadian Sheep Federation, Corlena Patterson, Executive Director.

Thank you for accepting our invitation to appear. My understanding is that Ms. Cull will go first. Afterwards, senators will ask you questions.

[English]

Julie Cull, Program Manager, Participation & Equine Development, Equine Canada: Thank you for the invitation to be here today and good morning, honourable senators.

Equine Canada represents, promotes and serves the Canadian equestrian community and equine industry and is recognized by Agriculture and Agri-Food Canada, Sport Canada, the International Equestrian Federation and the Canadian Olympic and Paralympic Committees as a national organization representing equestrian sport and equine interest in Canada. With more than 78,000 members from 10 provincial equestrian

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

[Français]

Le sénateur Maltais : Bienvenue. Sénateur Ghislain Maltais, du Québec.

[Traduction]

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

[Français]

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

[Traduction]

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

[Français]

La vice-présidente : Aujourd'hui, le comité continuera son étude sur les priorités du secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie canadienne. En 2013, un travailleur sur huit au pays, représentant plus de 2,2 millions de personnes, était employé dans ce secteur qui a d'ailleurs contribué à près de 6,7 p. 100 au PIB.

À l'échelle internationale, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable de 3,5 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires en 2013. En 2013, le Canada se classait cinquième parmi les exportateurs de produits agroalimentaires les plus importants au monde. En outre, le Canada participe à plusieurs accords de libre-échange. À ce jour, 12 accords de libre-échange sont en vigueur.

Aujourd'hui, nous avons le plaisir d'accueillir, de Canada Hippique, Mme Julie Cull, gestionnaire de programmes, Développement de la participation et du secteur équin. Aussi, de la Fédération canadienne du mouton, Mme Corlena Patterson, directrice exécutive.

Merci beaucoup d'avoir accepté notre invitation. Je comprends que c'est Mme Cull qui va commencer. Par la suite, les sénateurs vous poseront des questions.

[Traduction]

Julie Cull, gestionnaire de programmes, Développement de la participation et du secteur équin, Canada Hippique : Honorables sénatrices et sénateurs, bonjour. Merci de m'avoir invitée à témoigner aujourd'hui.

Canada Hippique est un organisme national de régie du sport équestre et de défense des intérêts de l'industrie équine dont le rôle, reconnu par Agriculture et Agroalimentaire Canada, Sport Canada, la Fédération équestre internationale et les Comités olympique et paralympique canadiens, consiste à représenter, promouvoir et servir la communauté et l'industrie équestres. Canada Hippique compte 78 000 membres issus de 10 associations équestres

associations and the Yukon, Equine Canada organizes its operations through divisions responsible for sport, industry and recreation initiatives.

There are 40 equine breed associations operating in Canada, representing approximately 30,000 individual breeder members, of which 27,000 members are represented to Equine Canada through their national breed association's affiliate membership with our federation.

I want to give you a bit of information about our equine exports. Canada exports equines in three broad categories. The first category of exported equines is usually horses in sport, racing and competition, including breeding stock. These are the most valuable animals per unit that we export from the equine industry. This value is due to the fact that these horses are generally between three and five years old, sometimes a bit older, and they have significant investment in training and competition experience. This unique supply chain exists as most often the breeder is not the ultimate exporter. Rather, the current owner is. Our breeders produce foals and young horses that go into sport, racing or competition sectors for value-added training. These trained horses are the final export.

The second category is equine genetics. Canada exports equine semen to some international markets. This product is predominantly fresh chilled semen that requires rapid international delivery. There are opportunities for Canada to increase exports within the equine semen market as international markets continue to evolve. Canada has the potential to further participate in international markets for other genetic products, including frozen semen and embryos, and this market for frozen semen export sales is directly attached to the success of the Canadian stallion in its respective sport and racing sectors, combined with the historical success of its progeny in sport and competition markets.

The third and final category of equine export is horse meat. Canada exports a significant amount of horse meat annually. According to the CFIA, Canadian horse meat is Canada's highest exported red meat into Europe. In 2014, Canada exported \$5 million of beef and veal, \$5 million of pork and \$27 million of horse meat into EU28 countries. Canada also exports a limited number of live horses each year to Japan for feed lot and processing markets there.

That's just a little bit of background about our equine export industry. Now I will bring to your attention some of the issues or concerns that we have.

provinciales et d'une association du Yukon. Ses activités sont organisées en fonction de trois divisions : sports, industrie et initiatives en matière de loisirs.

Il existe 40 associations d'éleveurs de chevaux au Canada. Elles représentent environ 30 000 éleveurs, dont 27 000 sont représentés auprès de Canada Hippique par l'intermédiaire de l'association nationale des éleveurs, qui est membre affilié de notre fédération.

J'aimerais vous renseigner sur les exportations de produits équins. Les exportations canadiennes dans ce secteur sont réparties dans trois grandes catégories. La première catégorie d'exportation de produits équins comprend les chevaux destinés au sport, aux courses et aux concours, y compris les animaux reproducteurs, qui sont les animaux qui ont le plus de valeur par unité sur le marché d'exportation de l'industrie équine. Cette valeur est liée à l'âge des chevaux. Ce sont habituellement des chevaux âgés de trois à cinq ans — parfois un peu plus — qui ont nécessité d'importants investissements pour l'entraînement et l'acquisition d'une expérience en compétition. C'est une chaîne d'approvisionnement unique, car la plupart du temps, l'exportateur ultime est le propriétaire, et non l'éleveur. Nos éleveurs produisent des poulains et de jeunes chevaux destinés aux secteurs du sport, des courses ou des concours. C'est dans ces secteurs qu'aura lieu l'entraînement à valeur ajoutée. Le produit d'exportation, c'est le cheval entraîné.

La deuxième catégorie est la génétique. Le Canada exporte de la semence équine vers certains marchés internationaux. Il s'agit principalement de semence fraîche réfrigérée qui doit être expédiée rapidement à l'échelle internationale. L'évolution continue des marchés internationaux représente pour le Canada une occasion d'accroître les exportations dans le marché de la semence équine. Le Canada a le potentiel d'accroître sa participation dans les marchés internationaux par rapport à d'autres produits génétiques, dont la semence congelée et les embryons. Le marché des ventes à l'exportation de semence congelée est directement lié au succès que connaît l'étalon canadien dans les secteurs des sports et de la course; à cela s'ajoute le succès que connaît habituellement sa progéniture dans les marchés du sport et des concours.

La troisième et dernière catégorie d'exportation de produits équins est la viande chevaline. Le Canada exporte annuellement un important volume de viande chevaline. Selon l'ACIA, la viande chevaline canadienne est le plus important produit de viande rouge exporté vers l'Europe par le Canada. En 2014, le Canada a exporté pour 5 millions de dollars de bœuf et de veau, 5 millions de dollars de porc et 27 millions de dollars de viande chevaline vers les pays de l'UE 28. Le Canada exporte également chaque année un nombre limité de chevaux vivants au Japon; ces animaux sont destinés aux parcs d'engraissement et au marché de la transformation de ce pays.

Ce n'est qu'un aperçu de notre industrie d'exportation de produits équins. Je vais maintenant vous parler de certains enjeux ou préoccupations au sein de notre industrie.

One of the biggest problems we have is direct destinations. The significant factor that impacts our market access to emerging markets is the cost of transportation to destination countries, and the requirements pertaining to pre-export quarantine and testing from the specific destination country. Most high-value horses travelling outside of North America are transported by air. Due to the prolonged travel time required for shipping by sea, it's usually not done, so flying the horses is usually the preferred choice.

Options for air transport for horses from Canada are available from Toronto and Calgary airports, and the movement of horses internationally requires pre-export and post-import quarantine, mandatory health testing prior to export. Canada's only CFIA-recognized quarantine facility is at Spruce Meadows, which is located in Calgary, Alberta, and the majority of horses shipping overseas do so via the United States Department of Agriculture quarantine facilities in Atlanta, Los Angeles, Miami, Houston, Lexington and New York.

In order to access these emerging markets, it would be more economically feasible to allow horses to fly directly from Canada to their destination. Ideally, Canada needs to establish equine trade and travel agreements with countries in the Americas, China and other nations where such arrangements do not currently exist to allow our horses to fly directly. Currently, Canadian exporters must bear the additional expense of transporting their horses from Canada to the U.S. quarantine facilities for export to their final destination.

By establishing additional trade agreements with emerging markets, and if the CFIA could recognize additional quarantine facilities for Canadian producers in Canada, these horses would have the ability to become more competitive in the international market and increase the profit margin for each equine sold due to decreased shipping and transportation charges. Additionally, Canadian horses exported through the USDA quarantine facilities are exported as U.S. horses to their final destination. These horses and their related values are included in the report values as U.S. exports and not Canadian.

Another concern is Canada's market share of equine genetics. The CFIA currently reports on the exportation of units of equine semen to all destination countries other than the U.S. Semen exports to the U.S. do not require health certificates and, therefore, are not tracked by any agency.

Semen export data recorded by the CFIA also does not currently have information regarding the breed of the horse or the value of the semen exported. Equine semen exports have

L'un de nos plus importants problèmes est lié aux envois directs. Les facteurs les plus importants qui limitent notre accès aux marchés émergents sont le coût du transport vers les pays de destination et les exigences propres aux pays de destination en matière de quarantaine et de tests préalables à l'exportation. Dans la plupart des cas, les chevaux à valeur élevée expédiés à l'extérieur de l'Amérique du Nord sont transportés par avion. Comme l'expédition par voie maritime prend beaucoup de temps, on préfère habituellement expédier les chevaux par avion plutôt que par bateau.

Au Canada, les chevaux peuvent être expédiés par avion à partir des aéroports de Toronto et Calgary. À l'échelle internationale, les déplacements de chevaux sont assortis d'exigences zoosanitaires : mise en quarantaine avant l'exportation et après l'importation, tests de santé obligatoires avant l'exportation. La seule installation de quarantaine reconnue par l'ACIA au Canada est celle de Spruce Meadows, à Calgary, en Alberta. La majorité des chevaux expédiés outre-mer passe par les installations de quarantaine du département de l'Agriculture des États-Unis, qui sont situées à Atlanta, Los Angeles, Miami, Houston, Lexington et New York.

En ce qui concerne l'accès aux marchés émergents, il serait plus viable sur le plan économique d'autoriser le transport des chevaux par avion directement à partir du Canada. Idéalement, le Canada devrait conclure des accords de commerce et de déplacement de produits équins avec des pays avec lesquels il n'a pas d'accord sur le transport des chevaux par vol direct, comme certains pays des Amériques et la Chine, notamment. Actuellement, les exportateurs canadiens doivent assumer le coût supplémentaire du transport des chevaux à partir du Canada jusqu'aux installations de quarantaine américaines en vue de leur exportation vers leur destination ultime.

La conclusion d'accords commerciaux supplémentaires avec les marchés émergents et l'homologation, par l'ACIA, d'installations de quarantaine supplémentaires au Canada pour les producteurs canadiens entraîneraient une baisse des coûts de transport, ce qui rendrait les produits équins plus concurrentiels sur le marché international et permettrait d'accroître la marge de profit de chaque produit équin vendu. De plus, les chevaux canadiens exportés par l'intermédiaire des installations de quarantaine de l'USDA sont considérés comme des chevaux américains lors de l'exportation à leur destination ultime. Ces chevaux et la valeur qui leur est associée comptent dans la balance commerciale des États-Unis et non dans celle du Canada.

La part de marché du Canada dans le secteur de la génétique équine est une autre préoccupation. Actuellement, l'ACIA fait rapport des exportations d'unités de semence équine vers tous les pays de destination, à l'exception des États-Unis. Comme aucun certificat de santé animale n'est exigé pour les exportations de semence vers les États-Unis, aucun organisme ne fait un suivi à cet égard.

De plus, les données recueillies actuellement par l'ACIA sur les exportations de semence ne comportent aucune information sur la race du cheval ni sur la valeur de la semence exportée. De 2006 à

increased by 198 per cent in unit volumes from 2006 through 2009, and these amounts would be substantially higher and more accurately recorded if semen exports to the U.S. were tracked.

The final concern is equine traceability. The CFIA is commencing a second round of consultations for changes to the Health of Animals Act, with the target of having the regulations for national traceability in place by July 2015. At this point in time, the CFIA is not intending to include horses within these regulations.

A lack of a national identification system for horses poses a major threat to the Canadian equine industry on many levels.

The CFIA in collaboration with equine industry leaders and partners in Canada has created an equine biosecurity standard, which has just been released to our industry. The biosecurity standard is a tool to assist horse owners and custodians in protecting horse health on farms and to minimize the risks of the transmission of diseases.

But this standard alone is not enough to protect the Canadian horse population. Due to the myriad of horse diseases and issues, and how easily these diseases are spread due to the highly mobile nature of our equine population, the Canadian herd could easily be compromised. As a result, borders would be closed, and the international travel of horses would quickly cease.

Traceability and equine identification would allow for facilitated trace-back of potentially contaminated horses and a quicker return to international trade and international competition if such a situation occurred.

Currently, the equine identification document implemented by the CFIA for equines bound for processing has limitations. A nationally implemented equine identification and traceability program that includes all horses in all sectors would ensure that the proper measures are in place to regulate animals bound for meat production and ensure that the industry is only processing equines that qualify for human consumption.

The Deputy Chair: Thank you very much, Ms. Cull. We will proceed with Ms. Patterson, please.

[*Translation*]

Corlena Patterson, Executive Director, Canadian Sheep Federation: Good morning, Madam Chair and honourable senators. The Canadian Sheep Federation wishes to thank the committee for the invitation to appear today.

2009, les exportations de semence équine, en volume d'unités, ont augmenté de 198 p. 100, et ces chiffres seraient beaucoup plus élevés et seraient comptabilisés avec une plus grande exactitude si les exportations de semence vers les États-Unis faisaient l'objet d'un suivi.

La dernière préoccupation est liée à la traçabilité équine. L'ACIA a entrepris une deuxième ronde de consultations concernant des modifications à la Loi sur la santé des animaux visant la mise en place d'une réglementation nationale en matière de traçabilité d'ici juillet 2015. Actuellement, l'ACIA n'a pas l'intention d'inclure les chevaux dans la réglementation.

L'absence d'un système national d'identification des chevaux représente une menace importante pour l'industrie équine canadienne, et ce, à plusieurs égards.

En collaboration avec les chefs de file et les partenaires de l'industrie équine, l'ACIA a créé une norme relative à la biosécurité dans l'industrie équine, qui vient d'être diffusée au sein de notre industrie. La norme de biosécurité est un outil qui aidera les propriétaires et les gardiens de chevaux à protéger la santé des chevaux à la ferme et à minimiser les risques de transmission de maladies.

Toutefois, cette seule norme ne suffit pas à protéger la population canadienne des chevaux. Étant donné la multitude de maladies équines et la facilité avec laquelle elles se propagent en raison des déplacements fréquents au sein de la population équine, le troupeau canadien pourrait facilement être menacé. Cela entraînerait une fermeture des frontières et l'arrêt immédiat des déplacements de chevaux à l'échelle internationale.

La traçabilité et l'identification équines faciliteraient considérablement le retraçage en amont de chevaux potentiellement contaminés et, advenant une telle situation, permettraient une reprise plus rapide du commerce international et de la concurrence internationale.

La fiche d'identification équine actuellement mise en place par l'ACIA pour les produits équins destinés à la transformation comporte des limites. La mise en œuvre d'un programme national d'identification et de traçabilité des chevaux qui viserait l'ensemble des chevaux dans tous les secteurs assurerait la mise en place de mesures adéquates pour la gestion des animaux destinés à la production de viande et garantirait que seuls des chevaux propres à la consommation humaine seraient transformés.

La vice-présidente : Merci beaucoup, madame Cull. Nous passons maintenant à Mme Patterson, s'il vous plaît.

[*Français*]

Corlena Patterson, directrice exécutive, Fédération canadienne du mouton : Bonjour, madame la présidente et honorables sénateurs. La Fédération canadienne du mouton vous remercie de l'invitation à comparaître devant vous aujourd'hui.

[English]

The Canadian Sheep Federation is a national not-for-profit organization that represents over 11,000 Canadian sheep producers. Established in 1990, the organization has as its primary responsibility to set national policy for the sheep industry. Our mission is to work closely and cooperatively with all levels of government and organizations, both domestic and foreign, to further the viability, expansion and prosperity of the Canadian sheep and wool industries.

To that end, the Canadian Sheep Federation is pleased to take this opportunity to share with the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry the Canadian sheep industry's expectations and concerns with respect to market access and competitiveness.

Market access has been a standing issue for the Canadian sheep industry for some time. Prior to bovine spongiform encephalopathy, the mad cow disease announced in Canada in 2003, Canada was a net exporter of sheep, and the industry was experiencing a period of growth. Between 1992 and 2002, Canada's breeding flock grew by 39.3 per cent and the economic value of sheep exports in 2002 exceeded \$18 million.

In May 2003, the Canadian border closed due to mad cow disease, impacting all ruminant animals, including sheep. The immediate effect of the closure was seen in the decrease of lamb prices and of ewe flock size. By January 2015, the national breeding flock shrank in size by 11.8 per cent compared to pre-BSE numbers. Sheep and lamb exports in 2014 were valued at nearly \$443,000. Had the national ewe flock maintained its 2002, pre-BSE size, the economic activity of 2014 lamb sales would have generated \$72 million more than it actually did.

Reestablishing market access lost as a result of the BSE crisis with the same level of zeal and support experienced by other affected sectors should become a priority for Canada as it has been for the Canadian sheep industry.

Since 2003, the sheep industry has been struggling to rebuild its flock, keep the industry infrastructure in place and fulfill market demand. As the ewe flock shrinks, the production capacity diminishes and the value chain struggles to maintain processing capacity, it becomes increasingly difficult to get Canadian product onto Canadian shelves and in front of Canadian consumers.

In a recent presentation to the House of Commons Standing Committee on Agriculture and Agri-Food, the Canadian Sheep Federation outlined concerns about the limitation Canada's meat inspection system has on interprovincial trade. That same regulatory red tape that has Canada's existing meat inspection system failing Canada's sheep farmers and Canadian consumers

[Traduction]

La Fédération canadienne du mouton est un organisme sans but lucratif qui représente plus de 11 000 producteurs de moutons du Canada. La principale responsabilité de cet organisme fondé en 1990 est d'établir les politiques nationales de l'industrie ovine. La mission de la FCM est d'assurer une coopération étroite avec tous les ordres de gouvernement et les organismes liés à l'industrie, tant au pays qu'à l'étranger, pour favoriser la viabilité, l'essor et la prospérité de l'industrie canadienne du mouton et de la laine.

C'est pourquoi la Fédération canadienne du mouton se réjouit de l'occasion de faire part au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts de ses attentes et de ses préoccupations concernant l'accès aux marchés et la compétitivité.

L'accès aux marchés est un problème de longue date pour l'industrie canadienne du mouton. Avant l'annonce du premier cas d'encéphalopathie spongiforme bovine — la maladie de la vache folle — en 2003, le Canada était un exportateur net de moutons, et l'industrie était en croissance. Entre 1992 et 2002, le cheptel reproducteur canadien a augmenté de 39,3 p. 100, et la valeur des exportations de moutons a franchi la barre des 18 millions de dollars.

En mai 2003, la fermeture de la frontière canadienne en raison de la maladie de la vache folle a eu des répercussions sur l'élevage de tous les ruminants, y compris le mouton. Cette fermeture a eu comme effet immédiat de faire chuter le prix de l'agneau et la taille du cheptel de brebis. En janvier 2015, la taille du cheptel reproducteur à l'échelle du pays était de 11,8 p. 100 inférieure à celle d'avant la crise de l'ESB. En 2014, les exportations ovines s'élevaient à environ 443 000 \$. Si la taille du cheptel de brebis canadien était demeurée à son niveau de 2002, les ventes d'agneau auraient généré, en 2014, 72 millions de dollars de plus que les résultats enregistrés.

Le rétablissement de l'accès aux marchés perdus en raison de la crise de l'ESB de 2003, en déployant le même zèle et le même niveau d'efforts qu'aux autres secteurs touchés, devrait être autant une priorité pour le Canada qu'il l'est pour l'industrie ovine canadienne.

Depuis 2003, l'industrie ovine éprouve de la difficulté à renouveler son cheptel, à maintenir l'infrastructure de l'industrie et à répondre à la demande du marché. Lorsque le cheptel de brebis rétrécit et que la capacité de production diminue, il est difficile de maintenir la capacité de transformation de la chaîne de valeur. Il devient de plus en plus difficile d'acheminer les produits canadiens sur des tablettes canadiennes, à la portée de consommateurs canadiens.

Dans un exposé fait récemment devant le Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes, la Fédération canadienne du mouton a fait état de préoccupations concernant les limites imposées par le système d'inspection des viandes du Canada à l'égard du commerce interprovincial. Le fardeau réglementaire nuit aux éleveurs

alike will fail the industry in future market access opportunities. This is a prime example of the limitations imposed on the Canadian sheep industry's ability to compete domestically and globally.

While domestic production continues to decrease, domestic demand is being met largely by imported product. In 2013, only 46 per cent of the sheep and lamb consumed in Canada was produced in Canada; 54 per cent of what Canadians consumed in 2013 profited sheep producers in other countries and foreign economies.

Imported sheep and lamb products primarily from New Zealand and Australia are produced in a markedly more competitive environment than is afforded producers in this country, putting Canadian product and producers at a competitive disadvantage. Regulatory burden and differential levels of producer support account for the higher cost of production faced by Canadian producers.

In Canada, producers and industry groups are responsible for financially supporting a national traceability system that remains only partially functional, where comprehensive traceability systems in other countries are supported by federal authorities. Canadian sheep producers do not have access to the same veterinary drugs available to their competitors because of Canada's onerous drug approval process. Not only does this result in greater production losses for Canadian producers and impede their profitability, it leads to animal welfare concerns and increased off-label use that can pose significant food-safety risks.

To that same end, national on-farm food safety programs and programs like Canada's Global Food Animal Residue Avoidance Databank, also known as CgFARAD, receive only partial federal funding, and industry groups are left to deal with increasingly restrictive cost-sharing funding models. In competing countries, programs that serve a societal good are supported by society as a whole and not simply by producers.

As a country capitalizing on its strength as an agricultural product exporter, Canada should focus on creating an environment that supports producers in their productivity and profitability.

The Canadian Sheep Federation would like to provide some of the following recommendations for improving market access and competitiveness for producers in this country. We would recommend the following: prioritize market access for the Canadian sheep industry and work to immediately reopen U.S. markets, including cross-transit access that will allow producers to access markets in Mexico; design an innovative national meat-inspection system that preserves Canada's high standards of food

canadiens de moutons et aux consommateurs canadiens et, de même, il empêchera l'industrie de profiter de débouchés futurs sur les marchés. Il s'agit d'un excellent exemple de la façon dont on mine la capacité de l'industrie ovine canadienne d'être concurrentielle sur le marché intérieur et dans le monde.

Pendant que la production intérieure continue de baisser, la demande intérieure est satisfaite en grande partie par des produits importés. En 2013, seulement 46 p. 100 des moutons et agneaux consommés au Canada étaient produits au pays. La même année, 54 p. 100 des produits consommés au Canada ont profité à des producteurs étrangers et à leurs économies respectives.

Les produits ovins importés, principalement de la Nouvelle-Zélande et de l'Australie, sont produits dans un environnement beaucoup plus concurrentiel que celui dans lequel évoluent les producteurs canadiens, ce qui a pour conséquence de mettre les producteurs canadiens en situation de désavantage sur le plan de la concurrence. Le fardeau réglementaire et la différence dans le degré de soutien accordé aux producteurs expliquent les coûts de production supérieurs des éleveurs d'ici.

Au Canada, il incombe aux producteurs et aux groupes de l'industrie de soutenir financièrement un système national de traçabilité qui n'est qu'en partie opérationnel, alors que, dans d'autres pays, un système de traçabilité complet est financé par les autorités fédérales. Les producteurs ovins canadiens n'ont pas accès aux mêmes médicaments à usage vétérinaire que leurs concurrents à cause de la lourdeur des processus d'approbation au Canada. En plus d'entraîner des pertes accrues pour les producteurs canadiens, cela entrave la rentabilité, soulève des préoccupations à l'égard du bien-être des animaux et accroît l'utilisation de médicaments non indiquée sur l'étiquette qui pourrait poser un risque important au chapitre de la salubrité des aliments.

À cet égard, d'ailleurs, les programmes nationaux de salubrité des aliments à la ferme et des programmes comme la Canadian Global Food Animal Residue Avoidance Database, aussi appelée CgFARAD, ne reçoivent qu'un financement partiel du gouvernement fédéral. Les groupes de l'industrie doivent donc composer avec des modèles de partage des coûts de plus en plus contraignants. Dans les pays concurrents, les programmes visant le bien commun sont financés par l'ensemble de la société et non seulement par les producteurs.

En tant que pays qui mise sur sa force à titre d'exportateur de produits agricoles, le Canada devrait se concentrer sur la création d'un environnement qui soutient la productivité et la rentabilité des producteurs.

La Fédération canadienne du mouton souhaite formuler les recommandations suivantes afin d'améliorer l'accès aux marchés et la compétitivité des producteurs du pays. Nos recommandations sont les suivantes : accorder la priorité à l'accès aux marchés à l'industrie ovine canadienne et travailler immédiatement à la réouverture des marchés américains, y compris l'obtention d'un accès en transit afin que les producteurs canadiens puissent accéder au marché mexicain;

safety and satisfies the expectations of both domestic and international markets, while supporting growing livestock sectors; restructure the veterinary drug approval process to facilitate approvals of pharmaceuticals for minor-use species, including sheep; and develop and implement long-term, sustained-funding strategies for fundamental agricultural programs dedicated to maintaining a competitive environment for Canadian producers in all sectors.

The Canadian sheep industry is uniquely positioned to experience tremendous growth and capture both domestic and international markets if provided a level playing field. National and provincial organizations have developed strategies to increase production and provide tools to facilitate producer profitability in an effort to grow the industry. The role of government and federal policy needs to be one of supporting Canadian producers, including sheep producers, in their efforts and not to impede progress. Prioritizing market access and industry competitiveness will help drive the expansion and prosperity of Canada's sheep industry as it works to meet ever-increasing demand from Canadian and international consumers alike.

On behalf of our chairman, Phil Kolodychuk, and our board of directors, I'd like to thank you for this opportunity.

[Translation]

The Deputy Chair: Thank you. We'll now begin the question and answer session.

Senator Maltais: Thank you kindly, Madam Chair. Welcome, ladies. Canada's sheep farming sector is in a rather difficult situation. First of all, you have to deal with interprovincial barriers, without which, your production would likely increase significantly. Furthermore, some provinces, like Quebec, have protected brands. No doubt, everyone is familiar with Charlevoix lamb.

I pay attention to what goes on in Quebec, as well as the other provinces. Protected brands don't have high production and the rest of the lamb in Quebec comes from New Zealand. There aren't two or three markets. There isn't lamb from Ontario, out West or British Columbia. And that's one of the factors keeping lamb production low in Canada. When it comes to sheep production, lamb is, of course, the first focus.

That's always been a problem, and we need to eliminate that barrier. That's one of the first steps we need to take in order to open up Canada's market to Canadian producers, regardless of where they are in the country. If that doesn't happen, the industry

concevoir un programme novateur d'inspection des viandes qui conservera la norme canadienne élevée en matière de salubrité des aliments et qui répondra aux attentes des marchés intérieur et mondial tout en soutenant des secteurs d'élevage en croissance; restructurer le processus d'approbation des médicaments à usage vétérinaire afin de faciliter l'approbation de médicaments pour utilisations mineures et espèces mineures, y compris ceux visant les moutons; concevoir et mettre en œuvre des stratégies de financement soutenu à long terme pour des programmes agricoles fondamentaux visant à maintenir un environnement concurrentiel pour les producteurs canadiens de tous les secteurs.

L'industrie ovine canadienne occupe une position unique lui offrant la possibilité de connaître une énorme croissance qui permettrait à ses membres de s'emparer d'une plus grande part de marché au pays et à l'étranger, moyennant des règles du jeu équitables. Les organismes nationaux et provinciaux ont mis au point des stratégies pour augmenter la production et fournissent des outils pour accroître la rentabilité des producteurs afin de faire croître cette industrie. Le rôle du gouvernement fédéral et des politiques fédérales doit être d'appuyer les producteurs ovins canadiens à cet égard, et non d'entraver les progrès. Le fait d'accorder la priorité à l'accès aux marchés et à la compétitivité de l'industrie servira de moteur à la croissance et à la prospérité de l'industrie ovine au Canada et soutiendra les efforts des producteurs pour satisfaire à la demande toujours croissante des consommateurs, au pays et à l'étranger.

Au nom de notre président, M. Phil Kolodychuk, et de notre conseil d'administration, merci de nous avoir donné l'occasion de témoigner.

[Français]

La vice-présidente : Je vous remercie. Nous allons maintenant commencer la période des questions.

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup, madame la présidente, et bienvenue, mesdames. L'élevage du mouton est assez particulier au Canada. Nous avons tout d'abord un problème de barrières interprovinciales. Si ce n'était pas le cas, votre production pourrait probablement augmenter de beaucoup. De plus, nous avons, dans certaines provinces, dont le Québec, des marques protégées. Tout le monde connaît sans doute l'agneau de Charlevoix.

Je regarde ce qui se passe au Québec, de même que dans d'autres provinces. Les marques protégées sont peu productrices et la balance de l'agneau qui vient du Québec vient de la Nouvelle-Zélande. Il n'y a pas deux ou trois marchés. Il n'y a pas d'agneau de l'Ontario ou des provinces de l'Ouest ou de la Colombie-Britannique. C'est l'un des facteurs qui empêchent l'augmentation de la production de l'agneau au Canada. Lorsqu'on parle de mouton, bien sûr, on parle d'abord d'agneau.

Cela a toujours été un problème, et cette barrière doit être abolie. C'est l'une des premières choses à faire pour ouvrir le marché canadien à nos producteurs, peu importe la région du pays. Si on ne le fait pas, l'industrie aura de la difficulté à être

will have a hard time competing internationally, given that, when you open up a market in a country as large as Canada, it gives rise to new technology considerations such as access to drugs. So that's something that needs to happen. That's my first comment.

One of your problems is traceability as far as new international markets are concerned. How does traceability work in the beef and pork sectors? Does the cost fall to producers or the government?

[English]

Ms. Patterson: I'd like to thank you for the comments because we would concur wholeheartedly that one of our major challenges is interprovincial trade. That was the gist of the comments we made to the House of Commons Standing Committee on Agriculture and Agri-Food.

To put it into perspective, 53 per cent of Canadian lamb is processed in Ontario, but 90 per cent of that is processed in provincially inspected facilities. As a result, that product cannot move out of province. That means that 28 per cent of Canadian-produced lamb has to be used in Ontario, and it can't be moved to other provinces. There are a number of other provinces that have zero provincial or federally inspected capacity, and as a result, we can't get our product onto those shelves.

Moreover, the major grocery distributors have a distribution system that requires interprovincial movement. So to get lamb into major grocery stores — I won't name names, but you know who they are, the large national chains — it has to be federally inspected product. Otherwise, it can't go on the shelf. Oftentimes, we can't get Nova Scotia lamb onto Nova Scotia shelves because their facility is provincial and their distribution centre is New Brunswick, so producers can't get it there. So that is absolutely a limitation, and I appreciate bringing it up in this forum again.

To your question on traceability, groups, including the sheep industry, have a national ID program. It's included in regulations just as the cattle sector does, so we have that component of traceability in place, and we're building a traceability system now. There was some remark about the second round of consultations on traceability, which has started, with an expectation of further regulation changes in 2016 that will support a larger, more effective traceability system.

In the pork sector, just as in the beef and sheep sectors, by and large, the expense of traceability is supported by producer and industry organizations. As an example, for the sheep sector, where we have a regulated ID program, producers pay for that program when they purchase a tag, and they are required by law

compétitive sur le plan international, parce que, lorsqu'on ouvre un marché à l'intérieur d'un pays aussi grand que le Canada, là aussi, il est question de nouvelles technologies, comme l'accès aux médicaments. Cela devrait être fait. Voilà un premier constat.

Lorsqu'on parle de nouveaux marchés internationaux, l'un des problèmes que vous avez, c'est la traçabilité. Comment la traçabilité s'exerce-t-elle dans l'élevage du bœuf et du porc? Est-ce le producteur qui paie ou est-ce le gouvernement?

[Traduction]

Mme Patterson : Je vous remercie de vos commentaires. Nous sommes entièrement d'accord pour dire que le commerce interprovincial est l'un de nos principaux problèmes. Cet enjeu était au centre des observations que nous avons présentées au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire de la Chambre des communes.

En guise de contexte, 53 p. 100 de l'agneau canadien est transformé en Ontario, mais 90 p. 100 de ce volume est transformé dans des établissements sous inspection provinciale. Par conséquent, ce produit ne peut être vendu à l'extérieur de la province. Cela signifie que 28 p. 100 de l'agneau produit au Canada doit être utilisé en Ontario et ne peut être expédié dans d'autres provinces. Certaines provinces n'ont aucune capacité d'inspection, tant à l'échelle fédérale qu'à l'échelle provinciale. Par conséquent, nous ne pouvons vendre nos produits dans ces marchés.

De plus, en raison de la structure des réseaux de distribution des principaux distributeurs en alimentation, les mouvements interprovinciaux sont inévitables. Donc, pour distribuer l'agneau aux principaux détaillants en alimentation — je ne les nommerai pas, car vous connaissez certainement les grandes chaînes nationales —, le produit doit être inspecté par le fédéral, sans quoi il ne peut être mis en marché. Souvent, il nous est impossible de vendre de l'agneau de la Nouvelle-Écosse dans les épiceries de cette province parce que l'usine est en Nouvelle-Écosse, tandis que le centre de distribution est au Nouveau-Brunswick. Les producteurs ne peuvent donc y expédier leur produit. C'est un obstacle, évidemment. Je suis heureuse d'avoir de nouveau l'occasion d'en discuter au comité.

Concernant votre question sur la traçabilité, des groupes, comme l'industrie ovine, ont un programme national d'identification. C'est dans la réglementation tout comme c'est le cas dans le secteur bovin, de sorte que nous avons un processus de traçabilité, et nous sommes en train d'établir un système de traçabilité. Il a été question tout à l'heure de la deuxième ronde de consultations sur la traçabilité, qui a été entreprise, et on s'attend à ce que des changements soient apportés à la réglementation en 2016 pour que le système de traçabilité soit plus vaste et efficace.

De façon générale, dans le secteur porcin, tout comme dans les secteurs bovin et ovin, les dépenses liées à la traçabilité sont financées par les organisations de producteurs et de l'industrie. Par exemple, dans le secteur ovin, qui a un programme d'identification réglementé, les producteurs paient pour le

to purchase a tag if it moves off its farm of origin. That's the money that goes to maintaining the database that keeps that information, providing communications and negotiations with the Canadian Food Inspection Agency and Agriculture Canada about what those regulations are and how compliance is enforced.

Much is the same in the cattle and pork sector. Ultimately, either through a fee affixed to tag purchases and/or memberships and national industry groups, they eventually pay for that system. Funding is available through different funding initiatives and at different levels, but by and large the program is not federally funded; it's producer funded.

[Translation]

Senator Maltais: Another one of Quebec's problems has to do with specialty cheese made from ewe's milk. It's a market that has experienced tremendous growth over the past 20 or 30 years. In terms of milk production, ewes have only one or two, at most, lambs a year, and that limits the market. Domestic production in Quebec satisfies only a third of the necessary demand.

Specialty cheeses produced in Quebec and Ontario are really starting to gain market popularity and are even exported to other countries. That brings me right back to the trade barrier problem, which is hugely limiting. We have lamb in New Brunswick, Nova Scotia and even Prince Edward Island that can't make its way to dinner tables. How do we remove those barriers?

[English]

Ms. Patterson: As part of our recommendations we made to the house, we need to find a way of creating a federal inspection system that's less onerous for approvals. It's not only the cost of having a provincial facility migrate into a federally inspected system, because meeting the requirements to be recognized as federally inspected comes at a significant cost. It's also the cost of maintaining that. That cost can be supported by sectors with huge processing capacity, with large numbers. You can recoup the cost of migrating from a provincial to a federally inspected facility and support the maintenance costs of that federal inspection if you can process a large number of animals. When you're a growing and, hopefully, emerging market but you don't yet have the numbers to be processed in that facility, it becomes difficult to maintain capacity.

We need to find a methodology, and I'm not saying I have the answer to how that is best done, but find a federal inspection model that's not as onerous and that can be supported by processors doing minor or emerging species.

programme lorsqu'ils achètent une étiquette, et ils sont obligés d'en acheter une si l'animal quitte son exploitation d'origine. C'est l'argent qui sert à la gestion de la base de données contenant cette information, pour les communications et les négociations avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments et Agriculture Canada concernant l'information relative à la réglementation et la façon d'assurer la conformité.

Il en va de même pour les secteurs bovin et porcin. Au bout du compte, ils finissent par payer, que l'on parle de frais liés à l'achat d'étiquettes ou de groupes de membres et d'associations sectorielles nationales. Des fonds existent dans le cadre d'initiatives de financement et à divers niveaux, mais dans l'ensemble, le programme n'est pas financé par le fédéral, mais bien par les producteurs.

[Français]

Le sénateur Maltais : Un autre problème, au Québec, est celui de la production de fromage fin fait à partir du lait de brebis. Depuis une vingtaine ou une trentaine d'années, c'est un marché qui se développe énormément. Si on considère la brebis pour la production de lait, elle ne produit qu'un agneau ou deux au maximum par année, ce qui limite le marché. La production intérieure au Québec ne fournit que le tiers de la consommation nécessaire.

Or, le fromage fin du Québec et de l'Ontario commence à prendre beaucoup d'espace sur le marché et est exporté également dans d'autres pays. Je reviens toujours à la même question de la barrière tarifaire, qui est un obstacle extraordinaire. Nous avons de l'agneau du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse et même de l'Île-du-Prince-Édouard qu'on ne peut pas mettre sur les tables. Comment pouvons-nous arriver à enlever ces barrières?

[Traduction]

Mme Patterson : Lorsque nous avons fait des recommandations au comité de la Chambre des communes, nous avons dit entre autres que nous devons trouver une façon de créer un système d'inspection fédéral qui coûte moins cher sur le plan des approbations. Il ne s'agit pas seulement des coûts liés à la migration d'un établissement provincial dans un système inspecté par le gouvernement fédéral, car remplir les conditions relatives à l'inspection fédérale coûte cher. Il s'agit aussi des coûts de gestion. Les coûts peuvent être épongés par des secteurs qui ont d'énormes capacités de transformation. Il est possible de récupérer les coûts liés au passage à l'inspection fédérale et de financer les coûts liés à la gestion de l'inspection fédérale si l'on peut transformer un grand nombre d'animaux. Pour un marché en pleine expansion et, avec un peu de chance, émergent, qui n'est pas encore en mesure de transformer un nombre suffisant d'animaux, il est difficile de maintenir la capacité.

Il nous faut trouver une méthode, et je ne dis pas que j'ai la solution et que je sais comment les choses devraient se faire, mais nous devons trouver un modèle d'inspection fédérale dont les coûts sont moins élevés et qui peut être soutenu par les transformateurs d'espèces mineures ou émergentes.

I think part of it may be revisiting the requirements to be recognized as federally inspected. In some instances, the difference between being recognized as a provincially inspected facility and a federally inspected facility is a paved driveway and an extra bathroom, and that has to do with creature comforts of inspectors and very little to do with food-safety requirements. That's not the case across the board. Every province has a different inspectorate level, so the closeness between them can be very different in some provinces, or in some provinces it's very similar. Maybe it's a matter of making the inspection system more outcome-based, a little less prescriptive, focused primarily on food safety and taking out some of the inspector comforts in terms of what facilities are available to them while they do the inspectorate. It has to be a safe work environment, but it doesn't have to be a luxurious one. Perhaps some of that will help with finding that model of a federal inspection system that satisfies food safety first and foremost always and satisfies the major grocers. When we have a two-tiered system, it almost creates an environment where those retailers have to choose. Do we set a standard? What is the standard? If the international standard is federally inspected, then the domestic should be equally federally inspected, but we have two systems and we have to pick. We've kind of created an environment where we've left them with the choice to pick one. If we can find one that not only covers food safety but does it affordably and is recognized by those national retailers, I think we'll have a good start.

Senator Ogilvie: My first question is to both of you. Are low doses of antibiotics routinely used in the animal food in each of your sectors?

Ms. Patterson: I would say that in the sheep industry, by and large, we see them for therapeutic use as opposed to promotant use of antibiotics. We have a market issue with antibiotic and pharmaceutical use in the sheep industry. It's not because our producers lack due diligence. In the sheep industry, we have very few approved products in this country for use.

The reason is business decisions on behalf of the pharmaceutical companies, and you can't blame them. We have an onerous drug approval system in this country. It makes it expensive for a new product to be approved on label for an animal. When a pharmaceutical company has to make decision to seek approval of a product in that country, they have to balance what their projected revenue is. Because the sheep sector is still small, oftentimes the concern is that they go through a process that will cost hundreds of thousands of dollars to get a product approved, and they'll never recoup that in terms of sales in the country.

It leaves very few products available to the industry. As a result, a large component of our pharmaceutical use is off-label use, and that will be done with the help of a veterinarian. I had

Je crois qu'il s'agirait en partie de revoir les exigences liées à l'inspection fédérale. Dans certains cas, les seuls éléments qui différencient un établissement inspecté par le gouvernement fédéral d'un établissement inspecté par le gouvernement provincial, c'est l'allée asphaltée et une salle de bain supplémentaire, et cela a à voir avec le confort matériel des inspecteurs et très peu à voir avec les exigences de salubrité des aliments. Ce n'est pas comme cela partout. Chaque province a son personnel d'inspection, et il peut donc y avoir des différences très importantes pour certaines provinces, tandis que pour d'autres, c'est très similaire. Il suffirait peut-être de modifier le système d'inspection pour qu'il soit davantage axé sur les résultats et un peu moins normatif, axé surtout sur la salubrité des aliments, et moins sur le confort de l'inspecteur pour ce qui est de la disponibilité des installations d'inspection disponibles. Il faut que le milieu de travail soit sécuritaire, sans pour autant être luxueux. Peut-être que cela contribuera en partie à trouver le modèle d'un système d'inspection fédéral qui répond d'abord et avant tout aux exigences relatives à la salubrité des aliments et à celles des grands épiciers. Un système à deux vitesses crée presque un environnement où les détaillants sont forcés de choisir. Établissons-nous une norme? Quelle est la norme? Si le gouvernement fédéral fait les inspections pour la norme internationale, il devrait en être de même pour les normes intérieures, mais nous avons deux systèmes et nous devons choisir. Nous avons en quelque sorte créé des conditions où nous leur laissons le choix. Si nous pouvons trouver un modèle qui non seulement couvre la salubrité alimentaire, mais qui le fait de manière abordable et qui est reconnu par les détaillants nationaux, je crois que ce sera un bon début.

Le sénateur Ogilvie : Ma première question s'adresse à vous deux. Dans vos secteurs respectifs, utilise-t-on couramment de faibles doses d'antibiotiques dans les aliments des animaux?

Mme Patterson : Je dirais que dans le secteur ovin dans son ensemble, les antibiotiques sont utilisés à des fins thérapeutiques plutôt que comme stimulateur. Dans notre industrie, nous avons un problème lié au marché concernant l'utilisation d'antibiotiques et de médicaments. Ce n'est pas parce que nos producteurs ne font pas preuve de la diligence voulue. Dans le secteur ovin canadien, il y a très peu de produits approuvés.

C'est en raison des décisions d'affaires que prennent les sociétés pharmaceutiques, et on ne peut pas les blâmer. Le système canadien d'approbation des médicaments est lourd, ce qui fait que l'approbation d'un nouveau produit pour un animal coûte cher. Lorsqu'une société pharmaceutique doit décider si elle demande l'approbation d'un produit, elle doit faire les prévisions des recettes. Parce que le secteur ovin est encore petit, souvent, le problème, c'est qu'il faut suivre un processus qui fait en sorte que faire approuver un produit coûte des centaines de milliers de dollars et que les ventes ne permettront jamais de couvrir les frais.

Le secteur a donc accès à très peu de produits. Par conséquent, l'utilisation non indiquée sur l'étiquette constitue un élément important de notre utilisation de médicaments, ce qui requiert

mentioned CgFARAD in my presentation. CgFARAD is the Canadian Global Food Animal Residue Avoidance Databank. It allows veterinarians working with producers — not producers directly — the opportunity to call them and make a recommendation for dosage and withdrawal times on a medication if the animal is not on label for that particular product. That helps avoid issues with overdosing. If you don't have a label, that gives an indication of how much you give, how long you give it for and for how long a withdrawal period is. Then you need a recommendation that ensures food safety. So that provides every species group that opportunity, not just our own.

Where we don't necessarily use a lot for promotant, we do use for treatment of sick animals. You need to have products available, but we don't have indications on labels for them. We have to oftentimes rely on veterinarians. We have to rely on CgFARAD in some instances, and in other instances producers have incurred production losses as a result of not having them.

As a result of all of those situations put together, we do have some residue issues in lamb meat and sheep meat. We're not alone in that. Every sector has it.

Senator Ogilvie: I'd like to come back to my original question. The way you've answered it suggests to me that there is some use of antibiotics as a growth promoter in the sheep industry.

Ms. Patterson: No, therapeutic use for treatment, not so much as a growth promoter. It's not —

Senator Ogilvie: Not so much as. Does that mean there is none?

Ms. Patterson: I can't say that there isn't any.

Senator Ogilvie: In the equine area?

Ms. Cull: The short answer is no.

Senator Ogilvie: There is no use of antibiotics?

Ms. Cull: For growth promotion in horses? It's not seen; it's not put in feed and water. Horses are not given antibiotics for growth.

Senator Ogilvie: That's truly wonderful. You're leading the industries, and it's important. That's very good.

The final question was going to be with regard to what you went on to deal with, and that is the access to new pharmaceuticals. I won't go back through all of the answers you gave. On the question that I was going to ask you, you answered part of it. You indicated that drugs that are available in the sheep industry in other countries are not necessarily available in Canada because of the market issues and so on.

l'aide d'un vétérinaire. Dans mon exposé j'ai parlé de la CgFARAD, c'est-à-dire de la Canadian Global Food Animal Residue Avoidance Databank. Elle permet aux vétérinaires qui collaborent avec les producteurs — de façon indirecte — de les appeler et de faire une recommandation sur la dose et le délai d'attente pour le médicament si l'utilisation du produit pour cet animal n'est pas indiquée. Cela permet d'éviter des problèmes de surdose. S'il n'y a pas d'étiquette, on indique la quantité à administrer, la durée du traitement et le délai d'attente. Il faut ensuite une recommandation qui assure la salubrité des aliments. Cela donne à tous les groupes d'espèces cette possibilité, pas seulement aux nôtres.

Si nous n'utilisons pas nécessairement ces produits comme stimulateurs, nous en utilisons pour soigner les animaux malades. Il est nécessaire d'avoir accès à des produits, mais nous n'avons pas d'indications autorisées dans leurs cas. Nous devons souvent faire appel aux vétérinaires. Dans certains cas, nous devons faire appel à la CgFARAD, et dans d'autres, les producteurs subissent des pertes de production parce qu'ils ne les ont pas.

Toutes ces situations font en sorte que nous avons des problèmes de résidus dans la viande d'agneaux et de moutons. Nous ne sommes pas les seuls. C'est le cas de tous les secteurs.

Le sénateur Ogilvie : J'aimerais revenir à ma première question. Votre réponse m'indique que le secteur ovin utilise des antibiotiques comme stimulateurs de croissance.

Mme Patterson : Non, nous en utilisons à des fins thérapeutiques, et non pas tellement comme stimulateur de croissance. Ce n'est pas...

Le sénateur Ogilvie : Vous dites « non pas tellement comme ». Cela signifie-t-il qu'on n'en utilise pas de cette façon?

Mme Patterson : Je ne peux pas dire que cela n'existe pas.

Le sénateur Ogilvie : Et qu'en est-il du secteur équin?

Mme Cull : En un mot, non.

Le sénateur Ogilvie : On n'utilise pas d'antibiotiques dans votre secteur?

Mme Cull : Pour stimuler la croissance des chevaux? Cela ne se voit pas; le produit n'est pas intégré aux aliments ou à l'eau. On ne donne pas d'antibiotiques aux chevaux pour stimuler leur croissance.

Le sénateur Ogilvie : C'est vraiment formidable. Vous dirigez les secteurs, et c'est important. C'est très bien.

Ma dernière question portait sur ce dont vous avez parlé, c'est-à-dire de l'accès à de nouveaux médicaments. Je ne reviendrai pas sur toutes les réponses que vous avez données. Vous avez répondu en partie à la question que j'allais vous poser. Vous avez indiqué que les médicaments auxquels a accès le secteur ovin dans d'autres pays ne sont pas nécessairement accessibles au Canada pour des raisons liées au marché, par exemple.

Then you went on to speak about off-label use. Am I correct in assuming that you were referring to drugs that have been approved for other animals in Canada but were not specifically originally tested for use in sheep? Is that exactly what you were referring to?

Ms. Patterson: Yes, it is.

Senator Ogilvie: Thank you very much.

Senator Unger: Thank you both for your presentations.

Ms. Cull, I have questions for you about equine issues.

Canada exports equines in three broad categories, and you named them. We export semen for genetics. Why is semen exported? Is it imported from other countries back into Canada? Particularly, I'm thinking about thoroughbred horses and show horses for jumping.

Ms. Cull: Thoroughbred horses are not allowed to have anything other than natural live cover worldwide. So with thoroughbred horses, you have to ship the horse. Usually it's shipping mares to the stallion. That's the traditional way it has been done. That industry has not changed and, as far as I know, is still maintaining the no-shipped-semen rule.

We ship semen out of Canada. What happens is that particular genetic lines and particular stallions are identified as very successful in their show careers, producing top quality progeny and/or both. When that happens, the world takes notice of a particular horse that's excellent. Then the world wants to breed to that particular horse. It's very common now that someone will call from Germany, from Australia, from South America, and they want to breed to a specific horse. In this situation, it's most often competitive horses, Western competitive horses, show jumpers, all the Olympic disciplines.

If a stallion is producing or competing at an international level successfully, then breeders want to use those bloodlines.

What is nice now with overnight transport is that semen can be put in a chilled container and sent overnight to various countries so that other breeders have the opportunity to use successful Canadian bloodlines. That makes it a global market for horses, and good horses are available around the world.

Canada has been noted for producing great horses, and great healthy, strong horses based on the way they're raised outside with great pastures. We're well known, so our genetics are sought after.

We would love to allow breeders even more opportunity to export internationally, and we would also like to be able to track. One of our major partners in semen export is the U.S., and since those results aren't tracked because no veterinarian certificates are

Par la suite, vous avez parlé de l'utilisation non indiquée. Ai-je raison de conclure que vous parliez de médicaments qui ont été approuvés pour d'autres animaux au Canada, mais qui, à l'origine, n'ont pas été mis à l'essai dans le cas des moutons? Est-ce exactement ce à quoi vous faisiez référence?

Mme Patterson : Oui.

Le sénateur Ogilvie : Merci beaucoup.

La sénatrice Unger : Je vous remercie toutes les deux de vos exposés.

Madame Cull, j'ai des questions à vous poser au sujet du secteur équin.

Les exportations canadiennes dans le secteur équin sont réparties dans trois grandes catégories, que vous avez nommées. Concernant la catégorie de la génétique, nous exportons de la semence équine. Pourquoi en exportons-nous? En importons-nous également? Je pense en particulier aux pur-sang et aux chevaux de spectacles et de courses à obstacles.

Mme Cull : Concernant les pur-sang, partout dans le monde, on ne peut expédier que le cheval. Habituellement, il s'agit d'expédier les juments vers l'étalon. C'est la façon de faire habituelle. Cette industrie n'a pas changé et, à ma connaissance, la règle interdisant d'expédier des semences demeure.

Le Canada exporte de la semence. Ce qui se passe, c'est que certaines lignées génétiques et certains étalons sont désignés comme très performants durant leur carrière, ont une progéniture de qualité exceptionnelle, ou les deux. Lorsque c'est le cas, le monde prend en note qu'un cheval en particulier est excellent. On veut alors faire l'élevage de chevaux. Il arrive très souvent maintenant que des gens de l'Allemagne, de l'Australie, de l'Amérique du Sud appellent au Canada et disent qu'ils veulent élever un cheval en particulier. Dans cette situation, la plupart du temps, il s'agit de chevaux de compétition, de chevaux de course à obstacles, de toutes les disciplines olympiques.

Si un étalon a de bons résultats à l'échelle internationale ou si c'est le cas de sa lignée, alors les éleveurs veulent utiliser cette lignée.

Ce qui est bien maintenant, c'est que le transport de nuit nous permet de placer la semence dans un contenant réfrigéré et de l'expédier vers divers pays, de sorte que d'autres éleveurs ont l'occasion d'utiliser d'excellentes lignées canadiennes. Cela fait en sorte qu'il s'agit d'un marché mondial pour les chevaux et que de bons chevaux sont accessibles partout dans le monde.

Le Canada est reconnu pour sa production d'excellents chevaux en très bonne santé et forts étant donné la façon dont ils sont élevés, soit dans de grands pâturages. Nous avons une bonne réputation, et la génétique que nous avons est prisée.

Nous aimerions vraiment accroître les possibilités d'exportation des éleveurs, et nous aimerions également pouvoir faire le suivi. Les États-Unis constituent l'un de nos principaux partenaires de l'exportation des semences, et puisqu'il n'y a pas de

required, we don't know how much goes across the border back and forth. We would love to know those numbers for our industry and prove our industry is growing.

To your question on semen, we import a lot of semen. Right now, the U.S. has a disease called contagious equine metritis, otherwise known as CEM. Due to that fact, a federal vet has to sign off in the U.S. on each import of semen coming across the border to verify this disease does not exist in the semen so it can be brought into Canada. It is cost-onerous on breeders who want access to American semen. One of the recommendations was that CEM has been declared endemic in the U.S., but it would be nice to isolate the areas or the breeds in which it is endemic and facilitate the transport of semen into Canada from the other breeds that don't have it.

Senator Unger: So there has to be testing.

Ms. Cull: For U.S. semen to come into Canada, yes, but not for Canadian semen going out of Canada to the U.S.

Senator Unger: Okay. You identified some issues, one being the cost of transport to destination countries, and the other is a requirement for pre-export quarantine and training.

What would the ability for pre-export quarantine look like? I know Spruce Meadows, and it's known well. Horses from Canada can't be put into quarantine, they have to go to the United States to be put in quarantine and then go. Why is that?

Ms. Cull: Spruce Meadows has such big international competitions. They're such an international force in competition worldwide. In Calgary, it has been set up to have extensive import/export set-up.

I'm not sure. That's something I will have to look into for you. Right now, the horses are shipped south, and U.S. quarantine facilities are used. As far as I know, Toronto and Calgary have export abilities. Primarily, the only CFIA-regulated export area is Calgary. So it's quite cost-onerous. If an owner sells a horse, it either has to go to Calgary to be exported or it has to go to the United States to be exported, which adds additional costs onto buying a Canadian horse to ship outside.

The other concern is that Canada doesn't have international trade agreements for equines with a number of countries, where the U.S. does. So a Canadian horse shipped to the U.S. follows the agreements that have been established with the U.S. and then is exported to that country through the U.S. The problem with that is it is then deemed an American horse, and the records show it is exported as an American horse, so it doesn't go back on our

suivi de ces résultats parce qu'aucun certificat de vétérinaire n'est obligatoire, nous ne savons pas combien traversent la frontière, d'un côté ou de l'autre. Nous aimerions vraiment connaître ces données sur notre secteur et montrer qu'il se développe.

En ce qui concerne votre question sur les semences, nous en importons beaucoup. À l'heure actuelle, il y a une maladie aux États-Unis qui s'appelle la métrite contagieuse équine. En raison de cela, un vétérinaire fédéral aux États-Unis doit autoriser chaque importation de semence pour vérifier que la maladie ne se trouve pas dans la semence et qu'elle peut alors être importée au Canada. Cela coûte cher aux éleveurs qui veulent obtenir des semences provenant des États-Unis. Il a été recommandé entre autres que la maladie soit déclarée endémique aux États-Unis, mais ce serait bien qu'on isole les régions ou les races pour lesquelles la situation s'applique et qu'on facilite le transport de semences au Canada des races qui ne sont pas touchées.

La sénatrice Unger : Il faut donc que des tests soient effectués.

Mme Cull : Pour l'importation au Canada de semences provenant des États-Unis, oui, mais pas pour les semences que le Canada exporte aux États-Unis.

La sénatrice Unger : D'accord. Vous avez parlé de certains enjeux, dont le coût du transport vers les pays de destination et les exigences en matière de quarantaine préalable à l'exportation et de formation.

À quoi ressemblent les capacités qu'il faut avoir concernant la mise en quarantaine préalable à l'exportation? Je connais Spruce Meadows, et c'est bien connu. Les chevaux du Canada ne peuvent pas être mis en quarantaine au Canada; il faut que ce soit aux États-Unis. Pourquoi?

Mme Cull : De grandes compétitions internationales ont lieu à Spruce Meadows. C'est une force à cet égard dans le monde. À Calgary, les choses ont été conçues pour l'importation et l'exportation.

Je ne le sais pas. Je devrai vérifier l'information pour vous. À l'heure actuelle, les chevaux sont expédiés au sud et passent par les installations de quarantaine des États-Unis. À ma connaissance, Toronto et Calgary ont des capacités liées à l'exportation. Essentiellement, le seul endroit réglementé par l'ACIA pour les exportations, c'est Calgary. Les coûts sont donc élevés. Si un propriétaire vend un cheval, il faut qu'il soit exporté à partir soit de Calgary, soit des États-Unis, ce qui augmente les coûts pour l'achat d'un cheval canadien à expédier à l'étranger.

L'autre problème, c'est que contrairement aux États-Unis, le Canada n'a pas signé d'accords de commerce international avec d'autres pays pour les équidés. Ainsi, les accords qui ont été établis avec les États-Unis s'appliquent à un cheval canadien expédié aux États-Unis, qui passe par les États-Unis pour être exporté dans le pays de destination. Le problème que cela pose, c'est que l'on considère que le cheval est américain, et les

Canadian export records as a Canadian-bred horse that was shipped to China to compete for the Chinese Olympic team.

Senator Unger: What would the overall value of those exports be to Canada?

Ms. Cull: These are high-value horses in the range of \$5,000 to \$100,000 or more each, upward to 1 million or 2 million euros. Some Olympic-level horses have been sold internationally for 9 million euros.

In terms of per-unit export, these are very valuable, and we want to target emerging markets with our Canadian genetics and Canadian-bred and -trained horses. Having more opportunities for sellers to export through Canada would lower the cost.

Senator Unger: So it is your industry or your Canadian group of exporters that needs to get together and formulate some definite ideas to promote this trade.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you for joining us this morning. Both of my questions are for Ms. Cull. In the notes you submitted to the committee, you indicated that recent data on the equine population may be lacking. Please correct me if I'm wrong, but I believe the last census was done around 2010. Is your association planning to update that study? How could the federal government help you update that data?

[*English*]

Ms. Cull: We did an industry-wide survey; in 1998, 2003 and 2010, we conducted industry-led Equine Canada national surveys to determine the value of our industry, extensively domestically and also internationally. It's very cost-onerous on the industry to do those surveys, but another one is needed soon, because 2010 was a long time ago. We will have to do another survey soon.

I have approached statistics Canada and asked if equines could be included in statistical analysis through Statistics Canada through the census. It was mentioned to me that horse breeders and farmers are considered hobby farmers and not included in agriculture establishments when doing the census. So I'm currently working with the government to try to see if we can expand the census to include equine breeders and the equine industry as an agriculture product. That's one of my personal initiatives right now in my department at work.

I don't know if I answered both of your questions.

documents d'exportation indiquent que c'est un cheval américain, de sorte qu'il n'est pas indiqué que c'est un cheval élevé au Canada qui a été expédié en Chine et qui a été intégré à l'équipe olympique chinoise.

La sénatrice Unger : Quelle est la valeur globale des exportations du Canada?

Mme Cull : Ce sont des chevaux de très grande valeur, dont le prix peut varier entre 50 000 \$ et 100 000 \$ ou plus chacun, et peut atteindre 1 ou 2 millions d'euros. Certains chevaux de niveau olympique ont été vendus pour 9 millions d'euros dans le monde.

Pour ce qui est de l'exportation à l'unité, ils ont beaucoup de valeur, et nous voulons cibler les marchés émergents avec notre volet de la génétique et les volets des chevaux élevés et entraînés au Canada. En augmentant les possibilités d'exporter à partir du Canada pour les vendeurs, on réduirait les coûts.

La sénatrice Unger : C'est donc votre industrie ou votre groupe canadien d'exportateurs qui doit se réunir et formuler des idées précises pour promouvoir ce commerce.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Je vous remercie d'être avec nous ce matin. Mes deux questions s'adressent à Mme Cull. Dans le dossier que vous nous avez transmis, vous avez mentionné qu'il y avait peut-être un manque de données récentes concernant le recensement du cheptel de chevaux. Corrigez-moi si je me trompe, mais je crois que le dernier recensement a été fait vers 2010. Avez-vous l'intention de mettre à jour ce recensement? De quelle façon le gouvernement fédéral pourrait-il vous aider à mettre ce recensement à jour?

[*Traduction*]

Mme Cull : Nous avons mené une enquête dans l'ensemble de l'industrie; en 1998, en 2003 et en 2010, Canada Hippique a fait des enquêtes nationales pour déterminer la valeur de notre secteur, considérablement à l'échelle nationale, mais aussi à l'échelle internationale. Ce type d'enquêtes coûte très cher à l'industrie, mais il sera nécessaire d'en faire une autre bientôt, car 2010, c'est déjà loin. Nous procéderons à une autre enquête bientôt.

J'ai communiqué avec Statistique Canada et j'ai demandé s'il était possible d'inclure les équidés dans l'analyse statistique dans le cadre du recensement. On m'a dit que les éleveurs de chevaux sont considérés comme des agriculteurs amateurs et qu'ils ne sont pas inclus dans le monde agricole dans le cadre du recensement. Je collabore présentement avec le gouvernement pour déterminer si nous pouvons inclure les éleveurs de chevaux et le secteur équin dans le recensement. C'est l'une des initiatives que je mène au travail.

Je ne sais pas si j'ai répondu à vos deux questions.

[Translation]

Senator Dagenais: You said it was very cost-onerous to do such a survey. Do you have a general idea of how much the survey cost in 2010?

[English]

Ms. Cull: I'm sorry that I don't have those numbers. I can get those for you and find out what the costs were for the surveys we've done and get a projection of what a survey would cost for our industry.

It has been done by a consultant who has polled the industry extensively for us those other times. It's been a whole year's project for her and her team.

I can get those numbers for you and make sure I get them to the clerk.

The Deputy Chair: If you could forward that information to our clerk, it would be much appreciated.

Senator Oh: Welcome, witnesses. Today, May 14, coincides with the RCMP Musical Ride in Ottawa. Welcome to our committee.

With Equine Canada, you contribute \$15 billion each year to the Canadian economy. The care of horses and activities with horses support more than 200,000 full-time jobs in Canada, so that's a very important industry.

My question to you both is that the committee has heard from many witnesses about the importance of the Asian market, especially China and Japan. Currently, how important is the Asian market to you both? Also, are there any significant opportunities in these markets for your industry?

Ms. Cull: I can go first. China, specifically, and the Asian markets have been identified as an emerging market for Canadian equine exports. The different countries have even approached Canada to assist them in training their world championship teams. For some disciplines in equestrian sport, they have come to Canada looking to buy horses and get trained on the horses in Canada prior to competition.

The Asian market, especially China, has been identified as an emerging market for equestrian exports. For export of high-end-use horses, the Chinese government has defined Olympic success as one of their priorities. A sub-identification has been equestrian sport success. So it has been a focus of the Chinese government to excel in equestrian sports at the Olympic level. As a result, there has been quite a surge in importing high-end, high-value equines, and Canada would like to be part of that process.

The problem right now is that we don't have an equine trade agreement regarding horses being exported directly from Canada to China. As a result, our horses have to go through the U.S. if

[Français]

Le sénateur Dagenais : Vous dites que c'est extrêmement dispendieux. Avez-vous une idée des coûts approximatifs par rapport à ce que vous avez dû payer en 2010?

[Traduction]

Mme Cull : Je suis désolée, mais je n'ai pas ces chiffres en main. Je peux faire des vérifications en retraçant les coûts des sondages que nous avons menés pour faire une projection de ce que cela pourrait coûter à l'industrie.

Les fois précédentes, c'est une experte-conseil qui a sondé l'industrie pour nous. Il a fallu une année complète à son équipe et à elle pour mener ce sondage approfondi.

Je peux faire le nécessaire pour transmettre ces chiffres à votre greffier.

La vice-présidente : Cela serait très apprécié.

Le sénateur Oh : Bienvenue à nos témoins. C'est justement en ce 14 mai que l'on procède à l'inspection annuelle du Carrousel de la GRC à Ottawa. Bienvenue à notre comité.

La contribution de l'industrie à l'économie canadienne se chiffre à 15 milliards de dollars par année. C'est donc une industrie très importante qui emploie à temps plein plus de 200 000 Canadiens qui s'occupent des soins aux chevaux et des activités connexes.

Voici ma question pour vous deux. Plusieurs témoins ont souligné au comité l'importance du marché asiatique, et surtout de la Chine et du Japon. Quelle est l'importance actuelle des marchés asiatiques pour votre industrie? Y a-t-il des débouchés importants dans ces marchés pour votre industrie?

Mme Cull : Je vais commencer. La Chine, plus particulièrement, et l'Asie en général sont considérées comme des marchés émergents pour les exportations équines canadiennes. Différents pays ont demandé au Canada de les aider à entraîner leur équipe équestre en vue des compétitions mondiales. Dans certaines disciplines des sports équestres, certains sont venus au Canada pour acheter des chevaux et s'entraîner avec eux chez nous avant de participer à différents concours équestres.

Nous avons ciblé l'Asie, et la Chine tout spécialement, comme marché émergent pour l'exportation de chevaux de très grande valeur. Le gouvernement chinois a en effet placé la réussite olympique au rang de ses priorités. Le succès dans les sports équestres s'inscrit à l'intérieur de cet objectif olympique. Le gouvernement chinois s'emploie donc à faire le nécessaire pour exceller dans les sports équestres au niveau olympique. Des efforts considérables sont ainsi déployés pour importer des chevaux haut de gamme, et le Canada aimerait contribuer à répondre à cette demande.

Il y a toutefois un problème. Nous n'avons pas actuellement d'entente commerciale qui nous permettrait d'exporter directement en Chine des chevaux canadiens. En conséquence,

they're purchased, and it significantly increases the cost associated. When you're buying a large number of horses, if they all have to travel a long distance to get quarantine and export permits, it can be cost-prohibitive versus shopping in the U.S. or shopping in Germany.

So it would be ideal to open up the trade lines. But, yes, Asian markets have definitely been identified by Equine Canada as one of our emerging markets.

Senator Oh: So you have to export to the U.S. first and from the U.S. to the Asian market.

Ms. Cull: I believe some horses have been exported that way.

Ms. Patterson: We have the Chinese market in our sights, both short term and long term. From a short-term standpoint, we see China as a value-added market for some of our products in processing.

For example, perhaps our largest major federally inspected export facility was exporting sheep casings to China. That was their target market and primary market for those products. Based on some phytosanitary concerns — probably not quite so founded; they're more like a bit of a non-tariff trade barrier issue — we have lost the market for sheep casings to China.

With the Market Access Secretariat, we have that market listed as one of our priorities, along with the U.S., for live animals. One of our definite goals is to recapture that market.

On a long-term basis, when we think of international powerhouses of sheep and lamb production, people often think Australia and New Zealand first, but China is the largest sheep-producing country in the world. People don't know, because there haven't been exports; they've supplied their own country with sheep and lamb.

But two years ago, New Zealand gained access to China, in terms of shipping lamb product. That's a bit of an indication that China needs support in supplying demand for lamb.

We had a meeting with Beef and Lamb New Zealand in 2013 where their question was, long term, do you see an opportunity for Canada to help us be a supplier to that market? I thought that was a very important comment, so for a long-term goal, of course, we have our own more immediate low-hanging fruit of supplying domestic demand, but long term, for sure, that is one of the markets we see as a potential for some real trade opportunities in market access.

les chevaux que l'on nous achète doivent transiter par les États-Unis, ce qui augmente considérablement les coûts. Pour un pays qui acquiert un grand nombre de chevaux, la nécessité de leur faire parcourir une longue distance pour les mettre en quarantaine et obtenir les permis d'exportation peut entraîner des coûts trop élevés par rapport à un achat direct aux États-Unis ou en Allemagne.

Dans un monde idéal, de tels échanges seraient libéralisés. Mais, pour répondre à votre question, l'Asie fait effectivement partie des marchés émergents ciblés par Canada Hippique.

Le sénateur Oh : Vous devez donc envoyer d'abord vos chevaux aux États-Unis pour qu'ils soient ensuite expédiés sur le marché asiatique.

Mme Cull : Je crois que certains chevaux ont effectivement été exportés de cette façon.

Mme Patterson : Nous gardons à l'œil le marché chinois, tant à court terme qu'à plus long terme. À court terme, nous voyons la Chine comme un débouché pour nos produits transformés à valeur ajoutée.

À titre d'exemple, des boyaux de mouton étaient exportés vers la Chine à partir de ce qui est sans doute notre plus important établissement inspecté par le fédéral. C'était le marché cible principal pour ces produits. Nous avons toutefois perdu ce marché chinois pour les boyaux de mouton en raison de préoccupations phytosanitaires — qui n'étaient probablement pas vraiment fondées, mais s'apparentaient davantage à une forme quelconque de barrière non tarifaire.

Dans le contexte du Secrétariat à l'accès aux marchés, c'est l'un de nos marchés prioritaires avec celui des États-Unis pour les animaux vivants. Il est bien certain que nous cherchons à reprendre ce marché.

Dans une perspective à plus long terme, les gens pensent souvent d'abord à l'Australie et à la Nouvelle-Zélande lorsqu'il est question des puissances mondiales en production ovine, mais c'est la Chine qui est le principal pays producteur. Les gens l'ignorent, parce que les produits chinois ne sont pas exportés; ils servent uniquement à répondre à la demande intérieure de mouton et d'agneau.

Cependant, la Nouvelle-Zélande a obtenu il y a deux ans l'accès au marché chinois pour ses produits d'agneau. Cela semble indiquer que la Chine a besoin d'aide pour répondre à la demande intérieure.

Lorsque nous avons rencontré en 2013 les gens de l'office néo-zélandais de commercialisation du bœuf et de l'agneau, ils nous ont demandé si nous pensions que le Canada pourrait éventuellement contribuer à l'approvisionnement du marché chinois. Bien que nous devions pour l'instant davantage nous employer à répondre à la demande sur le marché canadien, c'est assurément une perspective commerciale qui nous apparaît alléchante à plus long terme.

Senator Oh: Earlier, when you mentioned facilities in Toronto, could it not be done together with federal joint inspection so that your products could be exported overseas?

Ms. Patterson: Our largest federally inspected facility is in Alberta, and they had been exporting the value-added products to China and have since lost that, and I think that is more political than necessarily phytosanitary. That corresponded closely to a New Zealand access to the Chinese market for lamb product. Usually with lamb products comes by-product, and there is a bit of suspicion that that's where that access was lost.

We would welcome an opportunity to get more federally inspected facilities. That's without question. We had two Ontario facilities transition from provincial to federally inspected, but again, with the diminishing ewe flock and diminishing productivity came less processing to be done. Unfortunately, both of those facilities, after having changed to federal inspection, failed and closed because their processing capacity could not support the cost of the transition and maintaining that federally inspected status.

So that's where we need to find a methodology for making processing facilities that service smaller emerging markets to have federal inspection to be recognized for interprovincial movement, to be recognized for export and still be able to thrive despite a lower number of animals being processed. That's the balance we need to find. That would then allow us the opportunity to export.

But the fact that we lost the casings market is not based on federal inspection. That was a federally inspected facility. As I mentioned, there was a very close correspondence to trade negotiations between New Zealand and China in terms of lamb product, and that may have had some influence on it. We would like to see that reopen. That certainly is on our Market Access Secretariat priority list.

Senator Enverga: Thank you for the presentation. I'm following along the lines of Senator Oh. If you think about horsemeat, you're thinking a different view here. Some people will say it's not the right meat for you, but I know that Europe is a high consumer of horsemeat.

With CETA, the free trade agreement with Europe, what is your expectation? Do you think it will be increased? Can we supply the demand? How much increase will we have in trade?

Ms. Cull: That's not something I'm really versed on, but I can find out for you. It's something that we know happens, and it's one of our exports. I can actually find out for you and get back to you on about whether we expect the market to grow. I'm very sorry. I don't have a lot of information on the Canadian

Le sénateur Oh : Vous avez parlé tout à l'heure des installations à Toronto. Ne pourrait-on pas y adjoindre un mécanisme d'inspection fédérale pour permettre l'exportation outre-mer?

Mme Patterson : Notre plus grand établissement inspecté par le fédéral est situé en Alberta, et c'est à partir de là que nous exportons nos produits à valeur ajoutée vers la Chine, un marché que nous avons perdu depuis pour des motifs que j'estime davantage politiques que nécessairement phytosanitaires. Cela coïncidait presque avec l'arrivée des produits d'agneau néo-zélandais sur le marché chinois. Généralement, les produits d'agneau s'accompagnent de produits dérivés, et on croit que c'est peut-être ce qui explique la perte de ce marché.

Il est bien certain que nous aimerions qu'il y ait un plus grand nombre d'établissements inspectés par le fédéral. Il y a deux usines ontariennes qui ont fait la transition en passant de l'inspection provinciale à l'inspection fédérale mais, encore là, la diminution du cheptel de brebis et la baisse de productivité ont entraîné un ralentissement des activités de transformation. Malheureusement, ces deux usines ont fait faillite et fermé leurs portes du fait que leur capacité de transformation n'était pas suffisante pour éponger les coûts du passage à l'inspection fédérale de manière à pouvoir maintenir ce statut.

Il faut donc trouver un moyen de faire en sorte que les installations de transformation qui desservent des marchés émergents plus petits puissent bénéficier d'une inspection fédérale, sans que cela n'entrave leur prospérité malgré la quantité inférieure d'animaux transformés. C'est le juste équilibre qu'il nous faut rechercher. Nous pourrions ainsi envisager des marchés d'exportation.

Ce n'est toutefois pas en raison de l'inspection fédérale que nous avons perdu le marché des boyaux. C'était une installation inspectée par le fédéral. Comme je l'ai indiqué, il semblait y avoir des liens très étroits avec les négociations commerciales entre la Nouvelle-Zélande et la Chine pour les produits d'agneau. C'est certes un facteur qui a pu influencer sur la perte de ce marché que nous aimerions récupérer. C'est assurément sur la liste des priorités de notre Secrétariat à l'accès aux marchés.

Le sénateur Enverga : Merci de vos exposés. Je vais poursuivre dans le sens des questions du sénateur Oh. La viande chevaline n'est pas perçue de la même façon au Canada. Certains soutiennent qu'on ne devrait pas en manger, mais je sais que les Européens sont de grands consommateurs de cette viande.

Comment envisagez-vous les choses dans le contexte de l'AECG, notre entente de libre-échange avec l'Europe? Est-ce qu'il y aura croissance de ce marché? Pouvons-nous répondre à la demande? Dans quelle mesure nos échanges augmenteront-ils?

Mme Cull : Ce n'est pas un dossier que je suis de très près, mais je pourrais vous trouver ces renseignements. Nous savons que cela fait partie de nos exportations. Je peux faire quelques vérifications pour voir quelles sont les perspectives de croissance envisagées à ce chapitre. Je suis vraiment désolée. Je n'ai pas vraiment

horsemeat industry. It's something that exists in Canada, and I can find out the growth rates in the past couple years and what projections will be.

Senator Enverga: Thank you. For the sheep and lamb industry, do you think there will be more market for you in Europe?

Ms. Patterson: I don't think so, again, because we have that low-hanging fruit opportunity to expand domestically. In terms of long-term access in the EU market, they are in and of themselves large sheep and lamb producers. We don't see ourselves in that agreement right now in the short term. I don't know if even in the long term that becomes a prime market for us as much as perhaps the South American, Chinese and Asian markets. They would likely be more of a priority.

Senator Beyak: Thank you for your presentations. My questions are practical for consumers that are watching at home. We have that quite a bit in our committees, and most of our witnesses have told us about selling their products overseas and the use of the Canada brand.

New Zealand spring lamb is a big issue, as well as Australian lamb, as you said, but in my supermarket when I'm buying lamb, nothing is marked "Canada." Is all the other stuff in the cases Canadian lamb, or do we have to market Canadian lamb better with a brand?

For the horsemeat, it's a great delicacy in Europe, as Senator Enverga was saying, and in Toronto restaurants, but we're told we don't eat horsemeat in Canada because factually or as a matter of perception the inspection process isn't the same. I wonder if each of you could give us a little bit of a practical viewpoint on that.

Ms. Cull: I can go first with regard to horsemeat consumption in Canada. The inspection process, as far as I know, is legitimate and the same.

I believe it's a cultural perception with regard to horses in Canada. It is consumed in Canada. I believe around 18 per cent of horsemeat that is produced by Canada is consumed in Canada, but I will have to get that fact for you to be sure. I believe it's more of a cultural perception; horses are often seen as competition partners and companions, not so much as livestock in Canada.

beaucoup d'information sur le secteur de la viande chevaline au Canada. Je peux me renseigner sur les taux de croissance des dernières années et déterminer ce qu'on peut prévoir pour l'avenir.

Le sénateur Enverga : Je vous remercie. Pour ce qui est de l'industrie ovine, croyez-vous pouvoir trouver de nouveaux marchés en Europe?

Mme Patterson : Je ne pense pas, encore une fois, parce que nous allons d'abord chercher à profiter des perspectives d'expansion qui s'offrent à nous au Canada. Pour ce qui est de l'accès à long terme au marché de l'Union européenne, il faut savoir que les Européens sont eux-mêmes de très grands producteurs ovins. À court terme, nous ne considérons donc pas que cet accord présente des avantages pour nous. Je ne sais d'ailleurs même pas si à plus long terme l'Europe pourrait devenir un marché de premier plan pour nos produits au même titre peut-être que l'Amérique du Sud, la Chine ou l'Asie sont appelées à l'être. Il faudrait sans doute prioriser davantage ces derniers marchés.

La sénatrice Beyak : Merci pour vos exposés. Je vais vous poser des questions d'ordre pratique en me mettant à la place des nombreux consommateurs qui nous regardent à la maison. La plupart de nos témoins nous ont entretenus de la vente de leurs produits à l'étranger en utilisant l'image de marque du Canada.

On entend beaucoup parler de l'agneau de printemps de la Nouvelle-Zélande ainsi que de l'agneau australien, comme vous l'avez indiqué, mais lorsque j'achète de l'agneau à mon supermarché, je ne vois jamais l'indication « Canada ». Est-ce à dire que tout le reste est de l'agneau canadien, ou serait-il préférable que nous fassions une mise en marché plus ciblée de notre agneau?

Comme le soulignait le sénateur Enverga, la viande chevaline est un mets recherché en Europe ainsi que dans certains restaurants de Toronto, mais on nous dit de ne pas en manger au Canada étant donné, et je ne sais pas si c'est un fait établi ou une simple perception, que le processus d'inspection n'est pas le même. Pouvez-vous nous dire ce qu'il en est dans vos secteurs respectifs?

Mme Cull : Je peux d'abord vous parler de la consommation de viande chevaline au Canada. En autant que je sache, le processus d'inspection n'est pas différent; il est tout à fait approprié.

Je pense qu'il existe une certaine perception culturelle concernant la viande chevaline au Canada. On en consomme tout de même chez nous. Je crois qu'il y a environ 18 p. 100 de la viande chevaline produite au Canada qui est consommée au pays, mais il faudrait que je vérifie. Selon moi, c'est davantage une perception qui existe dans notre culture; au Canada, les chevaux sont souvent considérés comme des partenaires de compétition et des animaux de compagnie, plutôt que comme du bétail.

Equine Canada would love to have all equines designated as livestock across the board in all government departments. It's something that isn't consistent. It's not for the horsemeat industry but access to different programs and initiatives agriculturally that would help our unique market share and our marketing initiatives.

Live competition horses are a unique market when you consider them agriculturally. They are born on farms, raised by breeders and are an agriculture product that often turns out to be a sport partner or a companion in Canadian life. With horses designated as livestock, our producers would have more opportunity to engage in different programs and initiatives that are offered federally and provincially if horses were considered livestock.

It's not applied consistently across the board in the Government of Canada, so we'd love to have that happen.

Like I said, the majority of horsemeat in Canada is exported, and I believe that's due to cultural sensitivities around horsemeat.

Ms. Patterson: In the sheep industry, again, we have some of those challenges in terms of getting a Canadian product onto the massive supermarket shelves. We certainly can do more work in marketing a Canadian brand, and we have launched a project that will see more of that coming up. It's a project that will build on our food safety, biosecurity programs and our animal care. We will see over the next two or three years much more concentrated work on a Canadian brand of lamb.

But we have to praise a lot of our provincial organizations because they are capitalizing on eat-local movements. They have some provincially specific programs. They will have a B.C. lamb program, an Alberta lamb program, an Ontario lamb program. Quebec has their Quebec lamb program. Nova Scotia also has a program promoting the local production and consumption of those products in province.

So as those programs build provincially and we work to improve our interprovincial trade and movement of product and build our own internal program to market a Canadian product, we'll see that in the coming years. For sure it's a mandate for us to create the profile of that product to Canadian consumers and ensure it's a consistent quality and safe product, with some of the assurance programs that we can't always be certain were used in other countries in raising them. It is proper standards for food safety, animal care and biosecurity and traceability all melded into one to create a superior product.

Canada Hippique aimerait bien que tous les équidés soient considérés comme du bétail par l'ensemble des ministères gouvernementaux. Il y a un manque d'uniformité à cet égard. Ce n'est pas tant pour le secteur de la viande chevaline que pour l'accès aux différents programmes et initiatives agricoles qui pourraient nous aider à consolider notre part de marché et à mieux commercialiser nos produits.

Les chevaux de compétition représentent un produit unique dans le contexte agricole. Ils naissent sur des fermes et sont pris en charge par des éleveurs. Ce sont des produits de l'agriculture qui deviennent souvent des partenaires de sport ou des animaux de compagnie pour les Canadiens. Si les chevaux étaient considérés comme du bétail, il deviendrait plus facile pour nos producteurs de profiter de la gamme de programmes et d'initiatives accessibles auprès du gouvernement fédéral et des provinces.

Il y a un manque de cohérence en la matière au sein du gouvernement du Canada, et nous aimerions que ces difficultés soient aplanies.

Comme je l'indiquais, la plus grande partie de la viande chevaline produite au Canada est exportée, un phénomène attribuable selon moi à des réserves d'ordre culturel concernant cette viande.

Mme Patterson : Dans l'industrie ovine, il peut parfois être difficile de placer un produit canadien sur les tablettes des grands supermarchés. Nous pouvons certes en faire davantage pour mettre en valeur la marque Canada, et nous avons d'ailleurs lancé un projet en ce sens. Dans le cadre de ce projet, nous allons miser sur nos programmes de salubrité alimentaire et de biosécurité en faisant valoir la façon dont nous traitons nos animaux. Vous pourrez constater au cours des deux ou trois prochaines années des efforts beaucoup plus ciblés pour la commercialisation de l'agneau produit au Canada.

Nous devons toutefois vanter le travail de bon nombre de nos organisations provinciales qui capitalisent sur le mouvement locavore. Il existe certains programmes provinciaux spécialement conçus à cette fin. Il y a des programmes de commercialisation de l'agneau en Colombie-Britannique, en Alberta, en Ontario et au Québec. La Nouvelle-Écosse a pour sa part un programme faisant la promotion de la production locale et de la consommation des produits de la province.

Dans le contexte de ces efforts provinciaux et des mesures que nous prenons pour faciliter le commerce interprovincial et la libre circulation des marchandises tout en concevant à l'interne notre programme pour la commercialisation des produits canadiens, nous pouvons envisager une amélioration à ce chapitre. C'est bien sûr à nous qu'il incombe de mieux présenter nos produits aux consommateurs canadiens et d'en assurer la qualité constante et l'innocuité en ayant recours à certains programmes de contrôle qui n'ont pas nécessairement été utilisés par d'autres pays. Il s'agit de combiner les normes à respecter en matière de salubrité alimentaire, de soins aux animaux, de biosécurité et de traçabilité pour pouvoir créer un produit de qualité supérieure.

I would suggest you keep an eye open for it here in the next few years.

The Deputy Chair: I would like to thank most sincerely the witnesses who have appeared before us today, Ms. Patterson and Ms. Cull. Thank you for sharing your experience and expertise and for making recommendations to our committee.

If there is any other information, as requested by the senators, please send it to our clerk. That would be most appreciated.

Honourable senators, we will now hear our next witnesses from the Canadian Agri-Food Policy Institute. We are very pleased to welcome back Mr. McInnes and Mr. Bilyea, who appeared before our committee in October 2014. Since then, they released a report in February entitled *Competing in the World's No. 1 Emerging Market* following a trip to China in November 2014.

We look forward to hearing from you. I understand that Mr. McInnes will make the presentation and then senators will follow with questions.

David McInnes, President and Chief Executive Officer, Canadian Agri-Food Policy Institute: Thank you for allowing us to come back to visit with you again. We appreciate it.

As a little bit of background on CAPI, the Canadian Agri-Food Policy Institute, we're an independent, not-for-profit, non-government, non-partisan policy think tank. We bring leaders together. We provide balanced perspectives on issues, and we present strategic choices for Canada.

To help generate a practical discussion about our trade prospects with China and their policy ramifications, we embarked upon a trip to Shanghai and Beijing in November 2014, as mentioned.

[Translation]

With us on that trip were a number of Canadian food companies and organizations from across the country, and we met with online food retailers and merchants in both of those cities.

[English]

We also visited the Shanghai Pilot Free Trade Zone and met with the Canadian embassy and the Chinese regulator. If you don't mind, I'd like to refer to the handout. You'll see a map on page 1 of the places we visited in those two cities, and a representation of the companies and organizations that came with

Je vous invite à suivre la situation de près au cours des prochaines années.

La vice-présidente : Je tiens à remercier très sincèrement nos deux témoins pour leur comparution devant nous aujourd'hui. Mesdames Patterson et Cull, nous vous sommes reconnaissants d'avoir bien voulu nous faire bénéficier de votre expérience et de votre expertise en nous faisant part de vos recommandations.

Si vous trouvez d'autres informations en réponse aux questions posées par les sénateurs, veuillez les transmettre à notre greffier. Cela serait grandement apprécié.

Honorables sénateurs, nous allons maintenant entendre nos prochains témoins qui représentent l'Institut canadien des politiques agroalimentaires. Nous sommes très heureux d'accueillir de nouveau M. McInnes et M. Bilyea qui ont comparu devant nous en octobre 2014. Depuis lors, ils ont rendu public en février un rapport intitulé *Concurrer dans le plus important marché émergent au monde* à la suite d'un voyage en Chine en novembre 2014.

Nous avons grand hâte d'entendre ce que vous avez à nous dire. Je crois que c'est M. McInnes qui va nous présenter un exposé, après quoi les sénateurs auront des questions à vous poser.

David McInnes, président-directeur général, Institut canadien des politiques agroalimentaires : Merci de nous avoir invités à nouveau à comparaître devant le comité. Nous vous en sommes reconnaissants.

Je vous rappelle que l'Institut canadien des politiques agroalimentaires (ICPA) est un catalyseur de recherche indépendant, sans but lucratif, sans parti pris et non gouvernemental qui s'emploie à rallier des chefs de file de l'industrie pour présenter une perspective équilibrée des différents enjeux et offrir des choix stratégiques aux Canadiens.

Dans le but d'alimenter une discussion pratique sur nos perspectives commerciales avec la Chine et les ramifications stratégiques qui s'ensuivent, nous avons effectué, comme vous l'avez indiqué, un voyage à Shanghai et à Beijing en novembre 2014.

[Français]

Nous étions accompagnés par plusieurs entreprises alimentaires et organismes canadiens de partout au Canada, et avons rencontré des détaillants et des commerçants alimentaires en ligne dans ces deux métropoles.

[Traduction]

Nous avons également visité la zone pilote de libre-échange de Shanghai et rencontré les représentants de l'ambassade canadienne et de l'agence chinoise de réglementation. Je vous invite à consulter le document que nous vous avons remis. À la page 1, il y a une carte indiquant les endroits que nous avons

us in November. As the chair mentioned, we published our report in February 2015.

The focus of our trip was quite simple: How can Canadian food companies get more products on the retail shelf in China? Today we'd like to share with you some observations, lessons and recommendations, and we'll close with a final comment, but first I'd like to share our key message.

Chinese retailers want to present more Canadian food and beverage on their shelves, or virtual shelves as the case may be, but we're being largely outflanked by our competitors. We did see Canadian food and beverages on the shelves of Chinese supermarkets and on China's e-commerce sites, but there's more work to do.

If you look on page 2, you will see an example at the top of a store shelf in Carrefour, which is a large French retailer in China. You will see an array of foods presented in a store flier, but not a Canadian product. The good news is that we can do something about this, and I'll turn to our observations.

I'll start with physical grocery retailing. Chinese food retailers are in vigorous competition to drive up consumer traffic. They're looking to differentiate their food offering to Chinese consumers. Among upscale retailers we visited, over 70 per cent of the products on the shelves, the SKUs, the stock keeping units, are imported. On one of the online retailers, it's over 80 per cent. We saw clear evidence of how our competitors are using in-store displays, promotions and tastings to win over their customers.

On page 2 you'll see an Australian beef display at one of those high-end stores in Beijing. The picture is small, but you'll see there are posters of the Australian landscape. It talks about the feed protocols, quality, environment, and there's the Australian flag, so it really draws down on the national brand, if you will.

To deliver on this promise, Chinese retailers are actively seeking out new supply relationships to secure quality food products from the West and elsewhere. For example, one major retailer, Beijing Hualian Group, recently located its North American buying office in Toronto. For purposes of transparency, Ted Bilyea, our chair at CAPI, is a Canadian director of this affiliate.

visités dans ces deux villes, ainsi qu'une répartition des entreprises et des organisations qui nous ont accompagnés en novembre. Comme la présidente vient de le souligner, nous avons rendu public notre rapport en février 2015.

Le but de notre voyage était plutôt simple. Nous voulions connaître les moyens que doivent prendre les entreprises alimentaires canadiennes pour que davantage de leurs produits se retrouvent sur les tablettes en Chine. Nous aimerions donc vous faire part d'une partie de nos observations, des enseignements que nous avons tirés de ce voyage et des recommandations qui en découlent. Nous concluons avec un mot de la fin, mais j'aimerais d'abord vous soumettre notre message principal.

Les détaillants chinois aimeraient bien présenter davantage de boissons et d'aliments canadiens sur leurs étagères, virtuelles ou non, mais nos concurrents nous dament carrément le pion. Nous avons vu des boissons et des aliments canadiens sur les étagères des supermarchés chinois comme sur leurs sites de commerce en ligne, mais il y a encore beaucoup à faire.

Au haut de la deuxième page, vous pouvez voir un exemple du dépliant publicitaire de Carrefour, un grand détaillant français présent en Chine. On y offre tout un éventail d'aliments, mais pas un seul produit canadien. La bonne nouvelle, c'est que la situation n'est pas désespérée, et je vais vous présenter nos observations à cet effet.

Parlons d'abord de la vente au détail dans les divers marchés d'alimentation. Les détaillants alimentaires chinois se livrent une vive concurrence pour attirer les consommateurs. À cette fin, ils cherchent à se distinguer au moyen de leur offre alimentaire. Chez les détaillants haut de gamme que nous avons visités, plus de 70 p. 100 des produits sur les étagères, ce qu'on appelle les unités de gestion des stocks, sont importés. Chez un des détaillants en ligne, cette proportion dépassait les 80 p. 100. Nous avons pu voir directement comment nos concurrents ont recours à des présentoirs en magasin, à des promotions et à des dégustations pour se gagner la faveur des consommateurs.

Toujours à la page 2, vous pouvez voir un étalage de bœuf australien dans l'un de ces magasins haut de gamme de Beijing. La photo n'est pas très grande, mais on peut tout de même y distinguer des affiches présentant des paysages australiens. On y traite de protocoles sur les aliments pour animaux, de qualité et d'environnement. Il y a aussi un drapeau australien, ce qui met en valeur la marque du pays.

Pour s'acquitter de leur engagement, les détaillants chinois cherchent sans cesse de nouvelles sources d'approvisionnement en produits alimentaires de qualité provenant de l'Occident ou d'ailleurs. À titre d'exemple, un grand détaillant chinois, Beijing Hualian Group, vient d'installer à Toronto son bureau d'approvisionnement en Amérique du Nord. Pour être complètement transparent avec vous, je dois vous dire que Ted Bilyea, le président de notre institut, est aussi directeur de cette filiale au Canada.

Turning quickly to online commerce, while only about 10 per cent of all retail sales in China are done online, e-commerce is growing rapidly. China surpassed the United States as the number one e-commerce market in 2013, and buying food online, which is not high today — it represents about 3.3 per cent of purchases — is one of the fastest-growing categories. Major Chinese online retailers have created dedicated platforms to profile the foods and beverages of several countries, our competitors, such as the United States, Australia and countries of the EU. You'll see on page 2 some flags in an image. This is off one of the online sites where the online company is profiling food festivals from these various countries. Then you drop down and you get exposure to the products being sold on that particular site.

Canada has done some online promotions and is now exploring new possibilities, but right now our competitors are putting a better foot forward.

There are a couple lessons, and I will talk about the importance of targeted relationships. In our collective desire to urge companies to export to China, we may be ironically overwhelming their capacity to do so. Canadian food companies not already exporting to this country might want to move away from feeling like they need to look at the entire country to export to as one market. Initially, they might target one grocery retailer in one Chinese city to gain entry into this vast marketplace. There's a lot of choice.

Retail concentration is very low in China. The top five retailers, for instance, have a combined market share of 6.5 per cent or close to 7 per cent, so being selective is vital to relationship-building, as well, as we know.

Second is the importance of trust as a brand driver. On the heels of many tainted-food scandals in China, traditional and online grocers wish to satisfy that ever-rising consumer expectation for safety and quality, and for food to be sourced or produced in a clean environment. To quote one Shanghai grocery store manager with whom we met, "Chinese people don't trust food grown in China."

These are among the attributes that Canada's brand can leverage in seeking greater prominence among these leading retailers. There are opportunities for commodities and value-added foods alike.

But other countries have moved quickly to deliver trusted sources of supply, and the premium for imported baby formula, for instance, from New Zealand and elsewhere has made this

Traisons brièvement du commerce en ligne. Bien que seulement 10 p. 100 des ventes au détail en Chine s'effectuent en ligne, le cybercommerce gagne rapidement du terrain. En 2013, la Chine a surpassé les États-Unis à titre de premier marché mondial pour le cybercommerce, et les achats d'aliments en ligne qui sont encore peu fréquents aujourd'hui — environ 3,3 p. 100 du total — sont l'une des catégories qui connaissent la croissance la plus rapide. Les grands détaillants chinois en ligne ont créé des plateformes permettant de mettre en valeur les aliments et les boissons produits par plusieurs de nos concurrents, comme les États-Unis, l'Australie et les pays de l'Union européenne. Il y a à la page 2 une image montrant plusieurs des drapeaux de ces pays. Elle est tirée d'un site où un détaillant en ligne fait la promotion de festivals gastronomiques mettant en vedette ces différents pays. En faisant défiler l'écran, vous pouvez ensuite voir les produits vendus sur ce site en ligne.

Le Canada a déjà mené quelques activités de promotion en ligne et explore actuellement de nouvelles possibilités, mais nous avons du retard à rattraper par rapport à nos concurrents.

Parmi les enseignements à tirer de tout cela, je pourrais vous parler de l'importance des relations ciblées. Assez ironiquement, il est possible que nos efforts collectifs pour inciter les entreprises à exporter vers la Chine aient pour effet d'entraver leur capacité de le faire. Pour les entreprises alimentaires canadiennes qui ne sont pas déjà présentes sur le marché chinois, ce n'est pas nécessairement une bonne chose de considérer l'ensemble de la Chine comme un seul et unique marché d'exportation. Il serait peut-être préférable au départ de cibler un seul détaillant dans l'une des villes chinoises pour obtenir l'accès à ce marché immense. À cet égard, les possibilités sont nombreuses.

Au niveau de la vente au détail, la concentration est très faible en Chine. Ainsi, les cinq principaux détaillants ont une part de marché combinée de 6,5 p. 100 ou de près de 7 p. 100. Il est donc essentiel, comme nous le savons tous, de se montrer sélectif dans l'établissement de relations.

Il y a aussi l'aspect confiance qui prime dans la mise en valeur d'une marque. Dans la foulée de nombreux scandales d'aliments contaminés en Chine, les épiciers traditionnels et en ligne s'efforcent de satisfaire aux attentes de plus en plus élevées des consommateurs qui recherchent des aliments sains et de qualité qui ont été produits dans un environnement propre. À ce titre, je pourrais vous citer le gestionnaire d'un marché d'alimentation de Shanghai que nous avons rencontré : « Les Chinois ne font pas confiance aux aliments produits en Chine. »

Ce sont quelques-unes des qualités sur lesquelles l'image de marque du Canada peut miser pour gagner du terrain parmi ces grands détaillants. Cela vaut autant pour les produits de base que pour les produits à valeur ajoutée.

Mais d'autres pays ont vite fait d'offrir des sources d'approvisionnement de confiance, et le prix de la préparation pour nourrissons, par exemple, importée de la Nouvelle-Zélande

point clear, particularly when we visited and saw the baby food and other formula available on the shelves.

I have a few recommendations about promoting Canadian. A consumer revolution is occurring in China, driven by rising incomes, the burgeoning middle and upper classes, and urbanization. This is driving up food imports, and Canada needs to keep pace. We need to leverage our food brand and develop, for example, a “Canada online food festival” of our own in order to give companies, particularly small and mid-sized enterprises, the advantage of promoting their products to Chinese consumers.

We need to try this out and see if it works in Canada. Some food products are very well-suited to the online world, such as lobster, wine and cherries. But we also need to keep in mind that 90 per cent of retail purchases are still made in traditional physical settings. Still, the idea about the online festivals is at least giving Canadian food companies the chance to have a level playing field with other exporting countries in the growing e-commerce market.

The second recommendation is clarifying the rules. More needs to be done by trade organizations and governments to clarify the export-import process and facilitate regulatory approvals in China, particularly for new or niche products. We spent a lot of time when we were there visiting the stores and the organizations with our companies on that trip just trying to understand what the rules of the road were, how to get product in and how to navigate China’s complex processes.

We suggest in our report the need for a road map that would not detail every regulation but would actually capture vignettes or case studies to show how some exporters do it in order to learn or identify the principles. We were therefore pleased to see that only a couple weeks ago the Ontario government, after its recent trade trip there, issued a press release and adopted this idea of a road map for its exporters.

Third is strategy. There are two parts to this. In the near term, much attention is understandably focused on improving access for our biggest exporters, and the largest by far is canola oil, at about \$1.2 billion in business in 2013. Value-added or further-process exports, such as wine and packaged foods, represent just over 1 per cent of the total export value. The latter sector is a growing focus of our competitors’ interest, and as an investment in our future competitiveness, we need to enable access for these products as well.

et d’ailleurs a mis ce fait en évidence. Nous l’avons bien compris en voyant sur les tablettes là-bas les aliments pour bébé et autres préparations.

J’ai quelques recommandations à faire concernant la promotion des produits canadiens. Le monde de la consommation connaît une révolution en Chine en ce moment. C’est une révolution provoquée par la hausse des salaires, le bourgeoinement de la classe moyenne et de la classe supérieure, et l’urbanisation. On assiste ainsi à une hausse de l’importation de produits alimentaires, et le Canada doit maintenir le cap. Nous devons valoriser nos marques d’aliments et lancer notre propre festival culinaire en ligne, par exemple, afin de permettre aux entreprises canadiennes, notamment les petites et moyennes entreprises, de faire la promotion de leurs produits auprès des consommateurs chinois.

Nous devons tenter l’expérience au Canada et voir si cela fonctionne. Certains produits alimentaires conviennent très bien au commerce virtuel, comme le homard, le vin et les cerises. Mais il faut garder à l’esprit que 90 p. 100 des achats au détail se font encore dans un contexte plus traditionnel. Un festival en ligne permettrait tout de même aux entreprises canadiennes d’avoir la chance de concurrencer avec d’autres pays exportateurs sur le marché électronique, qui prend de plus en plus d’expansion.

Ma deuxième recommandation est de clarifier les règles. Les organisations commerciales et les gouvernements doivent clarifier le processus d’exportation-importation et faciliter les approbations réglementaires en Chine, en particulier pour les produits nouveaux ou les produits-créneaux. Lors de notre passage en Chine, nous avons passé beaucoup de temps à visiter les commerces et les différentes organisations avec les entrepreneurs qui nous accompagnaient, de façon à comprendre les règles du jeu, à savoir comment faire pénétrer un produit sur le marché et à s’y retrouver dans les processus complexes de la Chine.

Dans notre rapport, nous proposons de mettre en place une feuille de route qui, sans énumérer en détail tous les règlements, donnerait des scénarios pour expliquer aux exportateurs comment procéder et leur enseigner les grands principes. C’est donc avec plaisir que nous avons appris il y a quelques semaines à peine que le gouvernement de l’Ontario avait décidé, après son dernier périple en Chine, d’adopter cette idée de la feuille de route pour ses exportateurs. Il a émis un communiqué de presse à cet effet.

Troisièmement, il nous faut une stratégie en deux volets. À court terme, il faut bien sûr mettre l’accent sur des mesures qui faciliteront l’accès au marché à nos plus grands exportateurs, et le produit le plus exporté est sans contredit l’huile de canola, avec des ventes de quelque 1,2 milliard de dollars en 2013. Les exportations de produits à valeur ajoutée ou transformés, comme le vin et les aliments emballés, représentent à peine 1 p. 100 de la valeur totale des exportations. Nos concurrents s’intéressent de plus en plus au secteur des aliments emballés, et ce serait investir dans notre compétitivité future de faciliter la mise en marché de ces produits également.

Over the medium term, we need to reflect on what Canada's China strategy is and how it should evolve. Should we include setting goals, such as doubling or tripling Canada's value-added agri-food exports? We need to decide how we can truly differentiate Canadian foods, beverages and ingredients from our competitors to gain greater share.

Today, just to note, we supply only about 4 per cent of China's food imports.

We also need to consider market access in terms of the geopolitical context. Other countries are securing free-trade agreement deals with China. Free trade was not a subject or purpose of our trip, but the companies that we travelled with certainly observed that Australia — and there was a lot of publicity about this in China at the time — had secured a deal with China, and they wondered about Canada's plan to ensure future access.

I'd like to conclude with a final comment. Moving forward in this market, and perhaps every market, requires increasing alignment between industry and government. We saw what others were doing in China. Our trip only reinforced the point that the need to be even more collaborative and more strategic about differentiating and delivering on our trade opportunities is a priority so that we can start out-flanking our competitors.

Thank you very much.

The Deputy Chair: Thank you, Mr. McInnes. We will start questions with Senator Ogilvie.

Senator Ogilvie: It's a very interesting presentation, and there are a lot of things in there one could ask about because of your role in looking over trade in the agriculture sector — and you look at all sectors of agriculture, at least according to your pamphlet here.

I want to ask a question that gets into the issue — I'm not dealing with China specifically at all here — of non-tariff barriers to Canadian goods. I'll preface it with the example of pesticide residues, where some countries put a zero-tolerance level on pesticide residues. But the reality is that there's no such thing, but that can act as a de facto barrier to importing certain products, such as grains, into their countries.

I want to come to the issue of antibiotic resistance, which is a growing international pandemic concern; it's a major health concern for humans around the world. Generally in the poultry and beef area for a long time and continuing, there has been an indiscriminate use of antibiotics as supposed growth promoters in these particular areas. While a number of producers have recently said they're eliminating that from their practice, a fair amount of it is still going on.

À moyen terme, nous devons réfléchir à la stratégie du Canada en Chine et déterminer comment elle devrait évoluer. Devrait-on établir des objectifs, comme doubler ou tripler les exportations canadiennes de produits agroalimentaires à valeur ajoutée? Nous devons décider comment faire pour que les aliments, les boissons et les ingrédients d'origine canadienne se démarquent réellement de ceux de nos concurrents afin de récolter une plus grande part du marché.

Je note en passant qu'à l'heure actuelle, nous ne fournissons qu'environ 4 p. 100 des importations alimentaires en Chine.

Nous devons aussi tenir compte du contexte géopolitique pour faciliter l'accès au marché. D'autres pays ont conclu des accords de libre-échange avec la Chine. Le libre-échange n'était pas un sujet au programme lors de notre voyage, mais les entrepreneurs qui nous accompagnaient ont bien vu que l'Australie avait conclu un tel accord avec la Chine — c'était le sujet de l'heure en Chine lors de notre passage —, et ils se sont demandé si le Canada y avait songé pour faciliter l'accès à ce marché.

J'aimerais conclure sur un dernier commentaire. Pour conquérir ce marché, et c'est peut-être vrai pour tous les marchés, l'industrie et le gouvernement doivent être mieux coordonnés. Nous avons vu ce que les autres font en Chine. Notre voyage n'a fait que confirmer qu'une de nos priorités doit être d'adopter une approche plus concertée et stratégique pour nous démarquer et saisir les possibilités commerciales qui s'offrent à nous pour surpasser nos concurrents.

Merci beaucoup.

La vice-présidente : Merci, monsieur McInnes. Nous allons commencer la période de questions avec le sénateur Ogilvie.

Le sénateur Ogilvie : Votre présentation était très intéressante, et on pourrait vous poser bien des questions sur son contenu, puisque vous avez le mandat de surveiller le commerce pour l'industrie agricole, et vous couvrez tous les secteurs de l'agriculture selon votre dépliant.

J'aimerais vous poser une question qui porte directement sur les obstacles non tarifaires au commerce pour les marchandises canadiennes — et je ne parle pas seulement de la Chine. Je pense par exemple aux résidus de pesticides, car certains pays appliquent une politique de tolérance zéro à cet égard. En réalité, c'est une règle impossible à suivre, mais dans les faits, cela demeure un obstacle à l'importation de certains produits, comme les grains, dans certains pays.

Parlons de la résistance aux antibiotiques, un enjeu international devenu pandémie; c'est un sérieux problème sanitaire pour l'homme à l'échelle planétaire. Dans les secteurs de la volaille et de l'élevage de bovins, on a longtemps fait l'utilisation généralisée, et on le fait encore, d'antibiotiques comme hormones de croissance. Bien que certains producteurs aient annoncé récemment abandonner cette pratique, ils sont encore nombreux à l'appliquer.

Are you seeing any indication of international markets, particularly the European markets, identifying that they want to import only beef and poultry that has been produced under conditions where antibiotics are not indiscriminately added as part of the food growth chain? In other words, is anyone using that as a non-tariff barrier, but with that focus on antibiotics?

Mr. McInnes: Thank you, senator. I'm going to start the answer, and I think Ted might jump in, as well.

When we were here last, we came with our recent report in hand that we'd published in the early fall of last year where we framed the issues of competitiveness and trade in three buckets: We need market access — free trade agreements or other requirements; then we need to address a whole range of regulatory, non-tariff issues that any company or country needs to face once you have that access; and, finally, we need to ensure that supply chains and governments have the capacity to get the product to the retail shelf, and what is required to deliver the final product there.

All three pieces need to work in harmony. We need to get all three right if we're going to be competitive. That puts a point of emphasis on the need to also address these non-tariff or other barriers. Perhaps with that context in mind, maybe Ted wants to offer a thought.

Ted Bilyea, Chair of the Board of Directors, Canadian Agri-Food Policy Institute: Yes. I think you're on a point that is very strategic for Canada.

I'll start out by saying I agree that strategically it makes a lot of sense to have a level that's not zero because that becomes too political. But I'm going to say something that might be controversial, and that is I think Canadians will be well-served by having a level that would be at the detectable limit. I say that because I believe — and I've seen some data on this — that we actually have very low levels in general in all of our animal products. The reason is that we are less challenged, far less challenged than our big markets and some of our big competitors. And therefore we can operate in a system of lower antibiotic use than occurs.

I think the issue is in the measurement, and not how it's used. If we do go there, we will find some countries that do not permit antibiotic use as an animal feed growth promotant will have problems exporting because they have to use it significantly in the treatment of animals. I believe that will catch some of our larger competitors.

I think the industry in Canada is coming around to that view; many of the larger companies are. What we need is to focus on as low a standard as possible at the detectable level in the food product, so we essentially don't want it at the detectable level. If we can get our heads around that concept, it's going to make Canada much stronger and give comparative advantages in many other things that we know about. We'll get a lot more reward for

Avez-vous eu vent de l'intention des marchés internationaux, notamment les marchés européens, de n'importer que des produits de bœuf et de volaille qui n'ont pas été soumis à une utilisation généralisée d'antibiotiques et d'hormones de croissance? Autrement dit, est-ce que l'utilisation d'antibiotiques est un argument utilisé pour faire obstacle au commerce?

M. McInnes : Merci, sénateur. Je vais commencer, mais je pense que Ted voudra aussi intervenir.

À notre dernière comparution, nous vous avons présenté notre plus récent rapport, que nous avons publié au début de l'automne l'an dernier. Dans ce rapport, nous faisons état des enjeux entourant la compétitivité et le commerce selon trois catégories : l'accès au marché — accords de libre-échange ou autres exigences; les obstacles réglementaires et non tarifaires auxquels sont confrontés les pays et les entreprises une fois l'accès au marché établi; et, finalement, nous devons nous assurer que les chaînes d'approvisionnement et les gouvernements ont la capacité de mettre le produit sur les tablettes des détaillants, et qu'ils peuvent remplir les exigences requises pour livrer le produit final.

Ces trois volets doivent être harmonisés. Toutes ces conditions doivent être réunies si nous voulons être concurrentiels. Cela accentue la nécessité de remédier aux obstacles non tarifaires et aux autres barrières. Peut-être que Ted a quelque chose à ajouter par rapport à cela.

Ted Bilyea, président du conseil d'administration, Institut canadien des politiques agroalimentaires : Oui. Je crois que le Canada traverse une période très stratégique.

Je vous dirais d'abord que stratégiquement parlant, il est effectivement tout à fait logique d'éviter les règles de tolérance zéro, car cela devient trop politique. Peut-être que ce que je vais dire ne fera pas l'unanimité, mais je crois que les Canadiens s'en porteraient très bien si on acceptait des niveaux de résidu au seuil de détection. Si je dis cela, c'est qu'en général, tous nos produits animaux en présentent de très faibles concentrations — et j'ai vu des données à cet effet. Si c'est le cas, c'est que nous sommes confrontés à beaucoup moins de difficultés que les grands marchés et certains de nos plus grands concurrents. Nous avons ainsi la possibilité de restreindre l'utilisation d'antibiotiques.

Je pense que tout est dans la mesure, et non pas dans l'utilisation. Les pays qui ne permettent pas l'utilisation d'antibiotiques à titre de stimulateurs de croissance animale ont du mal à exporter leurs produits, car c'est un agent qu'on emploie beaucoup dans le traitement des animaux. Je crois que cela va rattraper certains de nos plus grands concurrents.

Je crois que l'industrie canadienne le réalise peu à peu; bon nombre des grandes entreprises le voient. La norme devrait viser le plus faible taux détectable dans les produits alimentaires; cela revient essentiellement à dire que nous ne voulons pas qu'il y en ait assez pour qu'ils soient détectables. Si nous arrivons à faire accepter ce concept, cela donnera une bonne longueur d'avance au Canada dans ce secteur et dans bien d'autres encore. Nous en

those comparative advantages. They're taken away from us today because we're forced down to more lax international standards than would otherwise benefit us.

Senator Ogilvie: I'll just clarify my question a bit more on the antibiotic issue. I agree with you entirely in what you've said with regard to the detectability and so on. There's a rational limit that you can deal with.

In the case of antibiotics, I wasn't looking at residue of antibiotics in the product. It's the fact that they are used in large quantities as supposed growth stimulators and the idea that if the country is known to be allowing that to occur in its food production, even though there will not be any residue on the product, it is possibly enhancing the increasing development of antibiotic resistance in general, including the element of impact on human health, which is a concern.

Since it has been raised in at least one European parliament, my sense is that it would be wise for Canadian producers to get ahead of the curve on this one as there's not terribly good science to suggest that the rampant use of antibiotics actually leads to significant growth enhancements. The use of antibiotics in animals for veterinary use is accepted worldwide, and that's not the issue I was asking about at all. I thank you very much for your response.

Senator Oh: Thank you, gentlemen. It is nice to see you back here. You had a great trip to China. What you said was absolutely right about the food problem in China. We only have 4 per cent of agri-food exported to China, and that's a huge market. In some of the cities I travel to, I went to the supermarket to take a look, and I couldn't find a single item of Canadian-made products on the shelves. They need quality food from Canada.

What were the key findings of your mission to China? What would be the best strategy for Canadian businesses that are interested in pursuing the Chinese market? How could the federal government help with that strategy?

Mr. McInnes: Thank you very much, senator. The key finding of our trip was to observe quite clearly that, to reinforce your point, one might be able to identify a product that's on the shelf, but from the other countries that we compete against. Because the Chinese retailers and consumers want trusted product from abroad, we are largely absent from the shelf. However, there are exceptions.

It was an anecdotal piece of evidence, but it is born out of the data that we further provided here about the percentage of our value-added exports. It leads to a key observation, which is how do we enable a small, mid-sized or even a larger company to understand how to export and what support is required? The rules

tirerions bien plus d'avantages qu'avec l'approche actuelle, car nous sommes forcés de suivre des normes internationales plus permissives et moins avantageuses pour nous.

Le sénateur Ogilvie : Permettez-moi de préciser ma question concernant les antibiotiques. Je suis tout à fait d'accord avec vous pour ce qui est du niveau détectable et de tout cela. Il y a moyen de composer avec une limite raisonnable.

Dans le cas des antibiotiques, je ne parlais pas des résidus dans les produits en tant que tels. Je fais plutôt référence au fait qu'ils sont employés en grande quantité comme stimulateurs de croissance, dit-on. L'idée est que si un pays est reconnu pour permettre une telle pratique dans l'industrie alimentaire, même s'il y a absence totale de résidus dans le produit, il est possible que cela vienne accroître la résistance aux antibiotiques de manière générale, et ainsi avoir des répercussions sur la santé humaine, déjà une préoccupation.

Comme la question a été soulevée par au moins un parlement européen, je crois qu'il serait sage pour les producteurs canadiens de faire preuve de vision dans ce dossier, car très peu de données scientifiques semblent indiquer que l'utilisation massive d'antibiotiques entraîne réellement une croissance accrue. L'utilisation d'antibiotiques pour les traitements vétérinaires est acceptée à l'échelle mondiale, et ce n'est pas de cela dont je parle. Merci beaucoup pour votre réponse.

Le sénateur Oh : Merci, messieurs. Je suis heureux de vous revoir. Vous avez fait un bon voyage en Chine. Votre observation sur les piètres pourcentages d'exportations alimentaires en Chine était très juste. Seuls 4 p. 100 de nos produits agroalimentaires sont exportés en Chine, et c'est pourtant un marché énorme. Dans les villes que j'ai visitées, je suis allé jeter un coup d'œil dans les supermarchés, et je n'ai pas pu trouver un seul produit canadien sur les tablettes. La Chine a besoin d'aliments de qualité en provenance du Canada.

Que retirez-vous principalement de votre mission en Chine? Quelle serait la meilleure stratégie pour les entreprises canadiennes qui souhaitent pénétrer le marché chinois? Que pourrait faire le gouvernement fédéral pour les aider?

M. McInnes : Merci beaucoup, sénateur. Nous avons surtout remarqué, et cela confirme ce que vous disiez, qu'on pouvait reconnaître des produits sur les tablettes, mais ils provenaient des pays qui nous font concurrence. Les détaillants et les consommateurs chinois réclament des produits étrangers en lesquels ils peuvent avoir confiance, mais nos produits sont essentiellement absents des tablettes. Il y a toutefois des exceptions.

C'est une preuve de nature anecdotique, mais elle est tirée des données que nous vous avons fournies sur les pourcentages d'exportations de produits à valeur ajoutée. Elle suscite une question importante : comment aider les petites et moyennes entreprises, et même les grandes, à comprendre comment exporter

are complex. They're ever-changing. They can be fickle, so clearly understanding how to export is a vital part of that.

What's interesting is that some of the larger chains in China and e-commerce providers are trying to facilitate the import of these quality products from around the world. We're seeing these Chinese entities reaching out beyond their borders to try and enable that. For example, Carrefour, as I mentioned, which is a French retailer, has its own private-label brand, and it's making efforts to try and facilitate imports of product because of that.

The key task, then, is to bring together the Canadian brand, to bring together the regulatory access and to bring together the channels that we want to focus on and leverage our capacity, recognizing that we're not the biggest player. That led us to believe that a good place to start is to marry up our export strategy with how to get greater visibility on these e-commerce sites, and then hopefully use the physical retail locations to allow consumers to touch, feel, smell, pick up and handle the product as a complement.

What I'm painting here is that there's a web or a holistic approach. It's not just, "We need X." It has to carry through on a number of pieces so that we can be more strategic.

Senator Oh: Ted, do you have anything to add?

Mr. Bilyea: David has given you good overview. I would add that there are some other things that are much longer-term that will be necessary. The first is that we're going to have to develop a new relationship between government and business in this country. We're going to have to be collaborative in how we approach this market.

The reality is that if we don't have size — and most Canadian businesses don't — then we're going to have to work extraordinarily hard at being different, and that attracts the retailers on small-scale items.

On some of the large items, we're simply going to have to try and find ways to collaborate enough so that we can be bigger. We need to have some size that means something there. In order to tackle any broader part of China, we're going to have to be bigger. We have to work at growing our companies, but that's something we should be doing anyway.

We also need to have better knowledge. We have to develop our networks in China, particularly for the leadership of our businesses and government. We need personal networks in a bad way because we're going to have to be able to do things. Many people in the meat industry have an idea that if we can just make a sale to a supermarket or an importer, we're fine, we're done with it. The reality is so much more complex than that, because as you know, most retailers don't even own their own meat counters;

leurs produits et quel soutien aller chercher? Les règles sont complexes. Elles changent constamment. Ce n'est pas un contexte très stable, alors il est vital de comprendre comment fonctionne l'exportation dans ce pays.

Ce qui est intéressant, c'est que certaines grandes chaînes, en Chine, et fournisseurs de produits par Internet, essaient de faciliter l'importation de produits de qualité de partout dans le monde. Nous voyons des Chinois aller au-delà de leurs frontières pour essayer de l'autoriser. Par exemple, Carrefour, que j'ai déjà mentionné, est un détaillant français qui a sa propre marque et qui s'efforce de faciliter l'importation de produits pour cette raison.

La principale tâche, alors, est de trouver le point de convergence entre la marque canadienne, l'accès réglementaire et tous les canaux nécessaires pour optimiser notre potentiel, sans jamais oublier que nous ne sommes pas le plus grand acteur. Cela nous porte à croire qu'un bon point de départ consiste à assortir notre stratégie d'exportation de mesures destinées à accroître notre visibilité sur les sites de commerce en ligne, puis idéalement à utiliser les magasins physiques au détail pour permettre aux consommateurs de toucher, de sentir, de prendre et de manipuler le produit ensuite.

Ce que je décris, c'est qu'il y a une façon de faire globale sur le web. Les gens ne se bornent pas à dire : « Nous avons besoin de ceci. » Le message doit transpirer à divers endroits pour que nous puissions être plus stratégiques.

Le sénateur Oh : Ted, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Bilyea : David vous a donné un bon aperçu. J'ajouterais qu'il y a d'autres choses qui vont être nécessaires à beaucoup plus long terme. D'abord, il va falloir établir une nouvelle relation entre le gouvernement et les entreprises au pays. Nous allons devoir faire preuve de collaboration dans notre façon d'aborder ce marché.

Le fait est que si nous n'avons pas le volume — la plupart des entreprises canadiennes n'ont pas de grand volume — alors il faut travailler extraordinairement fort pour nous distinguer et ainsi attirer les détaillants vers des produits à plus petite échelle.

Pour certains grands produits, nous n'aurons qu'à essayer de trouver des façons de collaborer assez pour prendre de l'expansion. Nous avons besoin d'acquérir un volume significatif. Pour entrer dans les plus grandes régions de Chine, il faudra être plus gros. Nos entreprises doivent prendre de l'expansion, mais c'est essentiel de toute façon.

Nous avons également besoin d'approfondir nos connaissances. Nous devons développer nos réseaux en Chine; je parle particulièrement des dirigeants d'entreprises et du gouvernement. Nous avons cruellement besoin de réseaux personnels parce que nous allons devoir être capables de faire certaines choses. Beaucoup de gens dans le secteur de la viande croient qu'il suffit de vendre ses produits à un supermarché ou à un importateur, un point c'est tout. La réalité est beaucoup plus

they rent the space. The meat companies in China provide the people behind the counter, provide what's in the counter, and the store just makes a rental fee on that, and a markup.

So when you talk to Canadians, they have this concept that they're going to sell their product to the retailer, and they don't even realize that's not how the store works across China. There are so many complicated issues like that that only developing personal networks, spending time and putting networks on the ground are going to work. I don't see this happening unless government and business work closer together in this country. The knowledge gap, let alone the leadership gap, is huge. I would add that to David's comments.

Senator Oh: For the Chinese and Asian markets, normally, the culture is they want the government from here to lead the way. It's the trust and the brand name of the maple leaf. That's what they want to get onto the shelf.

[Translation]

Senator Maltais: Thank you and welcome again. Churchill used to say that having a good strategy was half the battle.

Given the state of the market, we should probably do as you suggest, and as it says here in these notes, and alter our strategy for Asia. Which niche markets does the population need filled? In which areas of Asia's food market could we compete with the French, Australians and Americans and all the components of the existing chain? There must be some niches that are still open. I think it would be in Canada's best interest to get into those niche markets, given how large China's population is. I don't think everyone necessarily eats beef, chicken, filet mignon or Heinz ketchup every single day; some niche markets must still need to be developed, markets that Canada would do well to tap. Having been to China a number of times, you may have identified some of those areas. These markets could hold significant potential for us, in terms of a new strategy for Canadian exports.

[English]

Mr. McInnes: Thank you, senator. There are so many different ways to answer that question. I'm going to take one approach on it, and Ted might offer an additional view.

I don't think it's up to CAPI, our group, to say this is a niche for Canada. There are a lot of good marketing people and companies out there that could do that.

complexe, parce que comme vous le savez, la plupart des détaillants ne sont même pas propriétaires de leur comptoir viande; c'est un espace qu'ils louent. Les bouchers chinois fournissent le personnel, les produits, et les magasins ne touchent que des frais de location et une certaine marge.

Donc quand on parle aux Canadiens, on constate qu'ils s'attendent à vendre leurs produits aux détaillants, mais qu'ils ne se rendent même pas compte de la façon dont le commerce fonctionne en Chine. Il y a tellement d'enjeux compliqués comme celui-là qu'on ne peut pas en sortir gagnant autrement qu'en développant ses réseaux personnels, en y consacrant tout le temps et les efforts nécessaires sur le terrain pour bâtir des réseaux. Et ce ne sera pas possible, d'après moi, tant que le gouvernement et les entreprises ne resserreront pas leur collaboration au Canada. Le manque de connaissances, sans parler du manque de leadership, est énorme. C'est ce que j'ajouterais aux observations de David.

Le sénateur Oh : Pour les marchés chinois et asiatiques, la culture est telle, habituellement, qu'ils veulent que le gouvernement d'ici mène la charge. C'est la confiance qu'inspire l'image de marque de la feuille d'érable. C'est ce qu'ils veulent voir mis de l'avant.

[Français]

Le sénateur Maltais : Merci, et bienvenue encore une fois. Churchill disait qu'un bon repli stratégique équivaut à une demi-victoire.

Lorsqu'on regarde le marché, actuellement, comme vous nous l'expliquez et comme ces feuillets nous l'indiquent, nous devrions peut-être changer notre stratégie pour l'Asie. Quels seraient les créneaux nécessaires à la population, à l'alimentation de l'Asie dans lesquels nous pourrions faire concurrence aux français, aux Australiens, aux Américains, et à toute la chaîne qui est là? Il doit y avoir des créneaux qui restent ouverts, et je pense que le Canada aurait tout avantage à entrer dans ces créneaux, parce qu'il y a tout de même une population très importante en Chine. Je ne crois pas que tout le monde mange du bœuf tous les jours, du poulet, du filet mignon ou du ketchup Heinz, mais il y a des créneaux qui restent à exploiter, et le Canada aurait avantage à percer ces marchés. Vous êtes allé en Chine plusieurs fois et vous avez peut-être pu repérer ces secteurs. Cela nous ouvrirait peut-être des portes afin d'élaborer une nouvelle stratégie pour les exportations canadiennes.

[Traduction]

M. McInnes : Merci, sénateur. Il y a tellement de façons de répondre à cette question. Je vais l'aborder sous un angle particulier, et Ted pourra vous offrir un autre point de vue.

Je ne crois pas qu'il revienne à l'ICPA, à notre groupe, de vous dire qu'il y a là un créneau pour le Canada. Il y a beaucoup de bons spécialistes du marketing et d'entreprises qui pourraient le faire mieux que moi.

However, I would like to focus on maybe not looking at today's niche but looking at what might be tomorrow's niche. We were given a really interesting indication of this when we were in China, and I'll tell a small story.

We were there during the APEC leaders' event in Beijing, and they took, I think, a million cars off the roads, closed thousands of factories in the valley around Beijing so the smog would evaporate, and you could see the sky for the first time in many years, maybe since the Olympics, so the sky was called "APEC blue."

That is significant to the question because I think there is a rapidly emerging feeling that food is being produced in contaminated soils and water in China and that the issue of the environment and sustainability may become or is becoming an important issue in that country.

When we were visiting stores, we saw organic product. We saw product that was emphasized from the standpoint of safety and price. We saw local products.

What we didn't see, at least I can't recall, was where sustainability was a driver, as we see here and in Europe.

Perhaps the future niche for Canada, although they want food produced from the West in a clean environment, it's translating that so that our niche might be to be one of the more sustainable food producers in the world and build our brand truly around that and beyond where we are now. We use the words "quality" and "safety," which are important — "taste" as well — but perhaps our future niche is to truly leverage that clean environment and how food is truly coming from the soil, water or air. That is a Canadian future advantage.

It's not responding to how we can beat Nabisco at cookies, although certainly there might be opportunities for Canadian food manufacturers in that domain, but where is our future niche. I think this is tied to the brand. It is tied where industry and government, as Ted mentioned, could be far more strategic and collaborative, and I think there is a conversation at the very least that needs to be had on that.

Mr. Bilyea: I agree with David. I think that the Chinese and, in fact, many Asians, are, like Westerners, making a connection between food safety and sustainability. They go hand in hand. If you exceed the carrying capacity of the land, you're probably going to wind up with a food safety issue in order to do that, but you're definitely dealing with a sustainability issue. You're drawing down the aquifer — northern China is the same as California — or you are putting far too much carbon into the atmosphere and you'll make the situation unlivable.

Cependant, j'aimerais vous encourager à mettre l'accent non seulement sur les créneaux d'aujourd'hui, mais sur les créneaux potentiels de demain. On nous en a donné des indices très intéressants quand nous nous sommes rendus en Chine, et permettez-moi de vous raconter une histoire.

Nous y sommes allés dans le cadre du Sommet des leaders de l'APEC, à Beijing, et la Chine avait retiré un million de voitures des routes, si je ne me trompe pas, en plus d'avoir fermé des milliers d'usines de la vallée entourant Beijing, pour que le smog s'évapore et qu'on puisse voir le ciel pour la première fois depuis longtemps, peut-être depuis les Olympiques, de sorte que les gens disaient que le ciel était « bleu APEC ».

C'est un facteur important pour répondre à cette question, parce que je crois que les gens sentent de plus en plus que la nourriture en Chine est produite dans des sols et avec des eaux contaminés et que l'environnement et la durabilité deviennent des enjeux de plus en plus importants dans ce pays.

Dans les commerces que nous avons visités, nous avons vu des produits biologiques. Nous avons vu des produits qui mettaient l'accent sur l'innocuité et le prix. Nous avons vu des produits locaux.

Nous n'avons toutefois pas vu, à ce que je me souviens, d'indicateur de durabilité, comme on en voit ici et en Europe.

Peut-être que la future niche pour le Canada, bien qu'ils veuillent des aliments produits en Occident dans un environnement propre, consiste à nous présenter comme l'un des producteurs agroalimentaires les plus durables au monde et à bâtir notre image de marque véritablement autour de ce concept, encore bien plus qu'aujourd'hui. Nous utilisons les mots « qualité » et « sûreté », qui sont importants — « goût » aussi —, mais notre véritable créneau futur consiste peut-être à miser sur la santé de l'environnement et à dire que les aliments viennent vraiment du sol, de l'eau ou de l'air. C'est un avantage pour l'avenir du Canada.

Cela ne nous dit pas comment nous pouvons battre Nabisco pour la vente de biscuits, bien qu'il y ait sûrement des possibilités pour les fabricants canadiens dans ce domaine, mais cela nous oriente pour trouver notre futur créneau. Je pense que c'est fortement lié à notre image de marque. Je pense que c'est là où l'industrie et le gouvernement, comme Ted l'a mentionné, pourraient être beaucoup plus stratégiques et accroître leur collaboration. Je pense qu'il doit à tout le moins y avoir une conversation à ce sujet.

M. Bilyea : Je suis d'accord avec David. Je pense que les Chinois, comme beaucoup d'Asiatiques, en fait, et comme les Occidentaux aussi, voient un lien entre l'innocuité des aliments et la durabilité. Les deux vont de pair. Si l'on surexploite la terre, on risque probablement de se retrouver avec un problème d'innocuité des aliments, mais il va certainement y avoir un problème de durabilité. On surexploite l'eau — le Nord de la Chine est comme la Californie — ou l'on émet beaucoup trop de dioxyde de carbone dans l'atmosphère, ce qui rend la situation invivable.

Canada is in a unique position. Very few countries could say they are able to actually increase production without significantly damaging natural capital. That's a pretty rare thing. So as people begin to link the two issues, health on the one hand and food safety together with sustainability, that's a niche that we could drive a truck through.

[Translation]

Senator Maltais: So Canada should focus its advertising and marketing on food quality and organic products. That might be a potential market for Canadian companies in the future, not necessarily today. That would be a niche market that the Canadian government could hone in on when marketing to the Asian population.

[English]

Mr. McInnes: Essentially, yes, although I would just add it's what industry and government need to do together. It's not all on government to create this.

Another comment I heard from a Chinese retailer in thinking about Canada was, what is Canadian food? Is it Ameri-Canada? Coming to a point that Ted raised earlier, how do we differentiate ourselves? That's the niche question. I don't think it's up to one department of government to come up with that answer. That's a big ask.

We need industry. We need those who manage the land. We need researchers who have the science. We need the regulator, definitely. We need leaders in industry, government and academics who think these things through.

We need a full-on systems approach to compete in this future world. Otherwise, we might just be relying on a price competitive stand, which is fine. That's an option we can decide to take.

This trip to China, while this is not our ordinary business, was a learning experience. It put perspective on something for us, and I think it's something that we're going to put more thought into ourselves.

[Translation]

Senator Maltais: That's really our mandate, innovation in agriculture. To my mind, that isn't the government's job but, rather, industry's. Of course, the government can support those efforts, but it's up to the industry to take the lead and follow your advice. The fruits of innovation aren't instant; instead, they take 10, 15 or 25 years to materialize. That's an opportunity that we can work on, according to your expertise and observations on the ground. Thank you. That was very insightful, and you've done a great job.

Le Canada est dans une position enviable. Très peu de pays peuvent dire qu'ils sont en mesure d'accroître leur production sans endommager de façon considérable leur capital naturel. C'est très rare. Les gens commencent à faire le lien entre les deux, d'une part la santé, et d'autre part, la salubrité alimentaire combinée au développement durable. C'est un créneau qui nous est largement ouvert.

[Français]

Le sénateur Maltais : Le Canada devrait alors axer sa publicité, son marketing vers la qualité des produits et la qualité biologique. Ce serait une ouverture pour les entreprises canadiennes dans l'avenir, peut-être pas aujourd'hui. Ce serait un créneau que le gouvernement canadien devrait viser au chapitre du marketing en Asie.

[Traduction]

M. McInnes : En gros, oui, mais je dirais que c'est l'orientation que doivent adopter ensemble l'industrie et le gouvernement. Ce n'est pas quelque chose qui relève uniquement du gouvernement.

J'ai également entendu un autre commentaire d'un détaillant chinois au sujet du Canada. Il se demandait en quoi consistaient les aliments canadiens. Est-ce que ce sont des aliments canado-américains? Pour revenir à ce que Ted a dit plus tôt, comment est-ce qu'on peut se démarquer? C'est là toute la question du créneau. Je ne crois pas qu'il revient à un ministère du gouvernement de trouver la solution. C'est trop demandé.

Nous avons besoin de la participation de l'industrie, de ceux qui gèrent les terres, des chercheurs, des organismes de réglementation, des chefs de file de l'industrie, du gouvernement et des universitaires qui réfléchissent à ces choses-là.

Il faut que nous ayons une approche systémique pour faire face à la concurrence à l'avenir. Autrement, nous pourrions seulement nous démarquer par le prix, ce qui est une option que nous pouvons choisir.

Ce voyage en Chine, bien que ce ne soit pas nos activités courantes, a été une expérience très instructive. Cela nous a permis de voir les choses dans une autre perspective.

[Français]

Le sénateur Maltais : Voilà l'essentiel de notre mandat, qui est l'innovation dans le monde agricole. Selon moi, ce n'est pas le travail du gouvernement, mais celui de l'industrie. Le gouvernement pourra soutenir ce travail, mais c'est à l'industrie de se prendre en main et de suivre les conseils que vous venez de nous donner. L'innovation ne porte pas ses fruits immédiatement, mais bien au cours des 10, 15 ou 25 prochaines années. C'est l'ouverture sur laquelle nous devrions travailler, selon votre expertise et selon ce que vous avez constaté sur le terrain. Merci, cela a été vraiment intéressant, et vous avez fait un travail exceptionnel.

Senator Dagenais: Thank you, Madam Chair. And thank you to our witnesses. I'd like to pick up on the Canadian brand. It's a challenge, as you pointed out. When Canada's brand isn't familiar to consumers, our products end up on the bottom shelf in Chinese supermarkets. It's the same in Quebec's liquor stores, where Italian wines are prominently displayed, while Quebec wines appear on the bottom shelf. Displays and shelf placement are important, and we need to make retailers there understand that.

I'd like to come back to the topic of online grocery shopping. You said e-commerce had grown rapidly. Are there other markets where the online sale of food products holds significant potential for exporters?

[English]

Mr. McInnes: Thank you, senator. I don't know if there are any other markets. Maybe Ted might offer a view.

I would just like to pick up on the opportunity of the online aspect that's intriguing, because I think you put your finger on it precisely: How do you get visibility with a billion consumers when the world is trying to compete in the same marketplace?

This is why, in part, we focused on the online opportunity as an indicator of what we can do — namely, let us lead with our best and known products, which are lobster, some other seafood, perhaps maple syrup, icewine and maybe a handful of others. Let's lead with those on online sites where people search for and purchase icewine and lobster. Then, underneath that, would be all sorts of other products that we produce across this country.

So people might be thinking of Canada in terms of seafood, but they might not have thought that Canada offers X, Y and Z product. That's why this online opportunity is intriguing; it is not a panacea, but it is intriguing, because it may allow a coattails strategy to promote product for some of the small and mid-sized companies across the country.

Mr. Bilyea: I agree with what David said about online. I'm also an advocate of trying to have companies work individually with retailers — to use a retailer — pick any one they want — as a showroom in China for their product. There has to be a place to go to touch and feel and see, and then it complements that. It works better with the online. I think that's a key thing.

In order to get this array of products going, we're also going to have to consider doing more. I know the government has put additional assets into the market mechanism for looking at increasing our ability to have market access. They put money there, and that's a good thing. But they're going to have to do more, I think, because there are so many products on the Market Access Priority list, even just for China, let alone the other countries — but just for China there are many other products.

Le sénateur Dagenais : Merci beaucoup, madame la présidente. Merci à nos invités. Je vais revenir un peu sur la Marque Canada. Comme vous l'avez dit, cette marque est un enjeu. En Chine, il y a des étalages, et si la marque Canada y est inconnue, elle se retrouve sur la dernière tablette du bas. C'est comme à la SAQ, on voit que les vins italiens sont bien en vue et que les vins québécois sont sur la tablette du bas. L'étalage est important, et il faut le faire comprendre aux détaillants là-bas.

J'aimerais revenir aux achats en ligne. Vous dites que les achats d'aliments en ligne ont fortement progressé. Y a-t-il d'autres marchés où la vente d'aliments en ligne pourrait être un excellent débouché pour les exportateurs?

[Traduction]

M. McInnes : Merci, sénateur. Je ne sais pas s'il y a d'autres marchés. Peut-être que Ted pourrait vous donner son point de vue à ce sujet.

J'aimerais revenir sur cette question intéressante des possibilités en ligne, car je crois que vous avez mis le doigt dessus : Comment pouvons-nous améliorer notre visibilité auprès d'un milliard de consommateurs lorsque le monde entier essaie de faire concurrence sur le même marché?

C'est la raison pour laquelle nous nous sommes concentrés sur la promotion en ligne pour voir ce qu'il y avait à faire à ce chapitre — misons sur nos meilleurs produits, ceux pour lesquels nous sommes réputés, c'est-à-dire le homard, les fruits de mer, le sirop d'érable, le vin de glace et ainsi de suite. Il faut exposer ces produits sur les sites web sur lesquels les gens achètent du vin de glace et du homard. On pourrait ainsi présenter plein d'autres produits canadiens.

Les gens peuvent s'intéresser au Canada pour ses fruits de mer, mais ils pourraient ne pas savoir que le Canada offre tel et tel produit. C'est pourquoi cette possibilité est intéressante; ce n'est pas une panacée, mais cela peut faire partie d'une stratégie de promotion des produits des petites et moyennes entreprises à l'échelle du pays.

M. Bilyea : Je suis d'accord avec David concernant la promotion en ligne. Je crois que les entreprises doivent travailler avec les détaillants, c'est-à-dire qu'elles doivent choisir un détaillant en Chine où elles pourront y présenter leurs produits. Elles doivent avoir un pied-à-terre, ce qui pourrait s'avérer un excellent complément à leurs efforts en ligne. Je crois que c'est essentiel.

Si on veut présenter tous nos produits, il va falloir en offrir davantage. Je sais que le gouvernement a mis des moyens à notre disposition afin que nous puissions accéder à de nouveaux marchés. Il a investi de l'argent, et c'est une bonne chose. Toutefois, selon moi, il va falloir en faire plus parce qu'il y a tellement de produits sur la liste des priorités en matière d'accès aux marchés, uniquement pour la Chine, et c'est sans parler des autres pays.

What I don't quite understand is why industry isn't jumping into this in a bigger way. In some cases, there are paybacks. Industry will usually go and build something and invest if you've got a two- or three-year payback; that's usually not a problem for industry. But I don't know why we wouldn't look at even helping out the government. I'll give you a simple example: poultry. The back-end half of the bird gets exported, and the breast stays here. We keep the breast and don't know what to do with the rest of the bird; it goes offshore, even though Canadians should eat more legs because they taste better, but they go offshore.

China is the highest-paying recipient for leg meat, and they love to have leg meat. The supermarket I'm associated with keeps asking me, "When can you get Canadian chicken? We'd like to brand it." I tell them I'm sorry, because we have no protocol with China, so we're not allowed to bring it in through the legal mechanism to China.

Somewhere buried down in that list of market access priorities is chicken. But there's a payback on that, because the cost of getting it in and the amount of money you would recoup would surely pay the salaries back if we put two more people on it and get it done. It would be a two-year payback, I'm sure.

The Chinese have no objection to it. It's not in the queue, so to speak. How many items, if we had people working on them, could we have done? Then go and ask the industry, "Why wouldn't you fund the darn thing and get it done?"

There are some questions like that I think just need to be asked.

Senator Beyak: Thank you, gentlemen. It's good to see you again. I thought about the Canada brand ever since the last time you were here. It sounds like it was a productive trip.

Looking at that one picture, I wonder how much Canada's flag would stand out with mountains, streams, fish and lobster around the flag, so I think you're onto something there. Also, there's the government-industry collaboration. I think that's essential.

I wonder if you could elaborate for me what we could do here as a committee to help that happen. We're going to be making recommendations, and it seems everyone is on the same page, but we almost need a coordinator to make it happen.

Mr. McInnes: Perhaps this is one of the more challenging questions: How do you foster collaboration? We're in a federation country. There are many associations representing different interests in the agri-food sector — competitive supply chains, different parts of the country, different sizes. It's the ultimate question for Canada: How can we do better?

There may be a handful of ways. We issued a report last year on the competitiveness of the processed-food sector, which is the number one manufacturing segment in the Canadian economy, by

Ce que je ne comprends pas, c'est pourquoi l'industrie n'en profite pas davantage. Dans certains cas, il y a des retombées intéressantes. L'industrie va habituellement investir si elle récupère son argent deux ou trois ans plus tard; ce n'est donc pas un problème. Par conséquent, pourquoi ne pourrait-elle pas aider le gouvernement? Je vais vous donner un exemple simple : la volaille. Une bonne partie du dos de la volaille est exportée, et la poitrine reste ici. Nous gardons la poitrine et nous ne savons pas quoi faire du reste de la volaille; nous l'expédions à l'étranger. Même si les Canadiens devraient manger davantage de pattes de poulet, parce que c'est ce qu'il y a de meilleur, nous les exportons.

La Chine est le pays qui paie le mieux pour cette viande, car elle en raffole. Le supermarché auquel je suis associé me demande constamment : « Quand allons-nous avoir du poulet canadien? Nous aimerions le faire connaître. » Je leur dis que je suis désolé, que nous n'avons pas encore de protocole avec la Chine et que, par conséquent, nous ne sommes pas autorisés à l'importer de façon légale.

Sur cette liste de priorités en matière d'accès aux marchés figure le poulet. Chose certaine, cela coûte cher de faire entrer le poulet, mais je suis sûr que nous récupérerions notre argent si nous affectons deux personnes de plus au processus. Il y aurait des retombées d'ici deux ans environ; j'en suis convaincu.

Les Chinois n'y voient aucun inconvénient. Ce n'est pas une priorité, mais si les gens s'y mettaient, on pourrait arriver à quelque chose. Pourquoi ne pas demander à l'industrie : « Qu'attendez-vous pour investir et aller de l'avant? »

Ce sont des questions qu'il faut poser.

La sénatrice Beyak : Merci, messieurs. Je suis ravie de vous revoir. J'ai eu le temps de réfléchir à la marque Canada depuis votre dernière comparution. Il semble que vous ayez fait un voyage fructueux.

Si je pense au drapeau du Canada, comment pourrions-nous nous démarquer avec nos montagnes, nos cours d'eau, notre poisson et notre homard? Je pense que vous travaillez là-dessus. De plus, je crois qu'une plus grande collaboration entre le gouvernement et l'industrie s'impose.

Pourriez-vous nous dire ce que le comité pourrait faire pour que cela devienne réalité? Nous allons formuler des recommandations, et tout le monde semble être sur la même longueur d'onde, mais il me semble qu'il faille coordonner nos efforts.

M. McInnes : Je crois que c'est l'une des questions les plus difficiles : Comment favoriser la collaboration? Nous vivons dans une fédération. Il y a de nombreuses associations qui représentent différents intérêts dans le secteur agroalimentaire — des chaînes d'approvisionnement concurrentielles, différentes régions du pays, différentes tailles. C'est la question ultime pour le Canada : Comment pouvons-nous faire mieux?

Il y a très peu de façons. Nous avons publié un rapport l'année dernière sur la compétitivité du secteur des aliments transformés, qui est le principal segment de la fabrication dans l'économie

the way, in terms of GDP and number of employees, and it faces some challenges. In that report, we suggested that this issue of promoting collaboration is not just a government industry question; it's actually an industry-to-industry question, as well.

It's almost a governance issue. Having diverse representation on boards of directors of associations that represent other interests is one small way to increase the exposure and broaden the voices around the table. For example, why wouldn't a producer organization have a retailer sitting on the board, and vice versa?

This is an opportunity as we become more competitive. We're not just competing food product to food product; we're competing supply chain to supply chain. So we need this broader number of voices around the table.

By extension, how can we involve government more? There are opportunities such as various round tables that are representing government and industry at the federal level. They play a role. But I think that you can't just have one entity. This has to be a cultural, if not endemic, approach to how we foster good ideas.

Senator Beyak: Mr. Bilyea, do you have anything?

Mr. Bilyea: I think he's covered that very well.

Senator Enverga: Thank you for your presentations. I know there are some sort of challenges with our industry here with regard to agriculture, especially with our beef and maybe some dairy products or poultry.

I was thinking that almost every industry — let's say the beef industry was telling me that there is some sort of challenge with regard to manufacturing processed foods because of the labour shortages here. Is there ever a trend that maybe some beef producer would just ship the whole beef there to be processed, let's say, in China, because of the low cost of labour there? Was there ever talk about outsourcing our processed products to China?

Mr. Bilyea: As you know, we do that in the fish industry today, and I think there are some economics heading in that direction.

At least one of the processors of beef in Canada is now asking anyone that wants to buy the beef for China, other than the beef offal, to take full sets, which is essentially what you're saying. That means we are being pulled in that direction to some degree, where labour is the key issue. Where we can add capital to handle this labour shortage, that's not the case.

canadienne, soit dit en passant, au chapitre du PIB et du nombre d'employés, et sachez qu'il fait face à certaines difficultés. Dans ce rapport, on a indiqué qu'il fallait faciliter la collaboration non seulement entre le gouvernement et l'industrie, mais aussi entre les divers secteurs d'activités.

C'est pratiquement une question de gouvernance. Le fait d'avoir une représentation diversifiée au sein des conseils d'administration d'associations qui représentent d'autres intérêts est une façon d'accroître notre visibilité et notre participation aux discussions. Par exemple, pourquoi une organisation de producteurs n'inviterait-elle pas un détaillant à venir siéger au conseil d'administration, et vice versa?

Nous avons ici une occasion en or. La concurrence ne se situe pas seulement entre produits alimentaires; elle se joue aussi au niveau des chaînes d'approvisionnement. Nous avons donc besoin de multiplier la représentation autour de la table.

Par conséquent, comment peut-on travailler davantage de concert avec le gouvernement? Il y a diverses tables de concertation à l'échelle fédérale où le gouvernement et l'industrie sont représentés. Elles ont un rôle à jouer. Toutefois, le travail ne peut être effectué que par une seule organisation. On doit adopter une approche culturelle ou systémique si on veut susciter de nouvelles idées.

La sénatrice Beyak : Monsieur Bilyea, avez-vous quelque chose à ajouter?

M. Bilyea : Je crois qu'il a bien répondu à votre question.

Le sénateur Enverga : Je vous remercie pour vos exposés. Je sais que notre industrie se heurte à certaines difficultés dans le domaine agricole, surtout en ce qui concerne le bœuf et peut-être les produits laitiers ou la volaille.

Je croyais que pratiquement tous les secteurs d'activités — notamment le secteur bovin — éprouvaient des difficultés à l'égard de la production d'aliments transformés à cause de la pénurie de main-d'œuvre. Y a-t-il de plus en plus de producteurs de bœuf dont les produits sont transformés, par exemple, en Chine, là où la main-d'œuvre coûte beaucoup moins cher? A-t-on songé à l'impartition pour la transformation de nos aliments?

M. Bilyea : Comme vous le savez, c'est déjà ce qu'on fait dans l'industrie du poisson, et je pense que cela peut représenter des économies.

Je sais qu'au moins un des transformateurs de bœuf au Canada demande maintenant à ceux qui veulent acheter du bœuf pour la Chine, mis à part les abats, de prendre le bœuf en entier, ce qui revient à ce que vous dites. Autrement dit, on s'engage dans cette voie, puisque la main-d'œuvre est le principal enjeu. C'est la façon de remédier à cette pénurie de main-d'œuvre.

It's industry by industry and very specific. There are many cases where we have seen some of that further processing repatriated here. As you probably know, in China, particularly, the retailers would like to have fully processed product manufactured here and labelled here, and done in such a way that it can be guaranteed that it's not counterfeit.

So we have two different things pulling against us here. We have this labour economics issue, which we have to think about, but we also have this consumer demand issue on the other side that is saying, "No, I don't want you to send the bone-in beef over there and have somebody cut it up because I don't know it's still Canadian. It can get lost in the processing in China, even if it's not intentional. It goes into plants that handle multiple species, multiple country-of-origin products."

This is a complicated issue, but we know what the consumers want. They want a product where they are guaranteed that it's produced here.

Senator Enverga: I'm glad to know that. I'm happy about your reply.

The Deputy Chair: Our committee is considering a fact-finding mission to China in the future. Do you believe that this would be a worthwhile endeavour, and if so, what would you recommend that we should see and do based on your experience and recent trip to China?

Mr. McInnes: That's a very good question. Our trip faced some limitations. We only looked at two big cities, only on the east coast essentially, which were Shanghai and Beijing. We acknowledged that for our own purposes, we have a view of China and not a diverse view. It's a big country.

I think that any time we can get a better insight on this very fascinating and complex country it is a good thing. As the title of our report said, this is the number one emerging market and a very important trade partner for Canada, the number two for agri-food exports. The more we can understand and leverage those opportunities and relationships, as we mentioned earlier, the better.

But the diversity of views is quite important. Acknowledging that we didn't have a lot of time, we only looked at one part of the supply chain, essentially the retail side. We didn't look at the processing or some of the others. That might inspire you to see how broad a view you take in the agri-food space.

Mr. Bilyea: I would encourage you to do as much homework as you can beforehand and, as David said, look at all aspects of the supply chain to the consumer.

Il faut regarder ce qui se passe dans chaque secteur. Dans bien des cas, une partie de la transformation est rapatriée ici. Comme vous le savez sans doute, en Chine, particulièrement, les détaillants aimeraient avoir un produit fabriqué, transformé et étiqueté ici, au Canada, de sorte qu'il y ait une garantie que ce n'est pas un produit de contrefaçon.

Deux différents facteurs jouent en notre défaveur. D'une part, il y a la question de la main-d'œuvre, sur laquelle il faut se pencher, et d'autre part, la demande du consommateur qui dit : « Non, je ne veux pas que vous envoyiez le bœuf non désossé là-bas pour qu'il y soit coupé parce que je n'ai pas la certitude qu'il est canadien. Il peut se perdre dans le processus de transformation en Chine, même si ce n'est pas intentionnel. Il est acheminé dans des usines qui traitent de multiples espèces et de multiples produits provenant de différents pays. »

C'est une question complexe, mais on sait ce que veulent les consommateurs. Ils veulent un produit fait au Canada.

Le sénateur Enverga : Je ne peux que m'en réjouir. Je suis heureux de vous l'entendre dire.

La vice-présidente : Notre comité envisage d'effectuer une mission d'information en Chine à l'avenir. Croyez-vous que cela serait utile et, si oui, qu'est-ce que nous devrions voir et faire, d'après votre expérience et votre récent voyage en Chine?

M. McInnes : C'est une très bonne question. Nous n'avons pas pu faire tout ce que nous voulions dans le cadre de ce voyage. Nous n'avons pu visiter que deux grandes villes sur la côte Est, c'est-à-dire Shanghai et Beijing. Nous-mêmes estimons n'avoir qu'un aperçu de la situation en Chine et non pas une vue complète. C'est un grand pays.

Il serait bien de voir ce qui se passe dans l'ensemble de la Chine, qui est un pays à la fois fascinant et complexe. Comme l'indique le titre de notre rapport, la Chine est le plus important marché en émergence du monde. Il s'agit d'un important partenaire commercial pour le Canada, puisqu'il est actuellement notre deuxième plus important marché pour les exportations agroalimentaires. Comme je l'ai dit plus tôt, plus nous comprenons les possibilités et les relations et plus nous en tirons parti, mieux ce sera.

Toutefois, il est important d'avoir une multitude de points de vue. Comme nous n'avions pas beaucoup de temps, nous avons regardé seulement une partie de la chaîne d'approvisionnement, c'est-à-dire la vente au détail. Nous ne nous sommes pas penchés sur le secteur de la transformation ou d'autres secteurs de la chaîne d'approvisionnement. Cela dépendra donc de ce que vous voudrez savoir au sujet du secteur agroalimentaire.

M. Bilyea : Chose certaine, je vous encouragerais à vous renseigner le plus possible avant de partir et, comme David l'a dit, à examiner tous les aspects de la chaîne d'approvisionnement jusqu'au consommateur.

I would want to go with the thought in my mind of what Canada's position is on the issue of who is going to benefit most from this trade. I say that because I believe that we have a very limited time in which Canadian companies are going to be able to grow and do things in China. China is coming here in a very big way. They have recognized what Canada has, from all of our food products and production, and they're going to find ways in which they can service their market one way or the other. If Canadians today are going to fully benefit from that, we are going to have to understand it much more and be able to grow much quicker.

I would very much encourage you to do that, but I would keep in the back of your mind that the food trade between Canada and China is not something that is going to happen or not happen; it's going to happen. However, it's under what conditions it is going to happen and who is going to benefit most by it. Are we going to see Canada have any real control over that? Those are the fundamental questions, I believe.

The Deputy Chair: That will be very useful to our committee.

[Translation]

Senator Maltais: After listening to your remarks, I got the sense that you were sending this message to the Canadian Federation of Independent Business: "You have some homework to do for the future." I hope you'll share your beneficial experience with them. The Canadian Federation of Independent Business definitely has some homework in preparation for the future, and it needs to step up. Otherwise, we could miss the boat, could we not?

[English]

Mr. McInnes: Thank you, senator. I will just come back to our trip. We had several food companies and organizations from across the country come with us. They wanted to do their homework. They wanted to better understand what it is about China that's so compelling.

We understand that since that trip some of the companies have increased their business and others have added to their strategy, and they have not just jumped in because it's the trendy thing or something that we feel we need to do.

In a way, yes, we need to do our homework, but the obligation to do better comes back to a theme we've represented. All parts of the food system, from government regulatory and all across the supply chain, need to do that homework, and maybe even doing it together can be useful. We can have the access, the protocol, we can have the product the consumer wants, but if we can't get it out of the Port of Vancouver or get it shipped for whatever reason, we're not following through on our obligations to be a trusted supplier.

So it is a systems view that's required here.

Je partirais en ayant à l'esprit la position du Canada quant aux avantages de ces échanges commerciaux. Je dis ça parce que je considère que les entreprises canadiennes n'ont pas beaucoup de temps pour croître et profiter du marché chinois. La Chine sera de plus en plus présente ici. Ils savent ce que le Canada a à offrir, du point de vue des produits alimentaires et de notre production, et ils vont trouver des façons d'offrir aux consommateurs ce qu'ils veulent. Si les Canadiens veulent en profiter pleinement, il va falloir mieux comprendre la situation et assurer la croissance du secteur.

Je vous encouragerais donc à le faire, mais n'oubliez pas que le commerce agroalimentaire entre le Canada et la Chine n'est pas quelque chose qui va peut-être se produire; cela va assurément arriver. Cependant, il faut se demander dans quelles conditions ce commerce va avoir lieu et qui en profitera le plus. Le Canada va-t-il contrôler la situation? Voilà donc des questions fondamentales.

La vice-présidente : Cela sera fort utile pour notre comité.

[Français]

Le sénateur Maltais : À la suite de votre témoignage, j'ai l'impression que vous envoyez le message suivant à la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : « Vous avez des devoirs à accomplir pour le futur. » J'espère que vous allez leur transmettre votre excellente expérience. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a des devoirs à faire pour l'avenir, et elle doit s'y mettre, sinon on risque de rater notre chance, n'est-ce pas?

[Traduction]

M. McInnes : Merci, monsieur. J'aimerais revenir sur notre voyage. Plusieurs entreprises et organisations alimentaires de partout au pays nous ont accompagnés. Elles ont voulu faire leurs devoirs. Elles voulaient mieux comprendre ce qui rendait la Chine aussi fascinante.

Depuis ce voyage, certaines de ces entreprises ont augmenté leur chiffre d'affaires et d'autres ont amélioré leur stratégie; elles n'ont pas sauté sur l'occasion seulement parce que c'est à la mode ou parce que c'est une nécessité.

D'une certaine façon, oui, nous devons faire nos devoirs, mais nous devons améliorer notre présence sur place. Toutes les parties du système alimentaire, les organismes de réglementation gouvernementaux et tous ceux qui font partie de la chaîne d'approvisionnement doivent faire leurs devoirs et, dans la mesure du possible, ensemble. Nous avons beau avoir l'accès, le protocole, le produit que désire le consommateur, si le produit ne peut pas sortir du port de Vancouver ou ne peut être expédié pour une raison ou pour une autre, nous ne respectons pas nos obligations en tant que fournisseur fiable.

Voilà ce qu'il faut faire.

The Deputy Chair: On behalf of the committee, I wish to sincerely thank David McInnes and Ted Bilyea for being present before our committee this morning. Thank you for coming back and for sharing your very insightful comments regarding your most recent trip to China.

With that, I declare the meeting adjourned.

(The committee adjourned.)

La vice-présidente : Au nom du comité, je tiens à remercier sincèrement David McInnes et Ted Bilyea de leur présence ce matin. Je vous remercie infiniment d'être revenus pour nous faire part de vos observations judicieuses à la suite de votre récent voyage en Chine.

Cela dit, je déclare la séance levée.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, May 12, 2015

Canadian Bankers Association:

Alex Ciappara, Director, Economic Analysis, Canadian Bankers Association;

Gwen Paddock, National Director, Agriculture and Resources Industries, Royal Bank of Canada;

Peter Brown, Director, Agriculture, Scotiabank;

Craig Bremner, Vice-President, Agriculture Services, TD Canada Trust;

Darryl Worsley, National Director, Agriculture, CIBC;

Chris Costain, Vice-President, Commercial Agriculture, BMO Commercial Banking.

University of Waterloo:

Bruce Muirhead, Associate Vice-President, External Research.

Thursday, May 14, 2015

Canadian Sheep Federation:

Corlena Patterson, Executive Director.

Equine Canada:

Julie Cull, Program Manager, Participation & Equine Development.

Canadian Agri-Food Policy Institute:

David McInnes, President and Chief Executive Officer;

Ted Bilyea, Chair of the Board of Directors.

TÉMOINS

Le mardi 12 mai 2015

Association des banquiers canadiens :

Alex Ciappara, directeur, Analyses économiques, Association des banquiers canadiens;

Gwen Paddock, directrice nationale, Agriculture et ressources, Banque Royale du Canada;

Peter Brown, directeur, Agriculture, Banque Scotia;

Craig Bremner, vice-président, Services agricoles, Groupe Banque TD;

Darryl Worsley, directeur national, Agriculture, CIBC;

Chris Costain, vice-président, Agriculture commerciale, Services aux entreprises de BMO.

Université de Waterloo :

Bruce Muirhead, vice-recteur associé, Recherche externe.

Le jeudi 14 mai 2015

Fédération canadienne du mouton :

Corlena Patterson, directrice exécutive.

Canada Hippique :

Julie Cull, gestionnaire de programmes, Développement de la participation et du secteur équin.

Institut canadien des politiques agroalimentaires :

David McInnes, président et chef de la direction;

Ted Bilyea, président du conseil d'administration.