

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session  
Forty-second Parliament, 2015-16

---

*Proceedings of the Standing  
Senate Committee on*

## AGRICULTURE AND FORESTRY

*Chair:*  
The Honourable GHISLAIN MALTAIS

---

Tuesday, February 23, 2016  
Thursday, February 25, 2016

---

Issue No. 3

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

---

WITNESSES:  
(See back cover)

Première session de la  
quarante-deuxième législature, 2015-2016

---

*Délibérations du Comité  
sénatorial permanent de l'*

## AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président :*  
L'honorable GHISLAIN MALTAIS

---

Le mardi 23 février 2016  
Le jeudi 25 février 2016

---

Fascicule n° 3

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

---

TÉMOINS :  
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE  
ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Ghislain Maltais, *Chair*

The Honourable Terry M. Mercer, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Beyak	Moore
* Carignan, P.C. (or Martin)	Ogilvie
Dagenais	Oh
McIntyre	Plett
Merchant	Tardif
	Unger

\*Ex officio members  
(Quorum 4)

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT  
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

*Président* : L'honorable Ghislain Maltais

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

et

Les honorables sénateurs :

Beyak	Moore
* Carignan, C.P. (ou Martin)	Ogilvie
Dagenais	Oh
McIntyre	Plett
Merchant	Tardif
	Unger

\* Membres d'office  
(Quorum 4)

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, February 23, 2016  
(6)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5 p.m., in room 2, Victoria Building, the acting chair, the Honourable Don Plett, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Beyak, Dagenais, McIntyre, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Plett, Tardif and Unger (10).

*In attendance:* Aïcha Coulibaly, Analyst, 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, January 28, 2016, 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. 1.*)

**WITNESSES:**

*Dairy Farmers of Canada:*

Wally Smith, President;

Caroline Émond, Executive Director.

*Canada Pork International:*

Jacques Pomerleau, President.

*Canadian Pork Council:*

Rick Bergmann, Chair.

*Canadian Cattlemen's Association:*

John Masswohl, Director of Government and International Relations.

The acting chair made a statement.

Mr. Smith made a statement and, together with Ms. Émond, answered questions.

At 5:58 p.m., the committee suspended.

At 6:06 p.m., the committee resumed.

Mr. Pomerleau, Mr. Bergmann and Mr. Masswohl made statements and answered questions.

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

**ATTEST:**

---

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 23 février 2016  
(6)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 heures, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Don Plett (*président suppléant*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, McIntyre, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Plett, Tardif et Unger (10).

*Également présente :* Aïcha Coulibaly, analyste, 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 28 janvier 2016, 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° 1 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*Producteurs laitiers du Canada :*

Wally Smith, président;

Caroline Émond, directrice exécutive.

*Canada Porc International :*

Jacques Pomerleau, président.

*Conseil canadien du porc :*

Rick Bergmann, président.

*Canadian Cattlemen's Association :*

John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales.

Le président suppléant fait une déclaration.

M. Smith fait une déclaration puis, avec Mme Émond, répond aux questions.

À 17 h 58, la séance est suspendue.

À 18 h 6, la séance reprend.

MM. Pomerleau, Bergmann et Masswohl font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

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

**ATTESTÉ :**

---

OTTAWA, Thursday, February 25, 2016  
(7)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:01 a.m., in room 2, Victoria Building, the acting chair, the Honourable Don Plett, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Beyak, Dagenais, McIntyre, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Plett, Tardif and Unger (10).

*In attendance:* Aïcha Coulibaly, Analyst, 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, January 28, 2016, 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. 1.*)

**WITNESSES:**

*Canada Organic Trade Association:*

Marie-Ève Levert, Manager, International and Regulatory Affairs.

*Ontario Pork:*

Amy Cronin, Chair;

Stefan Larrass, Policy Analyst.

*Beef Farmers of Ontario:*

Matt Bowman, President;

Dave Stewart, Executive Director.

*Veal Farmers of Ontario:*

Brian Keunen, Chair.

The acting chair made a statement.

Ms. Levert made a statement and answered questions.

At 8:55 a.m., the committee suspended.

At 9:02 a.m., the committee resumed.

Ms. Cronin, Mr. Keunen and Mr. Bowman made statements and, together with Mr. Larrass and Mr. Stewart, answered questions.

At 10:01 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

OTTAWA, le jeudi 25 février 2016  
(7)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 1, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Don Plett (*président suppléant*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, McIntyre, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Plett, Tardif et Unger (10).

*Également présente :* Aïcha Coulibaly, analyste, 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 28 janvier 2016, 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° 1 des délibérations du comité.*)

**TÉMOINS :**

*Association pour le commerce des produits biologiques du Canada :*

Marie-Ève Levert, gestionnaire, Affaires internationales et réglementaires.

*Ontario Pork :*

Amy Cronin, présidente;

Stefan Larrass, analyste des politiques.

*Beef Farmers of Ontario :*

Matt Bowman, président;

Dave Stewart, directeur exécutif.

*Veal Farmers of Ontario :*

Brian Keunen, président.

Le président suppléant fait une déclaration.

Mme Levert fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 8 h 55, la séance est suspendue.

À 9 h 2, la séance reprend.

Mme Cronin ainsi que MM. Keunen et Bowman font chacun une déclaration puis, avec MM. Larrass et Stewart, répondent aux questions.

À 10 h 1, 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, February 23, 2016

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

**Senator Donald Neil Plett** (*Acting Chair*) in the chair.

[*English*]

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

My name is Senator Don Plett. I'm from Manitoba, and the acting chair of the committee.

I will start by asking the rest of the senators to introduce themselves, starting on my left.

**Senator Tardif:** My name is Claudette Tardif, and I'm from the province of Alberta.

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

**Senator Merchant:** Pana Merchant from Saskatchewan.

**Senator Oh:** Victor Oh from Ontario.

**Senator Unger:** Betty Unger from Alberta.

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

**Senator Ogilvie:** Kenneth Ogilvie from Nova Scotia.

**The Acting Chair:** Today the committee is continuing its study on the international market access priorities for the Canadian agriculture 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 contributing close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product.

Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2014. In 2014, Canada was the fifth-largest exporter of agri-food products globally.

Canada is engaged in several free trade agreements. To date, 11 free trade agreements are in force. The Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, the Trans-Pacific Partnership and the Canada-Ukraine Free Trade Agreement have been concluded, and eight FTA negotiations are ongoing. The federal government is also undertaking four exploratory trade discussions with Turkey, Thailand, the

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 23 février 2016

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

**Le sénateur Donald Neil Plett** (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

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

Je m'appelle Don Plett, et je suis un sénateur du Manitoba et le président suppléant du comité.

J'aimerais demander aux sénateurs de se présenter, en commençant par la gauche.

**La sénatrice Tardif :** Je m'appelle Claudette Tardif, et je viens de la province de l'Alberta.

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

**La sénatrice Merchant :** Pana Merchant, de la Saskatchewan.

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

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

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

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

**Le président suppléant :** Aujourd'hui, le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie canadienne.

En 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 hauteur de 6,7 p. 100 au produit intérieur brut canadien.

À l'échelle internationale, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires en 2014. La même année, le Canada s'est classé cinquième parmi les exportateurs de produits agroalimentaires les plus importants au monde.

Le Canada participe à plusieurs accords de libre-échange. À ce jour, 11 accords de libre-échange sont en vigueur. L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, le Partenariat transpacifique et l'Accord de libre-échange entre le Canada et l'Ukraine ont été conclus, et des négociations sont en cours relativement à huit autres accords de libre-échange. De plus, le gouvernement fédéral a entamé des

Philippines, and member states of Mercosur: Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay.

Our first witnesses tonight, and we welcome them, from the Dairy Farmers of Canada, are Mr. Wally Smith, President, and Caroline Émond, Executive Director.

We thank you for accepting our invitation to appear. I am from a large dairy-producing area in Manitoba, so I'm certainly personally looking forward to hearing your presentation.

Following the presentation, we will have questions from the senators. We have only one set of witnesses on this panel, so we should have adequate time, but nevertheless try to keep our questions and answers concise so we can perhaps have two rounds of questions.

With that, Mr. Smith, the floor is yours.

**Wally Smith, President, Dairy Farmers of Canada:** Thank you, honourable chair, and thank you to the members of the committee for having us here today to make a presentation on the impact of the free trade agreements on our industry: the dairy sector in Canada. We are delighted to be here and to participate in the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry's study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector.

Our position is well known, as the Canadian dairy sector is mainly focused on producing for the Canadian market. Our export opportunities are mostly related to fine cheeses and valorization of skim milk powder. Our domestic market for dairy products is, however, the target of countries like the U.S., New Zealand, Australia, and the European Union, who see opportunity to export here.

Dairy Farmers of Canada is the voice of Canadian dairy farmers, fostering a strong and united support of farmers at the grassroots level for a national system of supply management or regulated marketing. We are the national lobby, policy and marketing organization representing all dairy farmers living on Canada's 11,350 dairy farms. Our organization strives to create stable conditions for the Canadian dairy industry today and into the future, for next generations. We work to maintain policies that foster the viability of Canadian dairy farmers and promote Canadian dairy products and their health benefits.

We care deeply about our country and we strive to be active participants in our local communities. A vibrant dairy industry means more jobs, improved access to infrastructure, and additional economic benefits passed on to other industries, ranging from banking, feed companies, parts and machinery

discussions préliminaires sur le commerce avec la Turquie, la Thaïlande, les Philippines et les États membres du Mercosur : l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay.

Nous accueillons maintenant nos premiers témoins de la soirée. Il s'agit de M. Wally Smith, président des Producteurs laitiers du Canada, et de Mme Caroline Émond, directrice exécutive de l'organisme.

Nous vous remercions d'avoir accepté notre invitation à comparaître. Je viens d'une région du Manitoba où la production laitière est importante. J'ai donc hâte d'entendre votre exposé.

Après l'exposé, nous passerons aux questions des sénateurs. Étant donné que nous n'avons qu'un groupe de témoins pour cette partie, nous devrions avoir assez de temps, mais je vous demanderais néanmoins de faire preuve de concision pour les questions et les réponses de façon à ce que nous puissions avoir deux séries de questions.

Cela dit, monsieur Smith, la parole est à vous.

**Wally Smith, président, Producteurs laitiers du Canada :** Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, merci de nous accueillir aujourd'hui et de nous donner l'occasion de vous parler des répercussions des accords de libre-échange sur notre industrie, le secteur laitier du Canada. Nous sommes heureux d'être ici et de participer à l'étude du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

Notre position est bien connue, étant donné que le secteur laitier canadien produit principalement pour le marché canadien. Nos possibilités d'exportation sont surtout liées aux fromages fins et à la valorisation de la poudre de lait écrémé. Cependant, le marché canadien des produits laitiers est ciblé par les États-Unis, la Nouvelle-Zélande, l'Australie et l'Union européenne, qui voient le Canada comme un marché d'exportation potentiel.

Les Producteurs laitiers du Canada sont le porte-parole de l'ensemble des producteurs laitiers canadiens, en favorisant et préconisant l'appui solide et uni des producteurs pour un système national de gestion de l'offre ou un système national de commercialisation réglementée. En tant qu'organisme national, nous menons des activités de lobbying, d'élaboration de politiques et de commercialisation au nom de tous les producteurs laitiers des 11 350 fermes laitières au Canada. Notre organisme a pour objectif de créer des conditions stables pour l'industrie laitière canadienne d'aujourd'hui et pour les générations futures. Nous visons à maintenir des politiques qui favorisent la viabilité des producteurs laitiers canadiens et à promouvoir les produits laitiers et leurs bienfaits pour la santé.

Nous sommes profondément attachés à notre pays et nous nous efforçons de jouer un rôle actif dans nos collectivités. Une industrie laitière dynamique signifie davantage d'emplois, un accès accru aux infrastructures et des retombées économiques supplémentaires pour d'autres secteurs, notamment le secteur

sales, veterinarians and many, many more. We believe it is important to reiterate the positive contribution of the Canadian dairy sector to the Canadian economy.

We are one of the top two agricultural sectors in seven of ten provinces; we contribute \$18.9 billion a year to Canada's GDP; we sustain approximately 215,000 full-time equivalent jobs across Canada; we remit \$3.6 billion per year in taxes; and finally, we do not depend on direct government subsidy. No cash payments are made to Dairy Farmers of Canada.

We are socially responsive and care about our animals and the environment, which is why we are committed to setting and driving sustainability standards and demonstrating industry best practices through our proAction Initiative.

DFC leads the generic dairy market investment in Canada with an annual marketing budget of over \$80 million, which is collected from dairy farmers across Canada. That represents about two thirds of Canadian dairy farmers' investments in marketing and nutrition, totalling approximately \$120 million. As mentioned before this committee in November 2014, an important share of our strategic investments aims to grow the Canadian cheese market, a market which will be amputated by an additional 16,500 tonnes of cheese as a result of the Trans-Pacific Partnership, or TPP, over and above the 17,700 tonnes of cheese conceded in the Comprehensive Economic and Trade Agreement, or CETA.

In addition to cheese, the TPP agreement includes concessions for all other dairy products. DFC estimates the combined impacts arising from both CETA and TPP to be between 4.85 per cent and 5.8 per cent of the 2016 milk production forecast by Agriculture and Agri-Food Canada, representing between \$282 million and \$357 million in lost revenue. To this day, the dairy sector has been extremely proud to state that it does not receive any direct payments from the Canadian government.

Unfortunately, the combined effects of both these trade agreements will seriously impact Canadian dairy farmers' bottom lines year after year after year. These are perpetual losses that cannot be substituted through exports. While we are working vigorously on strategies to take advantage of some export opportunities, these remain limited as a result of the WTO panel loss in 2002, which essentially concluded that any export sale at below domestic prices constitutes an export subsidy.

bancaire, l'industrie des aliments du bétail, les détaillants de pièces et de machinerie agricole, les vétérinaires et beaucoup d'autres. Nous considérons qu'il est important de rappeler l'apport positif du secteur laitier canadien à l'économie canadienne.

Dans 7 provinces sur 10, le secteur laitier est au premier ou au second rang de l'économie agricole; nous contribuons pour 18,9 milliards de dollars au PIB du Canada; nous maintenons environ 215 000 emplois équivalents temps plein au pays; nous versons 3,6 milliards de dollars en taxes et impôts par année; enfin, nous ne dépendons pas de subventions directes du gouvernement. Notre organisme ne reçoit aucun financement.

Notre industrie est sensible aux préoccupations sociales, au bien-être des animaux et à la protection de l'environnement. C'est pourquoi nous sommes déterminés à établir des normes en matière de durabilité et à les promouvoir, ainsi qu'à faire connaître les pratiques exemplaires de l'industrie par l'intermédiaire de l'initiative proAction.

Les Producteurs laitiers du Canada sont le moteur du développement du marché des produits laitiers génériques au Canada, grâce à un budget de marketing annuel de plus de 80 millions de dollars, montant versé par les fermes laitières du Canada. Cela représente environ les deux tiers des investissements des producteurs laitiers canadiens en marketing et en nutrition, qui s'élèvent à environ 120 millions de dollars. Comme nous l'avons mentionné devant ce comité en novembre 2014, une partie importante de nos investissements stratégiques vise à élargir le marché canadien du fromage, un marché qui sera amputé de 16 500 tonnes de fromage supplémentaires après l'entrée en vigueur du Partenariat transpacifique, ou PTP, en plus des 17 700 tonnes de fromage concédées aux termes de l'Accord économique et commercial global, ou AECG.

Outre le fromage, le PTP comprend des concessions pour tous les autres produits laitiers. Les PLC estiment que la somme des accès accordés dans le cadre de l'AECG et du PTP se situera entre 4,85 et 5,8 p. 100 de la production laitière projetée pour 2016 par Agriculture et agroalimentaire Canada, ce qui représente une perte de revenus de 282 à 357 millions de dollars. Le secteur laitier est extrêmement fier de pouvoir affirmer qu'il n'a reçu aucun paiement direct du gouvernement canadien.

Malheureusement, les effets combinés de ces deux accords commerciaux auront des répercussions considérables, année après année, sur la rentabilité des producteurs laitiers canadiens. Il s'agit de pertes récurrentes qui ne peuvent être subventionnées par l'intermédiaire des exportations. En effet, même si nous travaillons avec acharnement sur des stratégies visant à tirer parti de certaines occasions d'exportation, ces occasions se font rares en raison du revers que nous avons subi en 2002 devant le groupe spécial de l'OMC, qui a essentiellement statué que tout produit exporté du Canada vendu en deçà du prix intérieur est considéré comme « subventionné ».

The government made concessions on dairy to secure the TPP trade agreement. We consider, therefore, that in offering new access to dairy in exchange for greater export opportunities for other products from Canada in order to sign both of these agreements, the compensation to dairy farmers for revenues lost is a part of the compromise the Canadian government was willing to make.

DFC is supportive of trade agreements. Let me repeat that: We are supportive of trade agreements, as long as there is no negative impact on dairy farmers, because Canadian dairy farmers should not bear that cost. Considering that these markets will be lost in perpetuity, it is clear that the amount announced as part of the Income Guarantee Program, which covers the five supply-managed sectors for TPP as well as for CETA, isn't sufficient to compensate for lost markets.

We also wish to draw your attention to the Quota Value Guarantee Program. Dairy industry stakeholders believe that this program is not likely to yield any payment. The Canadian government has an opportunity to make a strong statement by repurposing the money devoted to this program so that it can instead be invested towards the goal of helping Canadian dairy farmers better prepare for increased competition. For example, a portion of these funds could be used instead for infrastructure and to invest in our proAction Initiative, as previously requested by DFC.

We are seeking from the Canadian government a commitment to invest, at minimum, the \$4.3 billion envelope in the dairy and supply-managed sectors. Notwithstanding the negative impacts resulting from the recently negotiated trade agreements, we are pleased that the uncertainty related to these negotiations is now behind us. We hope the economic environment will allow supply management to thrive.

However, contrary to the claims that trade agreements have helped to shape a better world market environment, it is difficult for us in the dairy farmer industry to conclude that after 20 years of WTO the world marketplace is indeed a friendlier place for farmers. When we appeared before the Senate committee in November 2014, we told members that the world dairy market was essentially a dumping ground. Unfortunately, the situation remains the same.

The situation, as we see it, is disastrous. Looking at the International Farm Comparison Network price indicators, we see that prices have decreased from \$56 per 100 kilograms of milk in February 2014, to \$33 in November 2014, and stood at \$25 a hundredweight in January 2016. And we don't think we've found the bottom. At this price, none of the world milk production can cover its cost of production.

Le gouvernement a accepté de faire des concessions sur les produits laitiers pour conclure l'entente relative au PTP. Par conséquent, nous considérons qu'en offrant un nouvel accès aux produits laitiers en échange de meilleurs débouchés à l'exportation d'autres produits canadiens afin de pouvoir signer ces deux accords commerciaux, le gouvernement canadien était prêt à verser aux producteurs laitiers une compensation pour perte de revenus.

Les PLC sont favorables aux accords commerciaux. Permettez-moi de le répéter : nous sommes favorables aux accords commerciaux pourvu qu'ils n'aient pas un effet négatif sur les producteurs laitiers, parce que les producteurs laitiers canadiens ne devraient pas avoir à en faire les frais. Étant donné que ces marchés seront perdus à jamais, il est clair que le montant annoncé dans le cadre du Programme de garantie du revenu, qui s'adresse aux cinq secteurs soumis à la gestion de l'offre touchés par le PTP et l'AECG, ne suffira pas à compenser la perte de parts de marchés.

Nous aimerions également attirer votre attention sur le Programme de garantie de la valeur des quotas. Les acteurs de l'industrie laitière sont d'avis qu'aucun paiement ne sera probablement versé dans le cadre de ce programme. Le gouvernement canadien a l'occasion d'envoyer un signal clair en redistribuant les fonds consacrés à ce programme de façon à ce qu'ils puissent plutôt servir à aider les producteurs laitiers canadiens à mieux se préparer pour affronter une concurrence accrue. À titre d'exemple, une partie de ces fonds pourrait plutôt être investie en infrastructures et dans notre initiative proAction, comme nous l'avons déjà demandé.

Nous demandons à tout le moins au gouvernement canadien de s'engager à investir l'enveloppe de 4,3 milliards de dollars dans le secteur laitier et le secteur de la gestion de l'offre. Abstraction faite des effets négatifs découlant des accords commerciaux qui ont été récemment négociés, nous sommes heureux que l'incertitude liée à ces négociations soit maintenant chose du passé. Nous espérons que l'environnement économique favorisera la prospérité du secteur de la gestion de l'offre.

Cependant, si certains affirment que les accords commerciaux ont aidé à améliorer les marchés mondiaux, les producteurs de l'industrie laitière peinent au contraire à conclure que le marché mondial leur est plus favorable après 20 ans de négociations avec l'OMC. Lorsque nous avons comparu au comité sénatorial en novembre 2014, nous avons indiqué que les marchés mondiaux sont essentiellement un terrain de dumping. Malheureusement, la situation demeure inchangée.

Selon nous, la situation est désastreuse. Lorsque l'on regarde les indicateurs du prix des marchandises de l'International Farm Comparison Network, on voit que les prix ont chuté de 56 \$ par 100 kilogrammes de lait en février 2014 à 33 \$ en novembre 2014, pour se retrouver à 25 \$ par quintal en janvier 2016. Et nous ne pensons pas avoir touché le fond. À ces prix-là, aucun producteur laitier au monde ne peut couvrir ses coûts de production.



Let's not forget that dairy is not a sector where trading is defining the industry. As a matter of fact, only 9 per cent of dairy production is traded on the world market. Dairy around the world is mostly produced for domestic and local needs.

The trade agreements open the door to products from dairy industries that are highly subsidized in both the U.S. and the European Union, putting Canadian dairy farmers at a disadvantage in our own market. Even New Zealand's products currently would enter the Canadian market at dumping price because 80 per cent of New Zealand dairy farmers today cannot cover their cost of production with the market price they are getting; and their main co-op, Fonterra, is helping to offset some of this impact.

In 1966, Canada decided to support its dairy farmers by voting into law the Canadian Dairy Commission Act, with a mandate to "provide efficient producers of milk and cream with the opportunity of obtaining a fair return for their labour and investment." Since then, Canada has been fulfilling its promise to its farmers. We hope it continues. This is why Dairy Farmers of Canada strongly believes that supply management works.

We wish to reiterate that DFC is not opposed to pursuing export opportunities. However, we are facing higher costs of production at the farm level as well as in the processing chain in Canada. For example, Canadian processor margins here are almost double what they are in the European Union, suggesting that export opportunities are limited. These export opportunities must return adequate profits to both farmers and processors. The promotion of export activities and export strategies can only succeed if they are jointly developed through a strong producer/processor partnership in collaboration with the government.

To be successful on the world markets, the Canadian dairy industry must target specific niche markets as opposed to commodities. There is a real interest in exploring and developing beneficial and smart export activities, and we can assure you that we are engaged in a dialogue with processors and government stakeholders in finding ways to help sustain and grow the sector.

To discuss export opportunities in the dairy industry, we recommend that members of this committee invite Semex to appear before them. Semex is not only one of our export jewels but also world renowned for delivering high-quality bovine genetics. They have been solving problems for producers for over 35 years, yet they still experience export issues.

Il convient de se rappeler que le secteur laitier n'est pas tributaire du commerce. En fait, seulement 9 p. 100 de la production laitière est négociée sur le marché mondial. La production laitière sert surtout à satisfaire aux besoins nationaux et locaux, et ce, partout dans le monde.

Les accords commerciaux ouvrent la porte à des produits provenant d'industries laitières qui bénéficient de subventions généreuses, tant aux États-Unis qu'en Union européenne, de sorte que les producteurs laitiers canadiens sont désavantagés dans leur propre marché. Même les produits néo-zélandais pourraient être commercialisés sur le marché canadien à un prix de dumping, parce qu'à l'heure actuelle, 80 p. 100 des producteurs laitiers de la Nouvelle-Zélande ne peuvent couvrir leurs coûts de production en raison du prix qu'ils obtiennent sur le marché. De plus, la principale coopérative du pays, Fonterra, les aide à compenser une partie de ces effets.

En 1966, le Canada a décidé d'appuyer ses producteurs laitiers en adoptant la Loi sur la Commission canadienne du lait. En vertu de cette loi, la commission a le mandat de « permettre aux producteurs dont l'entreprise est efficace d'obtenir une juste rétribution de leur travail et de leur investissement ». Depuis ce temps, le Canada a respecté sa promesse à l'égard des agriculteurs canadiens. Nous espérons que ce sera toujours le cas. Voilà pourquoi nous sommes convaincus que le système de gestion de l'offre fonctionne.

Nous souhaitons réitérer que les PLC ne sont pas contre la poursuite de débouchés d'exportation. Toutefois, nous devons composer avec des coûts de production plus élevés à la ferme, mais aussi dans la chaîne de transformation. Par exemple, les marges des transformateurs canadiens sont presque deux fois plus élevées qu'en Union européenne, ce qui signifie que les occasions d'exportation sont limitées. Ces débouchés d'exportation doivent assurer une certaine rentabilité aux producteurs et aux transformateurs. Les activités d'exportation et les stratégies d'exportation ne donneront des résultats que si elles sont élaborées conjointement dans le cadre d'un solide partenariat entre les producteurs et les transformateurs, le tout en collaboration avec le gouvernement.

Pour réussir sur les marchés mondiaux, l'industrie laitière canadienne doit cibler des créneaux particuliers, plutôt que des produits précis. L'industrie a sans aucun doute un intérêt pour explorer et exploiter des occasions d'exportation qui sont avantageuses et bien choisies, nous pouvons vous assurer que nous entretenons des discussions avec les transformateurs et des intervenants du gouvernement pour trouver des façons d'appuyer le secteur laitier et de favoriser sa croissance.

Si le comité souhaite discuter des occasions d'exportation qui s'offrent à l'industrie laitière, nous vous recommandons d'inviter des représentants de Semex à comparaître. Semex n'est pas seulement l'un des chefs de file de l'industrie en matière d'exportation; l'entreprise est aussi reconnue mondialement pour son matériel génétique bovin de grande qualité. Cette entreprise résout les problèmes des producteurs depuis plus de 35 ans, mais elle a tout de même des difficultés liées à l'exportation.

As you know, to export semen or embryos, Canada and the receiving country must both have a health charter. In Canada, when a problem occurs, the government sends a fax. By comparison, in the U.S. they hop on a plane. So you can appreciate how long it can take to solve a problem in Canada. The CFIA, the agency responsible for the health charter, lacks sufficient staffing to be able to accomplish their mandate.

In conclusion, DFC is looking forward to working with the government, which has reiterated its support for supply management, and working collaboratively to find solutions to the challenges we face. We want to ensure that farmers will continue to make an adequate income from the marketplace, while adequately compensating farmers and processors for the negative impacts accruing from both the TPP and the CETA.

Thank you very much.

**The Acting Chair:** Thank you, Mr. Smith.

We will start the questioning with Senator Oh, to be followed by Senator Tardif.

**Senator Oh:** Thank you for coming before the Senate committee.

A number of our 11,350 dairy farmers fear that a massive influx of foreign dairy products into the Canadian market will threaten the future of family farms. Indeed, the sales of foreign products on the Canadian market could lower prices and, consequently, farm income. Could you describe how our dairy business is performing right now in the Canadian market?

**Mr. Smith:** That's a really good question. In today's international situation with low prices all around the world and farmers not meeting their costs of production hardly anywhere, we are the shining example of how regulated marketing works. The Canadian Dairy Commission is still fulfilling the mandate that we are a viable economic driver and profitable business throughout rural Canada.

**Senator Oh:** How can the Canadian dairy business adapt to this new competition in the Canadian market as the whole world is joining in more and more free trade agreements? How do we adapt to this? What can the farmers and the governments do?

[Translation]

**Caroline Émond, Executive Director, Dairy Farmers of Canada:** Your question is interesting because, indeed, what we hear from consumers is that they trust the Dairy Farmers of Canada. They recognize the quality of products that are made in Canada, the

Pour l'exportation de semence ou d'embryons, comme vous le savez, il est nécessaire que le Canada et le pays importateur aient tous deux adopté une charte relative à la santé. En cas de problème, au Canada, le gouvernement envoie un document par télécopieur. Aux États-Unis, à titre de comparaison, quelqu'un se déplace en avion. Cela vous donne une idée du temps qu'il faut pour régler un problème au Canada. L'ACIA, l'organisme chargé de cette charte, manque de personnel pour accomplir son mandat.

En conclusion, les Producteurs laitiers du Canada sont prêts à collaborer avec le gouvernement, qui doit toutefois réitérer son appui à l'égard de la gestion de l'offre et son engagement à travailler en étroite collaboration avec l'industrie pour trouver des solutions aux problèmes auxquels nous sommes confrontés. Nous voulons nous assurer que les producteurs continueront de tirer un revenu convenable du marché, tout en obtenant une compensation adéquate pour les producteurs et les transformateurs pour les répercussions négatives découlant de l'entente relative au PTP et de l'AECG.

Merci beaucoup.

**Le président suppléant :** Merci, monsieur Smith.

Nous passons maintenant aux séries de questions, en commençant par le sénateur Oh, suivi de la sénatrice Tardif.

**Le sénateur Oh :** Merci d'être venu témoigner au comité sénatorial.

Plusieurs de nos 11 350 producteurs laitiers craignent que l'entrée massive des produits laitiers étrangers sur le marché canadien compromette l'avenir des fermes familiales. En effet, la vente de produits étrangers sur le marché canadien pourrait baisser les prix et par le fait même le revenu agricole. Pouvez-vous nous décrire la performance actuelle des entreprises laitières sur le marché canadien?

**M. Smith :** C'est une très bonne question. Dans le contexte mondial actuel, étant donné la faiblesse des prix partout dans le monde et que la plupart des producteurs n'arrivent pas à couvrir leurs coûts de production, où que ce soit, le Canada est un exemple parfait d'un système de gestion de l'offre qui fonctionne. La Commission canadienne du lait parvient toujours à exécuter son mandat, qui est de faire de notre industrie un moteur économique viable et rentable dans l'ensemble des régions rurales du Canada.

**Le sénateur Oh :** Comment les entreprises laitières canadiennes peuvent-elles s'adapter à cette nouvelle concurrence sur le marché canadien tandis qu'on assiste à la multiplication des accords de libre-échange à l'échelle mondiale? Comment pouvons-nous nous adapter à cette situation? Que peuvent faire les producteurs et les gouvernements?

[Français]

**Caroline Émond, directrice exécutive, Producteurs laitiers du Canada :** Votre question est intéressante parce que, effectivement, ce que nous recevons comme message de la part des consommateurs, c'est qu'ils font confiance aux Producteurs

standards we respect, and the commitments we have made. In the flyers we gave you, you can read about our commitment to sustainable development, environmental regulations and animal welfare regulations. Canadian consumers trust our products and want to buy Canadian products.

We give them tools. Earlier, Mr. Smith talked about the investments we make to increase the consumption of dairy products in Canada, the work we do with nutritionists throughout the country to encourage people to respect *Canada's food guide*, but also to give consumers as much information as possible. Labelling is one way, and we also have marketing tools. For instance, we have a logo that lets consumers know that a product is made with 100 per cent Canadian milk. Various tools allow us to position ourselves, as well as our products, so that consumers can tell the difference between our products and imported products. This is a factor that allows us to influence consumers so that they can find our products when they look for them on the Internet.

[English]

**Senator Tardif:** Welcome, Mr. Smith.

[Translation]

Ms. Émond, thank you for being here and for your excellent presentation.

[English]

There seems to be a broad consensus emerging in the agri-food industry, from production to transformation, in support of the TPP agreement. However, a few sectors, such as dairy, while generally supportive of the TPP, seem much more concerned about the agreement, in particular producers from Eastern Canada in Quebec and Ontario. Do you feel that your industry can fully or partially offset the expected increase in dairy imports — and I believe we're talking about 3.25 per cent of the Canadian market — by increasing exports to Asia, for example, particularly processed and further processed milk products?

**Mr. Smith:** I referred to the panel decision in my presentation. Because Canada, with its regulated marketing system, is deemed to be cross-subsidized by its domestic price if we're exporting into the international market at world price, we have been deprived of that opportunity by the WTO panel. We're allowed to export when it comes to our domestic price. If we're exporting at our domestic price, there's no problem. We are looking for

laitiers du Canada. Ils reconnaissent la qualité des produits faits au Canada, les normes que nous respectons, et l'engagement que nous avons pris. Dans les dépliants que nous vous avons remis, vous pouvez y lire notre engagement au chapitre du développement durable, des règles environnementales et des règles du bien-être animal. Les consommateurs canadiens ont confiance en nos produits et souhaitent acheter des produits canadiens.

Nous leur donnons des outils. M. Smith a parlé plus tôt des investissements que nous faisons pour accroître la consommation des produits laitiers au Canada, du travail que nous faisons auprès des nutritionnistes partout au pays pour encourager les gens à respecter le *Guide alimentaire canadien*, mais aussi pour donner aux consommateurs le plus d'information possible. L'étiquetage est un moyen, et nous avons aussi des outils de marketing. Par exemple, nous avons un logo qui explique aux consommateurs que le produit est fait avec du lait à 100 p. 100 canadien. Différents outils nous permettent de nous positionner, de même que nos produits, pour que les consommateurs puissent les distinguer parmi les produits importés. C'est un élément qui nous permet d'avoir une influence sur les consommateurs pour qu'ils puissent trouver nos produits lorsqu'ils les cherchent sur Internet.

[Traduction]

**La sénatrice Tardif :** Bienvenue, monsieur Smith.

[Français]

Madame Émond, merci d'être là et de nous avoir donné cette excellente présentation.

[Traduction]

L'appui à l'Accord du PTP semble faire l'objet d'un large consensus au sein de l'industrie agroalimentaire, des producteurs aux transformateurs. On constate toutefois que plusieurs secteurs, comme le secteur laitier, même s'ils ont généralement tendance à être favorables au PTP, semblent avoir de plus grandes préoccupations à l'égard de cet accord, en particulier les producteurs de l'est du Canada, au Québec et en Ontario. Selon vous, votre industrie peut-elle compenser entièrement ou partiellement la hausse anticipée des importations de produits laitiers — je crois savoir que nous parlons d'environ 3,25 p. 100 du marché canadien — en augmentant les exportations vers l'Asie, par exemple, en particulier les exportations de produits de lait transformés et surtransformés?

**M. Smith :** Dans mon exposé, j'ai parlé de la décision du groupe spécial. Le Canada s'est vu retirer cette possibilité d'exportation par le groupe spécial de l'OMC. En effet, étant donné que nous avons un système de gestion de l'offre, tout produit exporté du Canada vendu en deçà du prix intérieur est considéré comme subventionné, même s'il est vendu au prix mondial. Nous avons le droit d'exporter au prix intérieur. Dans

opportunities in that regard, but those remain niche opportunities.

When we're talking about international traded dairy products, we're talking about the commoditization of the milk products that remain in the residual part of manufacturing, of processing, and that fetches a very low price. It's not a market that we're very interested in.

The 3.25 per cent, or whatever the number might be, is something that we've lost domestically in perpetuity. We, in Canada, have a supply management system designed to provide production to domestic requirements. One of the pillars of supply management is disciplined production. When the market grows, farmers are allocated more quota to be able to meet that domestic demand by ways of production. But when the market shrinks, the farmer also loses the opportunity to produce that milk because the market requires less product.

I'm proud to say that our members are very disciplined by managing that pillar so that, with any kind of market fluctuation, they adjust their production. Having said that, the amount of production that is traded away in terms of market access is a loss to Canadian farmers forever. That can never be brought back. And, of course, we're looking at ways and strategies to try to mitigate that.

We are certainly actively looking at export opportunities where it's all right to do so and where it's compliant with the WTO. The WTO does not only introduce trade rules that affect Canada; for every member country, they manage a system of international trade for everyone to make sure that everyone lives up to the letter of the law within the WTO agreement. So we have to be careful how we do that.

I have always said that Canada as a whole needs to be in the TPP. Canada cannot be outside of the agreement looking in because there would be trade disadvantages. I've said to my members that a good, strong, robust economy, if the trade deals deliver that, is good indirectly for Canadian producers because if we have a strong economy, we have a growing market and consumers who can spend their disposable income. That means if we are going to be providing for the domestic market, the domestic market is growing and there is that opportunity.

I also said in the presentation that the clouds basically have been lifted from supply management. We've been playing in a defensive mode for the last decade. That's behind us, so we can look forward now and say that the system was preserved. It's not just about access. The pillars of the system have been preserved. We're counting on government to help us enforce the pillars of the system. Therefore, we're looking for a secure future.

un tel cas, cela ne pose pas problème. Nous cherchons des occasions à cet égard, mais ces occasions se limitent aux créneaux spécialisés.

Lorsqu'on parle de produits laitiers destinés aux marchés internationaux, on parle de la banalisation de produits laitiers résiduels de la fabrication ou de la transformation, qui se vendent à un prix très faible. Ce n'est pas un marché qui suscite notre intérêt.

La part de 3,25 p. 100, quelle que soit l'ampleur qu'elle prendra dans les faits, est perdue à tout jamais pour nous sur le marché intérieur. En effet, notre système de gestion de l'offre prévoit un niveau de production correspondant à la demande intérieure. La gestion de l'offre doit notamment pouvoir s'appuyer sur un respect rigoureux des quotas de production. Lorsqu'il y a croissance du marché, les agriculteurs ont droit à des quotas plus élevés de telle sorte que leur production puisse répondre à la demande intérieure. En revanche, l'agriculteur cesse de pouvoir produire autant de lait lorsque la demande diminue sur le marché.

Je suis fier de pouvoir vous dire que nos membres gèrent très bien cet aspect de l'équation; ils sont capables d'ajuster leur production en fonction des fluctuations du marché. Cela étant dit, la marge de production concédée en donnant accès au marché canadien est perdue pour nos agriculteurs. Ils ne pourront jamais la récupérer. Il va toutefois de soi que nous sommes en quête de moyens et de stratégies pour atténuer les effets de cette perte.

Ainsi, nous cherchons activement des débouchés d'exportation lorsqu'il est possible de le faire en respectant les règles de l'OMC. Ces règles ne s'appliquent cependant pas uniquement au Canada. Tous les pays membres doivent respecter à la lettre l'Accord sur l'OMC qui régit tout un réseau de commerce international. Nous devons donc prendre les précautions nécessaires dans notre quête de nouveaux débouchés.

Comme je l'ai toujours dit, le Canada doit faire partie du PTP. Notre pays ne peut pas se retrouver en marge de cet accord, car il serait désavantagé du point de vue commercial. J'ai indiqué à mes membres qu'une économie forte et florissante, si c'est effectivement ce que cet accord nous procure, sera indirectement bénéfique pour les agriculteurs canadiens, car elle se traduira par un marché en pleine croissance où les consommateurs pourront dépenser leur revenu disponible. Bref, si nous devons alimenter le marché intérieur et que celui-ci prend de l'expansion, nos perspectives de croissance sont bonnes.

Comme je l'indiquais également dans mon exposé, l'horizon s'annonce prometteur pour le régime de gestion de l'offre. Au cours de la dernière décennie, nous avons été plutôt sur la défensive. Cette période d'incertitude est maintenant derrière nous, et nous pouvons nous tourner vers l'avenir en nous disant que le système a survécu. Ce n'est pas seulement une question d'accès aux marchés. Les piliers du système ont été préservés. Nous comptons d'ailleurs sur le gouvernement pour nous aider à les maintenir en place. Nous voulons être mieux en mesure de savoir ce que l'avenir nous réserve.

The government of the day also committed, when we were in these discussions, that the compensation for expropriating an asset from supply managed sectors in order to land this great, big international deal was very important in allowing us to "keep whole," as the government of the day used to say. And we believe we've been kept whole.

**Senator Tardif:** So you judge that the compensation offered was adequate.

What specific niche markets are you speaking of when you're talking about exporting?

**Mr. Smith:** We're looking at niche markets in fine cheeses because Canadian cheeses, if you've had a chance out here to sample them, are some of the best in the world. We're very proud of those and we think that we need to start telling our story internationally.

As far as compensation goes, it's never enough. You get economists in the room, and I've never understood economists very well. They always have different interpretations of numbers that seem really simple to me. One plus one is two and somehow they can make it look like anything between two and three.

In terms of the compensation, we're satisfied that it's okay, but we're using stats from Agriculture and Agri-Food Canada. It looks like our numbers may be a little bit elevated from those. However, I'm trusting that with the commitment I've heard from the minister of the new government in the last few months, the government will stand firmly behind the numbers that have been presented to us in the deal.

**Senator Ogilvie:** Mr. Smith, when I came here this evening, I had in mind how impressed I am with the modern dairy industry. I had a chance to go through a very modern barn in Berwick, Nova Scotia, this summer. Within the barn there were roughly 300 head of cattle. They were virtually free range within that barn. It was self-cleaning, with robots doing this and that, animals wandering around and getting scratched when they wanted to, and so on. It was very impressive.

And then you handed this document out from the Dairy Farmers of Canada. I am fortunately a fast reader, and on page 21, I came across some remarkable statements about the amount of sugar and the fact that the sugar in chocolate milk is not an issue and we shouldn't be concerned about that. It shocked me, quite frankly, because sugar is a serious contributor to the obesity problem that we have in Canada and around the world.

To take a quick example, a 250-millilitre glass — that's one quarter of a litre, for those of you who want to follow this — of 1 per cent chocolate milk has 160 calories and contains 25 grams of sugar. A glass of Coca-Cola of about the same size is 100 calories and 26 grams of sugar.

Au moment des négociations, le gouvernement au pouvoir s'est aussi engagé à ce que les secteurs assujettis à la gestion de l'offre puissent, grâce à des mesures d'indemnisation appropriées, se sortir indemnes des concessions faites dans le cadre de cet important accord international. Nous croyons que nous nous en sommes effectivement sortis indemnes.

**La sénatrice Tardif :** Vous estimez donc que les mesures compensatoires prévues étaient suffisantes.

Quels créneaux voulez-vous cibler exactement sur le marché des exportations?

**M. Smith :** Nous visons des marchés spécialisés comme celui des fromages fins, car les fromages canadiens, comme vous avez sans doute pu le constater vous-même, sont parmi les meilleurs au monde. Nous sommes très fiers de ces produits et nous croyons qu'il est grand temps de les faire connaître au reste de la planète.

Quant aux mesures d'indemnisation, il est bien certain que ce n'est jamais assez. Il suffit que des économistes s'en mêlent et tout se complique pour moi. Ils ont toujours des interprétations différentes de chiffres qui m'apparaissent pourtant fort simples. Un plus un, pour moi ça donne deux, mais ils arrivent toujours à faire en sorte que cela semble donner quelque chose entre deux et trois.

Pour ce qui est de l'indemnisation, nous croyons que c'est suffisant, mais ce sont les statistiques d'Agriculture et Agroalimentaire Canada qui sont utilisées. Nos chiffres à nous semblent un peu plus élevés. Cependant, compte tenu de l'engagement pris par le nouveau ministre au cours des derniers mois, je suis convaincu que le gouvernement s'en tiendra aux chiffres qui nous ont été présentés lorsque l'accord a été conclu.

**Le sénateur Ogilvie :** Monsieur Smith, je me réjouissais tout à l'heure à la perspective de rencontrer aujourd'hui les représentants d'une industrie fort impressionnante. J'ai eu la chance l'été dernier de visiter une ferme laitière ultramoderne à Berwick, en Nouvelle-Écosse. La grange abritait quelque 300 têtes de bétail. À toutes fins utiles, les bêtes pouvaient y circuler librement. Il y avait des installations robotiques pour le nettoyage automatique et pour les vaches qui voulaient se faire gratter. C'était très impressionnant.

Mais voilà que vous nous remettez ce document des Producteurs laitiers du Canada. J'ai la chance de pouvoir lire très rapidement et je suis tombé, à la page 21, sur des affirmations très étonnantes concernant la teneur en sucre et le fait qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter de la quantité de sucre dans le lait au chocolat. En toute franchise, j'ai été stupéfié, car le sucre est un facteur qui contribue grandement aux problèmes d'obésité qui touchent le Canada et le reste du monde.

Pour vous donner rapidement un exemple, disons qu'un verre de 250 millilitres de lait au chocolat 1 p. 100 renferme 160 calories et 25 grammes de sucre. Un verre de Coca-Cola de la même taille contient 100 calories et 26 grammes de sucre.

Now I understand there are other things in the glass of chocolate milk, but the idea that you can state unequivocally in here that there should be no concern whatsoever about the sugar in chocolate milk astounds me. It would take an ordinary person in ordinary exercise approximately an hour and a half to work off that many calories. It would take a vigorous workout to do it in half an hour. The issue is not just the amount of calories; it is in fact the amount of sugar. They are empty calories; they are high calories and they contribute negatively to health overall.

I was startled to see that. I happen to like chocolate milk, by the way. I had never seen a statement such as that, and I'd like your reaction.

**Ms. Émond:** Thank you.

The point that our nutritionists are making is in this whole debate about sugar is that in the past it was fat, then salt and now we're after sugar. What's important to raise in the discussion, and you just mentioned it, is empty food versus food that actually has nutrients and that is really feeding people. By putting every product on the sugar base level in the same category and saying those products are bad gives the impression that actually drinking Coke or chocolate milk is the same thing. It's not.

If you have to make a choice with your kids and it's either one or the other, you would prefer your child is drinking milk. At least it has nutrients. It's not an empty food compared to a food that is totally empty.

The discussion about sugar is something we want to put in context. We realize that there's a difference between added sugar and natural sugar in the product. That discussion is part of the labelling issue right now: that we make sure we don't label nutritious food as being at the same level as a food that is empty. That's why we're making that reference, so that people don't misunderstand there is a difference in the nutrition of the food.

**Senator Ogilvie:** You have spoken very well to obfuscate the issue, and I congratulate you on that.

In basic white milk there is far less sugar, so you actually have significant added sugar in here, and it is the added sugars, absolutely, that are the very serious issue. Many of the nutrients that you're referring to are probably micronutrients, and they can easily be picked up elsewhere.

**Ms. Émond:** A lot of research is being done by processors to find ways to develop products, because obviously we don't develop products; we produce milk. Research is being done by processors to find ways to make products with that consideration

Je sais bien que l'on retrouve d'autres éléments dans un verre de lait au chocolat, mais je ne vois pas comment vous pouvez affirmer aussi catégoriquement que l'on ne devrait pas se préoccuper de sa teneur en sucre. Pour une personne comme vous et moi, il faudrait faire de l'exercice modérément pendant environ une heure et demie pour éliminer toutes ces calories. On pourrait le faire en une demi-heure avec un entraînement plus intensif. Le problème ne se limite pas à la quantité de calories; c'est la teneur en sucre qui est inquiétante. On y trouve beaucoup de calories vides qui sont néfastes pour la santé.

J'ai été renversé de lire cela, d'autant plus que j'aime bien le lait au chocolat. Je n'ai vu nulle part ailleurs d'affirmations semblables et j'aimerais savoir comment vous la justifiez.

**Mme Émond :** Merci.

Voilà maintenant que tout le monde parle du sucre. Auparavant, on s'en prenait au gras, puis c'est le sel qui a retenu l'attention. Selon nos nutritionnistes, il importe surtout de faire la différence, comme vous venez de le mentionner, entre les aliments renfermant des calories vides et ceux qui ont un véritable apport nutritif. Si l'on place tous les produits sur le même pied uniquement en fonction de leur teneur en sucre en affirmant qu'ils sont néfastes, on donne l'impression que boire un verre de Coke, c'est comme boire du lait au chocolat, alors que ce n'est pas le cas.

Si vous avez des enfants, vous devez choisir entre l'un ou l'autre, et vous préférez sûrement qu'ils boivent du lait. Ils y trouveront tout au moins les éléments nutritifs dont ils ont besoin. Ce n'est pas un produit rempli de calories vides.

Nous tenons à bien situer dans son contexte le débat au sujet du sucre. Il faut être conscient de la distinction entre le sucre ajouté et celui qui est présent naturellement dans un produit. Cet aspect est d'ailleurs au cœur des discussions en cours concernant l'étiquetage. Nous voulons nous assurer de ne pas étiqueter les aliments nutritifs de la même manière que ceux qui ne le sont pas. Si nous faisons une telle affirmation, c'est pour que les gens comprennent bien qu'il y a un écart dans la valeur nutritive de ces produits.

**Le sénateur Ogilvie :** Vous avez bien réussi à contourner la question, et je vous en félicite.

Comme il y a beaucoup moins de sucre dans le lait non chocolaté, vous devez admettre qu'il y a des quantités importantes de sucre ajouté dans le lait au chocolat, alors que c'est justement ce sucre ajouté qui est très néfaste. Bon nombre des éléments nutritifs auxquels vous faites référence sont sans doute en fait des micronutriments que l'on peut facilement trouver ailleurs dans son alimentation.

**Mme Émond :** L'industrie de la transformation multiplie les recherches en vue du développement de nouveaux produits. Ce n'est bien sûr pas notre rôle; nous sommes des producteurs de lait. Le secteur de la transformation s'efforce donc de trouver des

in mind — reducing the sugar level in chocolate milk. We just want to make sure it's not put in the same basket.

I'm sure you've seen that we position chocolate milk as a sport recovery beverage. It's a great positioning and it works well with athletes and sporting people who are using chocolate milk as a recovery beverage instead of energy drinks, which are, again, empty calories. We try to position the product in the best possible light, but I understand your concern.

**Senator Ogilvie:** Chair, I would like to pursue that last angle, but I know you don't have time. There is a very significant argument against what she said.

**The Acting Chair:** We might want to have an hour debate on that at some point, but we do have to move on. Thank you very much.

Next is Senator Unger.

**Senator Unger:** Thank you, Mr. Smith and Ms. Émond, for your presentation.

I have a different perspective. I'll preface it by saying that last year on July 27, the *National Post* published an editorial entitled, "Supply management must die." In part, they said the following:

Supply management is harmful to consumers, who pay two to three times the market price to shield a few thousand farmers from greater competition. It is no less harmful to enterprising farmers, who must pay hundreds of thousands of dollars for quotas for the privilege of producing for a small domestic market, rather than more lucrative markets abroad.

It's not an unusual view point, and I think it's becoming a more common viewpoint.

Mr. Smith, from your comments, I think that you would agree with what this article in the *National Post* said. You say that Canada needs to be in the TPP, and that there are payments being made to farmers to help them cushion the shock of being forced to compete more. Do you understand this viewpoint?

**Mr. Smith:** I understand the viewpoint and I vehemently disagree with the viewpoint. There have been many journalists who have had the freedom to write and opine their position on all kinds of matters, including supply management. At the end of the day, it proved wrong. The government decided that supply management is worth preserving because of all the economic activity that is generated in rural economies right across the country.

moyens de concevoir de nouveaux produits en gardant à l'esprit cette préoccupation de réduire la teneur en sucre du lait au chocolat. Nous voulons seulement nous assurer que tous ces produits ne sont pas mis dans le même panier.

Vous avez certes pu lire que nous essayons de positionner le lait au chocolat en tant que boisson de récupération après une activité sportive. Cette campagne donne de bons résultats auprès des athlètes et des sportifs qui choisissent de récupérer en buvant un lait au chocolat, plutôt qu'une boisson énergisante avec toutes ses calories vides. Nous essayons de présenter le produit de la façon la plus positive possible, mais je comprends vos préoccupations.

**Le sénateur Ogilvie :** Monsieur le président, j'aurais des arguments très percutants pour répliquer aux dernières allégations, mais je sais que nous n'avons pas assez de temps.

**Le président suppléant :** Nous pourrions décider de tenir une discussion d'une heure à ce sujet à un moment donné mais, pour l'instant, nous devons poursuivre. Merci beaucoup.

La parole est à la sénatrice Unger.

**La sénatrice Unger :** Merci de votre exposé, monsieur Smith et madame Émond.

J'ai un point de vue différent. En guise de préambule, je vais vous citer un extrait d'un éditorial prônant la disparition de la gestion de l'offre qui est paru dans l'édition du 27 juillet du *National Post* :

La gestion de l'offre est préjudiciable pour les consommateurs auxquels on demande de payer de deux à trois fois le prix du marché pour mettre quelques milliers d'agriculteurs à l'abri d'une concurrence plus féroce. Elle est tout aussi dommageable pour les agriculteurs eux-mêmes qui doivent verser des centaines de milliers de dollars pour des quotas afin d'avoir le privilège de produire pour un petit marché intérieur, plutôt que d'avoir accès à des marchés plus lucratifs à l'étranger.

C'est un point de vue différent qui est selon moi de plus en plus répandu.

Monsieur Smith, à la lumière de vos observations, je crois que vous êtes plutôt d'accord avec cet éditorial du *National Post*. Vous avez dit que le Canada doit faire partie du PTP, et que des indemnités sont versées aux agriculteurs pour les aider à éponger les pertes découlant d'une concurrence accrue. Est-ce que vous comprenez ce point de vue?

**M. Smith :** Non seulement je le comprends, mais je m'y oppose farouchement. De nombreux journalistes profitent de leur liberté d'expression pour prendre position dans toutes sortes de dossiers, y compris celui de la gestion de l'offre. Mais, tout bien considéré, cet éditorialiste avait tort. Le gouvernement a décidé qu'il valait la peine de maintenir la gestion de l'offre en raison de toute l'activité économique qu'elle génère dans les collectivités rurales des différentes régions du pays.

There's no basis whatsoever for their allegation that consumers in Canada pay a higher price for dairy products here under a regulated marketing scheme than anywhere else in the world. We have evidence that in New Zealand, where they did deregulate, consumers are paying more now in the so-called "free market" than they've ever done before, and farmers are making less than they have ever done before, or going out of business, because they can't meet their costs of production.

I vehemently disagree with that comment. We got used to it after a while, all these journalists writing their articles about how everybody would be better off.

We have a very good example. You may have remembered the mad cow scare in Canada. Farmers were getting almost nothing for their cows that were being sent to market. Dairy cows that were spent and no longer good in the production line were getting nothing. Yet the price of ground beef, because consumers were standing firm behind Canadian farmers, actually went up. Using that example, why would it be any different with deregulating Canada's dairy sector? We believe that it's proven already that those arguments made in the urban media are dead wrong.

**Senator Unger:** I know many people who live close to the border, particularly in White Rock and further in towards Vancouver, who all drive across the border. They will put up with the lineups and buy dairy products and bring them back home because they're much cheaper.

Back to these sentiments about supply management and the ongoing move toward freer trade, would you agree with some commentators that the future of supply management is facing serious challenges? What are you doing to prepare for these challenges? You certainly sounded as if you're very open to TPP, and you're taking steps to prepare.

**Mr. Smith:** Well, first of all, regarding your comments about the U.S. prices, as I said in my presentation, U.S. farmers are heavily subsidized, so they do not get their income from the marketplace. Canadian dairy farmers' only source of income is from the marketplace, and yet when you look at the food price index of inflation in foodstuffs in the last year, products of the regulated marketing sectors have shown the least amount of increase. While the rest of food costs were going higher and higher, dairy and poultry were staying stable, so consumers benefited.

As far as the comment about people going across the line and buying their product at Costco in Linden, today it does not happen so much anymore. It's not the supply management sector that is facing huge challenges. The whole world economy is facing huge challenges. I'm proud to be a producer — a farmer in

L'affirmation voulant que les consommateurs canadiens paient plus cher que partout ailleurs dans le monde pour leurs produits laitiers dans le cadre d'un régime réglementé de commercialisation n'a absolument aucun fondement. Il a par exemple été établi que les consommateurs néo-zélandais, un pays qui a opté pour la déréglementation, doivent composer avec des prix plus élevés que jamais auparavant sur le soi-disant « marché libre », et que les agriculteurs n'ont jamais eu des revenus aussi faibles, quand ils ne doivent pas carrément déclarer faillite parce qu'ils n'arrivent pas à absorber leurs coûts de production.

Je suis en total désaccord avec ce commentaire. Au bout d'un moment, nous en sommes venus à ne plus trop tenir compte de tous ces articles où des journalistes nous disent à quel point les gens profiteraient de la disparition du système.

J'ai un très bon exemple à vous donner. Tout le monde se souvient de la crise causée par la maladie de la vache folle au Canada. Les agriculteurs n'obtenaient presque rien sur le marché pour leurs vaches qui n'étaient plus aptes à donner du lait. Mais les consommateurs ont maintenu leur appui aux agriculteurs canadiens, et le prix du bœuf haché a tout de même augmenté. Dans ce contexte, pourquoi les choses seraient-elles différentes si l'on déréglementait le secteur laitier au Canada? Nous croyons qu'il a déjà été établi que cette argumentation véhiculée par les médias urbains est dénuée de fondement.

**La sénatrice Unger :** Je connais bien des gens vivant à proximité de la frontière, notamment à White Rock et plus au nord en direction de Vancouver, qui n'hésitent pas à faire la file pour aller acheter leurs produits laitiers aux États-Unis parce qu'ils sont beaucoup moins chers.

Pour revenir aux différentes perspectives que chacun peut avoir et à la tendance en faveur d'une libération des échanges, êtes-vous d'accord avec certains observateurs qui prévoient un avenir plutôt sombre pour la gestion de l'offre? Quelles mesures prenez-vous en prévision des difficultés qui attendent votre secteur? Vous semblez certes très ouvert à l'idée du PTP, et vous faites le nécessaire pour vous y préparer.

**M. Smith :** Je veux d'abord revenir à votre remarque concernant les prix aux États-Unis. Comme je l'indiquais dans mon exposé, les agriculteurs américains bénéficient de généreuses subventions; ils ne tirent pas leurs revenus des ventes sur le marché. Ces ventes sont la principale source de revenu pour les producteurs laitiers du Canada. Malgré tout, l'indice des prix des produits alimentaires nous apprend que c'est dans les secteurs où la commercialisation est réglementée que les prix ont le moins augmenté au cours de la dernière année. Alors que les autres produits alimentaires coûtent de plus en plus cher, le prix des produits laitiers et de la volaille est demeuré stable, ce qui profite aux consommateurs.

Quant aux gens qui traversent la frontière pour aller faire leurs achats au magasin Costco de Linden, par exemple, je peux vous dire que c'est beaucoup moins fréquent qu'auparavant. Ce n'est pas le secteur assujéti à la gestion de l'offre qui est particulièrement menacé; c'est toute l'économie mondiale qui vit



Canada — who is profitable under a supply-management system that is innovative and modern, as we just heard from the senator next to you, in terms of our production systems. It's time that our processing sector starts to invest to the same degree that farmers have in technology, innovation and advancement so that they, too, can be more competitive, because today they are not as competitive, perhaps, as some of their counterparts.

I'd like to finish off by saying that we have Shoppers Drug Mart, Costco and Walmart, all of whom carry milk and put it on sale from time to time as loss-leaders to attract customers to come into their stores — because it is a staple item — in the hopes that they will not only buy milk for the cheap price, but that they will also buy other foodstuffs and items they are going to make more profit on.

So the loss leader isn't true to Canadian grocery stores and retailers. It's also very true about the Costco stores across the line. I can tell you clearly that when I go further into the States, beyond 100 miles from the border, that often I am paying higher prices for dairy products that are usually a little inferior in quality. I'll take my Canadian cheese any day of the week, thank you very much.

[Translation]

**Senator McIntyre:** My question is about diafiltered milk, milk protein substances, and customs duties. Ms. Émond, I understand that the Producteurs de lait du Québec, the milk producers of Quebec, have already spoken out against, and continue to denounce, the massive imports of diafiltered milk from the United States.

As you know, this diafiltered milk enters Canada duty free from the United States. However, milk protein is subject to tariff quotas.

My question is the following: can you explain the difference to us, if there is one, between diafiltered milk and the protein substances in milk? Since protein substances are subject to tariff quotas, why is it that diafiltered milk from the United States comes in duty free? Are there clear import regulations for each of these products?

**Ms. Émond:** Now we are certainly going to need an additional hour.

**Senator McIntyre:** Very briefly.

**Ms. Émond:** We may have the opportunity to discuss some details if you wish. What is important to know about that situation is this: we spoke earlier about the three pillars of supply management. Border controls are one of those pillars. Since we

des temps difficiles. Je suis fier de pouvoir exploiter au Canada une ferme qui est rentable dans le cadre d'un système de gestion de l'offre misant sur des outils de production novateurs et modernes, comme vient tout juste de le faire valoir le sénateur à vos côtés. Il est grand temps que notre secteur de la transformation commence à investir dans la même mesure que les agriculteurs l'ont fait dans la technologie et l'innovation de manière à être lui aussi mieux apte à soutenir la concurrence, car il a un retard à rattraper compte tenu des progrès réalisés dans certains autres pays.

Je vous dirais en terminant qu'il y a au Canada des commerces comme Shoppers Drug Mart, Costco et Walmart qui vendent de temps à autre leur lait à perte pour attirer les consommateurs — car il s'agit d'un produit essentiel — dans l'espoir qu'ils ne vont pas se contenter d'acheter du lait à rabais, mais qu'ils vont repartir également avec d'autres produits alimentaires et articles dont la vente sera plus profitable pour l'entreprise.

Il n'y a pas seulement les marchés d'alimentation et les détaillants canadiens qui vendent ainsi des produits à perte. C'est aussi le cas des Costco de l'autre côté de la frontière. Il m'arrive de descendre plus bas aux États-Unis, à plus de 150 kilomètres de la frontière, et je paie souvent plus cher pour des produits laitiers qui sont généralement de qualité inférieure. Je n'ai aucune hésitation à choisir mon fromage canadien, je peux vous l'assurer.

[Français]

**Le sénateur McIntyre :** Ma question est en lien avec le lait diafiltré, les matières protéiques du lait et les droits de douane. Madame Émond, je comprends que les Producteurs de lait du Québec ont déjà dénoncé, et continuent de dénoncer, les importations massives du lait diafiltré en provenance des États-Unis.

Comme vous le savez, ce lait diafiltré est exempté de droits de douane lorsqu'il entre au Canada en provenance des États-Unis. Toutefois, les matières protéiques du lait sont soumises à des contingents tarifaires.

Ma question est la suivante : pouvez-vous nous expliquer la différence, s'il y a lieu, entre le lait diafiltré et les matières protéiques du lait? Sachant que les matières protéiques sont soumises à des contingents tarifaires, pourquoi le lait diafiltré en provenance des États-Unis est-il exempté de droits de douane? Existe-t-il des règles d'importation claires pour chacun de ces produits?

**Mme Émond :** Là, il nous faudra certainement une heure supplémentaire.

**Le sénateur McIntyre :** Très brièvement.

**Mme Émond :** Nous aurons peut-être l'occasion de discuter des détails si vous le souhaitez. Ce qu'il est important de retenir dans cette situation, ce sont les notions suivantes : nous vous avons parlé plus tôt des trois piliers de la gestion de l'offre. L'un de ces

discipline production, we have to know what is imported into Canada under trade agreements. We have to be aware of what comes in so that we can adjust our production.

A lot of people have creative minds and attempt to find ways to bring products into Canada while getting around tariffs and quotas. We have seen many examples of this in the past. Among others, there was a butter oil mix. Someone is always trying to get around the rules.

We are wrestling with this situation which has gone on for a number of years, and we have been sounding the alarm on it for several years. Some people have found a way of classifying a product in a category that is not subject to tariffs, for the purpose of getting it into Canada. This problem has degenerated mostly because there are two government agencies that function with different definitions. For instance, a product arrives at the border and people say that it contains such and such an ingredient, which means you can import as much as you like without paying tariffs. On the other hand, the Canadian Food Inspection Agency may state that, finally, even if the ingredient came in under such and such a name, it may be used, for instance as milk in the composition of cheese.

So there are two agencies that treat the same product differently. The product does not change between the moment it comes into the country and the moment it is used in the plant. This situation has allowed the use of this product to spread in Canada and to replace Canadian milk which is no longer being used to make cheese.

The reaction of our producers, as you saw earlier, has been to say that we must put an end to this situation, which makes no sense whatsoever. People are being allowed to bring in a product without tariffs and then to use it in another way.

There has been a lot of bungling in this file, which has dragged on for years. The minister sent us a very clear message that he intends to settle this matter.

This is an extremely important issue for us, because it has a direct impact on production in Canada.

**Senator McIntyre:** I would like to raise another point. In order to rectify this situation, I understand that Ontario dairy farmers have announced their intention to produce milk protein concentrate at the international price. I also understand that this new measure will come into effect on April 1 of this year.

**Ms. Émond:** For a few months now there have been discussions between the processors and producers in Canada to facilitate the production of ingredients in Canada. This work is being done behind closed doors. The negotiations are confidential. One province among others has announced its own approach, but there is in fact work being done on different fronts in order to find

pilliers, ce sont les contrôles aux frontières. Comme nous disciplinons la production, nous devons savoir ce qui est importé au Canada, en fonction des accords commerciaux. Nous devons être au courant de ce qui entre pour pouvoir ajuster notre production.

Beaucoup de gens ont un esprit très créatif et tentent de trouver des moyens de faire entrer des produits au Canada en contournant les tarifs et les contingents. Nous avons constaté de nombreux exemples de cette situation par le passé. Il y a eu, entre autres, le mélange d'huile de beurre. Il y a toujours quelqu'un qui tente de contourner les règles.

Nous sommes aux prises avec une situation qui dure depuis quelques années, et nous faisons retentir les signaux d'alarme dans ce dossier depuis plusieurs années. Des gens ont trouvé le moyen de classifier un produit dans une catégorie sans tarif dans le but de le faire entrer au Canada. Ce qui a permis à ce problème de dégénérer, c'est surtout le fait que l'on se retrouve dans une situation où deux agences gouvernementales fonctionnent selon des définitions qui sont différentes. Par exemple, un produit arrive à la frontière et on dit qu'il s'agit de tel ingrédient, ce qui permet d'en importer autant qu'on le désire sans payer de tarif. D'un autre côté, l'Agence canadienne d'inspection des aliments peut affirmer que, finalement, non, même si l'ingrédient est entré sous tel nom, on permet de l'utiliser, comme le lait dans la composition du fromage.

Il y a donc deux agences qui traitent le même produit de façon différente. Le produit n'a pas changé entre le moment de son entrée au pays et le moment de son utilisation à l'usine. Cela a permis à ce produit de se propager au Canada et de remplacer le lait canadien que l'on n'utilise plus pour fabriquer des fromages.

C'est ce qui a suscité chez nos producteurs, comme vous l'avez vu plus tôt, la réaction de dire qu'il faut mettre fin à cette situation qui ne fait aucun sens. On permet à des gens d'entrer un produit sans tarif et de l'utiliser d'une autre façon par la suite.

Il y a eu beaucoup de cafouillage dans ce dossier, qui traîne depuis des années. Le ministre nous a envoyé un message très clair selon lequel il avait l'intention de régler cette situation.

C'est un sujet qui est extrêmement important pour nous, parce qu'il a un impact direct sur la production au Canada.

**Le sénateur McIntyre :** J'aimerais soulever un autre point. Afin de rectifier cette situation, je comprends que les producteurs laitiers de l'Ontario ont annoncé leur intention de produire des concentrés de protéines laitières au prix mondial. Je comprends également que cette nouvelle mesure entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> avril de cette année.

**Mme Émond :** Depuis quelques mois, des discussions se tiennent entre les transformateurs et les producteurs au Canada pour faciliter la fabrication d'ingrédients au Canada. Le travail se fait derrière des portes closes. Ces négociations sont confidentielles. Une province, entre autres, a annoncé une approche qui était la sienne, mais il y a effectivement du travail

ways of producing this type of product in Canada, which could generate a certain interest, and especially to have it used or recognized by the different agencies in the proper way.

**Senator Dagenais:** Thank you to our witnesses. I would like to go back to the Trans-Pacific Partnership. You are probably aware that in June 2015, dairy producers had to get rid of their skim milk because they could not sell it on the Canadian market. Correct me if I am mistaken, but I believe this situation was related to the fact that there was a high demand for butter and cream. There was also insufficient processing capacity, as well as a weak demand for fluid milk. Since we now know that the Trans-Pacific Partnership will be signed and that Canadian dairy products will be given access to the markets of other countries, do you think the agreement will give your sector the opportunity of opening new markets and thus avoiding overproduction situations?

**Ms. Émond:** Thank you very much, senator, for that question. First, it gives me an opportunity to clarify a point raised earlier by Senator Unger.

I would like things to be clear. The Dairy Farmers of Canada are not asking for anything in the TPP file. As we said earlier, we are not opposed to the Canadian government's strategy of going after foreign markets for its activity sectors. Later you will hear from representatives of the pork sector who are looking for exports for the survival of their industry. And so we do not oppose the government's strategy.

However, we have never been in the supplicant's bench. These agreements are not negotiated for the benefit of dairy producers. As we indicated earlier, our export capacity is limited because of production costs in Canada. Production costs are 23 per cent higher in Canada than in the United States. That is linked to a series of factors, social legislation among others. The cost of raw materials is not the issue; there are different reasons.

In the TPP file, as with CETA, the dairy sector is in something of a hostage situation in these discussions. As we said before, our market is an attractive one. Producers throughout the world are looking for markets. As you know, New Zealand exports 96 per cent of its dairy production. As a small country, it needs markets, and it has chosen ours. That does not mean that New Zealand producers should be better protected than Canadian ones. Governments understand that the economic advantages generated by Canadian dairy farmers and their impact on communities are such that we want to maintain this sector in Canada. That is why when we received requests in the framework of CETA and the TPP, the government committed every time to compensating the dairy sector if it had to be penalized for the agreement to go through.

qui se fait de différentes façons pour cerner les moyens de produire ce type de produit au Canada, qui pourrait susciter un intérêt, et surtout pour veiller à ce qu'il soit utilisé ou reconnu par les diverses agences de la bonne façon.

**Le sénateur Dagenais :** Merci à nos invités. J'aimerais revenir sur le Partenariat transpacifique. Vous êtes sans doute au courant qu'en juin 2015, des producteurs laitiers ont dû se débarrasser de leur lait écrémé, parce qu'ils ne pouvaient pas le vendre sur le marché canadien. Vous me corrigerez si je me trompe, mais cette situation était liée au fait qu'il y avait une importante demande de beurre et de crème. Il y avait aussi une capacité de transformation qui était inadéquate, de même qu'une faible demande pour le lait liquide. Sachant maintenant que le Partenariat transpacifique sera signé et qu'il prévoit un accès aux marchés des autres pays pour les produits laitiers canadiens, croyez-vous que l'accord sera l'occasion pour votre secteur d'ouvrir de nouveaux marchés et ainsi d'éviter les situations de surproduction?

**Mme Émond :** Merci beaucoup, monsieur le sénateur, pour cette question. D'abord, elle me donne l'occasion de clarifier un point soulevé plus tôt par la sénatrice Unger.

J'aimerais que les choses soient claires. Les Producteurs laitiers du Canada ne sont pas demandeurs dans le dossier du PTP. Comme nous l'avons dit tout à l'heure, nous ne nous opposons pas à la stratégie du gouvernement canadien qui consiste à aller conquérir des marchés étrangers pour ses secteurs d'activités. Vous entendrez tout à l'heure des représentants du secteur du porc qui, eux, sont à la recherche d'exportations pour faire vivre leur industrie. Nous ne nous opposons donc pas à la stratégie du gouvernement.

Toutefois, nous n'avons jamais été dans le banc du demandeur. Ces accords ne sont pas négociés au bénéfice des producteurs laitiers. Comme nous l'avons indiqué plus tôt, notre capacité d'exportation est limitée en raison des coûts de production au Canada. Les coûts de production au Canada sont plus élevés qu'aux États-Unis dans une proportion de 23 p. 100. Ce phénomène est lié à une série de facteurs, entre autres les lois sociales. Il n'est pas question du coût des matières premières; il y a différentes raisons.

Dans le dossier du PTP, comme dans le dossier de l'AECG, le secteur laitier se trouve un peu pris en otage par ces discussions. Comme nous l'avons précisé, notre marché est attrayant. Des producteurs à travers le monde cherchent des marchés. Vous savez, la Nouvelle-Zélande exporte 96 p. 100 de sa production laitière. À titre de petit pays, elle a besoin de marchés, et c'est le nôtre qu'elle a choisi. Cela ne veut pas dire que l'on doit davantage protéger les producteurs de la Nouvelle-Zélande que ceux d'ici. Les gouvernements comprennent que les avantages économiques générés par les producteurs laitiers au Canada et leur impact au sein des communautés font en sorte que nous voulons maintenir ce secteur au Canada. C'est ce qui fait que, lorsque nous avons reçu des demandes, comme dans le cadre de l'AECG et du PTP, le gouvernement s'est engagé, chaque fois, à reconnaître que le secteur laitier obtiendrait compensation, s'il devait être le secteur à être pénalisé pour que l'accord ait lieu.

We were asked earlier whether it would be possible to offset market losses by finding new markets elsewhere. The answer is no. We are going to try to find some. We are dynamic people and we are going to find options. However, we are facing a permanent loss of production. For people who focus on the domestic market, there will be no equality.

Our system is complex. We talked about all of the impacts that could make a system somewhat less regulated — you talked about the skim milk powder situation. Imports will undoubtedly have an impact on production levels. Does this mean a drop in production, if we cannot develop domestic markets and a few external markets for some new products or ingredients we could produce in Canada?

[English]

**Senator Merchant:** You mentioned CETA earlier. You may recall the protection of geographical indications when it was negotiated. I believe that is also in the TPP. Given such product names as feta or parmesan, how will that affect your products if it goes through under the TPP?

[Translation]

**Ms. Émond:** What I understand is that generally, there is an acquired rights clause that will allow us to keep certain trade names. The cheeses we make here, under certain trade names, are less threatened. In other words, the cheeses that will be exported, if we do export some, will be fine cheeses, very specialized, and will use their own trade names, because the protected names are not always camembert or other such recognized cheeses sold under protected names.

As for the promotion of products at the distribution level, I don't think that is a big problem, as the topic was not raised often during the TPP discussions. At the CETA talks it was more critical, but in the context of the TPP, it did not emerge as a problem.

[English]

**The Acting Chair:** I have a couple of questions, and I will ask them in sequence and you can answer. I think we'll have time for at least one other senator to ask a question.

Mr. Smith, in your presentation or maybe it was in one of your answers, you talked about spent dairy cows not being worth anything for a period of time. I don't know many dairy farmers who have dairy cows because of the price of the cow; it is the

On a posé la question plus tôt à savoir s'il serait possible de compenser la perte de marché en allant en reconquérir ailleurs. Or, la réponse est non. Nous allons tenter d'en chercher. Nous sommes des gens dynamiques et nous allons trouver des options. Toutefois, nous avons une perte de production à perpétuité. Pour des gens concentrés sur le marché domestique, il n'y aura pas égalité.

Nous avons un système complexe. Nous avons parlé de tous les impacts qui peuvent faire en sorte qu'un système soit un peu plus déréglementé — vous avez parlé de la situation de la poudre de lait écrémé. Les importations auront certes un impact sur le niveau de production. Cela veut-il dire une réduction de la production, si nous ne sommes pas en mesure de développer des marchés intérieurs et quelques marchés extérieurs pour certains nouveaux produits ou ingrédients que nous pourrions produire au Canada?

[Traduction]

**La sénatrice Merchant :** Vous avez parlé tout à l'heure de l'AECG. Vous vous souviendrez sans doute que les négociations ont notamment porté sur la protection des indications géographiques. Je crois que c'est également le cas pour le PTP. Si ces mesures entraînent en vigueur dans le cadre du PTP, en quoi la commercialisation de certains de vos produits avec des appellations comme feta ou parmesan pourrait-elle être affectée?

[Français]

**Mme Émond :** Ce que je comprends, c'est que, généralement, il y a une clause de droits acquis qui permet de maintenir certaines appellations. Les fromages que nous fabriquons ici, sous certaines appellations, seront moins à risque. Autrement dit, les fromages qui seront exportés, si jamais nous en exportons, seront des fromages fins, très spécialisés, qui utiliseront des noms qui leur seront propres, parce que ce n'est pas nécessairement toujours un camembert ou des fromages qui sont reconnus comme protégés par des terminologies.

En ce qui concerne la promotion des produits à la distribution, je ne pense pas que ce soit un problème de taille, car ce n'est pas un sujet qui a été soulevé souvent dans le cadre du PTP. Dans le cadre de l'AECG, c'était plus critique, mais dans le cadre du PTP, ce n'est pas un sujet qui est ressorti comme étant un problème.

[Traduction]

**Le président suppléant :** J'ai moi-même quelques questions auxquelles vous pourrez répondre au fur et à mesure, après quoi il devrait rester du temps pour au moins une question par un autre sénateur.

Monsieur Smith, vous avez parlé dans votre exposé, ou peut-être était-ce en réponse à une de nos questions, d'une certaine période où les vaches laitières de réforme n'avaient plus tellement de valeur sur le marché. Je ne connais pas beaucoup de

quota that the cow brings with it. When that cow has finished producing, has that spent cow ever been worth very much?

**Mr. Smith:** The point I was trying to make, Mr. Chair, was that the example of when the floor drops out of the price of what that cow should be worth, that doesn't necessarily translate into a change of the price at the retail level.

**The Acting Chair:** But in fairness, no dairy producer is buying cows because he wants to make money on the cow at the end. He buys a cow because he has a quota and he will make his money on that cow during the life of that cow producing milk.

**Mr. Smith:** There is still a percentage of income, though, that is derived from the secondary beef market that we are involved in, selling our culled cows into the hamburger market in Canada.

**The Acting Chair:** I appreciate your answer. I would question that, though.

In Manitoba, at least, I have not seen many dairy producers go broke. I have seen quotas increasing in value. In most of my lifetime quotas have increased in value.

I, for one, Mr. Smith, are largely supportive of supply management because I agree with your answer to Senator Unger that we either have supply management or we have subsidies. So if we have to have one or the other, I think this is better than what the Americans have.

Nevertheless, quotas have increased in value for most of my life. Have they not increased in value for most of yours?

**Mr. Smith:** Well, again, I think most everything in our lives has increased in value, whether it is quotas or cars or cows.

**The Acting Chair:** Now you're talking inflation. Certainly everything increases because of inflation. That's not the reason quotas have increased.

**Mr. Smith:** The price of quota, as in any other commodity basically, is market driven.

You say you hail from Manitoba, and I can tell you that Manitoba has had their price of market quota go up and down. It doesn't always increase and it doesn't always decrease.

Is it more valuable today than it was 20 years ago? Absolutely, but I think just about everything is more valuable today than it was 20 years ago.

**The Acting Chair:** Fair enough. With things more valuable today than 20 years ago, most of the people aren't asking for more. Anyway, we'll leave that there.

producteurs laitiers qui acquièrent des vaches en raison du prix qu'ils vont éventuellement en tirer; ils s'intéressent plutôt à l'incidence sur leurs quotas. Est-ce que les vaches qui cessent de donner du lait ont déjà eu une grande valeur?

**M. Smith :** Monsieur le président, j'essayais avec cet exemple de démontrer qu'un effondrement de prix semblable ne se traduit pas nécessairement par une fluctuation du prix de détail.

**Le président suppléant :** Mais il faut bien admettre qu'aucun producteur laitier ne va acheter une vache parce qu'il espère en tirer un bénéfice à la fin de sa vie utile. S'il fait l'acquisition d'une vache, c'est parce qu'il a un quota à atteindre et que cette vache va lui procurer un revenu tant et aussi longtemps qu'elle donnera du lait.

**M. Smith :** Il y a tout de même une proportion de nos revenus qui nous vient de la vente des vaches de réforme sur le marché secondaire du bœuf haché au Canada.

**Le président suppléant :** Je vous remercie de votre réponse, même si j'ai mes doutes à ce sujet.

Je n'ai pas vu souvent des producteurs laitiers déclarer faillite, au Manitoba tout au moins. J'ai vu par contre des quotas prendre de la valeur. Cela a presque toujours été le cas, d'aussi loin que je me souviens.

J'appuie dans une large mesure la gestion de l'offre car, comme vous l'avez indiqué à la sénatrice Unger, ou bien c'est la gestion de l'offre, ou bien ce sont les subventions. S'il faut faire un choix entre les deux, je crois que notre formule est préférable à celle retenue par les Américains.

J'ai tout de même l'impression que les quotas n'ont à peu près jamais cessé de prendre de la valeur. N'est-ce pas ce que vous avez vous-même pu observer?

**M. Smith :** Eh bien, je crois qu'il n'y a pas grand-chose dans nos vies qui ne prennent pas de valeur avec le temps, qu'il s'agisse des quotas, des voitures ou des vaches.

**Le président suppléant :** Je ne vous parle pas d'inflation. Il est bien certain que tout augmente à cause de l'inflation. Ce n'est pas pour cette raison que les quotas ont pris de la valeur.

**M. Smith :** Comme c'est essentiellement le cas pour tout autre produit, le prix des quotas est fixé par le marché.

Ainsi, je peux vous dire que chez vous au Manitoba, il y a fluctuation de la valeur des quotas sur le marché. Elle n'augmente pas toujours et ne diminue pas sans cesse.

Est-ce que leur valeur est plus grande aujourd'hui qu'il y a 20 ans? Certainement, mais je pense qu'on pourrait dire la même chose d'à peu près tout ce qui nous entoure.

**Le président suppléant :** Très bien. La plupart des gens vous diraient qu'il ne suffit pas que les choses aient plus de valeur qu'il y a 20 ans, mais je vais en rester là pour l'instant.

You talked about the value of our product versus the value of product across the line. Again, being from Manitoba, I can say we have wonderful cheese. There is a cheese factory called Bothwell Cheese and I think it's the best cheese in the world. Certainly there are many cheeses in Quebec that are also wonderful. I would support cheese.

I would also on occasion, having a cottage at the border, have to drive cross the line to buy my dairy products. We buy our milk there, not because it's cheaper there but because that's where it is. I cannot taste the difference from one kind of milk to the next. Should I?

**Mr. Smith:** It's a matter of the eyes of the beholder, I imagine. Some people can tell the difference in how red wine tastes. I can't find the different flavours that people talk about, but I can tell you two things: No hormones are used in the production of milk in Canada, unlike in the United States. I think that's very critical to people who consume milk in Canada. They want to know that it's an unadulterated food, and in Canada we can say completely that it is.

I also want to share with you your enthusiasm for the New Bothwell cheese company. I'm actually having lunch with the president next week because we fly together from time to time. He lives on Vancouver Island, and we were discussing just yesterday morning, in between our airport layover, about how can we, between the Dairy Farmers of Canada and in this case Bothwell Cheese, work on innovation, work on increased capacity and processing, because as you know, Bothwell Cheese makes cheese only from fluid milk. They are one of the last companies in the country that don't use modified milk ingredients. Those are the companies we want to support as dairy farmers because they are true to what they believe in terms of values, supporting Canadian farmers and providing a product to consumers that is as pure as pure can be.

I got an email this morning. Some of the suggestions I was making to him don't necessarily fall into his business plan, but he said he was going to talk to his brother about some of the ideas I had raised with him, and now he wants to follow those up. I'm pumped. I'm thinking this is good, because this is a mid-sized cheese maker, not one of the big ones. I said to him, "You're using 100 per cent Canadian milk in making your cheese, and you're making money?" Because I hear from the great big multinationals that if they didn't do this and they didn't do that to compromise their production chain, they wouldn't be able to make money.

Vous avez parlé de la valeur de nos produits par rapport à ce que l'on peut trouver aux États-Unis. À ce titre, je peux vous assurer que nous avons d'excellents fromages au Manitoba. Il y a notamment la fromagerie Bothwell Cheese qui fabrique selon moi le meilleur fromage au monde. Il va de soi qu'il se fait également d'excellents fromages au Québec. Je serais donc favorable à la recherche de débouchés pour le fromage.

Comme j'ai un chalet près de la frontière, il m'arrive à l'occasion de devoir me rendre aux États-Unis pour acheter mes produits laitiers. Nous achetons notre lait là-bas, non pas parce qu'il est moins cher, mais parce que c'est plus près du chalet. Au goût, je ne saurais faire la différence entre un lait et un autre. Est-ce que je devrais en être capable?

**M. Smith :** C'est une question de perception, je suppose. Certains peuvent percevoir des distinctions très nettes entre différents vins rouges. Ils peuvent distinguer toutes sortes d'arômes, alors que je n'y arrive pas. Il y a toutefois deux choses que je peux vous garantir. Tout d'abord, contrairement à ce qui se fait aux États-Unis, nous n'utilisons aucune hormone pour la production du lait canadien. J'estime que c'est un élément crucial pour les consommateurs de lait au Canada. Ils veulent qu'on leur vende des produits à l'état pur, et les producteurs canadiens sont à même de les rassurer à ce sujet.

Je partage aussi votre enthousiasme à l'égard de la fromagerie New Bothwell. Je vais d'ailleurs dîner avec le président de l'entreprise la semaine prochaine, parce que nous prenons parfois l'avion ensemble. Il habite sur l'île de Vancouver et nous discutons pas plus tard qu'hier, pendant que nous attendions notre avion à l'aéroport, de la façon dont les Producteurs laitiers du Canada et la fromagerie Bothwell Cheese, dans ce cas-ci, peuvent innover, accroître notre capacité et notre volume de production, parce que vous savez sûrement que Bothwell Cheese ne fabrique ses fromages qu'à partir de lait liquide. C'est l'une des dernières entreprises au pays à ne pas utiliser de substances laitières modifiées. C'est le genre d'entreprise que les Producteurs laitiers du Canada veulent appuyer, parce qu'elle a vraiment ses valeurs à cœur, qu'elle veut aider les agriculteurs canadiens et offrir aux consommateurs un produit le plus pur possible.

J'ai reçu un courriel ce matin. Je lui avais fait quelques propositions qui ne correspondent pas nécessairement à son plan d'affaires, mais il m'a dit qu'il allait parler à son frère de certaines idées que je lui ai données, et maintenant il veut en faire un suivi. Je suis ravi. Je pense que c'est bon, parce qu'il s'agit d'une fromagerie de taille moyenne et non d'une grande fromagerie. Je lui ai dit : « Vous utilisez du lait canadien à 100 p. 100 pour fabriquer votre fromage et vous réussissez à faire de l'argent? » Parce que j'entends les représentants des grandes multinationales me dire que s'ils ne faisaient pas ceci et cela, leur chaîne de production s'en trouverait compromise et ils ne pourraient pas faire d'argent.

When this guy says, “I don’t print money but I believe in the product that I sell, and this is what my consumers who are buying my product want from me,” then I am going to support him as best I can as far as the Dairy Farmers of Canada is concerned.

**The Acting Chair:** Well, I’m certainly glad I got in a good commercial here for Bothwell Cheese. You can tell him that we’re disappointed he’s living on Vancouver Island. He should be living near his cheese factory.

Thank you very much for attending. On behalf of the committee, I sincerely thank you and wish you well.

I want to welcome our second panel here this evening on our study of market access. For our next set of witnesses, we have, from the Canadian Pork Council, Rick Bergmann, Chair; and Gary Stordy, Manager. From Canada Pork International, we have Mr. Jacques Pomerleau, President. And from the Canadian Cattlemen’s Association, we have Mr. John Masswohl, Director of Government and International Relations.

Thank you, gentlemen, for accepting our invitation. I will invite you to make your presentations. I will ask that you be very concise because we have a lot of senators who want to ask questions. I actually allowed fair bit of latitude in the first meeting because we only had two witnesses. I will not be quite as lenient this time around. Please keep that in mind.

With that, Mr. Pomerleau, the floor is yours.

**Jacques Pomerleau, President, Canada Pork International:** If you don’t mind, I’ll do my presentation in French.

[*Translation*]

Thank you for inviting Canada Pork International to appear before this committee to discuss your study on international market access priorities. CPI is the export market development agency of the Canadian pork industry. Established in 1991, it is a joint initiative of the Canadian Pork Council and of the Canadian Meat Council. Our organization deals primarily with market access issues, the promotion of Canadian pork abroad, providing market intelligence, as well as working on other significant export-related issues.

Although Canada has been exporting pork for over 100 years, Canadian pork exports have grown considerably in the last 25 years. From 250,000 tonnes worth \$600 million and shipped to 54 countries in 1991, they grew to more than 1.1 million tonnes, worth \$3.2 billion shipped to 95 countries in 2015. With close to 20 per cent of the total world’s pork trade, Canada is the third

Quand j’entends cet homme me dire : « Je n’imprime pas d’argent, mais je crois au produit que je vends, et c’est ce que les consommateurs qui achètent mon produit attendent de moi », je ne peux que l’appuyer de mon mieux au nom des Producteurs laitiers du Canada.

**Le président suppléant :** Eh bien, je suis vraiment content d’avoir fait une bonne publicité à Bothwell Cheese. Vous pourrez lui dire que nous sommes déçus qu’il vive sur l’île de Vancouver. Il devrait habiter près de sa fromagerie.

Merci beaucoup d’être parmi nous. Au nom du comité, je vous remercie sincèrement et je vous souhaite beaucoup de succès.

J’aimerais maintenant accueillir notre deuxième groupe ici ce soir, dans le cadre de notre étude sur l’accès aux marchés. Le prochain groupe de témoins se compose de Rick Bergmann, président du Conseil canadien du porc, et de Gary Stordy, gestionnaire; de M. Jacques Pomerleau, président de Canada Porc International; et de M. John Masswohl, directeur des Relations gouvernementales et internationales à la Canadian Cattlemen’s Association.

Je vous remercie d’avoir accepté notre invitation, messieurs. Je vous invite à nous présenter vos exposés. Je vous demanderais d’être très concis, parce qu’il y a beaucoup de sénateurs qui souhaitent vous poser des questions. J’ai permis un peu plus de latitude à la première séance parce que nous ne recevions que deux témoins. Je ne pourrai pas être aussi souple cette fois-ci. Soyez-en conscients.

Sur ce, monsieur Pomerleau, la parole est à vous.

**Jacques Pomerleau, président, Canada Porc International :** Si vous n’y voyez pas d’inconvénient, je vais vous présenter mon exposé en français.

[*Français*]

Je vous remercie d’avoir invité Canada porc international à témoigner devant votre comité dans le cadre de votre étude sur les priorités en matière d’accès aux marchés internationaux. CPI est l’agence de développement des marchés d’exportation de l’industrie porcine canadienne. Elle a été créée en 1991, dans le cadre d’une initiative conjointe du Conseil canadien du porc et du Conseil des viandes du Canada. Notre organisation s’occupe particulièrement des problèmes d’accès aux marchés étrangers, de la promotion du porc canadien à l’extérieur du Canada, de fournir de l’information à ses membres sur les marchés étrangers, ainsi que de régler d’autres enjeux importants liés à l’exportation.

Même si le Canada exporte depuis plus de 100 ans, les exportations canadiennes de porc ont connu une forte croissance au cours des 25 dernières années. Elles sont passées de 250 000 tonnes, d’une valeur de 600 millions de dollars, en direction de 54 pays en 1991, à plus de 1,1 million de tonnes, d’une valeur de 3,2 milliards de dollars, vers 95 pays en 2015. Avec une

largest pork exporter behind the United States and the European Union. More than 65 per cent of Canadian pork production is exported, which makes our industry very dependent on exports.

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

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

Bilateral and multilateral trade agreements maintain or improve the competitiveness of our products with those of our competitors by reducing or eliminating tariffs. Keeping in mind that our most serious competitors are the U.S. and the E.U., we could support any trade agreement, especially with emerging markets such as China and India that will provide us with a competitive advantage.

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

A growing concern is the loss of expertise and the lack of resources allocated to meat exports at the CFIA. The expertise required is very specialized and cannot be easily replaced. The lack of resources is already resulting in delays that have proven to be costly when dealing with pressing issues. From what we can see, the situation does not seem to be improving. Not only are there fewer people who have the expertise and skills, but we have not been made aware of any initiatives to train new personnel. This situation needs to be looked at very quickly, as it has the potential to become another impediment to further expanding our exports.

part de près de 20 p. 100 du commerce mondial, le Canada est le troisième exportateur mondial derrière les États-Unis et l'Union européenne. Plus de 65 p. 100 de la production canadienne est exportée, ce qui rend notre industrie très dépendante des exportations.

Un tel succès à l'exportation n'aurait pu avoir lieu sans la très étroite collaboration de notre industrie avec l'Agence canadienne d'inspection des aliments, le Secrétariat à l'accès aux marchés (SAM) d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, ainsi qu'avec le ministère des Affaires mondiales.

Nous devons toujours nous rappeler que, pour conserver ou améliorer l'accès à des marchés étrangers existants ainsi que pour obtenir accès à de nouveaux marchés, l'industrie porcine canadienne est entièrement dépendante du gouvernement canadien, car lui seul a le mandat de négocier non seulement des accords commerciaux, bilatéraux et multilatéraux, mais aussi les ententes vétérinaires et sanitaires nécessaires pour que nous puissions exporter vers un quelconque pays.

Les accords bilatéraux et multilatéraux maintiennent ou améliorent la compétitivité de nos produits par rapport à ceux de nos concurrents en réduisant ou en éliminant les tarifs douaniers. En gardant à l'esprit que nos plus grands concurrents sont les États-Unis et l'Union européenne, nous pourrions appuyer toute nouvelle entente commerciale conclue par le gouvernement canadien, surtout avec des marchés émergents comme la Chine et l'Inde, qui nous confèrera un avantage concurrentiel.

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

Nous nous inquiétons de plus en plus de la perte d'expertise et du manque de ressources allouées aux exportations de viande par l'ACIA. L'expertise requise est très spécialisée et ne peut être remplacée facilement. Le manque de ressources mène déjà à des retards qui se sont avérés très coûteux lorsqu'est venu le temps de régler des enjeux pressants. Selon ce que nous constatons, la situation ne semble pas vouloir s'améliorer. Non seulement y a-t-il moins de personnes qui possèdent l'expertise et les qualifications requises, mais nous ne sommes pas au courant d'une quelconque initiative qui viserait à en former de nouvelles. Cette situation doit être sérieusement et rapidement prise en considération, car elle risque de devenir un obstacle à l'expansion de nos exportations.



It is definitely not in our interest to question the CFIA's primary mandate, which is to assure Canadian and foreign consumers that our food products are safe, since the very credibility of our export certification system depends on it. However, meat export is an important economic factor for Canada, and the federal government should take that into account when allocating resources.

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

Thank you for your attention. It will be my pleasure to answer any questions you may have, be it in English or in French.

[English]

**The Acting Chair:** Thank you very much, Mr. Pomerleau.

**Rick Bergmann, Chair, Canadian Pork Council:** Good evening, everyone. I'm a hog producer from Steinbach, Manitoba, and Chair of the Canadian Pork Council Board of Directors.

I'd first like to thank you for the invitation to appear before the members of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry of the Senate of Canada to discuss and study the international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

As you are aware, our sector relies on exports. In fact, more than two thirds of the hogs produced in Canada are exported either as live hogs or as pork products. Market access is not only vital to our industry but a fact of life. We live by it; we die by it.

It's important to point out that our success in accessing existing foreign markets is linked directly to the level of cooperation between government and industry. If we work as a team, we can accomplish much, as we have seen in the last years. Opening or maintaining market access is never easy. It has to be a priority for government departments like Global Affairs Canada, Agriculture Canada and CFIA. These departments need the flexibility and full team with financial backing for market access issues.

Together, our industry produces more than 25.5 million animals every year. We create 31,000 on-farm jobs, which in turn contribute to 103 direct, indirect and induced jobs across the country. Those jobs generate \$23.8 billion when farm inputs and processing of pork exports are factored in. The swine industry is the fourth largest commodity source of farm cash receipts in 2014, accounting for 9.2 per cent of Canada's farm cash receipts from the marketplace. Our focus is to provide consumers with a healthy, safe and affordable food supply. World population is increasing, and we have to be ready for that opportunity.

Il n'est absolument pas dans notre intérêt de remettre en question le mandat premier de l'ACIA, qui est d'assurer l'innocuité des aliments pour les consommateurs autant canadiens qu'étrangers, car c'est la crédibilité même de notre système de certification des exportations qui en dépend. Cependant, l'exportation de la viande est un facteur économique important pour le Canada, et le gouvernement fédéral devrait en tenir compte dans l'allocation des ressources.

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

Je vous remercie de votre attention. C'est avec plaisir que je répondrai à vos questions, que ce soit en français ou en anglais.

[Traduction]

**Le président suppléant :** Merci beaucoup, monsieur Pomerleau.

**Rick Bergmann, président, Conseil canadien du porc :** Bonsoir à tous. Je suis un producteur de porc de Steinbach, au Manitoba, et je suis le président du conseil d'administration du Conseil canadien du porc.

J'aimerais commencer par vous remercier de m'avoir invité à comparaître devant les membres du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts pour étudier les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

Comme vous le savez, notre secteur dépend des exportations. En fait, plus des deux tiers des porcs produits au Canada sont exportés sur pied ou sous forme de produits du porc. Non seulement l'accès au marché est vital pour notre industrie, mais c'est une réalité de tous les jours. Notre survie ou notre mort en dépend.

Il importe de souligner qu'actuellement, notre accès aux marchés étrangers découle directement de la coopération qui existe entre le gouvernement et l'industrie. Quand nous travaillons en équipe, nous pouvons accomplir beaucoup de choses, comme nous l'avons vu au cours des dernières années. L'ouverture de marchés ou le maintien de l'accès n'est jamais facile. Ce doit être une priorité pour des ministères comme Affaires mondiales Canada, Agriculture Canada et l'ACIA. Ces ministères ont besoin de marge de manœuvre et d'une équipe complète dotée de ressources financières pour assurer l'accès aux marchés.

En somme, notre industrie produit plus de 25,5 millions d'animaux chaque année. Nous créons 31 000 emplois à la ferme, qui contribuent à leur tour à 103 emplois directs, indirects et induits au pays. Ces emplois génèrent 23,8 milliards de dollars, si l'on tient compte de tous les intrants et de la transformation du porc pour l'exportation. L'industrie porcine est la quatrième principale source de recettes monétaires agricoles selon les données de 2014, ce qui représente 9,2 p. 100 des recettes monétaires agricoles que le Canada tire du marché. Notre priorité est d'offrir aux consommateurs un approvisionnement

I understand that this committee is studying the competitiveness and profitability of Canada's agriculture sector. This is very timely, since the five-year Growing Forward 2 programs will expire in 2018. Some of the changes made to the key programs in GF 2 have significantly reduced the capacity to assist the hog industry. Both federal and provincial governments need to improve programs and seek new and novel approaches to risk-management tools. Producers need a variety of tools, like mortality insurance and hedging, to find the best options for their operations.

The repercussion of several years of difficulty in the hog sector is the availability of credit. Federal programs, such as the Advance Payments Program, will help but not with regard to construction or improvement to buildings. Building structures are aging across the country, and the industry is in need of significant reinvestment to ensure continued efficiencies. A modified program under the CALA loan program would be extremely helpful in this regard.

A continuing concern is labour availability for Canadian farms and slaughter plants. The Canadian pork industry needs sustainable and growing labour supply. Without adequate labour, we are unable to produce pork to take advantage of more and more export opportunities.

Last year we were encouraged by the government to make sure Canada was part of the Trans-Pacific Partnership, and we were pleased to see Canada sign the agreement in February. However, we will watch closely and remain engaged as the Liberal government has publicly stated that signing the deal does not equal ratification. They continue to follow up on their election promise through a wide-ranging consultation group.

Other trade negotiations like the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, also known as CETA, continue to be in our sights. CETA is currently targeted for implementation in 2017. It is hoped that around mid-2016, the document will go to the EU council before moving on to the union's Parliament.

Through all trade negotiations, the Canadian Pork Council maintains that Canada needs to be at the negotiating table, especially with high-value markets in Asia. Countries like Japan and the ever-growing demand of food imports from China present a significant opportunity for Canadian pork producers. It's

alimentaire sain, sûr et abordable. La population mondiale ne cesse de croître, et nous devons être prêts à saisir l'occasion que cela présente.

Je comprends que le comité étudie la compétitivité et la rentabilité du secteur agricole canadien. Cette étude tombe à point puisque les programmes quinquennaux de Cultivons l'avenir 2 expireront en 2018. Certains changements apportés aux principaux programmes de CA2 ont réduit considérablement l'aide que ces programmes peuvent apporter à l'industrie porcine. Tant les gouvernements fédéral que provinciaux doivent améliorer leurs programmes et trouver de nouveaux outils de gestion du risque. Les producteurs ont besoin d'un éventail varié d'outils, comme l'assurance en cas de mortalité et les opérations de couverture, afin de pouvoir choisir les meilleures options qui s'appliquent à leurs activités.

La succession d'années difficiles dans le secteur porcin a eu pour répercussion de diminuer l'accès au crédit. Certains programmes fédéraux comme le Programme de paiements anticipés aideront, mais pas pour la construction ou la rénovation des bâtiments. Les structures bâties vieillissent un peu partout au pays, et le secteur a besoin d'un réinvestissement important pour assurer son efficacité à long terme. Il serait pour cela extrêmement utile de modifier le programme de prêts de la LCPA.

Par ailleurs, les fermes canadiennes souffrent toujours d'une pénurie de main-d'œuvre, tout comme les abattoirs. L'industrie porcine du Canada doit avoir accès à une main-d'œuvre stable et croissante. Faute de main-d'œuvre adéquate, nous ne pouvons pas produire tous les porcs nécessaires pour tirer parti du nombre grandissant de débouchés d'exportation.

Nous étions encouragés, l'an dernier, de voir le gouvernement s'assurer de faire partie du Partenariat transpacifique, et nous étions heureux que le Canada signe cet accord en février. Cependant, nous suivrons la situation de près et demeurerons mobilisés, puisque le gouvernement libéral a annoncé publiquement que la signature de l'accord ne signifie pas nécessairement qu'il sera ratifié. Il continue de respecter sa promesse électorale par les activités d'un groupe de consultation qui ratisse très large.

Par ailleurs, nous avons toujours en vue d'autres négociations commerciales comme celles relativement à l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne. La mise en œuvre de l'AECG est toujours prévue pour 2017. On peut espérer que le document soit soumis au conseil de l'UE vers la mi-2016, puis qu'il suive son cours au Parlement de l'Union.

Pour toutes les négociations commerciales, le Conseil canadien du porc soutient que le Canada doit rester à la table de négociations, particulièrement pour les marchés de grande valeur en Asie. Des pays comme le Japon et la Chine, où la demande ne cesse de croître pour les importations alimentaires,

important for Canada to take every opportunity to secure favourable terms of access to foreign markets, including through new or expanded existing trade agreements.

Canada's herd health status is a huge strength for our industry, and we are a model to others in terms of overall swine herd health. We're looked at in favour around the world because of this.

The appearance of porcine epidemic diarrhea virus, PEDV, in the United States, which is now endemic, affected those herds in May 2013. It has fundamentally changed how Canadian pig farms approach herd biosecurity. The potential deaths of all baby pigs on farms for weeks has driven producers to embrace very high levels of transport sanitation and strict attention to pig movement to prevent PEDV infection of their herds.

CFIA has a regulation that requires transport vehicles returning from delivering pigs to U.S. slaughter plants to scrape out prior to entering Canada — no washing is needed. On the other hand, trucks returning to Canada from unloading at a U.S. farm are required to do a full wash and to disinfect before crossing the border. This regulatory anomaly makes absolutely no sense. The industry is waiting for CFIA to modernize this very old regulation.

In conclusion, I'd like to thank the committee for the opportunity to present here today.

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

**John Masswohl, Director of Government and International Relations, Canadian Cattlemen's Association:** Good evening, Mr. Chair and senators. Thank you again for the invitation to appear before the committee this evening and for your continued attention to international market access for Canadian agriculture. It was in November 2014 that I was here last. I'm very pleased to come again today and update you on some of the market access successes since the last time I was here.

It's no secret that for many years our top market access priority was the country-of-origin labelling dispute with the United States. I'm very pleased to report that this long-standing issue was resolved shortly before Christmas when the United States repealed the offending legislation. This result was possible through the joint efforts of the Canadian beef and pork sectors together and the Government of Canada to litigate the issue at the World Trade Organization to obtain the WTO's authorization to impose retaliatory tariffs, and to deliver a clear message to the

présentent des débouchés importants pour les producteurs de porcs canadiens. Le Canada doit absolument saisir toutes les occasions de s'assurer de modalités d'accès favorables aux marchés étrangers, notamment par la signature de nouveaux accords commerciaux ou l'élargissement des accords en vigueur.

L'état de santé du troupeau canadien est une grande force de notre secteur, et nous sommes un modèle pour d'autres. Nous sommes perçus d'un œil favorable dans le monde pour cette raison.

L'apparition du virus de la diarrhée épidémique porcine, aux États-Unis, qui a pris depuis des proportions endémiques, a commencé à toucher leurs troupeaux en mai 2013. Ce virus a changé fondamentalement la façon dont les producteurs de porcs canadiens abordent la biosécurité du troupeau. La perspective du décès de tous les porcelets à la ferme pendant des semaines a poussé les producteurs à adopter des normes sanitaires de transport très élevées et à faire extrêmement attention aux déplacements de porcs pour prévenir toute contamination de leurs troupeaux par la DEP.

L'ACIA a un règlement selon lequel les véhicules de transport de retour des États-Unis après la livraison de porcs dans les abattoirs américains peuvent rentrer au Canada sans nettoyage. Par contre, les camions de retour au Canada après un déchargement dans une ferme américaine doivent subir un nettoyage complet et une désinfection avant de pouvoir traverser la frontière. Cette anomalie réglementaire n'a aucun sens. L'industrie attend que l'ACIA modernise ce règlement très désuet.

Pour conclure, j'aimerais remercier le comité de me permettre de témoigner aujourd'hui.

**Le président suppléant :** Merci, monsieur Bergmann.

**John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales, Canadian Cattlemen's Association :** Bonsoir, monsieur le président et mesdames et messieurs les sénateurs. Je vous remercie à mon tour de m'avoir invité à comparaître devant le comité ce soir et de continuer de suivre attentivement la question de l'accès aux marchés internationaux pour l'agriculture canadienne. La dernière fois où j'ai comparu ici, c'était en novembre 2014. Je suis très heureux de revenir aujourd'hui pour vous parler de la façon dont nous avons réussi à accéder aux marchés depuis ma dernière comparution.

Il n'est un secret pour personne que pendant longtemps, notre grande priorité pour l'accès aux marchés était le règlement de notre différend avec les États-Unis concernant la mention du pays d'origine sur l'étiquette. Je suis très heureux de mentionner que ce litige de longue date a été résolu peu avant Noël, avec l'abrogation par les États-Unis de la loi en cause. Ce résultat a été rendu possible grâce aux efforts conjoints des secteurs du bœuf et du porc canadiens et du gouvernement du Canada afin de défendre notre position à l'Organisation mondiale du commerce,

United States that Canada fully intended to impose tariffs on strategically determined U.S. products without delay.

That issue was pursued for over seven years, and we have a lot of people to thank. It starts with the officials who argued the case, those who worked on the strategy and those who undertook the advocacy both in the departments and through the consulates and the embassy in the United States. There was a long-time commitment by the previous government. Former Ministers Gerry Ritz and Ed Fast worked tirelessly on this issue. As soon as the new government was sworn in, Ministers Lawrence MacAulay and Chrystia Freeland both stepped up and assured their U.S. counterparts that Canada had no intention of compromising. In the face of this strong position and imminent retaliation, the U.S. finally repealed the legislation on December 18.

We are very satisfied with that result. Nevertheless, we believe it is vital for Canada to retain indefinitely the authorization from the WTO to retaliate. If the U.S. ever recreates the COOL discriminatory effect, Canada can quickly act on retaliation without having to go through another lengthy WTO process if we retain that authorization.

Establishment of new market access through trade agreements is now our new top priority. It was very high on our list before, but now it's at the top. Specifically, we seek new access to Europe through the CETA and improved access to Japan through the Trans-Pacific Partnership.

Canadian beef farmers are strongly supportive of the TPP. We achieved our primary objective in the TPP, which was to re-level the playing field for Canadian beef in the Japanese market.

In 2014, we exported nearly 19,000 tonnes of Canadian beef to Japan worth \$103 million. In 2015, we sold only 14,000 tonnes for \$93 million. From 2014 to 2015, that's a drop of 9.3 per cent in value, but nearly a 24 per cent drop in tonnage.

We haven't seen the worst of that yet without the TPP, because even though we had a declining Canadian dollar which partly mitigated the impact, we are currently slipping into a competitive disadvantage with Australia, as Australian beef already benefits from a free trade agreement with Japan.

Right now, Canadian beef is still subject to a 38.5 per cent tariff in Japan. Australian beef is already down to 28.5 per cent tariff and continuing to drop every year. Once the TPP is implemented, the Japanese tariff on Canadian beef will

pour obtenir l'autorisation de l'OMC d'imposer des mesures de rétorsion, afin d'envoyer le message clair aux États-Unis que le Canada avait pleinement l'intention d'imposer sans autre délai une surtaxe sur des produits américains stratégiquement ciblés.

Ce litige a duré plus de sept ans, et nous devons remercier beaucoup de personnes de ce dénouement, à commencer par tous ceux et celles qui ont défendu notre cause, tant ceux qui ont élaboré la stratégie que ceux qui l'ont déployée, dans les ministères, par les consulats et l'ambassade des États-Unis. C'était un engagement à long terme du gouvernement précédent. Les anciens ministres Gerry Ritz et Ed Fast ont travaillé sans relâche dans ce dossier. Dès que le nouveau gouvernement a été assermenté, les ministres Lawrence MacAulay et Chrystia Freeland sont tous deux intervenus pour garantir à leurs homologues que le Canada n'avait nullement l'intention de faire de compromis. Devant cette position forte et l'imminence de représailles, les États-Unis ont finalement abrogé leur loi le 18 décembre.

Nous sommes très satisfaits de ce résultat. Quoi qu'il en soit, nous estimons essentiel que le Canada conserve indéfiniment l'autorisation de l'OMC d'imposer des mesures de rétorsion. Si les États-Unis devaient recréer l'effet discriminatoire de la loi américaine sur le pays d'origine, le Canada pourrait rapidement imposer des représailles sans devoir repasser par le long processus de l'OMC s'il conserve cette autorisation.

Notre nouvelle priorité est donc l'établissement de nouvelles modalités d'accès aux marchés grâce à des accords commerciaux. Cet objectif a toujours figuré en tête de liste, mais c'est dorénavant notre priorité ultime. Plus particulièrement, nous souhaitons gagner l'accès aux marchés européens grâce à l'AECG et élargir notre accès au Japon grâce au Partenariat transpacifique.

Les producteurs de bœuf canadiens appuient vivement le PTP. Nous avons déjà atteint notre premier objectif avec le PTP, qui était de rééquilibrer les règles du jeu pour le bœuf canadien sur le marché japonais.

En 2014, nous avons exporté presque 19 000 tonnes de bœuf canadien au Japon, pour une valeur de 103 millions de dollars. En 2015, nous n'en avons vendu que 14 000 tonnes, pour une valeur de 93 millions de dollars. La baisse de valeur est donc de 9,3 p. 100 de 2014 à 2015, mais la baisse de volume, de presque 24 p. 100.

Le pire est encore à venir sans le PTP, parce que même si la dépréciation du dollar canadien en a partiellement atténué l'impact, nous sommes en train de revenir en situation de désavantage concurrentiel avec l'Australie, puisque le bœuf australien profite déjà d'un accord de libre-échange avec le Japon.

À l'heure actuelle, le bœuf canadien est toujours assujéti à des tarifs douaniers de 38,5 p. 100 au Japon. Les tarifs applicables au bœuf australien sont déjà à 28,5 p. 100 et continuent de diminuer chaque année. Une fois le PTP en vigueur, le tarif japonais sur le

immediately drop to the same rate that Australian beef enjoys and then continue to decrease down to 9 per cent over a 15-year period.

Without the TPP or a bilateral agreement with Japan, Canada will likely lose around 80 per cent of the value of our beef exports to Japan. With TPP, we feel we can double or even triple our performance to the Japanese market.

For us it's obvious. For Canadian beef exports to Japan, there is no status quo. Either we implement the agreement and reap the benefits, or we do not implement and we can say goodbye to nearly all of our existing exports to Japan.

We are very pleased that the Canada-Korea Free Trade Agreement was implemented last year, and we've had the first 2 of 15 tariff cuts. The United States is three years ahead of us. Australian beef is one year ahead of us. Eventually we'll all get down to a zero per cent duty-free access into the market but at different time phases.

We believe the TPP can be a tool to speed up the tariff phase-out with Korea. That's because Korea has already signalled its interest in joining the TPP. At the CCA we believe that Korea's price of admission should include accelerating its tariff elimination on Canadian beef to match the rate that U.S. beef enjoys.

With respect to Europe, we continue to believe that CETA provides great potential for Canadian beef exports to the European market. The CETA agreement contains a commitment that will remove the European tariff for a significant quantity of Canadian beef. But that's only half the task to make the CETA work for the Canadian beef sector. Resolution of the technical conditions that beef processing facilities must operate under to export to Europe is absolutely essential if that work remains pending.

The most significant remaining BSE restrictions continue to be in China, where the next step is to achieve access for bone-in beef, and with Mexico, where we need to achieve access for beef from cattle over 30 months old.

Unfortunately, we did discover another BSE case in Alberta in February 2015. A few, not many, markets did temporarily close and place trade restrictions as a result of that. Most of those were temporary and have been removed, such as Korea, but Taiwan remains closed and has not imported any Canadian beef for over a year now. Indonesia was also an important market for some rendered by-products but has also been closed for a year.

bœuf canadien diminuera immédiatement pour atteindre le même niveau que le tarif applicable au bœuf australien, et il continuera de descendre jusqu'à 9 p. 100 au bout de 15 ans.

Si nous ne signons pas le PTP ou un accord bilatéral avec le Japon, le Canada pourrait perdre environ 80 p. 100 de la valeur de ses exportations de bœuf vers le Japon. Avec le PTP, nous croyons pouvoir doubler ou même tripler notre rendement sur le marché japonais.

Pour nous, c'est évident. Il n'est absolument pas question de maintenir le statu quo pour les exportations de bœuf canadien au Japon. Soit nous mettons cet accord en œuvre et en retirons les bénéfiques, soit nous ne faisons rien et nous pouvons dire adieu à presque toutes nos exportations actuelles vers le Japon.

Nous sommes très heureux que l'Accord de libre-échange Canada-Corée soit entré en vigueur l'an dernier, puisque nous avons déjà pu profiter de nos deux premières baisses de tarif sur 15. Les États-Unis ont trois ans d'avance sur nous. Le bœuf australien a un an d'avance sur nous. Nous finirons tous par obtenir un accès libre à ce marché, mais à des moments différents.

Nous croyons que le PTP est un outil qui pourrait contribuer à accélérer la baisse progressive des tarifs de la Corée. Il faut dire que la Corée a déjà manifesté l'intérêt de se joindre au PTP. À notre association, nous croyons que l'admission de la Corée pourrait dépendre de l'accélération de l'élimination des tarifs applicables au bœuf canadien pour que les tarifs qui s'y appliquent soient les mêmes que ceux applicables au bœuf américain.

Pour ce qui est de l'Europe, nous continuons de croire que l'AECG présente un grand potentiel pour les exportations de bœuf canadien vers le marché européen. L'AECG contient l'engagement de la part de l'Europe d'éliminer le tarif applicable à une grande quantité de bœuf canadien, mais ce n'est que la moitié de ce qu'il faut pour que l'AECG profite au secteur du bœuf canadien. Il est absolument essentiel de régler la question des conditions techniques que doivent respecter les usines de transformation du bœuf pour pouvoir exporter leurs produits vers l'Europe pour que cet accord voie le jour.

Les principales restrictions qui restent concernant l'ESB sont celles de la Chine, où la prochaine étape est d'obtenir l'accès au marché pour le bœuf non désossé, et celles du Mexique, où nous n'avons toujours pas accès au marché pour les bovins de plus de 30 mois.

Malheureusement, nous avons découvert un autre cas d'ESB en Alberta en février 2015. Quelques marchés, pas beaucoup, nous ont temporairement fermé leurs portes et nous ont imposé des restrictions commerciales en conséquence. La plupart étaient de nature temporaire et ont été levées, comme en Corée, mais l'accès à Taiwan reste fermé, et le pays n'a pas importé de bœuf canadien depuis plus d'un an. L'Indonésie était un autre marché important pour certains produits d'équarrissage, mais il est fermé lui aussi depuis un an.

We've made some trade-related requests in the federal budget. We asked that the agriculture Market Access Secretariat be fully funded to carry out its work. We also asked that the Government of Canada be funded to undertake and host incoming inspection missions by foreign governments to observe the Canadian federal meat inspection system in action.

Lastly, I want to wrap up by updating you a bit on cattle prices. When I was last here we were seeing record prices. The selling price of a 1,200-pound steer was in the neighbourhood of over \$2,100. We peaked in mid-2015 at over \$2,400 for that size of an animal. Prices currently have backed off a little bit. Right now we're between \$2,000 and \$2,100 for that 1,200-pound steer, but that's still historically a high price.

Over the last 10 years, the export value per head, we estimate at \$510 per animal. In the last two years the export value has contributed between \$700 and \$900 per animal. So we're hopeful that these high prices and open markets will encourage beef farmers to expand their herds. More cattle means keeping more jobs in Canada and better prices for Canadian consumers. With international market access, we can maximize the value of each animal and motivate growth to continue.

I will leave it at that and be pleased to answer any questions.

**The Chair:** Thank you very much for those presentations.

**Senator Ogilvie:** The gaining and maintaining of market access for end products is absolutely critical to the producer industries, and you have all discussed that. As you likely know, the world is facing a post-antibiotic era with regard to enormous negative impact potential on human health around the world. The wholesale use of antibiotics in animal production is considered as one of the possible contributors to the development of resistance in bacteria to antibiotics. This obviously is starting to affect markets and high-value end products in certain areas.

What are your producers doing to eliminate the wholesale use of antibiotics in feed? I'm not referring to the totally correct use of veterinary-prescribed antibiotics in maintaining animal health. I'm talking about the wholesale use of antibiotics in feed.

**Mr. Bergmann:** As you mentioned, we have a very strong vet oversight here in Canada. As time goes on, we recognize that there's more and more pressure to do more and more things. In regard to antibiotic use, we recognize that we need to use it as a tool. It needs to be monitored, as it is now. Often we get a lot of

Nous avons fait quelques demandes liées au commerce en vue du budget fédéral. Nous avons demandé que le Secrétariat à l'accès aux marchés en matière d'agriculture reçoive tout le financement nécessaire pour s'acquitter de son mandat. Nous avons également demandé que le gouvernement du Canada prévoie du financement pour l'organisation et l'accueil de missions d'inspection de gouvernements étrangers, qui viendraient observer en action le système d'inspection de la viande du gouvernement fédéral canadien.

Pour terminer, je voudrais faire le point sur les prix du bétail. Lors de ma dernière comparution, nous observions des prix record. Le prix de vente moyen d'un bouvillon de 1 200 livres était d'un peu plus de 2 100 \$. Il a atteint un sommet vers la moitié de 2015, à plus de 2 400 \$ pour un animal de cette taille. En ce moment, les prix reculent un peu. Ils se situent actuellement entre 2 000 \$ et 2 100 \$ pour un bouvillon de 1 200 livres, mais cela reste un prix élevé.

La valeur moyenne des exportations est estimée à 510 \$ par animal pour les 10 dernières années. Depuis deux ans, elle se situe entre 700 et 900 \$ par animal. Nous espérons donc que ces prix élevés et l'ouverture des marchés inciteront les producteurs bovins à agrandir leurs troupeaux. Plus nous produirons de bétail, plus nous conserverons d'emplois au Canada et meilleurs seront les prix pour les consommateurs canadiens. Grâce à l'accès aux marchés internationaux, nous pourrions optimiser la valeur de chaque animal et stimuler la croissance à long terme.

Je vais m'arrêter là, mais je suis tout disposé à répondre à vos questions.

**Le président suppléant :** Je vous remercie beaucoup de ces exposés.

**Le sénateur Ogilvie :** Il est primordial de gagner et de maintenir l'accès aux marchés pour les produits finaux, et vous l'avez tous bien expliqué. Comme vous le savez probablement, le monde est à l'aube d'une ère post-antibiotique, compte tenu de l'énorme effet négatif potentiel des antibiotiques sur la santé humaine dans le monde. L'utilisation « en gros » d'antibiotiques dans la production animale est considérée comme l'un des facteurs qui contribueraient à la résistance accrue des bactéries aux antibiotiques. De toute évidence, cela commence à perturber les marchés et les produits finaux de grande valeur dans certaines régions du monde.

Que font vos producteurs pour éliminer l'utilisation « en gros » d'antibiotiques dans les aliments? Je ne parle pas ici de l'utilisation tout à fait correcte d'antibiotiques prescrits par des vétérinaires pour maintenir la santé animale. Je parle de l'utilisation « en gros » d'antibiotiques dans les aliments.

**M. Bergmann :** Comme vous l'avez mentionné, nous avons un système de surveillance vétérinaire très fort au Canada. Avec le temps, nous reconnaissons qu'il y a de plus en plus de pressions pour faire de plus en plus de choses. En ce qui concerne l'utilisation des antibiotiques, nous reconnaissons devoir nous en

opinions on and concepts of where the industry is via areas where people might not have the knowledge of our industry by referring to the Internet.

That said, we are sensitive to the fact that the environment is changing. Again, I would defend our industry by saying that there is strong vet oversight. In regard to products that are coming in by inappropriate means, we have no time for that. We don't agree with that at all. Through the Canadian Quality Assurance program, and other programs like that, producers are bound to follow the focus on the different aspects of those programs.

**Mr. Masswohl:** We'd agree this is a hugely serious issue for human health and the resistance to antibiotics. It's an area that we've been conducting a lot of research and surveillance into for many years.

You used the word "wholesale" three times there. I'm not sure if you're referring to the price we pay for the drugs, because we do pay retail. If you meant the other use, I would object to the use of that word in the context because we use them in a stringent manner and according to regulations.

We're very much aware that not all antibiotics are created equally. There are antibiotics that are extremely important and critical for use in human medicine, and these are not used in livestock production. The bulk of the antimicrobial products used in livestock production are not important for human health, or largely ionophores. There are some others.

We've been working with Health Canada. They have announced some changes in terms of the structure, and we're supportive of those changes moving forward.

**Senator Ogilvie:** I chaired a committee in the Senate that studied this area and I'm aware of what's actually happening out there. I will not get into it any further tonight. Thank you.

**Senator McIntyre:** I'd like to go back to the issue of tariffs. As you have indicated, under the TPP agreement, both Japan and Vietnam would reduce their tariffs on the meat sector over different time frames. Does the meat factor, both beef and pork, have the necessary infrastructure to meet the increase in demand that would result from the elimination of these tariffs, and what strategies will you adopt to take advantage of the opening of TPP markets?

**Mr. Masswohl:** Infrastructure, again, is another huge issue for us that we're concerned about. We look at the infrastructure of the packing sector: the people who take the live animals and turn them into meat. There is a lot of overcapacity in Canada right now.

servir comme outils. Il doit y avoir une surveillance à cet égard, comme c'est déjà le cas. Il y a beaucoup d'opinions et d'idées qui circulent sur l'industrie qui sont souvent véhiculées par des gens qui ne connaissent peut-être pas très bien notre industrie et qui se fient à l'Internet.

Cela dit, nous sommes sensibles au fait que l'environnement change. Encore une fois, je défendrai notre industrie en disant qu'il y a une forte surveillance vétérinaire qui s'exerce. Nous n'avons aucun temps à consacrer aux produits qui entrent au pays par des moyens inappropriés. Nous ne sommes pas d'accord avec cela. Grâce à des programmes comme le Programme canadien d'assurance de la qualité, les producteurs sont tenus de porter attention à divers aspects.

**M. Masswohl :** Nous convenons que c'est un problème très grave pour la santé humaine et la résistance aux antibiotiques. C'est une question sur laquelle nous menons beaucoup de recherches et exerçons de la surveillance depuis longtemps.

Vous avez utilisé les mots « en gros » à trois reprises. Je ne sais pas trop si vous parlez du prix que nous payons pour les médicaments, parce que nous payons le prix de détail. Si vous vouliez plutôt parler d'une utilisation tous azimuts des antibiotiques, je contesterais votre utilisation de ces mots dans ce contexte, parce que nous utilisons les antibiotiques de manière très stricte, conformément à la réglementation.

Nous sommes très conscients du fait que tous les antibiotiques ne sont pas égaux. Il y a des antibiotiques qui sont extrêmement importants et même vitaux en médecine humaine, mais nous ne les utilisons pas pour l'élevage du bétail. La plupart des produits antimicrobiens utilisés pour l'élevage du bétail ne sont pas importants pour la santé humaine; ce sont essentiellement des substances ionophores. Il y en a quelques autres aussi.

Nous travaillons avec Santé Canada. Le ministère a annoncé certains changements à la structure, et nous y sommes favorables.

**Le sénateur Ogilvie :** J'ai présidé un comité sénatorial qui s'est penché là-dessus et je suis au courant de ce qui est fait à cet égard. Je n'approfondirai pas davantage la question ce soir. Merci.

**Le sénateur McIntyre :** J'aimerais revenir à la question des droits de douane. Comme vous l'avez indiqué, dans le cadre du Partenariat transpacifique, le Japon et le Vietnam réduiraient tous les deux leurs droits de douane visant le secteur de la viande selon des échéanciers différents. Le secteur de la viande — du bœuf et du porc — dispose-t-il de l'infrastructure nécessaire pour composer avec l'augmentation de la demande qui découlerait de l'élimination de ces droits de douane? Quelles stratégies adopteriez-vous pour tirer parti de l'ouverture des marchés concernés par le Partenariat transpacifique?

**M. Masswohl :** Encore une fois, l'infrastructure représente pour nous un autre problème énorme qui nous préoccupe. Nous examinons l'infrastructure du secteur du conditionnement : les gens qui font de la viande à partir d'animaux vivants. À l'heure actuelle, il y a beaucoup de surcapacité au Canada.

In the feeding sector, there is overcapacity. On the beef cattle side, our herd has contracted from its high point in 2006. We're down about a million mother beef cows in Canada. We are looking for the opportunities that these high prices and open markets present to send a signal to cattle producers to expand their herds and to raise more cattle so that we don't lose the infrastructure that we have, because once we lose that, it's hard to get it back.

We think we're well positioned to get these markets back. It's getting that market signal to encourage and motivate cattle producers to add additional cows.

**Senator McIntyre:** Would the pork people wish to elaborate?

**Mr. Bergmann:** Certainly.

Our industry exports over two thirds of what we produce. So we live and die by the export market. If markets do open up, we would welcome that.

Are we able to have the product and the infrastructure? As mentioned in my presentation, some of the bricks and mortar of the industry are aging, so we need to revive some of that.

When I look at the labour issues on our farms and plants, there is a big concern because that's a key component of the export. We need that labour power to be able to capture that. If we can capture that, that's a wonderful thing.

In our business here in Canada, we've got 1.2 million sows. For every 11 sows on every farm, one job is created in one way or another. We look at it as a huge economic engine that we are part of. As more doors open up to us for our products around the world, we do have the infrastructure because we've done it enough so that we know how to do it in the future, although things always change. The infrastructure is there for us to be able to carry on.

**Senator McIntyre:** Mr. Pomerleau, do you want to add anything?

**Mr. Pomerleau:** Yes.

Marketing wise, I think we're well positioned in Japan already. You will find Canadian pork in 25 per cent of all supermarkets in Japan. We are the only exporting country to Japan that has been growing at the expense of the Americans in the last two years. As a matter of fact, two thirds of our exports are to Japan, which is a total of 200,000 tonnes per year. It is what we call chilled pork, which is long shelf-life, vacuum packed, fresh pork. Marketing wise we're already there. Also, most of our packers are equipped to do more chilled pork to Japan. In that sense, we're well positioned.

Le secteur de l'engraissement possède une surcapacité. Dans le cas des bovins de boucherie, notre nombre de têtes a diminué depuis son point culminant en 2006. Le nombre de vaches de boucherie a diminué pour s'établir à environ un million au Canada. Nous examinons les possibilités qu'offrent les prix élevés et l'ouverture de marchés pour envoyer un signal aux producteurs de bovin afin qu'ils augmentent la taille de leurs troupeaux et évitent ainsi de perdre l'infrastructure à leur disposition, car il serait ensuite difficile de la récupérer.

Je pense que nous sommes bien placés pour récupérer ces marchés. Il s'agit d'envoyer un signal aux producteurs pour les encourager et les motiver à avoir plus de vaches.

**Le sénateur McIntyre :** Les représentants du secteur du porc ont-ils quelque chose à ajouter?

**M. Bergmann :** Certainement.

Notre industrie exporte plus des deux tiers de ce qu'elle produit. Notre sort dépend donc des exportations. Nous verrions d'un bon œil l'ouverture des marchés.

Sommes-nous en mesure d'avoir les produits et l'infrastructure nécessaires? Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, les briques et le mortier de l'industrie vieillissent par endroits, et nous devons procéder à une certaine revitalisation.

Nous sommes très préoccupés par le manque de main-d'œuvre dans nos fermes et nos usines, car c'est un élément clé de l'exportation. Nous avons besoin de cette main-d'œuvre pour tirer parti de l'exportation, ce qui serait formidable.

Au Canada, notre industrie compte 1,2 million de truies. D'une façon ou d'une autre, un emploi est créé dans chaque ferme pour chaque groupe de 11 truies. Nous voyons cela comme un énorme moteur économique dont nous faisons partie. Nous avons l'infrastructure nécessaire pour profiter des débouchés qui se multiplient pour nos produits à l'échelle mondiale, car nous l'avons fait suffisamment pour savoir comment nous y prendre à l'avenir, quoique les choses changent toujours. Nous avons l'infrastructure nécessaire pour poursuivre nos activités.

**Le sénateur McIntyre :** Monsieur Pomerleau, voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Pomerleau :** Oui.

Sur le plan de la commercialisation, je crois que nous sommes déjà en bonne posture au Japon. On trouve du porc canadien dans 25 p. 100 des supermarchés du Japon. Nous sommes le seul pays dont les exportations vers le Japon ont augmenté, au détriment des États-Unis pendant les deux dernières années. À vrai dire, les deux tiers de nos exportations se retrouvent au Japon, à savoir un total de 200 000 tonnes par année. Nous exportons ce que nous appelons le porc réfrigéré, du porc frais qui peut être conservé longtemps après avoir été emballé sous vide. Pour ce qui est de la commercialisation, nous avons déjà une présence là-bas. De plus, la plupart de nos usines de conditionnement ont l'équipement nécessaire pour préparer plus de porc réfrigéré destiné au Japon. En ce sens, nous sommes en bonne posture.



What will hurt us is not being able to have the same treatment as the Americans. Then we will be in deep trouble.

[Translation]

**Senator Tardif:** My question is for Mr. Pomerleau. Some witnesses told us when they appeared before our committee that the existence of non-tariff barriers can impede the trade of agricultural products, even if the tariffs have already been removed. I am thinking of the situation involving the sale of pork to European countries that may not have had tariffs at the time, but that nevertheless refused to take Canadian pork because of regulatory differences in terms of the use of animal health products, for example.

Do you believe the CETA could remedy that situation?

**Mr. Pomerleau:** I could give you a very long list of regulatory barriers, including those from China, as there are many of them. I should point out that, under the agreement with the European Union, not only products are used, even though the problem is more in the beef sector than the pork sector. It should be noted that plants must make significant investments to comply with the European regulations. Those investments can amount to \$5 million or \$10 million per plant.

We already have three or four EU-approved plants. However, will the quantity covered by the quota we have negotiated encourage other meat-packing plants to comply? I am not sure. We are talking about 80,000 tonnes a year. That's not a huge quantity across industry, but for some plants, adapting may give them access to an attractive market.

**Senator Tardif:** You said in your presentation that, because of the veterinary and sanitary import requirements set by our main trading partners such as Russia, China, the European Union and the Philippines, or by potential markets such as India, we need new production and certification programs, and that we are at risk, as we are not making the investments needed to ensure that our products will comply with that certification. Did I understand your presentation correctly?

**Mr. Pomerleau:** What I meant to say is that, whether we are talking about Russia, China or the European Union, when a country bans the use of ractopamine, for example, the industry can turn around fairly quickly, in less than a year, and develop a program to certify ractopamine-free products at all levels — be it at feed mills, swine barns or meat-packing plants. That was the kind of program I was alluding to.

Ce qui nous fera du tort, c'est de ne pas bénéficier des mêmes conditions que les Américains. Nous éprouverons alors de graves difficultés.

[Français]

**La sénatrice Tardif :** Ma question s'adresse à M. Pomerleau. Certains témoins nous ont indiqué, lorsqu'ils ont comparu devant notre comité, que la présence de barrières non tarifaires peut entraver le commerce des produits agroalimentaires, même si les tarifs ont déjà été éliminés. Je pense à la situation de la vente de porc aux pays européens qui n'avaient peut-être pas de tarif à ce moment-là, mais qui ont tout de même refusé de prendre du porc canadien en raison de différences réglementaires relatives à l'utilisation de produits en santé animale, par exemple.

Est-ce que vous croyez que l'AECG pourra remédier à cette situation?

**M. Pomerleau :** Je pourrais vous donner une très longue liste de barrières réglementaires, y compris émanant de la Chine, car il y en a une série. Dans le cadre de l'entente avec l'Union européenne, il faut savoir que ce ne sont pas seulement les produits qui sont utilisés, même si le problème se retrouve davantage dans le secteur du bœuf que dans celui du porc. Il faut savoir que les usines doivent consentir des investissements majeurs pour se conformer à la réglementation européenne. Cela peut aller jusqu'à 5 et 10 millions de dollars par usine.

Nous avons déjà trois ou quatre usines qui sont approuvées par l'Union européenne, dès maintenant. Cependant, est-ce que la quantité allouée par le contingent que nous avons négocié donnera l'initiative aux autres abattoirs de se conformer? Je ne suis pas certain. On parle de 80 000 tonnes par année. Ce n'est pas énorme dans l'ensemble de l'industrie, mais dans le cas de certaines usines, si elles sont adaptées, cela peut leur offrir un marché intéressant.

**La sénatrice Tardif :** Vous avez indiqué dans votre présentation que, étant donné les exigences vétérinaires et sanitaires à l'importation mises en œuvre par nos principaux partenaires commerciaux comme la Russie, la Chine, l'Union européenne et les Philippines, ou par des marchés potentiels comme l'Inde, il nous faut de nouveaux programmes de production et de certification, et que nous sommes à risque, parce que nous ne faisons pas les investissements nécessaires pour nous assurer que nos produits respecteront cette certification-là. Est-ce que j'ai bien compris votre présentation?

**M. Pomerleau :** En fait, ce que je voulais dire, c'est qu'il s'agisse de la Russie, de la Chine ou de l'Union européenne, lorsqu'un pays interdit, par exemple, l'utilisation de la ractopamine, l'industrie peut se retourner assez rapidement, en moins d'un an, pour développer un programme de certification qui est exempt de ractopamine à tous les niveaux, qu'il soit question des meuneries, des porcheries ou des abattoirs. C'est le genre de programme que je voulais évoquer.

We are currently developing another program for certifying trichinae-free pork. We do not have any trichinae in our commercial herd, but we have to convince other countries of it. That requires fairly long and active negotiations, and that is where we are saying the agency is lacking resources. We have to ensure to have a sufficient number of experts who have the knowledge that enables them to negotiate acceptable agreements with other countries.

Russia is not an easy country to negotiate with. The same goes for China, and the European Union can be fairly stubborn. So we have to take all that into account, but the agency needs additional resources to enable us to finalize all of our files.

**Senator Tardif:** Are you concerned about a shortcoming in this area?

**Mr. Pomerleau:** I can give you a figure. Three or four years ago, there were seven or eight experts on meat, and we are now left with only one such expert. If that person is sick or goes on vacation, we could be in trouble.

**Senator Tardif:** Mr. Masswohl, do you agree?

[English]

**The Chair:** I'm sorry, but we have to move on.

**Senator Oh:** Gentlemen, I would like to know what the TPP effect would be on the Chinese market. I've been to China. I went to some of your shows in Shanghai and the food shows in the big pavilion. Canadian pork and beef products are very popular and are considered safe, quality products for overseas.

With the low Canadian dollar now, are you taking advantage of this in exports to China?

**Mr. Masswohl:** Well, China is a huge potential. There is enough for everyone in there — for beef, for pork, for producers from different countries. The potential that's there is mind boggling.

I have some statistics in front of me for China. China became our number two beef export market in 2015. Five years ago, we exported nothing to China. We did 4.7 million in 2012. We did 27 million in 2013, 40 million in 2014 and 255 million in 2015.

There's a bit of smoke and mirrors with those numbers, because if you look at Asia as a whole, we've seen just in this last year that we're sending so much into China, China is willing to pay for the product, and there is almost a balancing decrease of what we export to Hong Kong, Japan, Korea and Taiwan. So China is taking it all.

À l'heure actuelle, nous sommes en train d'envisager un autre programme en ce qui a trait à la certification de l'absence de trichine dans l'industrie porcine. Nous n'en avons pas dans notre troupeau commercial, mais il faut convaincre les étrangers que c'est le cas. Donc, cela exige des négociations assez longues et assez soutenues, et c'est dans ce sens que nous évoquons le manque de ressources accordées à l'agence. Nous devons nous assurer qu'il y ait un nombre suffisant de spécialistes qui ont les connaissances nécessaires pour pouvoir négocier des ententes acceptables avec les pays à l'extérieur.

La Russie n'est pas le pays avec lequel il est facile de négocier; il en est de même pour la Chine, et l'Union européenne peut être assez têtue. Il faut donc tenir compte de tout cela, mais il faut accorder des ressources additionnelles à l'agence pour que nous puissions être en mesure de mener à terme tous nos dossiers.

**La sénatrice Tardif :** Vous craignez qu'il y ait une lacune à ce chapitre?

**M. Pomerleau :** Je peux vous donner un chiffre. Il y a trois ou quatre ans, il y avait sept ou huit experts du domaine de la viande, et maintenant, il n'en reste qu'un seul. Si cette personne est malade ou si elle part en congé, nous pourrions être dans le pétrin.

**La sénatrice Tardif :** Monsieur Masswohl, êtes-vous d'accord?

[Traduction]

**Le président suppléant :** Je suis désolé, mais nous devons poursuivre.

**Le sénateur Oh :** Messieurs, j'aimerais savoir quel effet le Partenariat transpacifique aura sur le marché chinois. Je suis allé en Chine. J'ai visité certaines de vos foires à Shanghai et vos foires de l'alimentation dans le grand pavillon. Les produits du porc et du bœuf canadiens sont très populaires et considérés à l'étranger comme étant sûrs et de bonne qualité.

Profitez-vous de la faiblesse actuelle du dollar canadien dans le cadre de vos exportations vers la Chine?

**M. Masswohl :** Eh bien, la Chine présente un potentiel énorme. Tout le monde peut en profiter — les producteurs de bœuf et de porc, les producteurs de différents pays. Le potentiel que ce marché représente est ahurissant.

J'ai ici des chiffres sur la Chine. En 2015, la Chine est devenue notre deuxième marché d'exportation de bœuf. Il y a cinq ans, aucun de nos produits n'y était exporté. Nos exportations se chiffraient à 4,7 millions en 2012, à 27 millions en 2013, à 40 millions en 2014 et à 255 millions en 2015.

Ces chiffres jettent un peu de poudre aux yeux, car lorsqu'on regarde l'Asie dans son ensemble, on constate que, l'année dernière seulement, nous avons envoyé beaucoup de produits en Chine, qui est prête à en assumer le coût, ce qui entraîne presque une diminution de nos exportations vers Hong Kong, le Japon, la Corée et Taïwan. La Chine prend tout.

The challenge there is how do we take advantage of the opportunity and potential that's there? How do we solidify and have secure market access in some form of an agreement without becoming wholesale dependent on the Chinese market and then have some kind of trade barrier happen?

We want to be cautious but absolutely the potential is there. We are interested in exploring how we can move forward with some sort of agreement or new relationship with China.

**Mr. Pomerleau:** In our case, we are already in China, but the TPP has not much of an impact, because we're talking about two completely different markets in terms of products. So what we sell to Japan is not what we are selling to China. We need both.

China has just become our third-largest export market, by the way.

**Senator Oh:** You mentioned you are opening an office soon in China.

**Mr. Pomerleau:** We will be opening an office in Shanghai this summer. Canada Beef already has one.

[Translation]

**Senator Dagenais:** I would like to come back to the Trans-Pacific Partnership. We know that agreement will help open up a large market to exporters. However, we know that the Americans, as well as EU producers, are heavily subsidized. Do you think that could cause problems for you? If so, what would you recommend to try to resolve the problem?

[English]

**Mr. Masswohl:** For us on the beef side, subsidies in the United States are not really an issue. We have free and open trade largely with the United States, but we had an issue there with the country-of-origin labelling, which was discriminatory and impacted our sales to the United State, but we are glad to see that is resolved.

With Europe, we're more on the SPS side — sanitary the phytosanitary. Europe has a belt-and-suspenders approach to keep products out. The belt is the very high tariffs and the suspenders are the technical barriers.

The CETA has dealt with the tariffs — or will deal with the tariffs when the CETA comes into effect — but we still have very significant technical barriers that have to be resolved. Until they are, it's hard to see how we're going to be able to take advantage of the potential of the CETA. So there is a lot of important work to be done there.

La difficulté est de savoir comment nous pouvons tirer parti de l'occasion et du potentiel que présente ce marché. Comment pouvons-nous garantir et renforcer l'accès au marché chinois dans le cadre d'un certain accord sans devenir dépendants du commerce de gros et risquer qu'une sorte de barrière tarifaire soit dressée?

Nous devons faire preuve de prudence, mais il y a un potentiel, cela ne fait aucun doute. Nous voulons examiner comment nous pouvons aller de l'avant grâce à une certaine entente ou à une nouvelle relation avec la Chine.

**M. Pomerleau :** En ce qui nous concerne, nous avons déjà une présence en Chine. Le Partenariat transpacifique ne change pas grand-chose, car nous parlons de deux marchés complètement différents. Les produits que nous vendons au Japon ne sont pas les mêmes que ceux que nous vendons à la Chine. Nous avons besoin des deux marchés.

En passant, la Chine vient tout juste de devenir notre troisième marché d'exportation.

**Le sénateur Oh :** Vous avez dit que vous allez bientôt ouvrir un bureau en Chine.

**M. Pomerleau :** Nous allons ouvrir un bureau à Shanghai cet été. Bœuf Canada en a déjà un.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** J'aimerais revenir sur le Partenariat transpacifique. Nous savons que cet accord permettra d'ouvrir un large marché aux exportations. Par contre, nous savons que les Américains, autant que les producteurs de l'Union européenne, sont fortement subventionnés. Pensez-vous que cela puisse vous causer des problèmes? Si oui, qu'est-ce que vous recommanderiez pour tenter de régler ce problème?

[Traduction]

**M. Masswohl :** Dans le secteur du bœuf, les subventions accordées aux États-Unis ne nous posent pas vraiment de problème. Notre commerce avec les États-Unis est largement libre et ouvert, mais nous avons eu un problème avec l'étiquetage indiquant le pays d'origine, qui était discriminatoire et a nui à nos ventes au sud de la frontière. Nous sommes donc heureux que la question ait été réglée.

Pour ce qui est de l'Europe, il est plutôt question de mesures sanitaires et phytosanitaires. L'Europe redouble de prudence pour empêcher l'entrée de produits. Des obstacles techniques s'ajoutent à des droits de douane très élevés.

L'AECG s'est occupé des droits de douane — ou s'en occupera lorsqu'il entrera en vigueur —, mais la question des obstacles techniques considérables n'a pas encore été réglée. Tant qu'elle ne le sera pas, il est difficile de voir de quelle façon nous allons tirer parti de l'AECG. Il y a donc un travail important à faire dans ce dossier.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Thank you very much. Mr. Pomerleau, do you want to add anything?

**Mr. Pomerleau:** Our situation is basically the same. There is no issue for us in terms of the TPP. What we want is to avoid falling behind the Americans.

[English]

**Senator Merchant:** In the event of an outbreak similar to the one that you mentioned that happened in 2015, does having these trade agreements protect us in any way in doing commerce? I think it took about 10 months before Japan reopened their markets, and we did have a trade agreement with them. But we don't have a trade agreement with Indonesia, for instance, and you say that market is still closed.

I just wondered whether having these trade agreements facilitates the speed of reopening the market.

**Mr. Masswohl:** I would say having agreements does help. It's still complicated, and it's a little different with each country. So for BSE, for example, we have an international code at the World Animal Health Organization, the OIE, and we have a BSE risk status in Canada. We're called a controlled-risk country. That means we are entitled to export beef of any cattle of any age to any market as long as we are undertaking certain controls here in Canada, which we are.

The problem is that not all countries are honouring that code, and then how do you follow up with it? You have to follow up. As Jacques was saying, they used to have many more officials working at the department and at CFIA to do this. Now we're down to one. This is really at the crux of it.

I mentioned that we had a request for the federal budget that was to fully fund the agriculture Market Access Secretariat. That is the role of the agriculture Market Access Secretariat when there are all these non-tariff barriers and countries are not living up to the agreements. It's very technical. You have to provide a lot of scientific information to them, and there need to be people to do that. So it really comes down to a funding issue and getting the people in the departments to do it.

**Senator Beyak:** All of my technical questions have been answered, but I had some practical ones last week for the Maple Leaf people that were here for our discussion about turkey and chicken, and they told me to save the questions for you.

I'm in a very agricultural riding, and we get chicken and turkey from Maple Leaf, thick-sliced in packages for sandwiches. We don't get pork and beef. From an overseas marketing angle, you talked about the raw pork you send over, but have you considered

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Merci beaucoup. Monsieur Pomerleau, voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Pomerleau :** En fin de compte, c'est la même chose pour nous. Cela ne cause aucun problème pour nous en ce qui a trait au PTP. Ce que nous voulions, c'était d'éviter de nous retrouver derrière les Américains.

[Traduction]

**La sénatrice Merchant :** Si jamais il se produit une écloison semblable à celle de 2015 dont vous avez parlé, ces accords commerciaux protégeront-ils d'une certaine façon nos activités commerciales? Je pense qu'il a fallu attendre environ 10 mois avant que le Japon rouvre ses marchés, et nous avions un accord commercial. Par contre, nous n'en avons pas signé un avec l'Indonésie, par exemple, et vous dites que ce marché est encore fermé.

Je me demande seulement si ces accords commerciaux accélèrent la réouverture des marchés.

**M. Masswohl :** Je dirais que les accords aident. La réouverture d'un marché demeure compliquée et diffère un peu selon le pays concerné. Donc, dans le cas de l'ESB, par exemple, l'Organisation mondiale de la santé animale, l'OIE, a un code international, et le Canada a un statut en matière de risque d'ESB. Le Canada est un pays présentant un risque maîtrisé, ce qui signifie que nous sommes autorisés à exporter du bœuf de toutes races et de tous âges vers tous les marchés pourvu que nous réalisons certains contrôles au Canada, ce que nous faisons.

Le problème, c'est que ce n'est pas tous les pays qui respectent ce code. Comment faut-il donc s'y prendre pour faire un suivi? Il faut en faire un. Comme Jacques l'a dit, il y avait auparavant beaucoup plus de fonctionnaires qui travaillaient là-dessus au ministère et à l'ACIA. Il n'en reste plus qu'un. C'est vraiment le nœud de la question.

J'ai dit plus tôt que nous avons demandé que le budget fédéral finance entièrement le Secrétariat à l'accès aux marchés d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. C'est le rôle que doit assumer le secrétariat lorsqu'il y a toutes ces barrières non tarifaires et des pays qui ne respectent pas les accords. C'est très technique. Il faut fournir beaucoup de données scientifiques, et il faut du monde pour cela. Cela se résume donc vraiment à une question de financement pour que les gens des ministères s'en occupent.

**La sénatrice Beyak :** Vous avez répondu à toutes mes questions techniques, mais j'ai des questions pratiques que j'ai posées la semaine dernière aux représentants de Maple Leaf qui ont participé à notre discussion sur la dinde et le poulet, et ils m'ont dit de vous les poser.

L'agriculture occupe une place très importante dans ma circonscription, et nous avons du poulet et de la dinde de Maple Leaf. La viande est coupée en tranches épaisses et emballée pour éventuellement servir à faire des sandwiches. Nous n'avons

pork tenderloin in thick slices, cooked and vacuum packed, as well as beef tenderloin in thick slices for export? We love it in our area.

**Mr. Pomerleau:** Each market is different, so we have to cater to what they have or what they are looking for.

CPI is also in charge of the national marketing strategy, and I can tell you that you are about to see in Canada a verified Canadian pork logo that talks about safety, trust and animal welfare. We'll start to use that as well outside of Canada; Japan will be the first place.

The product we do for Canada does not really work in export markets, so we have to cater to different markets and needs. The Japanese love a very small package, for instance. Instead of six slices, they will ask for one. The flavouring is different as well. We have to listen to exactly what they're looking for.

**Mr. Masswohl:** I'm going to take the opportunity to make a pitch to invite the committee. When you're in Calgary next, either individually or as a group, let me know. I'd love to arrange a visit for you to the Canadian Beef Centre of Excellence in our offices in Calgary. What they do there is sort of in two parts. They work with the companies that produce beef. They have some experimental kitchens, but they also have the facilities to bring in customers and clients, either from restaurant chains or food service within Canada, but from abroad as well.

They'll bring in buyers and say, "What is it that is unique or underserved in your market, and maybe we can develop a product here?" They do a bit of experimentation.

That may be a good idea. I don't know specifically where they are with that product, but maybe they've tried it. Maybe they've developed it; maybe they have tried it and seen it doesn't work. I don't know, but I'd love to have the opportunity to show you what happens there.

**Senator Beyak:** I appreciate that very much, because where I live, people do watch these Senate hearings. It's gratifying to see how many Canadians tune into these hearings. Food is obviously important to all of us.

**Mr. Pomerleau:** We are also trying to get Canadian retailers to advertise the Canadian origin at the counter. Right now you hardly see it; you never know if it's American or Canadian. That's something we're working on.

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

pas de porc ni de bœuf. À propos de la commercialisation à l'étranger, vous avez parlé du porc cru que vous expédiez, mais avez-vous songé à exporter et à vendre du filet de porc cuit coupé en tranches épaisses et emballé sous vide? Nous aimons ce produit dans notre région.

**M. Pomerleau :** Tous les marchés diffèrent. Nous devons donc tenir compte de ce que les gens ont et de ce qu'ils cherchent à obtenir.

CPI est également responsable de la stratégie nationale de promotion, et je peux vous dire que vous verrez bientôt au Canada un logo de porc canadien vérifié qui portera sur la salubrité, la confiance et le bien-être des animaux. Nous allons également l'utiliser à l'extérieur du Canada, en commençant par le Japon.

Le produit que nous préparons pour le Canada ne convient pas vraiment aux marchés d'exportation. Nous devons donc l'adapter à d'autres marchés et à d'autres besoins. À titre d'exemple, les Japonais aiment les très petits emballages. Ils demanderont une tranche plutôt que six. Les aromatisants diffèrent également. Nous devons leur donner exactement ce qu'ils veulent.

**M. Masswohl :** Je profite de l'occasion pour lancer une invitation aux membres du comité. La prochaine fois que vous serez à Calgary, que ce soit seul ou en groupe, tenez-moi au courant. Je serais ravi de planifier pour vous une visite des bureaux du Centre d'excellence du bœuf canadien, qui sont situés à Calgary. On peut dire que le travail des employés du centre comporte deux aspects. Ils collaborent avec les entreprises qui produisent du bœuf. Ils ont des cuisines expérimentales, mais aussi des installations pour accueillir des consommateurs et des clients, qui viennent de chaînes de restaurants ou du domaine de la restauration au Canada, mais aussi de l'étranger.

Ils font venir des acheteurs, leur demandent ce qui est unique et négligé dans leur marché et examinent la possibilité d'élaborer un produit. Ils expérimentent un peu.

C'est peut-être une bonne idée. Je ne sais pas précisément où ils en sont avec ce produit, mais ils l'ont peut-être mis à l'essai. Ils l'ont peut-être mis au point et à l'essai, mais ont constaté que cela ne fonctionnait pas. Je ne sais pas, mais j'aimerais avoir l'occasion de vous montrer ce qui est fait là-bas.

**La sénatrice Beyak :** Je vous en suis très reconnaissante, car, où j'habite, les gens regardent les audiences du Sénat. Il est gratifiant de voir le nombre de Canadiens qui écoutent ces audiences. L'alimentation est évidemment une question importante pour nous tous.

**M. Pomerleau :** Nous essayons également d'amener les détaillants canadiens à promouvoir l'origine canadienne des produits au comptoir. Pour l'instant, il en est à peine fait mention; on ne sait pas si les produits sont américains ou canadiens. C'est une chose à laquelle nous travaillons.

**La sénatrice Unger :** Merci, messieurs, de vos exposés très intéressants.

My question is secondary, but Mr. Bergmann, you mentioned labour issues. I'm from Alberta, so if Albertans don't want to go to Manitoba, they should.

**The Acting Chair:** Most of them came from there.

**Senator Unger:** True. If these labour issues persist and it's impacting your businesses, what recommendations do you have? What would you expect the government to do about it?

**Mr. Bergmann:** I think we all agree that the labour issue is certainly a concern in the city I'm near. When I go through the paper, every week — and I've been watching — I see the same company, and others, always have a big ad looking for labour. It's a huge issue.

As mentioned, I'm from Manitoba. West of where we are by a few hours is a processing plant in Brandon, Maple Leaf. They need workers. What are they going to do when I need to send my product there for processing if they don't have people to look after it? It's a thin-ice scenario, because, ultimately, if I can't find a market for my animal, then I'm out of business.

Some of the things we can do collectively with respect to the programs available for getting workers into our country is ensure that we really do our due diligence on that to ensure that the needs of Canadian businesses are met and be able to pursue immigrant work, people coming into Canada.

It's interesting, actually, in the pork industry how many people a generation ago weren't Canadians; they came in and now they're part of our industry. I'm a first-generation Canadian, so me and many others, not only in the province I'm from but across the country, have come from other areas of the world, and they've made our industry a better one. We need to use the programs that we have and make sure they're functioning in a proper way.

**Mr. Masswohl:** Often when we meet with senators and members of Parliament, they ask us why agriculture sectors can't come together and agree on things. The labour issue is that issue; we are all on the same page. We are short labour in all sectors of agriculture and processing.

About three years ago we created an agriculture labour task force to look at the whole structure and make recommendations. There is a report. It has about 27-some recommendations. We can find the report and submit it to the committee, if you'd be

Ma question est secondaire, mais, monsieur Bergmann, vous avez mentionné le manque de travailleurs. Je viens de l'Alberta, et je pense que les Albertains qui ne veulent pas se rendre au Manitoba devraient le faire.

**Le président suppléant :** La plupart d'entre eux viennent de là.

**La sénatrice Unger :** C'est vrai. Si la pénurie de travailleurs persiste et a des répercussions sur vos entreprises, que recommanderiez-vous? Selon vous, que devrait faire le gouvernement?

**M. Bergmann :** Je pense que nous sommes tous d'accord pour dire que la pénurie de main-d'œuvre est certainement une préoccupation dans la ville près d'où j'habite. Chaque semaine, quand je lis le journal — et j'ai suivi les événements — je vois toujours une grande publicité de la même entreprise, ainsi que d'autres, qui cherche de la main-d'œuvre. C'est un énorme problème.

Comme je l'ai mentionné, je viens du Manitoba. À l'ouest de chez nous, à quelques heures, se trouve une usine de transformation de Maple Leaf, à Brandon. L'usine a besoin de travailleurs. Que se passera-t-il lorsque j'aurai besoin d'y faire transformer mon produit et qu'il n'y aura pas suffisamment de main-d'œuvre? C'est une situation précaire, car, au bout du compte, si je ne trouve pas de marché sur lequel vendre mes produits animaux, je serai acculé à la faillite.

Parmi les mesures que nous pouvons prendre ensemble relativement aux programmes de travailleurs étrangers, nous pouvons nous assurer de réellement faire preuve de diligence raisonnable pour être certains de répondre aux besoins des entreprises canadiennes en faisant venir des travailleurs immigrants au Canada.

Fait intéressant, il y a une génération, beaucoup de travailleurs de l'industrie du porc n'étaient pas Canadiens; ils sont venus ici et font maintenant partie de notre industrie. Je suis Canadien de première génération. Comme moi, beaucoup d'autres personnes, non seulement dans ma province, mais partout au pays, viennent d'autres régions de la planète et ont amélioré notre industrie. Nous devons nous servir des programmes à notre disposition et nous assurer qu'ils fonctionnent correctement.

**M. Masswohl :** Quand nous rencontrons des sénateurs et d'autres parlementaires, ils nous demandent souvent pourquoi les différents secteurs agricoles n'unissent pas leurs efforts et n'arrivent pas à s'entendre. Nous sommes tous sur la même longueur d'onde en ce qui concerne la pénurie de travailleurs. Tous les secteurs de l'agriculture et de la transformation manquent de main-d'œuvre.

Il y a environ trois ans, nous avons créé un groupe de travail sur la main-d'œuvre agricole pour examiner la structure dans son ensemble et formuler des recommandations. Un rapport a été produit et comporte 27 recommandations. Si vous voulez, nous

interested. It refers to aspects of training, labour mobility and why more Canadians don't want to take these jobs.

There's no way of getting around the fact that we need workable immigration programs as a vital portion of an agriculture labour strategy.

**The Acting Chair:** I would like to again take the opportunity to ask the last question.

As a matter of full disclosure, Mr. Bergmann is from very close to where I grew up, the village of Landmark, so we have known each other well for some time. I have worked with Mr. Bergmann and others in the hog industry on an issue that he briefly touched on, and that is the washing of trucks when they come back from the United States.

I think it would be appropriate, Mr. Bergmann, if you would share with us some of the issues that we saw as being certainly not proper, what they wanted you to do with the trucks coming across, and where we are at this point with that issue.

**Mr. Bergmann:** Thanks for the opportunity.

If you look at the clothes you're wearing, they're not from 30 years ago. If you look at the technology you have in your home, it's not from 30 years ago. So why are we bound by regulation from 30 years ago? We have to review that. That's the problem that needs to be fixed. What happens at the grassroots level when old regulation is enforced to an industry that is state-of-the-art, there is major conflict.

With the situation of transport and transport vehicles, if we are required to wash our vehicles in the United States before they come into Canada, our trucks and trailers, it creates a tremendous amount of time delay. What that creates on farm is nothing good because we have constant movement. It's not like we have an awful lot of extra space or days.

On my farm, when we wean the piglets, that same day, within a few hours, they get put on the trailer and go. If that gets delayed, then what happens on my farm and farms across the country? That delay creates on-farm havoc and we want to avoid that.

When we look at the regulation, there is an anomaly. A trailer will go to a slaughtering plant that receives hundreds and hundreds of different trailers on a daily basis. That trailer coming into Canada can scrape out the bedding and just roll back into our country. However, when I hire a transport company to take my stock to a U.S. farm that has washed and disinfected his facility, now I'm bound to do something that is a time delay and an extra cost.

pouvons le trouver et le soumettre au comité. Il porte sur des aspects de la formation et de la mobilité de la main-d'œuvre et explique pourquoi il n'y a pas plus de Canadiens qui veulent faire ce genre de travail.

Force est d'admettre qu'il est essentiel d'avoir des programmes d'immigration efficaces dans le cadre de notre stratégie concernant la main-d'œuvre agricole.

**Le président suppléant :** J'aimerais encore une fois en profiter pour poser la dernière question.

Pour ce qui est de la divulgation complète, M. Bergmann vient d'une ville située très près de la région où j'ai grandi, le village de Landmark, alors nous nous connaissons depuis un bon moment. J'ai travaillé avec M. Bergmann et d'autres intervenants de l'industrie porcine sur la question qu'il a abordée brièvement, à savoir le lavage des camions lorsqu'ils reviennent des États-Unis.

Je pense qu'il serait approprié, monsieur Bergmann, que vous nous fassiez part de certaines des questions que nous avons certainement considérées comme n'étant pas acceptables, que vous nous expliquiez ce que les gens veulent faire avec les camions qui traversent la frontière et que vous nous disiez où nous sommes rendus dans ce dossier.

**M. Bergmann :** Merci de me donner l'occasion d'intervenir.

Si vous regardez les vêtements que vous portez, vous ne les avez pas achetés il y a 30 ans. Si vous regardez la technologie que vous avez à la maison, vous ne l'avez pas achetée il y a 30 ans. Alors pourquoi sommes-nous assujettis à une réglementation vieille de 30 ans? Nous devons effectuer un examen de cette réglementation. C'est le problème qu'il faut régler. Lorsqu'on applique une vieille réglementation dans une industrie à la fine pointe de la technologie, on est aux prises avec un problème de taille.

En ce qui concerne les transports, si nous devons laver nos véhicules aux États-Unis avant qu'ils entrent au Canada, nos camions et nos remorques, cela occasionne d'énormes retards. Cette situation n'apporte rien de bon pour les fermes en raison des déplacements continus. Ce n'est pas comme si nous avons beaucoup d'espace ou de journées supplémentaires.

À ma ferme, lorsque nous nous débarrassons des porcelets, le même jour, en l'espace de quelques heures, ils sont dans une remorque et partent. S'il y a des retards, qu'arrive-t-il à ma ferme et aux fermes de partout au pays? Ce retard crée des bouleversements à la ferme, ce que nous voulons éviter.

Lorsque l'on regarde la réglementation, on peut voir une anomalie. Une remorque se rendra à une usine d'abattage qui reçoit des centaines et des centaines de remorques différentes chaque jour. Cette remorque qui arrive au Canada peut retirer sa litière, puis revenir au pays. Toutefois, lorsque je fais appel aux services d'une compagnie de transport pour acheminer mes bêtes à une ferme américaine qui a lavé et désinfecté ses installations, je dois alors passer par un processus qui occasionnera des retards et des coûts supplémentaires.

It actually creates more of a problem because a lot of the wash bays in the United States — as I mentioned earlier, PEDV is endemic there, so it's hard to control. They can't control it. It's really tough. When we go into the wash bays in the United States, by virtue of the process of washing the trailers, they become infected because of the footwear and the environment that they're in. In that regard, I really believe that we could do way better than we have.

In the province where I'm from, there was a pilot project where the trailers were actually sealed. After they were sealed, they were allowed to come into the country. They would go directly to a wash bay where there would be certain protocols on proper procedures that were authorized and blessed by the veterinary community.

I'll highlight Western Canada because the Emerson crossing in Manitoba, for the most part, looks after the vast majority of the transportation there. It's a testament to the abilities of our industry through this pilot project, which no longer is available, that we kept the disease down to a non-existent level, for the most part. There were a few breaks, and they were well managed, so it wasn't a concern.

We need the tools to do our job, folks. We've got producers across the country that wake up every morning and their focus is herd health and ensuring that the animals are looked after well and that the product is of quality from farm to plate. If we don't have the tools to do that, then it really handcuffs and binds us from performing the best management practices.

Mr. Chair, that would be one of the things that really needs to be addressed sooner rather than later.

We've been given extensions, and the latest communication is that the last extension is now until May 2. So May 2 is coming.

I've got an opportunity to meet with some of the regulatory folks tomorrow. We're hoping that ears will be open and doors as well to really look at modernization and best management practices of regulations so that we can actually have those same processes on our farms.

**The Acting Chair:** Thank you very much, gentlemen, for appearing before us. It has been certainly very productive.

Senators, our next meeting is Thursday at eight 8 a.m.

(The committee adjourned.)

---

OTTAWA, Thursday, February 25, 2016

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:01 a.m. to study international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

Cette situation crée plus de problèmes en raison des postes de lavage aux États-Unis — comme je l'ai mentionné plus tôt, le virus de la diarrhée épidémique porcine est endémique là-bas, alors c'est difficile à contrôler. Les Américains n'y arrivent pas. C'est très difficile. Lorsque nous nous rendons à une station de lavage aux États-Unis, les remorques deviennent infectées durant le lavage en raison des chaussures que les gens portent et de l'environnement. Sur ce point, je crois vraiment que nous pouvons faire beaucoup mieux que ce que nous avons fait jusqu'à présent.

Dans ma province, un projet pilote a été mené où les remorques étaient fermées hermétiquement. Une fois qu'elles étaient fermées hermétiquement, elles pouvaient entrer au pays. Elles se rendaient directement dans une station de lavage où l'on suivait des protocoles précis pour respecter les procédures appropriées qui étaient autorisées et approuvées par les vétérinaires.

Je vais souligner l'Ouest canadien, car le passage frontalier Emerson au Manitoba est responsable de la grande majorité des transports. Ce projet pilote, qui n'existe plus, a démontré les capacités de notre industrie d'éviter presque complètement la propagation de la maladie. Il y a eu quelques incidents, qui ont été bien gérés, alors il n'y a pas eu de problème.

Nous avons besoin des outils nécessaires pour faire notre travail. Nous avons des producteurs au pays qui se réveillent tous les matins, qui vérifient la santé de leurs troupeaux, et qui s'assurent que les animaux sont bien traités et que le produit est de bonne qualité de la ferme à l'assiette. Si nous n'avons pas les outils pour le faire, alors nous avons les mains liées et nous ne pouvons pas mettre en œuvre les meilleures pratiques de gestion.

Monsieur le président, c'est l'une des questions qui devront vraiment être réglées le plus tôt possible.

On a obtenu des reports d'échéancier, et d'après ce qu'on nous a dit la dernière fois, notre échéancier est maintenant le 2 mai. Cette date approche à grands pas.

J'ai une occasion de rencontrer certains de ces responsables de la réglementation demain. Nous espérons qu'ils ouvriront leurs oreilles et leurs portes pour vraiment étudier la modernisation et les meilleures pratiques de gestion de la réglementation pour que nous puissions adopter les mêmes processus dans nos fermes.

**Le président suppléant :** Merci beaucoup, messieurs, d'avoir comparu devant nous. Vos témoignages ont été très utiles.

Mesdames et messieurs les sénateurs, notre prochaine réunion sera jeudi, à 8 heures.

(La séance est levée.)

---

OTTAWA, le jeudi 25 février 2016

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 1, pour poursuivre son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.



**Senator Donald Neil Plett** (*Acting Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Acting Chair:** Honourable senators, I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. My name is Donald Neil Plett from Manitoba, the acting chair of the committee.

I will start the meeting by asking my colleagues to introduce themselves, starting with my good friend from Saskatchewan.

**Senator Merchant:** Hello, and welcome. I'm Pana Merchant from Saskatchewan.

[*Translation*]

**Senator Tardif:** Claudette Tardif from Alberta.

[*English*]

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

**Senator Oh:** Victor Oh from Ontario.

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

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

[*Translation*]

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

[*English*]

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

**The Acting Chair:** Today the committee is continuing its study from the last Parliament 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 one in eight 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 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2014. In 2014, Canada was the fifth largest exporter of agri-food products, globally.

For our first witness today we welcome from the Canada Organic Trade Association Ms. Marie-Ève Levert. I thank you for accepting our invitation, and I invite you to make your presentation. Following that, the senators will have questions for you.

**Marie-Ève Levert, Manager, International and Regulatory Affairs, Canada Organic Trade Association:** Good morning, Mr. Chair, and honourable members of the committee. It is a pleasure to appear before you for the first time, and I am

**Le sénateur Donald Neil Plett** (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président suppléant :** Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je m'appelle Donald Neil Plett, du Manitoba, président suppléant du comité.

Je vais tout d'abord demander à mes collègues de se présenter, en commençant par ma bonne amie de la Saskatchewan.

**La sénatrice Merchant :** Bonjour et bienvenue. Je m'appelle Pana Merchant, de la Saskatchewan.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

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

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

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

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

[*Français*]

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

[*Traduction*]

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

**Le président suppléant :** Nous poursuivons aujourd'hui l'étude que nous avons commencée lors de la dernière législature sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie du pays. En 2013, un travailleur canadien sur huit, soit plus de 2,2 millions de personnes, était employé dans ce secteur qui contribue à près de 6,7 p. 100 du produit intérieur brut canadien. Sur la scène internationale, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable en 2014 de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires. Toujours en 2014, le Canada était le cinquième plus important exportateur de produits agroalimentaires dans le monde.

Nous accueillons en premier aujourd'hui Mme Marie-Ève Levert de l'Association pour le commerce des produits biologiques du Canada. Je vous remercie d'avoir accepté notre invitation à comparaître, et je vous invite maintenant à faire votre exposé. Ensuite, les sénateurs vous poseront des questions.

**Marie-Ève Levert, gestionnaire, Affaires internationales et réglementaires, Association pour le commerce des produits biologiques du Canada :** Bonjour, monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité. Je suis heureuse

delighted to be here this morning to share my organization's perspective on international market priorities for the organic sector.

In my capacity as the International and Regulatory Affairs Manager of the COTA, I am responsible for our foreign market access program. I help Canadian companies explore new markets abroad, notably in the U.S., Europe and Japan. I also sit on various industry committees, including the Organic Value Chain Roundtable. COTA also partners with the Organic Science Cluster, the Organic Federation of Canada and Canadian Organic Growers.

COTA is a membership organization that represents organic farmers, manufacturers, inspectors, exporters, distributors and provincial organizations. COTA views progressive trade measures as a means to expand and strengthen the organic marketplace in Canada and abroad, while improving the competitiveness of our farmers and businesses.

The latest statistics show that the global organic market is now valued at more than \$80 billion in consumer sales per year. Canada is the fifth largest market in the world, valued at over \$4 billion a year. Our organic exports average more than \$558 million per year.

To gain international market access, Canada has been negotiating equivalency arrangements with its trade partners. These bilateral agreements are based on mutual recognition of the organic standards and reciprocity. We now have agreements with the U.S., the EU, Switzerland, Costa Rica and, last year, with Japan. Canada is a leader in establishing the trade agreements for organics.

For the past 10 years, organic sales have seen a continued double-digit growth in Canada, but our biggest challenge remains inadequate supply. The numbers of organic growers has increased slightly in the past two years, but the growth at the production base is not enough to keep up with the rising demand. We need more growers and more acres to supply our manufacturers and processors.

There are three key components to ensuring sustainable improvement of our production capacities: We need to increase supply by supporting farmers to transition to organic; we need reliable data to measure our success and to seize new

de témoigner devant votre comité pour la première fois, et je suis ravie d'être ici ce matin pour vous faire part du point de vue de mon organisme sur les priorités en matière d'accès aux marchés internationaux pour le secteur des produits biologiques.

En ma qualité de gestionnaire des affaires internationales et réglementaires de l'Association pour le commerce des produits biologiques du Canada, ou la COTA, je m'occupe de notre programme d'accès aux marchés étrangers. J'aide des entreprises canadiennes à explorer de nouveaux marchés à l'étranger, notamment aux États-Unis, en Europe et au Japon. Je siège à divers comités de l'industrie, dont la Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie des produits biologiques. La COTA collabore également avec la Grappe scientifique biologique, la Fédération biologique du Canada et l'organisme Cultivons biologique Canada.

La COTA est constituée de membres et représente les intérêts d'agriculteurs, de fabricants, d'inspecteurs, d'exportateurs, de distributeurs et d'organisations provinciales du secteur des produits biologiques. L'association considère les mesures commerciales progressives comme un moyen d'étendre et de renforcer le marché des produits biologiques au Canada et à l'étranger, tout en améliorant la compétitivité de nos agriculteurs et de nos entreprises.

Les plus récentes statistiques montrent que le marché mondial des produits biologiques s'évalue maintenant à plus de 80 milliards de dollars en vente aux consommateurs par année. Le marché canadien est le cinquième plus important dans le monde et s'évalue à plus de 4 milliards de dollars par année. La valeur moyenne de nos exportations de produits biologiques est de plus de 558 millions de dollars par année.

Pour avoir accès aux marchés étrangers, le Canada a négocié des accords sur l'équivalence avec ses partenaires commerciaux. Ces accords bilatéraux se fondent sur la reconnaissance mutuelle des normes et de la réciprocité en matière de produits biologiques. Nous avons maintenant conclu de tels accords avec les États-Unis, l'Union européenne, la Suisse, le Costa Rica et, depuis l'an dernier, le Japon. Le Canada est un chef de file dans la signature d'accords commerciaux concernant les produits biologiques.

Depuis 10 ans, les ventes de produits biologiques connaissent une croissance continue d'au moins 10 p. 100 au Canada, mais notre plus grand défi demeure d'avoir un approvisionnement inadéquat. Le nombre de cultivateurs de produits biologiques a légèrement augmenté au cours des deux dernières années, mais la croissance de la base de production n'est pas suffisante pour répondre à celle de la demande. Nous avons besoin de plus de cultivateurs et d'acres pour approvisionner nos fabricants et nos entreprises de transformation.

Il y a trois éléments clés en vue d'assurer une amélioration durable de nos capacités de production. Il faut accroître l'approvisionnement en aidant les agriculteurs à faire la transition vers la culture biologique; il nous faut des données

opportunities; and, finally, we need to maintain our equivalency agreements. These components are also inherent to the competitiveness and profitability of the organic sector.

To increase supply, we must support producers transitioning to organic. Transition can take up to three years, which can be costly and disruptive for growers who cannot yet access the organic premium for their crops. The EU and U.S. have assisted farmers with the cost of transition and/or the cost of certification for well over 15 to 20 years and now enjoy a solid producer base as a result.

For example, our trade partner, the U.S., developed in 2002 a National Organic Certification Cost Share Program. This program supports up to 75 per cent of the cost of certification. The Agriculture Act of 2014 allocated more than \$57 million to this program.

Implementing a similar national cost-share program in Canada would ensure fair competitiveness for our industry, and it would also help increase our capacity and fill the current organic supply gap.

With five organic equivalency arrangements across the globe now, the Canadian organic sector needs to be able to measure its success and understand the effects of these equivalencies on its internal market. Current information on the exports and imports of organics, as well as information on national production is fragmented and incomplete.

COTA has been working with Statistics Canada and AAFC to create a series of new harmonized system codes to quantify the value and volume of our trades, and we hope our demands will be taken into account. So far, our requests to increase the number and the relevance of the questions related to organic production in the 2016 Census of Agriculture have not been echoed by Statistics Canada.

We cannot emphasize enough that we need routine, consistent, reliable data to make better business-, policy- and program-related decisions.

Maintaining our equivalencies with international jurisdictions and expanding into other key countries, notably South Korea, is crucial for ensuring secure market access for Canadian companies. Our agreement with the U.S. is up for renewal in a few years. In our next negotiation cycle, we must take into account the specificity of Canada's organic regime and ensure that we maintain the concept of critical variances with the U.S.

fiables pour mesurer nos succès et saisir de nouvelles occasions; et il faut maintenir nos accords sur l'équivalence. Ces éléments sont aussi liés à la compétitivité et à la rentabilité du secteur des produits biologiques.

Pour accroître l'approvisionnement, il faut aider les agriculteurs à faire la transition vers la culture biologique. Cette transition peut prendre jusqu'à trois ans, ce qui peut être onéreux et avoir un effet perturbateur pour les cultivateurs qui ne peuvent pas encore toucher la prime biologique pour leur récolte. L'Union européenne et les États-Unis ont aidé durant plus de 15 à 20 ans leurs agriculteurs en ce qui a trait aux coûts de transition et de certification, et cette aide leur permet maintenant de jouir d'une solide base de cultivateurs.

Par exemple, notre partenaire commercial américain a élaboré en 2002 le National Organic Certification Cost Share Program, qui assume jusqu'à 75 p. 100 des coûts de certification. L'Agriculture Act of 2014 a affecté plus de 57 millions de dollars à ce programme.

La création d'un tel programme national à frais partagés au Canada permettrait de nous assurer que notre industrie est sur le même pied d'égalité sur le plan de la compétitivité. Cela contribuerait aussi à renforcer notre capacité et à combler les lacunes liées à l'approvisionnement dans le secteur des produits biologiques.

Compte tenu des cinq présents accords sur l'équivalence des produits biologiques dans le monde, le secteur canadien des produits biologiques doit pouvoir mesurer son succès et comprendre les effets de ses équivalences sur son marché intérieur. Les renseignements actuels sur les exportations et les importations de produits biologiques et la production nationale sont fragmentaires et incomplets.

La COTA collabore avec Statistique Canada et AAC en vue de créer une série de nouveaux codes du Système harmonisé pour quantifier la valeur et le volume de nos échanges commerciaux, et nous espérons que les autorités donneront suite à nos demandes. Pour l'instant, Statistique Canada n'a pas donné écho à nos demandes en vue d'accroître le nombre et la pertinence des questions relatives à la production biologique dans le Recensement de l'agriculture de 2016.

Nous ne saurions trop insister sur la nécessité d'avoir des données régulières, cohérentes et fiables pour prendre de meilleures décisions quant aux affaires, aux politiques et aux programmes.

Maintenir nos équivalences avec d'autres pays et en conclure avec d'autres pays clés, notamment la Corée du Sud, sont cruciaux en vue de donner accès à ces marchés aux entreprises canadiennes. Le renouvellement de notre accord avec les États-Unis est prévu dans quelques années. À l'occasion de notre prochain cycle de négociations, nous devons tenir compte de la spécificité du Régime Bio-Canada et nous assurer du maintien du concept des écarts importants avec les Américains.

Canada is one of the largest organic markets in the world. In order to maintain our leading position and continue to increase our international market share, we must build a wider supply across the country and develop support programs for new industry entrants. Increasing our organic food supply and its resiliency is the stepping stone to competitiveness and profitability for the organic sector.

Thank you very much for inviting me today. I'm pleased to answer any questions you may have on my sector.

**The Acting Chair:** Thank you very much, Ms. Levert, for your presentation.

Just one very quick question before I go to my colleagues: Are you a grower yourself?

**Ms. Levert:** No, I'm not a grower.

**The Acting Chair:** And never have been?

**Ms. Levert:** Never have been.

**Senator Unger:** Good morning. Thank you for your presentation. My question is in regard to something you didn't mention, and that is agri-food Canada dairy products. Is that something that falls under your jurisdiction?

**Ms. Levert:** Organic dairy products fall under our jurisdiction, yes.

**Senator Unger:** Dairy products accounted for 28 per cent of the global organic product market in 2010 and make up the largest contribution to the global organic product market. If the TPP is ratified, do you think it will be easier for you to take advantage of export markets in dairy and, if so, why?

**Ms. Levert:** Trade agreements like the TPP don't interfere with our equivalency arrangements. They're going to break down some tariff barriers that we might have with other countries, but it's basically the organic equivalency arrangement that helps organic dairy producers export abroad. If we don't have an equivalency arrangement with another country, then the producer needs to be certified to the other country's standards, and it's usually not worth it for dairy producers.

**Senator Unger:** What is the difference between organic and nonorganic milk? Does this organic milk come from special organic cows? Could you explain that?

**Ms. Levert:** Yes. They come from a dairy farm that is certified under the organic standards. They have special requirements for the cow and for feeding. They can only give organic feed. They cannot use any GMO corn or soybean in their mixed feed. Then there is a series of regulations for the wellness of the cows as well. They are different standards.

Le Canada est l'un des principaux marchés mondiaux pour les produits biologiques. En vue de maintenir notre position de chef de file et de continuer d'accroître notre part de marché international, nous devons mettre en place un meilleur approvisionnement d'un bout à l'autre du pays et élaborer des programmes de soutien à l'intention de ceux qui débudent dans l'industrie. L'augmentation de notre approvisionnement en matière de produits biologiques et de sa résilience est le tremplin vers la compétitivité et la rentabilité du secteur des produits biologiques.

Je vous remercie énormément de nous avoir invités aujourd'hui. Je serai ravie de répondre à toutes vos questions concernant mon secteur.

**Le président suppléant :** Merci beaucoup, madame Levert, de votre exposé.

J'ai une très petite question avant de céder la parole à mes collègues. Êtes-vous agricultrice?

**Mme Levert :** Non. Je ne suis pas agricultrice.

**Le président suppléant :** Et vous ne l'avez jamais été?

**Mme Levert :** Jamais été.

**La sénatrice Unger :** Bonjour. Merci de votre exposé. Ma question porte sur un aspect dont vous n'avez pas parlé, soit les produits laitiers qui relèvent d'AAC. Est-ce un aspect qui vous concerne?

**Mme Levert :** Les produits laitiers biologiques sont de notre ressort. Oui.

**La sénatrice Unger :** Les produits laitiers représentaient 28 p. 100 du marché mondial des produits biologiques en 2010, et il s'agit de la plus importante contribution à ce marché. Si le PTP est ratifié, pensez-vous qu'il vous sera plus facile de tirer profit des marchés d'exportation en ce qui concerne les produits laitiers? Dans l'affirmative, pourquoi?

**Mme Levert :** Les accords commerciaux comme le PTP n'interfèrent pas avec nos accords sur l'équivalence. Ils élimineront certains tarifs douaniers que nous avons peut-être par rapport à d'autres pays, mais c'est essentiellement l'accord sur l'équivalence des produits biologiques qui aide les producteurs de produits laitiers biologiques à faire des exportations. Si nous n'avons pas d'accord sur l'équivalence avec l'autre pays, les producteurs doivent être certifiés en conformité avec les normes de l'autre pays, et cela n'en vaut normalement pas la peine pour eux.

**La sénatrice Unger :** Quelle est la différence entre le lait biologique et le lait non biologique? Le lait biologique provient-il de vaches biologiques spéciales? Pourriez-vous nous l'expliquer?

**Mme Levert :** Oui. Le lait biologique provient de fermes laitières qui sont certifiées en conformité avec les normes biologiques. Ces fermes doivent respecter certaines exigences au sujet de leurs vaches et des aliments pour animaux. Ces producteurs laitiers doivent les nourrir avec des aliments biologiques pour animaux. Ils ne peuvent pas utiliser de maïs

**Senator Unger:** One last quick question. Is this a part of a supply management organization?

**Ms. Levert:** Organic dairy producers are subject to supply management.

**Senator Unger:** So that helps.

[Translation]

**Senator Dagenais:** Ms. Levert, thank you for your presentation. I am sure you are aware that there are several agri-food sectors that receive government assistance at various levels. Can you tell us whether you receive similar assistance, and could you also compare the traditional sector and the organic sector with regard to government aid? Afterwards I would have another short question for you.

**Ms. Levert:** Our organization, my association, is funded by our members. However, regarding exports, we receive funding from the AgriMarketing Program. So, we do receive a certain amount of funding from the federal government.

**Senator Dagenais:** What about the traditional sector? Does it receive similar funding, or more?

**Ms. Levert:** Since our association represents the whole value chain of organic products, we receive less than other sectors, if you look at the whole chain of agricultural values in Canada.

**Senator Dagenais:** Regarding organic products, how are you perceived in the United States? If you had recommendations to make to us that could help you, what would they be? For instance, in the context of the Trans-Pacific Partnership Agreement, the United States is our main market. I would imagine that you sell a lot of products to the United States. So, how do the Americans perceive you?

**Ms. Levert:** We have an equivalency agreement with the United States, which means that our producers, our processors and our organic companies can use the Bio Canada logo or the USDA logo. So there is no hostility; it is very easy for us to export to the United States. It is one of the biggest markets, and the most important recommendation I could make, in fact, would be to maintain our equivalency. Over the next year or two, we will have to renew our equivalency agreement, and it will be important to do so. Organic products are governed by the Safe Food for Canadians Act. When the law comes into force, we need to be able to sign our agreement once again without encountering any problems.

ou de soja modifiés génétiquement dans l'aliment composé. Il y a aussi une série de règles visant le bien-être des vaches. Ces fermes doivent satisfaire à des normes différentes.

**La sénatrice Unger :** J'ai une dernière petite question. Cette production est-elle soumise à la gestion de l'offre?

**Mme Levert :** Les producteurs de lait biologique sont soumis à la gestion de l'offre.

**La sénatrice Unger :** C'est donc utile.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Merci, madame Levert, pour votre présentation. J'imagine que vous êtes au courant qu'il y a plusieurs secteurs agroalimentaires qui reçoivent de l'aide gouvernementale à différents niveaux. Pourriez-vous nous dire si vous recevez une aide semblable et faire la comparaison, par exemple, entre le secteur traditionnel et le secteur biologique en ce qui a trait à l'aide gouvernementale? Par la suite, j'aurai une autre courte question à vous poser.

**Mme Levert :** Je peux vous dire que mon organisation, mon association, est financée par nos membres. Cependant, en ce qui concerne les programmes liés à l'exportation, nous recevons du financement du Programme Agri-marketing. Donc, nous recevons un certain financement de la part du gouvernement fédéral.

**Le sénateur Dagenais :** Qu'en est-il de la filière traditionnelle? Est-ce qu'elle reçoit un financement semblable ou plus important?

**Mme Levert :** Puisque notre association représente l'ensemble de la chaîne de valeurs des produits biologiques, comparativement à d'autres secteurs, nous recevons moins d'argent, si nous prenons la chaîne des valeurs agricoles au Canada dans son ensemble.

**Le sénateur Dagenais :** Comment êtes-vous perçus par les États-Unis en ce qui concerne les produits biologiques? Si vous aviez des recommandations à nous faire qui pourraient vous aider, quelles seraient-elles? Par exemple, dans le cadre de l'Accord transpacifique, notre principal marché est représenté par les États-Unis. J'imagine que vous vendez beaucoup de produits aux États-Unis. Alors, comment les Américains vous perçoivent-ils?

**Mme Levert :** Par rapport aux États-Unis, nous avons un accord d'équivalence qui signifie que nos producteurs, nos transformateurs et nos compagnies biologiques peuvent utiliser le logo Bio Canada ou le logo USDA. Donc, il n'y a pas d'hostilité; c'est très facile pour nous d'exporter aux États-Unis. C'est l'un des plus grands marchés, et la recommandation la plus importante, en fait, c'est de maintenir notre équivalence. Au cours de la prochaine année ou des deux prochaines années, nous devons renouveler notre équivalence, et il sera important de le faire. Les produits biologiques seront régis par la Loi sur la salubrité des aliments au Canada. Lorsque la loi sera entrée en vigueur, il faudrait qu'il n'y ait pas de problèmes et que nous puissions signer notre entente encore une fois.

[English]

**Senator Oh:** Thank you, chair. Thank you for your presentation. Organic is a nice name. It's good for my grandchildren, but I think it's a bit too late for us sitting here.

**Ms. Levert:** Too late?

**Senator Oh:** This is a big market — \$64 billion a year — and Canada is the fourth largest organic market producer. How do we supervise this? A \$64-billion market is huge. Are there that many organic farmers that produce that much for the supply and demand? Who overlooks every country that has its own organic producers?

**Ms. Levert:** Each country has their own organic standards, and it depends, but it's usually supervised by the government. For example, the Canadian organic regime is under the CFIA. Each country is responsible for implementing its own standards and ensuring that their producers and growers are following the standards that they're supposed to.

**Senator Oh:** What are the global market challenges that you are facing?

**Ms. Levert:** For the past few years, we had an issue with our equivalency with Europe, which was asymmetrical. That meant that other products could come into the country, either 100 per cent from Europe or products that were processed with ingredients from across the globe but that were certified to the EU organic standards.

The equivalency was asymmetrical, because we could only export products that were 100 per cent Canadian, with 100 per cent Canadian ingredients. We're working hard with the CFIA to fix this equivalency, and we think it will be done in the next few months. That's a good step for our processors and producers in Canada.

**Senator Oh:** Do you agree that the younger generation — my son's generation — is very organic? I went to their house for dinner. They tell me, "Tonight, everything served on the table is organic."

**Ms. Levert:** Organic appeals to the young generation, but our study shows that it also appeals to new parents, and usually it's new parents who start to buy organic for their kids. As their family grows, they continue to buy certain key organic products for their families.

**Senator Merchant:** Thank you for being here.

Organic is a nice name, Senator Oh says, and his children are serving organics.

[Traduction]

**Le sénateur Oh :** Merci, monsieur le président. Merci de votre exposé. Le mot « biologique » a une bonne consonance. C'est bon pour mes petits-enfants, mais je crois qu'il est trop tard pour nous tous autour de cette table.

**Mme Levert :** Trop tard?

**Le sénateur Oh :** Il s'agit d'un important marché de 64 milliards de dollars par année, et le Canada est le quatrième plus important producteur d'aliments biologiques. Comment supervisons-nous ce marché? Un marché de 64 milliards de dollars, ce n'est pas banal. Y a-t-il beaucoup de producteurs d'aliments biologiques qui réussissent à produire suffisamment pour répondre à l'offre et à la demande? Qui surveille chaque pays dans lequel des aliments biologiques sont produits?

**Mme Levert :** Chaque pays a ses propres normes en la matière, et cela varie, mais c'est normalement supervisé par le gouvernement. Par exemple, le Régime Bio-Canada est du ressort de l'ACIA. Chaque pays est chargé de mettre en œuvre ses propres normes et de s'assurer que leurs producteurs et leurs cultivateurs les respectent comme il se doit.

**Le sénateur Oh :** Quels sont les défis liés au marché mondial avec lesquels vous êtes aux prises?

**Mme Levert :** Depuis quelques années, nous avons un problème concernant notre équivalence avec l'Europe, qui était asymétrique. Cela signifiait que les autres produits pouvaient être importés au pays, soit des produits entièrement européens ou des produits contenant des ingrédients de partout dans le monde qui étaient certifiés en conformité avec les normes biologiques de l'Union européenne.

L'équivalence était asymétrique, parce que nous ne pouvions qu'exporter des produits qui étaient entièrement canadiens et faits entièrement d'ingrédients canadiens. Nous travaillons d'arrachepied avec l'ACIA pour corriger cette équivalence, et nous pensons y arriver dans les prochains mois. C'est une bonne nouvelle pour nos entreprises de transformation et nos producteurs canadiens.

**Le sénateur Oh :** Êtes-vous d'accord pour dire que la jeune génération, soit celle de mon fils, est très biologique? Je suis allé manger chez lui, et il m'a annoncé que tout ce qui serait servi ce soir était biologique.

**Mme Levert :** Les produits biologiques plaisent à la jeune génération, mais notre étude montre qu'ils plaisent aussi aux nouveaux parents, et c'est normalement les nouveaux parents qui achètent en premier des aliments biologiques pour leurs jeunes. À mesure que la famille grandit, ils continuent d'acheter certains produits biologiques clés pour leur famille.

**La sénatrice Merchant :** Merci de votre présence devant notre comité.

Le sénateur Oh dit que le mot « biologique » a une bonne consonance et mentionne que ses enfants servent des aliments biologiques.

For me, when I go, for instance, to look at an organic carrot and the regular carrot, what will happen if I choose to eat the regular carrot? What's the difference? For instance, with fish people say don't eat swordfish because it has so many parts of mercury per million. They try to make you understand what is different between one kind of fish or the other.

Should there be a warning on the nonorganic carrot saying that if you buy it you are putting into your system something that is harmful? Is it healthier, or is it just a fad? Is it that it is more expensive? When I go and look at milk and the organic milk is twice as expensive, sometimes I buy it because I think, "Gee, I'm drinking that. Why should I deny myself?" Maybe I will deny myself something else.

What exactly is organic? You say you have had double-digit growth. Why is that? What is the measurement? You said different countries have different standards, so they can't be just something that — I don't understand that.

**Ms. Levert:** Different countries have different standards. This is why we're doing equivalency arrangements. When we make equivalency arrangements, we're looking at both standards to make sure they are aligned and if there are critical variances we need to know about.

For example, in the U.S., they accept hydroponic culture as organic, they could be certified organic, and we don't. They accept Chilean nitrate as a pesticide and we don't, so there are variances. When we're negotiating equivalency, this is what we're focusing on. We're making sure that both standards are aligned, and if something is not then we make critical variances in our trade.

**Senator Merchant:** What is the difference if I drink organic milk or nonorganic milk? What am I doing to myself by drinking regular milk?

**Ms. Levert:** People eat organic for different reasons. The organic system has standards in which GMOs and pesticides are prohibited. There is a permitted substance list. There is a strict list of what growers can put in their soil or a manufacturer can put in their products.

When you decide to buy organic, you're deciding to buy products that have been certified to those standards and that are, from our perspective, more environmentally friendly, no use of pesticides or GMOs. Those are the three main reasons why people buy organic.

Dans mon cas, lorsque j'hésite, par exemple, entre une carotte biologique et une carotte régulière, que se passera-t-il si je choisis de manger la carotte régulière? Quelle est la différence? Par exemple, dans le cas du poisson, des gens nous préviennent de ne pas consommer d'espadon, parce qu'il contient tant de parties par million de mercure. Ils essaient de nous faire comprendre la différence entre les espèces de poisson.

Devrait-il y avoir un avertissement sur la carotte non biologique, à savoir que, si vous la consommez, vous ingérez aussi des produits nocifs? Est-ce meilleur pour la santé ou s'agit-il simplement d'une tendance? Est-ce parce que c'est plus cher? Lorsque je vais acheter du lait et que je vois que le lait biologique est deux fois plus cher, j'en achète parfois, parce que je me dis que je bois cela et que je me demande pourquoi je devrais m'en priver. Je vais peut-être me priver de quelque chose d'autre.

Qu'est-ce que nous entendons exactement par « biologique »? Vous avez dit que vous aviez une croissance d'au moins 10 p. 100. Pourquoi est-ce le cas? Comment cela est-il mesuré? Vous avez dit que les normes varient d'un pays à l'autre. Cela ne peut donc pas tout simplement être quelque chose qui... Je ne le comprends pas.

**Mme Levert :** Les normes varient d'un pays à l'autre. Voilà pourquoi nous concluons des accords sur l'équivalence. Lorsque nous négocions de tels accords, nous examinons les normes des deux pays pour nous assurer qu'elles sont harmonisées et voir s'il y a des écarts importants dont nous devons être au courant.

Par exemple, les autorités américaines considèrent la culture hydroponique comme une culture biologique. Ce type de culture peut être certifié biologique, alors que ce n'est pas le cas au Canada. Les Américains autorisent l'utilisation du salpêtre du Chili comme pesticide, alors que ce n'est pas le cas des autorités canadiennes. Il y a donc des écarts. Lorsque nous négocions l'équivalence, nous nous concentrons sur ces éléments. Nous nous assurons que les normes des deux pays sont harmonisées. Si quelque chose ne l'est pas, nous incluons des écarts importants dans nos échanges.

**La sénatrice Merchant :** Quelle est la différence entre boire du lait biologique et du lait non biologique? Qu'est-ce que je fais subir à mon corps en buvant du lait régulier?

**Mme Levert :** Les gens consomment des aliments biologiques pour diverses raisons. Le Régime Bio-Canada impose des normes qui interdisent les OGM et les pesticides et permet l'utilisation de certaines substances. Il y a une liste stricte de substances que les cultivateurs peuvent utiliser dans leur production ou que les fabricants peuvent utiliser dans leurs produits.

Lorsque vous décidez d'acheter des produits biologiques, vous décidez d'acheter des produits qui ont été certifiés en conformité avec les normes, qui sont plus écologiques, de notre point de vue, mais aussi des produits pour lesquels le producteur n'a pas utilisé de pesticides ou d'OGM. Ce sont les trois principales raisons pour lesquelles des gens achètent des produits biologiques.

**The Acting Chair:** Let me try to phrase the question this way: What I hear you saying is you're not using pesticides to help grow organic, so the farmers that are growing organic are more environmentally friendly. It's not that the food is necessarily better at the end; it's the way they produce the food that is more environmentally friendly. Is that what you're saying?

**Ms. Levert:** The organic system is a process-based standard. It's all about the way you're growing the food in the environment. There are studies that show that some organic foods are healthier and have more nutrients. I don't have the full studies with me, but the organic standard is a process-based standard.

[Translation]

**Senator McIntyre:** Thank you for your presentation, Ms. Levert. As you mentioned, there has been considerable growth in the organic products sector, and in Canada the consumption of organic products has increased faster than their production. I understand that we offer Canadian organic products and imported organic products. How do we meet the growing demand for organic products in Canada? How would you say the competitiveness of Canadian organic products compares to imported ones?

**Ms. Levert:** Was your first question about the proportion of imported products in our plate? It depends on the category of product. For instance, vegetables are generally a part of the category of foodstuffs that are purchased more locally. Processed products come from throughout the world. In 2013, a study on food consumption and the organic market in Canada showed that approximately 52 per cent of products were imported and 48 per cent came from Canada. Since we have very little information on imports and exports, it is hard for me to answer more specifically. We would like to obtain better data in order to better understand what we import and what we export, since at this time we have a shortfall. That is why we need more information.

**Senator McIntyre:** My second question is about the review of organic farming standards. Could you tell us about the main changes made to organic farming standards in Canada? Could you explain to us very briefly the organic certification process, and how products are certified?

**Ms. Levert:** There is a three-year transition period. The products are certified. Any producer or processor who wishes to obtain a certification must apply to a certification organization. The certification organizations are accredited by the CFIA, which inspects the producers or processors on site in order to verify that they are respecting organic standards.

**Le président suppléant :** Je vais essayer de formuler ainsi ma question. Ce que je vous entends dire, c'est que vous n'utilisez pas de pesticides pour aider à la croissance des produits biologiques. Les agriculteurs qui cultivent des produits biologiques sont donc plus écologiques. Les aliments ne sont pas nécessairement meilleurs au final; c'est la manière dont les aliments sont cultivés qui est plus écologique. Est-ce bien ce que vous dites?

**Mme Levert :** Le Régime Bio-Canada est une norme axée sur les processus. Cela concerne la manière dont sont cultivés les aliments. Des études démontrent que certains aliments biologiques sont meilleurs pour la santé et contiennent plus de nutriments. Je n'ai pas ces études avec moi, mais la norme biologique est axée sur les processus.

[Français]

**Le sénateur McIntyre :** Je vous remercie pour votre exposé, madame Levert. Comme vous l'avez mentionné, le secteur des aliments biologiques a connu une croissance importante et, au Canada, la consommation des produits biologiques a augmenté plus rapidement que la production. Je comprends que nous offrons des produits biologiques canadiens et des produits biologiques importés. Comment la demande croissante des produits biologiques est-elle comblée au Canada? Comment estimez-vous la compétitivité des produits biologiques canadiens par rapport à ceux qui sont importés?

**Mme Levert :** Votre première question porte-t-elle sur la part des produits importés dans notre assiette? Cela dépend des catégories d'aliments. Par exemple, les légumes font généralement partie de la catégorie d'aliments qu'on achète le plus localement. Ensuite, les produits transformés proviennent d'un peu partout dans le monde. En 2013, une estimation réalisée dans le cadre d'une étude sur l'alimentation et le marché biologiques au Canada a révélé qu'environ 52 p. 100 des produits sont importés et 48 p. 100 proviennent du Canada. Puisque nous disposons de très peu d'information sur l'importation et l'exportation, il est difficile pour moi de vous donner plus de précisions. Nous souhaitons obtenir de meilleures données pour mieux comprendre ce qu'on importe et ce qu'on exporte puisque, à l'heure actuelle, nous avons un manque à gagner. C'est la raison pour laquelle il nous faut des données supplémentaires.

**Le sénateur McIntyre :** Ma deuxième question porte sur la révision des normes liées à l'agriculture biologique. Pouvez-vous nous renseigner sur les principaux changements apportés aux normes liées à l'agriculture biologique au Canada? Pouvez-vous nous expliquer très brièvement le processus de certification biologique, et comment les produits sont-ils certifiés?

**Mme Levert :** Il y a une période de transition de trois ans. Les produits sont certifiés. Tout producteur ou transformateur qui souhaite obtenir une certification doit en faire la demande auprès d'un organisme de certification. Les organismes de certification sont agréés par l'ACIA, qui inspectera sur place les producteurs ou les transformateurs afin de vérifier qu'ils respectent les normes biologiques.



**Senator Tardif:** Good morning, Ms. Levert. Thank you for your presentation. You stated that organic production is not sufficient to meet the demand. In your opinion, what are the factors that are limiting the sector's expansion? What would you recommend in order to facilitate this transition toward organic production?

**Ms. Levert:** One of the most prohibitive factors is the cost of transition measures for the producer or farmer. It can take up to three years, and during that time, the farmer grows his or her products according to the standards, but cannot benefit from the added value for organic products. So those three transitional years can be very difficult financially.

**Senator Tardif:** Why does it take three years?

**Ms. Levert:** According to the standards, you have to wait three years for the soil to be certified organic. There is a list of substances. All of the substances on it can no longer be used on the land. You have to wait up to three years to ensure that all of the substances are no longer present in the soil.

**Senator Tardif:** What is the most common certified organic crop in Canada?

**Ms. Levert:** In fact, in Canada, there are 3,766 farmers. The big field crops and the basic crops such as fruit, vegetables and grains are the most commonly grown. Then there are the processors, and there are 1,500 of them in Canada.

**Senator Tardif:** Are the standards the same from one province to the next in Canada?

**Ms. Levert:** We have set national standards that apply to all certified persons. All of the producers or businesses in Canada who engage in interprovincial or international trade and wish to obtain organic certification must comply with national certification standards. In some provinces, for instance in Ontario, there is no provincial certification. If a producer only grows for provincial trade, he is not subject to the national certification.

**Senator Tardif:** If he does not sell outside of the province, he does not need to obtain the national certification?

**Ms. Levert:** No.

**Senator Tardif:** Can he obtain the certification anyway?

**Ms. Levert:** Absolutely.

**Senator Tardif:** So there is no consistency in Canadian standards?

**Ms. Levert:** Yes, there is consistency. All of the provinces that apply standards are consistent, nationally. In addition, we are working very hard with the provinces who have not yet taken these steps.

**La sénatrice Tardif :** Bonjour, madame Levert. Je vous remercie de votre présentation. Vous avez indiqué que la production biologique ne suffit pas à la demande. À votre avis, quels sont les facteurs qui limitent l'expansion du secteur? Que pourriez-vous nous recommander afin d'assurer cette transition vers la production biologique?

**Mme Levert :** L'un des facteurs les plus prohibitifs est le coût lié aux mesures de transition pour le producteur ou l'agriculteur. Cela peut prendre jusqu'à trois ans et, pendant cette période, l'agriculteur cultive ses produits selon les normes, mais il ne peut pas bénéficier de la plus-value pour les produits biologiques. Donc, ces trois années de transition peuvent être difficiles financièrement.

**La sénatrice Tardif :** Pourquoi trois ans?

**Mme Levert :** Selon les normes, il faut prévoir jusqu'à trois ans pour que la terre puisse être certifiée biologique. Il y a une liste de substances. Toutes les substances qui n'y figurent pas ne peuvent plus être appliquées sur le sol. Il faut prévoir jusqu'à trois ans pour s'assurer que le sol est exempt de ces agents.

**La sénatrice Tardif :** Quelle est la production certifiée biologique la plus courante au Canada?

**Mme Levert :** En fait, au Canada, il y a 3 766 agriculteurs. Les grandes cultures et les cultures de base, comme les fruits, les légumes et les céréales sont les plus nombreuses. Ensuite, il y a les transformateurs, qui sont au nombre de 1 500 au Canada.

**La sénatrice Tardif :** Les normes sont-elles identiques d'une province à l'autre au Canada?

**Mme Levert :** Nous avons fixé des normes nationales qui s'appliquent à toutes les personnes certifiées. Tous les producteurs ou toutes les entreprises au Canada qui font du commerce interprovincial ou à l'extérieur du pays et qui souhaitent obtenir la certification biologique doivent respecter la certification nationale. Dans certaines provinces, par exemple en Ontario, il n'y a pas de certification à l'échelle provinciale. Si un producteur produit à l'échelle de la province, il n'est pas soumis à la certification nationale.

**La sénatrice Tardif :** S'il ne vend pas à l'extérieur de la province, il n'a pas besoin d'obtenir une certification nationale?

**Mme Levert :** Non.

**La sénatrice Tardif :** Peut-il tout de même obtenir la certification?

**Mme Levert :** Absolument.

**La sénatrice Tardif :** Donc, il n'y a pas de cohérence en ce qui concerne les normes canadiennes?

**Mme Levert :** Oui, il y a une cohérence du point de vue des normes. Toutes les provinces qui appliquent des normes sont cohérentes sur le plan national. De plus, nous travaillons très fort avec les provinces qui tardent à faire ces démarches.

[English]

**Senator Moore:** I recently came across an article involving the U.S. organic farm industry. The statistics are interesting as compared to what we are experiencing in Canada. About 1 per cent of the farmland in the U.S. is organic, 14,000 farms of a total of 2 million farms, but their business has really grown, from \$3.6 billion in sales in 1997 to nearly \$40 billion in 2014.

One of the senators asked, and I think you commented about the three-year transition from traditional crops to organic production. In North Dakota and Minnesota they've provided some modest funding to encourage farmers to do that. Is there such a program in Canada?

**Ms. Levert:** Not at the moment. That is our main ask because we think it will help us. We have agreements, and because the United States is one of our largest markets for export we think it would be useful and help us to compete on a more level playing field with the U.S.

**Senator Moore:** Senator Tardif asked you about the consistency of the standards in Canada. Maybe you better tell us for the record, what provinces don't have standards?

**Ms. Levert:** I know Ontario doesn't.

**Senator Moore:** Does not?

**Ms. Levert:** No. Alberta and Saskatchewan don't either. Some provinces, like Quebec, for example, had a standard before our national standard was even created.

**Senator Moore:** What you say with regard to help with transitional funding, who do you ask that of? Who do you approach for that money? Is it Agriculture Canada?

**Ms. Levert:** Yes. We're hoping it will be included in Growing Forward 3.

**Senator Moore:** Your organization has numbers and stats; you know what's going on. Do you administer the standards? Do you say, yes, you qualify? Do you certify a province or a farmer?

**Ms. Levert:** No. We are the trade association. Certifiers would be my members but we do not certify any producers or province for anything.

**Senator Moore:** Who certifies in Canada? Is it the Minister of Agriculture in a given province or territory? How does that happen?

**Ms. Levert:** Certification bodies certify. It is a third-party certification, supervised by the CFIA.

**Senator Moore:** By CFIA?

[Traduction]

**Le sénateur Moore :** Je suis récemment tombé sur un article concernant l'industrie agricole américaine des produits biologiques. Les statistiques sont intéressantes par rapport à ce que nous connaissons au Canada. Environ 1 p. 100 des terres agricoles aux États-Unis sert à la culture biologique, soit 14 000 fermes sur 2 millions, mais les ventes dans cette industrie sont passées de 3,6 milliards de dollars en 1997 à près de 40 milliards de dollars en 2014.

L'un des sénateurs en a parlé, et je crois que vous avez mentionné que cela prenait trois ans pour faire la transition entre la production traditionnelle et la production biologique. Au Dakota du Nord et au Minnesota, les autorités ont offert un modeste financement pour encourager les agriculteurs à faire cette transition. Un tel programme existe-t-il au Canada?

**Mme Levert :** Pas pour l'instant. C'est notre principale demande, parce que nous pensons que cela nous aidera. Nous avons des accords, et nous croyons que ce serait utile et que cela nous aiderait à être sur le même pied d'égalité que nos concurrents américains, étant donné que les États-Unis sont l'un de nos principaux marchés d'exportation.

**Le sénateur Moore :** La sénatrice Tardif vous a posé une question sur l'uniformité des normes au Canada. Pourriez-vous nous dire quelles provinces n'ont pas de normes?

**Mme Levert :** Je sais que l'Ontario n'en a pas.

**Le sénateur Moore :** Non?

**Mme Levert :** Non, et l'Alberta et la Saskatchewan n'en ont pas non plus. Certaines provinces, comme le Québec, ont instauré une norme avant même qu'il existe une norme nationale.

**Le sénateur Moore :** À propos du financement transitoire dont vous parlez, à qui en fait-on la demande? À qui vous adressez-vous? À Agriculture Canada?

**Mme Levert :** Oui. Nous espérons que cela sera prévu dans Cultivons l'avenir 3.

**Le sénateur Moore :** Votre organisation dispose de chiffres et de statistiques; vous êtes au courant de la situation. Est-ce que vous administrez les normes? Est-ce qu'en réponse à une demande, vous dites : « Oui, vous êtes qualifié »? Est-ce que vous pouvez certifier une province ou un agriculteur?

**Mme Levert :** Non, car nous sommes une association commerciale. Ce sont nos membres qui donneraient la certification; nous-mêmes ne certifions aucun producteur ni aucune province pour quoi que ce soit.

**Le sénateur Moore :** Qui se charge de la certification au Canada? Est-ce le ministre de l'Agriculture d'une province ou d'un territoire? Comment procède-t-on?

**Mme Levert :** Ce sont des organismes de certification indépendants qui s'en chargent, sous la surveillance de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA.

**Le sénateur Moore :** Sous la surveillance de l'ACIA?

**Ms. Levert:** Yes.

**Senator Moore:** The main market is the U.S., as has been mentioned. Are we trying to certify our organic farmers to be consistent with that equivalency so they have a major opportunity to export into that market? Who is doing that?

**Ms. Levert:** The certification body will certify the producers at the national standard level. When you are certified at the national standard level, you can export to the U.S. because we have this equivalency arrangement that permits that.

**Senator Moore:** This is certified by CFIA, I take it?

**Ms. Levert:** This is certified by the third-party certification, supervised by the CFIA.

**Senator Moore:** Okay. How many total farms are there in Canada? There are 3,600 organic farms, I think you said. What is the total number of farms in Canada?

**Ms. Levert:** The latest number is 3,700, and we have around 300 in transition right now. In the next few years we will be looking at 4,000.

**Senator Moore:** Thank you.

**Senator Beyak:** I think you've answered all my questions with other senators, but I wanted to ask one more about the transition. You said your inadequate supply is the biggest problem and you want to encourage transition. The main ask, of course, would be for money to help people do that. In the meantime, what is the best way to get people to transition?

**Ms. Levert:** There is some program in the Prairies for people who are trying to help conventional producers transition and make a business case for it. One way of approaching farmers is by talking to them about why it could be a good investment to have a mixed operation, for example. That is, have part of their farm certified organic but not the other, so helping to spread the word.

Also, I know a lot of companies that are lacking supply, for example, in hemp. We lack organic hemp supply. They are going on their own and talking to producers to try to make the business case that it could be a good way to generate more revenue as well.

**The Acting Chair:** Before we go to the second round, I would like to ask one or two questions myself.

I met some months ago with a group from the Jilin Province in China. They were anxious to get organic products. Their biggest problem in China is air quality. Their air quality doesn't meet the standards.

**Mme Levert :** Oui.

**Le sénateur Moore :** Comme on l'a dit, les États-Unis sont notre marché principal. Est-ce que nous certifions nos producteurs biologiques en fonction des normes américaines afin qu'ils puissent être avantagés sur ce marché? Qui se charge de cet aspect de la certification?

**Mme Levert :** L'organisme compétent certifie que les producteurs se conforment à la norme nationale. Lorsque votre entreprise est certifiée conforme à la norme nationale, vous pouvez exporter vers les États-Unis aux termes d'un accord sur l'équivalence des produits biologiques.

**Le sénateur Moore :** Cette certification est accordée par l'ACIA, je suppose?

**Mme Levert :** La certification est accordée par un organisme indépendant, sous la surveillance de l'ACIA.

**Le sénateur Moore :** D'accord. Quel est le nombre total de fermes au Canada? Vous avez dit qu'il y a 3 600 fermes biologiques, je pense. Quel est le nombre total de fermes au Canada?

**Mme Levert :** Le chiffre le plus récent est de 3 700 et il y a actuellement 300 fermes en transition. Dans quelques années, il devrait atteindre 4 000.

**Le sénateur Moore :** Merci.

**La sénatrice Beyak :** Je pense que vous avez répondu à toutes mes questions, mais il m'en reste une à propos de la transition. Vous avez dit que le principal obstacle était l'insuffisance de l'offre et vous voulez encourager la transition. Votre principale demande porterait évidemment sur le financement pour aider les gens dans cette transition. Dans l'intervalle, quel est le meilleur moyen d'inciter les gens à opérer cette transition?

**Mme Levert :** Dans les Prairies, par exemple, un programme aide les producteurs conventionnels à faire la transition et à préparer une analyse de rentabilité. On peut, par exemple, les aviser des raisons pour lesquelles ce serait pour eux un bon investissement d'avoir une opération mixte. De cette façon, une partie de leur exploitation serait certifiée biologique et l'information se propagerait.

Beaucoup d'entreprises ont, par exemple, une pénurie de chanvre. Il y a une pénurie de chanvre biologique. Les producteurs sont ainsi invités à effectuer une analyse de rentabilisation pour voir s'il est possible d'obtenir davantage de revenus.

**Le président suppléant :** Avant de passer à la deuxième série de questions, j'aimerais en poser moi-même une ou deux.

J'ai rencontré il y a quelques mois un groupe de la province chinoise de Jilin qui souhaitait obtenir des produits biologiques. Le plus grave problème en Chine, qui l'empêche de répondre aux normes, est la qualité de l'air.

I don't think there is a shortage of resources for the Chinese to help farmers here if it's a matter of some funding possibly; I'm not sure. Has that avenue been studied? China is a big country of 1.3 billion people already, I think. That seems like a great market for Canada to go into and sell organic products.

**Ms. Levert:** China has its own regulations. They decided, and I don't know exactly when, to create their own organic standards. It means that because they have their own standards, people who would like to export to China would need to get certified to China's organic standard, and it is really hard for producers to get an inspector from China to come to the country and inspect their crops. That is one of the issues, because they have their own organic standard and it cuts access to their market.

However, there are one or two ways that some companies have found to be able to export. Notably there is e-commerce and there are some tax-free zones in China where you can export to directly. However, because China has its own organic exports it is harder to export.

**The Acting Chair:** I certainly do not want to tell the organic industry how to do their business, but you say it is hard. I am fortunate enough to be on a delegation that is going to China on March 25 and there are about 10 of us. We get on an airplane and, 13 hours later, we're there. I don't find it that hard. To bring inspectors here to inspect the fields, if there are enough people who want to buy the product, I would think farmers here would be happy to meet those standards.

**Ms. Levert:** I don't think the issue is on our side. I think people have been trying to get the inspectors here from China, and they either don't answer their request or they just decide not to come.

**The Acting Chair:** They have an annual food fair. We may not be going to it this year, but hopefully this committee might be going to that food fair next year. It's a very large food fair in Shanghai. Do you attend those food fairs?

**Ms. Levert:** China is not part of our market priorities for now. I haven't attended any food fairs or any event in China yet.

Our sector is pretty young as well. If you are looking at the demand currently for organic products, it is mostly in Europe and the States. It is normal that we are trying to secure those markets now in establishing more solid trade partnerships.

**The Acting Chair:** Maybe before asking the government for money you should be trying to break into the Chinese market. Anyway, that's an observation.

**Ms. Levert:** We don't have enough supply in Canada. Maybe when we are growing more supply, we will be able to export in sufficient quantity to China.

**The Acting Chair:** What comes first, the chicken or the egg?

Je ne crois pas que les Chinois manquent de ressources pour aider les agriculteurs d'ici, s'il s'agit de les financer, je ne sais pas. Est-ce que cette possibilité a été envisagée? La Chine est un grand pays de 1,3 milliard d'habitants. Cela semblerait un fabuleux débouché pour les produits biologiques canadiens.

**Mme Levert :** La Chine a sa propre réglementation et a décidé d'instaurer, je ne sais pas quand exactement, ses propres normes biologiques. Dans ces circonstances, ceux qui souhaitent exporter en Chine devront se conformer aux normes chinoises. Malheureusement, les producteurs ont beaucoup de mal à faire venir un inspecteur chinois pour vérifier leurs cultures. Les Chinois ont leurs propres normes biologiques qui freinent l'accès à leur marché.

Les entreprises ont toutefois trouvé un ou deux moyens d'exporter. Il y a entre autres le commerce électronique et les zones franches chinoises vers lesquelles elles peuvent exporter directement. La Chine ayant ses propres exportations de produits biologiques, il est plus difficile d'exporter.

**Le président suppléant :** Je n'irai certainement pas dire à l'industrie biologique comment mener ses activités, mais vous dites que la situation n'est pas facile. Le 25 mars, j'aurai la chance de faire partie d'une délégation d'une dizaine de personnes qui se rendra en Chine. Le voyage par avion dure 13 heures. Je ne vois donc pas pourquoi il est si difficile de faire venir des inspecteurs de Chine s'il y a suffisamment d'acheteurs intéressés aux produits. Je suppose que nos producteurs seraient tout à fait disposés à se conformer aux normes.

**Mme Levert :** À mon avis, le problème ne vient pas de nous. Les gens essaient de faire venir des inspecteurs de Chine, mais ces derniers ne répondent pas ou ne viennent pas.

**Le président suppléant :** La Chine a une foire annuelle de l'alimentation. Si nous n'y allons pas cette année, nous espérons pouvoir le faire l'an prochain. C'est une foire immense à Shanghai. Est-ce que vous prenez part à ces foires de l'alimentation?

**Mme Levert :** Pour l'instant, la Chine ne fait pas partie de nos marchés prioritaires. Et je n'ai pas encore participé à des foires de l'alimentation ou à d'autres événements de ce genre en Chine.

En outre, notre secteur est assez nouveau. Actuellement, la demande de produits biologiques provient essentiellement d'Europe et des États-Unis. Il est donc normal que nous essayions de protéger nos marchés en créant de solides partenariats avec ces régions.

**Le président suppléant :** Avant de demander des subventions au gouvernement, vous pourriez essayer tout d'abord de percer le marché chinois. Enfin, c'est une observation.

**Mme Levert :** L'offre n'est pas suffisante au Canada. Lorsqu'elle le sera, nous pourrons alors exporter vers la Chine.

**Le président suppléant :** C'est l'histoire de la poule et de l'œuf.

**Senator Beyak:** The three of us were wondering when you were founded? We didn't hear it in the presentation.

**Ms. Levert:** COTA was founded in 2007. We have the national organic standard. The first version was in 2009.

**Senator Unger:** Again, thank you for your information. It is very interesting.

According to Becky Lipton, Executive Director of Organic Alberta, 58 per cent of Canadians buy organic products every week, yet just 1.8 per cent of farms in Canada are certified organic. You said Ontario, Alberta and Saskatchewan don't have certified organic farms. Is there the odd one?

**Ms. Levert:** They do have certified organic farms; they just don't have a provincial standard. Certified organic farms in Alberta, for example, can decide to be certified at the national level. So they do have some.

**Senator Unger:** Some?

**Ms. Levert:** They do have hundreds of certified organic farms.

**Senator Unger:** I am still trying to get my head around this \$64 billion figure in exports. Given that this is a relatively new market and it takes three years for certification. That seems to be a very large number. I know that Europe wants — we have heard from previous witnesses — and as you have said, 100 per cent Canadian product. So they're picky, and standards are a big issue, equivalencies. The \$64 billion —

**Ms. Levert:** That is global sales. So \$80 billion U.S. is global organic sales. For us, we are exporting \$558 million. That is our conservative estimate. The overall market in the U.S. is around \$40 billion, so around \$40 billion sales in the U.S.

**Senator Unger:** Could you comment on this: As you know, vegetables are becoming more and more expensive, and I don't think we are talking about organic, which is even more expensive.

A few days ago on a radio program they were talking about that issue, and they had an expert on. I don't know who he was, but he was presented as an expert. He said that people should buy canned foods because, in the end, canned foods are canned under strict conditions. When people buy vegetables, sometimes they are overcooked, so you don't have the same benefit.

If I couldn't afford to buy organic, even cauliflower, which is the vegetable that a lot of people hear about, in your opinion, how would canned foods rate?

**Ms. Levert:** I am sorry; I can't answer this question. I am not a nutritionist.

**The Acting Chair:** I am not sure that that is a market-access question; it might be.

**La sénatrice Beyak :** Nous nous demandions tous les trois quand votre organisation avait été fondée; vous n'en avez pas parlé dans votre exposé.

**Mme Levert :** Notre association a été fondée en 2007. Nous avons une norme biologique nationale, dont la première mouture remonte à 2009.

**La sénatrice Unger :** Merci encore de ces renseignements très intéressants.

Selon Becky Lipton, directrice exécutive d'Organic Alberta, 58 p. 100 des Canadiens achètent chaque semaine des produits biologiques. Or, seulement 1,8 p. 100 des fermes du Canada sont certifiées biologiques. Vous avez dit que l'Ontario, l'Alberta et la Saskatchewan n'ont pas de fermes certifiées biologiques. Où sont les oiseaux rares?

**Mme Levert :** Elles ont en fait des fermes biologiques certifiées, mais il n'y a pas de norme provinciale. En Alberta, par exemple, les fermes biologiques obtiennent une certification nationale. Il y a donc des fermes certifiées.

**La sénatrice Unger :** Environ combien?

**Mme Levert :** Par centaines.

**La sénatrice Unger :** Quand je pense qu'il s'agit d'un marché relativement nouveau et que la certification prend trois ans, je ne comprends toujours pas cette somme de 64 milliards de dollars en exportations. Je la trouve très élevée. Je sais que l'Europe veut — selon ce que nous ont dit d'autres témoins et vous l'avez dit vous-même — des produits 100 p. 100 canadiens. La région est difficile et les normes, c'est-à-dire les équivalences, représentent un grand défi. Les 64 milliards de dollars...

**Mme Levert :** Je parle des ventes globales de produits biologiques, qui s'élèvent à 80 milliards de dollars américains. Il s'agit là d'une estimation prudente. Le marché global aux États-Unis s'élève à environ 40 milliards de dollars, soit environ 40 milliards de dollars au titre des ventes.

**La sénatrice Unger :** Comme vous le savez, les légumes sont de plus en plus chers et je ne parle pas des légumes biologiques, qui le sont encore plus.

Il y a quelques jours, on en parlait à la radio et un expert avait été invité. Je ne le connais pas, mais on l'a présenté comme expert. Il affirmait qu'on devrait acheter les aliments en conserve, qui sont préparés de façon rigoureuse. En effet, on a quelquefois tendance à cuire trop longtemps les légumes, qui perdent alors de leurs qualités nutritives.

Si je ne peux pas me permettre d'acheter des légumes biologiques, même du chou-fleur, dont on parle beaucoup, que pensez-vous des conserves?

**Mme Levert :** Je suis désolée de ne pas pouvoir répondre, car je ne suis pas nutritionniste.

**Le président suppléant :** Je ne suis pas certain que cela relève de l'accès au marché, quoique peut-être.

**Senator Oh:** We get all kinds of organic food on the supermarket shelves now, but I haven't seen any organic eggs. I used to buy omega eggs. Are organic eggs coming?

**Ms. Levert:** There are organic eggs in all the major retailers in Canada.

**Senator Oh:** We should have organic chicken. You need chickens to produce the eggs, so they have to be organic chicken.

**Ms. Levert:** There are organic livestock farms, including organic chicken and egg farms.

**The Acting Chair:** I think if you go to Sobey's you will find some, senator.

**Senator Oh:** But definitely no organic lobster?

**Ms. Levert:** There are no organic lobsters.

**Senator Oh:** As Senator Plett says, China, actually the whole Pacific Rim, the emerging market, has huge potential for Canadians to develop and expand the organic market over there. The younger generation is all hoping for organic food on the table. Explore the Asian Pacific Rim.

**The Acting Chair:** We need to move along, colleagues. We have three questioners on the second round, and then we are going to have to bring it to a close. Please keep your questions concise, and the answers as well.

[Translation]

**Senator Dagenais:** You know that Canada is a vast country and that some crops are specific to some regions. I would like you to give us some details on organic products, by region. In Quebec, for example, are there any specialized crops?

**Ms. Levert:** To my knowledge, Quebec producers grow a wide variety of crops. They produce organic maple syrup, in large quantities in some cases. They also produce a lot of dairy products. In the Prairies, Saskatchewan is the third largest producer of legumes in the world. In British Columbia there is large-scale production of fruit from fruit trees, vegetables, and large-scale field crops, and they also produce certain organic wines. No one region is necessarily specialized in one type of production. There is really a variety of crops everywhere, the same crops as you find in the traditional sector. I am thinking among others of fruit trees and the wine production in British Columbia.

**Senator Dagenais:** Which organic product has the highest profit margin? Of course, we should also mention the one that generates the smallest profits, and may even be produced at a loss.

**Le sénateur Oh :** On voit maintenant dans les supermarchés toutes sortes de produits biologiques, mais pas d'œufs. J'achète d'habitude des œufs dont la teneur est élevée en oméga. Est-ce que l'on va mettre en vente des œufs biologiques?

**Mme Levert :** Tous les grands détaillants canadiens vendent des œufs biologiques.

**Le sénateur Oh :** Nous devons élever des poulets biologiques. Il en faut pour produire des œufs biologiques.

**Mme Levert :** Il y a des fermes d'élevage biologique, dont de poulet et d'œufs.

**Le président suppléant :** Je pense que vous en trouverez chez Sobey, sénateur.

**Le sénateur Oh :** Mais certainement pas du homard biologique, n'est-ce pas?

**Mme Levert :** Il n'y a pas de homard biologique.

**Le sénateur Oh :** Comme le dit le sénateur Plett, le marché émergent de la Chine et en fait, tout le marché émergent du bassin du Pacifique, pourrait offrir d'immenses débouchés pour les Canadiens, qui pourraient y développer un marché de produits biologiques. Toute la jeune génération s'intéresse à ce type d'alimentation. Il faut donc explorer le bassin du Pacifique asiatique.

**Le président suppléant :** Nous devons accélérer, chers collègues. Il nous reste trois intervenants dans la deuxième ronde, puis nous devrons conclure. Veuillez être concis dans vos questions et dans vos réponses.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Vous savez que le Canada est un grand pays et qu'il y a des cultures selon les régions. J'aimerais que vous nous donniez des détails sur les produits biologiques qui sont cultivés selon les régions. Entre autres, au Québec, y a-t-il des productions qui se spécialisent en fonction d'un type de produit?

**Mme Levert :** À ma connaissance, au Québec, il y a une grande diversité de productions. Il y a la production de sirop d'érable biologique, y compris de grandes cultures. Il y a beaucoup de production laitière également. Dans les Prairies, la Saskatchewan se classe au troisième rang parmi les plus importants producteurs de légumineuses au monde. En Colombie-Britannique, on retrouve une grande production d'arbres fruitiers et de légumes, et de grandes cultures, de même que certains vins biologiques. Il n'y a pas nécessairement de région qui se spécialise dans un type de production. Il y a vraiment un ensemble de cultures un peu partout, soit les mêmes cultures qu'on retrouve dans le secteur conventionnel. Je pense, entre autres, aux cultures d'arbres fruitiers et à la production de vin en Colombie-Britannique.

**Le sénateur Dagenais :** Quel est le produit biologique qui vous donne la meilleure marge de profit? Évidemment, il faut aussi parler de celui qui génère le moins de profits, et qui mène même à des pertes.

**Ms. Levert:** I cannot answer that question, because I do not have that information. It all depends on the company, and its capacity to generate a profit margin with the inputs at its disposal. I cannot answer your question.

[English]

**Senator Merchant:** You are encouraging people to move to organic farming because there is a demand for it. As people move to organic farming, number one, is that better for the soil? You seem to be concerned about the environmental aspects of farming. If we were to convert to organic farming, in the long term the soil would be good. If it is better for the soil not to use fertilizers, pesticides and herbicides, then are we going to be able to grow just as much food because the soil is good? We have to have a worldview, too, because populations are increasing. We are going to need food to feed the world. Organic is expensive, of course; not everybody's going to be buying organic.

However, in Canada, because we have ideal conditions in our water, air and soil, should everyone grow organic? Can we grow enough food? Is it better for the soil? Can growers make enough money to be encouraged to grow organic?

**Ms. Levert:** Some studies show that for some cultures going organic doesn't affect the yield at all. For some, it takes years and the yields can go down a bit and then up again. The idea is to be able to have better biodiversity and build better soils for the farming community.

Studies show that yield can be the same and that it can increase in time with organic. There are no studies done on a large scale. Also, organic can be a solution for more farms as some growers see the benefits of some of the organic techniques. Some conventional growers could use the techniques developed by organic growers for building better soil for the future.

The view of our organization is that there is the conventional way and the organic way. Farmers and the community may see added value in organic standards. There are several options for various growers. Organic is one option. Studies show that yields can increase and that organic builds better soil. Some techniques we develop can be applied to other types of agriculture.

[Translation]

**Senator Tardif:** In reply to questions put by my colleagues, you indicated that China was not a priority for you at this time. However, you mentioned that South Korea was an attractive market. Why is that?

**Mme Levert :** Je ne peux pas répondre à cette question, car je n'ai pas ces données. Tout dépend de la compagnie et de sa capacité à générer une marge de profit avec les intrants dont elle dispose. Je ne peux pas répondre à votre question.

[Traduction]

**La sénatrice Merchant :** Vous encouragez les gens à se tourner vers l'agriculture biologique en raison de la demande. Premièrement, est-ce que l'agriculture biologique est meilleure pour les sols? Vous vous souciez des aspects environnementaux de l'agriculture. À long terme, l'agriculture biologique est bonne pour les sols. En l'absence d'engrais, de pesticides et d'herbicides, pourrions-nous cultiver autant d'aliments? Il va falloir en effet nourrir le monde entier. Les produits biologiques sont évidemment chers et pas à la portée de toutes les bourses.

Étant donné les conditions idéales que nous avons au Canada aux plans de l'eau, de l'air et des sols, est-ce que tout le monde devrait se tourner vers l'agriculture biologique? Est-ce que la production sera suffisante? Est-ce meilleur pour les sols? Est-ce que les producteurs feront assez d'argent pour être encouragés à pratiquer l'agriculture biologique?

**Mme Levert :** Des études montrent que certaines cultures biologiques n'affectent pas du tout les rendements. D'autres prennent des années et les rendements peuvent baisser avant de remonter. L'intérêt est de favoriser la biodiversité et d'avoir de meilleurs sols pour les agriculteurs.

Les études montrent que les rendements peuvent être les mêmes et que, dans le cas des cultures biologiques, ils peuvent augmenter avec le temps. Aucune étude à grande échelle n'a été menée. En outre, le biologique peut faire multiplier les fermes, les agriculteurs se rendant compte des avantages de certaines des techniques utilisées. Des producteurs qui pratiquent l'agriculture classique pourraient utiliser les techniques élaborées par les agriculteurs biologiques pour améliorer leurs sols.

À l'association, nous estimons qu'il y a la méthode de production conventionnelle et la méthode de production biologique. Les agriculteurs et la collectivité pourraient se rendre compte que les normes biologiques apportent une valeur ajoutée. Plusieurs options s'offrent aux divers cultivateurs. Le biologique en est une. Les études montrent que les rendements peuvent augmenter et que les méthodes biologiques améliorent les sols. Certaines des techniques que nous avons mises au point peuvent s'appliquer à d'autres types d'agriculture.

[Français]

**La sénatrice Tardif :** En réponse à des questions posées par mes collègues, vous avez indiqué que la Chine n'était pas une priorité pour vous en ce moment. Cependant, vous avez précisé que la Corée du Sud était un marché attrayant. Pourquoi?

**Ms. Levert:** Regarding processed products, South Korea has equivalency arrangements with several European countries and with the United States. Since Korea has developed its own standards and has equivalency arrangements with other countries, our producers who export to Korea must now have their products certified to Korean standards, which is costly.

And so we want to ensure that we have the same equivalency arrangements that our large trading partners have, so that we can export to markets where standards are valid and where demand is high.

[English]

**The Acting Chair:** Earlier in Senator Merchant's questioning and my supplementary you mentioned that some studies might be available. If you have any material relevant to our study, please submit it in writing to the clerk for the committee to look at.

**Ms. Levert:** Okay. The study can be relevant to nutrition, or is it only about market access that you want information on?

**The Acting Chair:** The main study is about market access, but if there is something that shows why organic is better it would benefit the study.

**Ms. Levert:** Okay. I will send you that.

**The Acting Chair:** Thank you very much for your presentation today and for coming here. It has been educational.

The committee will now hear from our next panel of witnesses. We have with us today from Ontario Pork, Ms. Amy Cronin, Chair; and Mr. Stefan Larrass, Policy Analyst. From the Beef Farmers of Ontario we have Mr. Matt Bowman and Mr. Dave Stewart, Executive Director. From the Veal Farmers of Ontario we have Mr. Brian Keunen, Chair.

Thank you for accepting our invitation to appear. With three panels, hopefully the presentations will be brief so that we have significant time for questions. Without further ado, I invite you to make your presentations, after which we'll have questions.

**Amy Cronin, Chair, Ontario Pork:** My name is Amy Cronin. My husband Mike and I farm in Huron County with our six children. We were the recipients of the Canada's Outstanding Young Farmers 2015 award. I have been the chair of Ontario Pork since 2012.

I want to thank you for having us here this morning. It is an honour for Mr. Larrass and me to talk to you about the pork industry, not only in Canada but specifically in Ontario.

As part of my presentation, I want to share some of the perspectives of Ontario Pork, which represents over 1,300 producers in this province, and I would also like to highlight

**Mme Levert :** En ce qui a trait aux produits transformés, la Corée du Sud a des échanges d'équivalence avec plusieurs pays d'Europe et avec les États-Unis. Étant donné que la Corée a élaboré ses propres normes et qu'elle a des équivalences avec d'autres pays, nos producteurs qui exportent en Corée doivent maintenant faire certifier leurs produits selon les normes de la Corée, ce qui coûte cher.

Nous voulons donc nous assurer d'avoir les mêmes équivalences que nos grands partenaires commerciaux afin de pouvoir exporter dans les marchés dont les standards sont valides et où la demande est intéressante.

[Traduction]

**Le président suppléant :** En réponse à une question de la sénatrice Merchant et à l'une de mes questions supplémentaires, vous avez dit que des études pourraient avoir été publiées. Si vous avez des documents pertinents pour notre étude, nous vous saurions gré de les remettre au greffier pour que le comité puisse les étudier.

**Mme Levert :** D'accord. L'étude peut-elle porter sur la nutrition ou doit-elle concerner uniquement l'accès au marché?

**Le président suppléant :** L'étude principale porte sur l'accès au marché, mais s'il y a des documents qui exposent les raisons pour lesquelles la culture biologique est préférable, ils seraient également utiles.

**Mme Levert :** D'accord, je vous les enverrai.

**Le président suppléant :** Merci beaucoup de votre exposé et de votre témoignage très instructifs.

Le comité va maintenant entendre le groupe de témoins suivant. D'Ontario Pork, nous avons Mme Amy Cronin, présidente, et M. Stefan Larrass, analyste des politiques. Représentant les Beef Farmers of Ontario, nous avons M. Matt Bowman, président, et M. Dave Stewart, directeur exécutif. Représentant les Veal Farmers of Ontario, nous avons M. Brian Keunen, président.

Merci d'avoir accepté notre invitation à comparaître. Étant donné qu'il y a trois groupes, espérons que les exposés seront brefs pour avoir suffisamment de temps pour les questions. Sans plus tarder, je vous invite à faire vos exposés, après quoi nous passerons aux questions.

**Amy Cronin, présidente, Ontario Pork :** Je m'appelle Amy Cronin. Avec nos six enfants, mon mari Mike et moi exploitons une ferme dans le comté de Huron. En 2015, nous avons reçu le prix des Jeunes agriculteurs d'élite du Canada. Je préside l'association Ontario Pork depuis 2012.

Je tiens à vous remercier de nous avoir invités ce matin. C'est un honneur pour M. Larrass et moi-même de vous parler de l'industrie du porc au Canada et plus particulièrement en Ontario.

Dans mon exposé, je vous ferai part des perspectives de l'association Ontario Pork, qui représente plus de 1 300 producteurs de la province, et des points saillants des



some of the work of the Ontario Agri-Food Growth Steering Committee of which I was a co-chair with our Deputy Minister of Agriculture.

In terms of an industry overview, it's really an exciting time to be a hog producer in Canada and in Ontario. We are a resilient bunch. We've overcome many challenges in the past, most recently with porcine epidemic diarrhea and the challenges of country-of-origin labelling. I would say that we have come out on top of these challenges, but it is with help of government on a lot of these issues, at both the federal and provincial level.

The economic impact of our industry extends far beyond that of the farm. We really are a value chain that offers a lot of economic input into Canada's economy. Combined, farm to fork, we have a significant share of Canada's agriculture and agri-food sector: In 2014, we had \$1.1 billion in GDP. That is in Ontario. We had \$3.2 billion in economic output, and we represent over 20,000 full-time-equivalent jobs in our province. We represented, in 2015, 4.3 per cent of North America's hog market. What is probably less known is the fact that we are primarily family farms in Ontario, and we're very diversified.

Ontario pork is sought after for its high quality. We are known around the world for producing pork that comes with high food safety standards, grown with fantastic air quality and access to fresh water. We produce a product that is in demand around the world.

For example, in 2014, we shipped to over 60 international markets, and that accounted for over \$650 million, or roughly one fifth of Canada's pork exports. In essence, I'm saying that our industry is a really important part of agriculture and agri-food.

In 2015 we were the first commodity in Ontario to be proactive in developing a social responsibility report. As pork producers, we understand that social licence is important to consumers, not only in Ontario but in Canada and around the world, as well. We're really proud to have a social responsibility report that benchmarks where we are as an industry and also indicates where we want to go in the future.

Today I'm here to talk about the importance of trade markets around the world. As an industry that exports approximately two thirds of our domestic production, international market access is a cornerstone of economic success for our industry. We believe that increasing and maintaining markets around the world are crucial to our industry in many different ways.

For our current markets, we need to maintain the sales volume that we have. For example, when the U.S. beat us to a trade agreement with South Korea, that put us at an automatic economic disadvantage; it meant that we lost 30 per cent of our

travaux que mène le Comité directeur pour la croissance dans le secteur agroalimentaire de l'Ontario, que je coprésidé avec notre sous-ministre de l'Agriculture.

Pour vous donner un aperçu de l'industrie, les producteurs de porc du Canada et de l'Ontario vivent une époque idéale. Nous sommes des battants. Nous avons relevé de nombreux défis, dont tout dernièrement, la diarrhée épidémique porcine et l'étiquetage du pays d'origine. Si nous avons réussi, c'est grâce à l'aide du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial.

Les retombées économiques de l'industrie dépassent largement l'exploitation proprement dite. Notre chaîne de valeur présente des intrants économiques pour tout le Canada. De la ferme à l'assiette, nous constituons une part importante du secteur agricole et agroalimentaire. En 2014, nous représentons 1,1 milliard de dollars du PIB. Je parle de l'Ontario, où notre production économique s'est élevée à 3,2 milliards de dollars, avec plus de 20 000 emplois équivalent temps plein. En 2015, nous représentons 4,3 p. 100 du marché porcin nord-américain. Ce que l'on sait peut-être moins, c'est que nous sommes surtout des fermes familiales en Ontario et que nous sommes très diversifiés.

Le porc de l'Ontario est recherché en raison de sa qualité supérieure. Nous sommes réputés dans le monde entier pour notre production de porc, qui satisfait à des normes rigoureuses en matière de salubrité des aliments; les animaux ont accès à de l'air d'une grande qualité et à de l'eau fraîche. Notre produit est recherché partout dans le monde.

À titre d'exemple, en 2014, nous avons exporté nos produits dans plus de 60 marchés à l'échelle internationale, pour un montant de plus de 650 millions de dollars, ou environ le cinquième des exportations de porc du Canada. Ce que je dis, essentiellement, c'est que notre industrie est une partie très importante du secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire.

En 2015, notre industrie a été la première en Ontario à être proactive pour l'élaboration d'un rapport de responsabilité sociale. En tant que producteurs de porc, nous sommes conscients que l'acceptabilité sociale est un aspect important pour les consommateurs, pas seulement en Ontario, mais aussi au Canada et dans le monde. Nous sommes vraiment fiers d'avoir un rapport de responsabilité sociale qui démontre où en est l'industrie et qui fixe également ses objectifs pour l'avenir.

Je suis venue aujourd'hui vous parler de l'importance des marchés commerciaux internationaux. Étant donné que notre industrie exporte près des deux tiers de sa production intérieure, sa réussite économique est tributaire de l'accès aux marchés internationaux. Nous considérons que l'accès à de nouveaux marchés et le maintien des marchés existants sont, à bien des égards, des facteurs essentiels pour notre industrie.

Nous devons maintenir nos volumes de vente dans nos marchés actuels. À titre d'exemple, lorsque les États-Unis sont parvenus à conclure un accord commercial avec la Corée du Sud, nous nous sommes automatiquement retrouvés en situation de désavantage

sales to South Korea, which is a high-value and important market for us. So we need to be able to maintain the current markets that we have when it comes to market access.

Also, we produce a product that is of high quality and to high standards. It is important that we create competition among international buyers for our product. In doing so, we are able to increase the value of that. One example of increasing value with something we produce domestically is our trade agreement with Japan. By shipping pork into Japan, we are able to get a lot more value for the pork that goes there, which increases the value of pork that we produce in Canada by a great deal.

It's important for us also to be able to find high-value markets for the not-so-traditional products that we produce in a domestic market. For example, pig feet are something that we in Canada don't eat a lot of — in Ontario we don't eat a lot of it — but it is a popular and high-value product in China. By having access to a market like China, we're able to increase the overall value of our product.

The Trans-Pacific Partnership is one example that would incorporate all three of the things I just talked about. When it comes to sales volume, in 2014 our exports to Japan were over \$1 billion. Research shows that by being a part of the TPP agreement we could increase those sales by \$300 million.

But we can't just look at where we might be able to increase sales. We have to realize the impact of not being a part of the Trans-Pacific Partnership. So not only would we lose the potential of the \$300 million in sales, but we would lose the \$1 billion in sales that we already have.

My point is that we need to be a part of that agreement to maintain what we have and to be able to grow our markets. When you're in an industry like the pork industry, the way you can grow is through exports.

We also know that it will allow us to increase the competition among our buyers, because it brings in 11 new players. Japan is not one of them, but there are a lot of new players within that TPP agreement, and we know there are many markets within those 11 different countries for some of those nontraditional products that we produce here in Canada.

Ontario Pork is very encouraged by and strongly supportive of the federal government's continued commitment to market access. We know it has been of high importance in the last few years and we hope, moving forward, that this is something the government will make a priority, because it's absolutely essential for our industry. We also very much value the support that the government has shown with respect to country-of-origin labelling.

sur le plan économique. Cela signifie que nous avons perdu 30 p. 100 de nos ventes en Corée du Sud, qui représente pour nous un marché important à valeur élevée. Donc, nous devons être en mesure de conserver l'accès à nos marchés existants.

De plus, nous produisons un produit de qualité supérieure qui satisfait à des normes élevées. Il est important de créer une concurrence parmi les acheteurs internationaux de notre produit, car cela nous permet d'en accroître la valeur. Notre accord commercial avec le Japon est un exemple d'une situation qui permet d'accroître la valeur d'un produit canadien. L'exportation de porc vers le Japon nous permet d'obtenir une plus grande valeur pour cette marchandise. Donc, la valeur du porc que nous produisons au Canada augmente considérablement.

Il est important que notre industrie trouve des marchés de grande valeur pour les produits non traditionnels que nous produisons dans le marché intérieur. Par exemple, les Canadiens ne consomment pas beaucoup de pattes de porc — c'est du moins le cas en Ontario —, mais il s'agit d'un produit populaire et à valeur élevée en Chine. L'accès à un marché comme la Chine nous permet d'accroître la valeur globale de notre produit.

Le Partenariat transpacifique constitue un exemple où l'on retrouve les trois éléments que je viens de mentionner. En 2014, le volume de nos ventes au Japon était de plus de 1 milliard de dollars. Des recherches démontrent que notre adhésion à l'Accord du PTP se traduirait par une augmentation des ventes de 300 millions de dollars.

Il convient toutefois de ne pas seulement tenir compte des endroits où nous pourrions augmenter les ventes. Nous devons prendre conscience des répercussions d'une non-participation au Partenariat transpacifique. Nous ne perdriions pas seulement les ventes potentielles de 300 millions de dollars; nous perdriions aussi le milliard de dollars de ventes que nous réalisons déjà.

Ce que je fais valoir, c'est que nous devons participer à cet accord afin de conserver nos acquis et de trouver de nouveaux débouchés. Dans une industrie comme l'industrie du porc, la croissance est tributaire de l'exportation.

Nous savons également que l'accord favorisera la concurrence chez nos acheteurs, car il signifie l'arrivée de 11 nouveaux joueurs. Le Japon n'en fait pas partie, mais l'Accord du PTP compte beaucoup de nouveaux joueurs, et nous savons que bon nombre de ces 11 pays représentent un marché pour les produits non traditionnels que nous produisons au Canada.

Notre organisme, Ontario Pork, est très encouragé par les efforts continus déployés par le gouvernement fédéral pour favoriser l'accès au marché. Nous l'appuyons dans sa démarche. Nous savons qu'on y a accordé beaucoup d'importance ces dernières années, et nous espérons que le gouvernement en fera une priorité à l'avenir parce que c'est absolument essentiel pour notre industrie. Nous accordons aussi une grande importance à l'appui du gouvernement à l'égard de l'étiquetage du pays d'origine.

I'll move on to some of the other benefits of market access. We know that by increasing market access we're able to have a positive investment environment in Canada's agricultural industry. It not only helps primary producers, but it helps the entire value chain. It helps to increase the value of our product and encourages investment in our economy. That's something that is really important for the future.

Ontario's Premier challenged agriculture and agri-food to double its rates of GDP and increase exports from \$11.8 billion to \$20 billion by 2020. I co-chaired that growth steering committee, and we came up with seven recommendations that we thought agriculture and agri-food could work towards to help reach those goals. Three of the seven recommendations have to do with market access because we realize, as an industry, that it's through global market access and increasing our export markets that we'll be able to grow our industry.

It's also really important that government supports a positive and vibrant business environment for producers and for agriculture and agri-food. We need solid government policy that will create a vibrant business opportunity.

I want to reiterate support for what the Canadian Pork Council said last week about the importance of risk management programs for our producers so we continue to have solid primary agriculture to feed the entire value chain. We need to have access to labour, both at the primary agricultural level and at our processor level because we really are a value chain. It's through our entire value chain that we're able to feed into international markets. We need to have adequately resourced staff for government agencies.

I want to thank everybody for listening to some information about Ontario Pork this morning and the importance of market access around the world.

**Brian Keunen, Chair, Veal Farmers of Ontario:** Thank you for giving us the opportunity to come here and present to you about market access. I took it from the perspective of the issues facing us. We're definitely in agreement with a lot of what Amy said, and I'm sure some of the other people will reiterate that.

From a veal perspective, food sustainability, animal welfare and producing quality products is very important to us. I went around and talked with a number of the exporters who are exporting product to different countries and asked them what their number one issue was. What issue impedes you from

J'aimerais maintenant parler de certains autres avantages de l'accès aux marchés. Nous savons que l'augmentation de l'accès aux marchés favorise la mise en place d'un contexte propice à l'investissement dans l'industrie agricole canadienne. Cela n'aide pas seulement les producteurs primaires; c'est avantageux pour l'ensemble de la chaîne de valeur. Cela favorise l'augmentation de la valeur de notre produit et encourage l'investissement dans notre économie. C'est là quelque chose de très important pour l'avenir.

La première ministre de l'Ontario a invité le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire à doubler sa contribution au PIB et à augmenter ses exportations de 11,8 à 20 milliards de dollars d'ici 2020. J'ai coprésidé le comité directeur chargé d'étudier cette croissance. Nous avons énoncé sept recommandations qui, selon nous, pourraient aider le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire à atteindre ces objectifs. Trois des sept recommandations sont liées à l'accès aux marchés, car l'industrie est consciente que sa croissance passe par l'accès aux marchés mondiaux et l'augmentation de ses marchés d'exportation.

En outre, il est vraiment important que le gouvernement appuie la mise en place d'un environnement d'affaires positif et dynamique pour les producteurs et le secteur de l'agriculture et l'agroalimentaire. Nous avons besoin de politiques gouvernementales qui favoriseront un contexte d'affaires dynamique.

Je tiens à réaffirmer notre appui à l'égard des observations formulées la semaine dernière par le Conseil canadien du porc concernant l'importance que revêtent les programmes de gestion des risques pour nos producteurs afin d'assurer la pérennité d'un secteur de l'agriculture primaire vigoureux capable d'alimenter l'ensemble de la chaîne de valeur. Nous avons besoin d'un accès à la main-d'œuvre, tant dans le secteur de la production agricole primaire que dans le secteur de la transformation, car nous formons une véritable chaîne de valeur grâce à laquelle nous parvenons à pénétrer les marchés internationaux. Les organismes gouvernementaux doivent avoir le personnel suffisant.

Je tiens à vous remercier d'avoir écouté, ce matin, nos observations sur Ontario Pork et sur l'importance de l'accès aux marchés mondiaux.

**Brian Keunen, président, Veal Farmers of Ontario :** Merci de nous donner l'occasion de venir ici aujourd'hui pour vous parler de l'accès aux marchés. J'ai abordé la question sous l'angle des enjeux auxquels nous sommes confrontés. Nous souscrivons certainement à beaucoup de points soulevés par Amy, et je suis certain que d'autres seront du même avis.

La viabilité alimentaire, le bien-être des animaux et la production de produits de qualité sont des aspects très importants pour nous, dans l'industrie du veau. J'ai consulté de nombreux exportateurs qui exportent leurs produits vers divers pays pour connaître leur principale préoccupation. Je voulais

exporting more product? The issue was competitiveness. We need to be competitive. From that perspective, there are a number of different ways to be competitive.

One is, from a producer perspective, being able to access pharmaceuticals used in other countries. If they can use a product that we can't, they have an advantage as far as animal health, animal performance and competitiveness from a regulatory standpoint. They may be able to use a product and have no MRL, so no residual level in the animal, whereas we may have a much higher level.

That same product is coming into our market so there shouldn't be a difference between our market and what is happening in their market. Basically everything is going together, and our product is supposed to be coming into the same markets as theirs. If we are at a competitive disadvantage from that perspective, it hurts our industry.

We have differences in our definition of "veal." For instance, in Canada or in Ontario, veal is defined by the weight of the animal when harvested. In Europe, veal is defined by the age of the animal. Our typical age of an animal is going to be around seven months. In Europe they're allowed to go to 8 months to be defined as veal, and up to 12 months for some of the definitions of "rosé veal."

There are some competitive issues as far as cost of growing the animal when you're going with a larger animal versus a smaller one.

We have issues with Health Canada and the way they define what products we can use in our animals. It's much more restrictive for veal than in other countries because of the cost of the manufacturers to develop products for the veal industry, which is a smaller industry in Canada than it is in Europe. Veal is a bovine animal. Different treatments are allowed for a calf if it's destined for one market than another, but it's really the same animal.

Another area is awareness of our products in other markets. We feel that we have to better educate those markets, and there's a lot of work and a lot of cost involved with educating those markets about our product. It's a unique product, and countries out there don't necessarily have full knowledge of it.

There's a regulatory cost. BSE had major impact on our industry, much like the beef industry. There were markets lost because of closures due to BSE, and there are still markets closed due to BSE. That has an effect on our ability to export product. For the ones that reopened, it took a lot of time and money to get back into those.

I want to raise something that Amy mentioned about needing a viable sector at the primary level. RMP is an important aspect of that. It really makes a difference when the markets go down; we

savoir ce qui les empêchait d'exporter davantage. La réponse, c'était la compétitivité. Nous devons être concurrentiels, et il y a diverses façons d'y arriver.

Il y a d'abord, du point de vue d'un producteur, l'accès aux produits pharmaceutiques utilisés dans d'autres pays. Si les producteurs de ces pays peuvent utiliser un produit que nous ne sommes pas autorisés à utiliser, ils en retirent un avantage sur les plans de la santé animale, du rendement des animaux et de la compétitivité de la réglementation. Ils pourraient être autorisés à utiliser un produit et n'avoir aucune LMR, soit aucune limite maximale des résidus dans l'animal, tandis que nous pourrions avoir une limite beaucoup plus élevée.

Ce même produit est commercialisé dans notre marché; par conséquent, les conditions qui prévalent dans notre marché devraient être identiques à celles de leur marché. Essentiellement, tout est regroupé, et nos produits sont censés être commercialisés dans les mêmes marchés que les leurs. Donc, de ce point de vue, si nous avons un désavantage concurrentiel, cela nuit à notre industrie.

Il y a des différences quant à la définition de « veau ». À titre d'exemple, au Canada ou en Ontario, la définition est fonction du poids vif au moment de la récolte. En Europe, la définition est fonction de l'âge de l'animal. Au Canada, l'âge typique d'un animal qu'on considère comme du veau se situe autour de sept mois, tandis qu'en Europe, cela peut aller jusqu'à huit mois, voire jusqu'à 12 mois pour certaines des définitions de « veau rosé ».

Par comparaison avec l'élevage de petits animaux, le coût de l'élevage de gros animaux s'accompagne d'obstacles liés à la concurrence.

Nous ne sommes pas d'accord avec Santé Canada en ce qui concerne sa façon de définir les produits que nous pouvons utiliser pour nos animaux. Les restrictions pour le veau sont beaucoup plus contraignantes ici que dans d'autres pays à cause de ce que coûte aux fabricants la mise au point de produits pour l'industrie du veau, laquelle est plus modeste au Canada qu'en Europe. Le veau est un bovin. Différents traitements sont permis pour un veau selon qu'il est destiné à un marché ou à un autre, mais il s'agit toujours du même animal.

Un autre aspect est de faire connaître nos produits sur d'autres marchés. Nous devons faire mieux pour les informer sur nos produits, ce qui représente un travail considérable et coûteux. Notre produit est unique, et les pays ciblés n'en sont pas nécessairement informés comme ils le devraient.

Il y a un coût réglementaire. L'encéphalopathie spongiforme bovine, l'ESB, a eu une énorme incidence sur notre industrie, comme cela a été le cas pour l'industrie du bœuf. Certains marchés se sont fermés, et quelques-uns le sont encore à ce jour. Notre capacité d'exporter nos produits en a souffert. Il a fallu beaucoup de temps et d'argent pour réintégrer les marchés qui ont rouvert.

Je veux dire quelque chose sur ce qu'Amy a mentionné concernant la nécessité de soutenir la viabilité de l'agriculture primaire. Le Programme de gestion des risques est important à cet

don't lose our entire infrastructure. If we start losing primary production, we start losing suppliers and packer space. There's a ripple effect through the market. RMP is really an important pillar as far as the veal market is concerned.

Thank you for giving us this opportunity.

**Matt Bowman, President, Beef Farmers of Ontario:** I'm Matt Bowman, the new president of Beef Farmers of Ontario as of last Thursday.

**The Acting Chair:** Congratulations.

**Mr. Bowman:** Thank you. My family and I farm just north of New Liskeard in northern Ontario, and I appreciate the opportunity to discuss the importance that market access can play for agriculture in Canada and how we might capture more economic benefit while expanding to provide food security for Canadians.

Trade agreements are highly valued, however production that contributes to global trade must also be supported. Access must be real and meaningful in order to provide true benefit for producers. We cannot support free trade deals that are free in name only.

For example, while the CETA agreement provides potential beef access to one of the world's largest markets, the current technical conditions that processing facilities must operate under to export to Europe are preventing us from taking advantage of that wealthy market. Dozens of countries already accept the sanitary measures we have in place, and the EU must do the same or our support for CETA will evaporate.

The Trans-Pacific Partnership is another agreement that could provide significant benefits to Ontario, with potential access to a market of nearly 40 per cent of the world's economy. Of particular importance, the agreement will ensure that Japan provides improved and equal access to all TPP beef supplier members, a top priority for the Canadian beef industry. This will offer important benefits to the Ontario flagship beef brand, Ontario Corn Fed Beef, which recently partnered with the Kinsho grocery chain in Japan. Ontario's beef farmers and processors deserve the opportunity to compete on an equal footing in the rapidly growing Pacific region. As such, we urge you to support the implementation of the Trans-Pacific agreement.

A recent report from the Organization of Economic Cooperation and Development — the OECD — and the United Nations estimates that global beef trade will increase by

égard. Il joue un rôle déterminant lorsque les marchés sont à la baisse; grâce à lui, nous ne perdons pas toutes nos infrastructures. Si nous commençons à perdre la production primaire, nous perdrons aussi des fournisseurs et notre place dans les abattoirs. Il y a un effet d'entraînement qui se répercute dans tout le marché. Le Programme de gestion des risques est un outil très important pour le marché du veau.

Je vous remercie de l'occasion que vous m'avez donnée.

**Matt Bowman, président, Beef Farmers of Ontario :** Je m'appelle Matt Bowman et je suis, depuis jeudi dernier, le nouveau président de Beef Farmers of Ontario.

**Le président suppléant :** Félicitations.

**M. Bowman :** Merci. Ma famille et moi exploitons une ferme juste au nord de New Liskeard, dans le Nord de l'Ontario, et je suis heureux de cette occasion qui m'est donnée de parler de l'importance que revêt l'accès aux marchés pour l'agriculture au Canada et des moyens qu'il nous serait possible d'utiliser pour en retirer davantage sur le plan économique tout en améliorant notre capacité à garantir la sécurité alimentaire des Canadiens.

Les accords commerciaux sont très importants, mais il faut également soutenir la production qui alimentera ce commerce mondial. Pour qu'il soit vraiment profitable pour les producteurs, l'accès doit être concret et considérable. Nous ne pouvons pas appuyer des accords de libre-échange qui n'ont de libre que le nom.

Par exemple, bien que l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne permette potentiellement à notre bœuf d'accéder à l'un des plus importants marchés de la planète, les conditions techniques actuelles que les usines de transformation doivent respecter pour exporter en Europe nous empêchent de tirer pleinement parti de ce riche marché. Des douzaines de pays acceptent déjà nos mesures sanitaires, alors nous croyons que l'UE doit faire de même, faute de quoi notre appui à l'accord risque de s'étioler.

Avec un accès potentiel à près de 40 p. 100 de l'économie mondiale, le Partenariat transpacifique est un autre accord qui pourrait apporter d'importantes retombées économiques pour l'Ontario. Fait à noter, l'accord forcera le Japon à offrir un accès amélioré et uniforme à tous les pays signataires qui produisent du bœuf, ce qui est de la plus haute importance pour l'industrie canadienne du bœuf. Ce changement procurera des avantages considérables pour la marque porte-étendard du bœuf de l'Ontario, Ontario Corn Fed Beef, qui s'est récemment associée à Kinsho, une chaîne japonaise de supermarchés. Dans cette région du Pacifique qui connaît une croissance rapide, les éleveurs et les transformateurs de bœuf de l'Ontario doivent avoir la chance de se mesurer à armes égales à leurs concurrents. Dans cette optique, nous vous prions instamment d'appuyer la mise en œuvre de l'accord transpacifique.

Un rapport récent de l'Organisation de coopération et de développement économiques — l'OCDE — et des Nations Unies indique que le commerce mondial de bœuf va augmenter de

25 per cent by 2023. Canada is extremely well positioned to take full advantage of this growth, given our reputation for producing safe, flavourful and high-quality beef. However, the beef industry must expand to take full advantage of the new and existing trade agreements and the projected growth in global demand. Access to start-up and expansion capital for farmers and competitive low-cost financing will help spur growth in our industry and allow us to take advantage of market access opportunities.

The Ontario Feeder Cattle Loan Guarantee Program is one example of a program that provides low-interest, private-sector loans to beef farmers through community cooperatives and is backed by a provincial government guarantee that covers up to 25 per cent of loans in cases of default. There has never been a draw on this guarantee in the program's 25-year history, which includes the BSE years.

Federal participation in this program through a federal government guarantee would allow funding to more than double in size at no direct cost to the government. This is a model that could be applied to all feeder cattle loan programs across the country.

If a similar loan guarantee program was provided for cow-calf producers, more Ontario-born and -raised animals could be produced to capitalize on the growing demand for local food and the increased global demand for Canadian beef.

Another action the federal government could take to ensure the competitiveness of Ontario's beef industry is to partner with farmers and the Ontario government in the Ontario Risk Management Program. The RMP was designed to help Ontario farmers manage uncontrollable price risks. The program operates as an insurance program with producer premiums set at 30 per cent of the long-term program cost, which makes it fiscally sound and responsible, and allows all partners to share in and manage future risks. The RMP is an excellent example of a successful program that is contributing to the success of farm businesses by providing the confidence to allow farmers to invest in their operations, and to support new farmers who face high start-up costs entering the industry.

Lastly, I'd like to briefly discuss our vision for expanding beef production in northern Ontario, to provide increased food security for the next generation of Canadians.

Under moderate climate change scenarios, Canada is one of the few nations poised to take advantage of the warming climate, given our abundance of natural capital, namely healthy soil and

25 p. 100 d'ici 2023. Étant donné sa réputation de produire un bœuf sain, savoureux et de qualité supérieure, le Canada est extrêmement bien positionné pour tirer parti de cette croissance. Il faudra toutefois que l'industrie du bœuf grandisse pour profiter pleinement des accords existants et des nouveaux accords, et de la croissance projetée de la demande à l'échelle mondiale. En permettant aux agriculteurs d'avoir accès à des capitaux de démarrage et de croissance ainsi qu'à un financement concurrentiel à faible coût, on favorisera la croissance de notre industrie et on nous donnera la possibilité de tirer parti de ces nouveaux débouchés.

Le Programme ontarien de garanties d'emprunt pour l'élevage de bovins d'engraissement est un exemple de programme qui permet au secteur privé d'offrir des prêts à faible taux d'intérêt aux éleveurs de bœuf, prêts que le gouvernement provincial garantit jusqu'à concurrence de 25 p. 100 en cas de défaut de paiement. Or, en 25 ans d'histoire, le programme n'a jamais eu à honorer cette garantie, y compris durant les années marquées par l'ESB.

La participation du gouvernement fédéral à ce programme — par l'intermédiaire d'une garantie fédérale — permettra de doubler les financements accordés, et ce, sans déboursement direct de l'État. C'est un modèle qui pourrait s'appliquer à tous les programmes de prêts pour l'élevage de bovins d'engraissement à l'échelle du pays.

Si un programme semblable de garanties d'emprunt était offert aux éleveurs-naisseur, cela permettrait d'accroître le nombre de bêtes nées et élevées en Ontario et, par conséquent, de tabler sur la demande croissante de produits locaux et d'augmenter la demande mondiale de bœuf canadien.

Pour soutenir la compétitivité de l'industrie du bœuf de l'Ontario, le gouvernement fédéral pourrait aussi s'associer aux agriculteurs et au gouvernement de l'Ontario dans le cadre du Programme de gestion des risques de l'Ontario. Le Programme de gestion des risques a été conçu pour aider les agriculteurs de l'Ontario à gérer les risques incontrôlables en matière de prix. Le programme fonctionne comme une assurance, et les primes des producteurs sont fixées à 30 p. 100 des coûts à long terme du programme, ce qui rend ce dernier viable et raisonnable sur le plan financier et permet à tous les partenaires d'apporter leur contribution et de gérer les risques futurs. Le Programme de gestion des risques est un excellent exemple d'initiative réussie, qui contribue au succès des entreprises agricoles en donnant aux agriculteurs la confiance dont ils ont besoin pour investir et en aidant les nouveaux agriculteurs à faire face aux coûts élevés de démarrage qui caractérise l'industrie.

Je veux aussi vous parler brièvement des idées que nous avons pour favoriser le développement de la production bovine dans le Nord de l'Ontario et pour améliorer la sécurité alimentaire de la prochaine génération de Canadiens.

Selon des scénarios modérés en matière de changement climatique, le Canada est l'un des seuls pays qui devraient profiter du réchauffement climatique, une dynamique que rend

clean water. There are almost 200 million acres of land and 16 million acres of underutilized Great Clay Belt in northern Ontario. Having sustainable beef operations on just a fraction of these acres will reduce the threat of processing plant closings, and increased production can be used to access new and growing markets in Ontario and around the world.

Every decade we are losing over a million acres of great farmland to urban sprawl in Ontario. To address this concern, the BFO has asked our provincial government to begin to unlock Crown lands in northern Ontario for agricultural expansion.

An independent economic study conducted by Beef Farmers of Ontario found that developing farms in northern Ontario is the most significant, economically sustainable plan for the region and will contribute a sustainable economic base for decades to come.

Our model provides a plan for beginning young farmers to enter the industry, and is focused on grass and forage-based cow-calf and backgrounding sectors. It is our vision for increasing food security for our children and grandchildren.

Ultimately, industry and governments at both levels need to begin to think about ways to secure the food supply for the next generation of Canadians. We need to collectively address existing land acquisition barriers. BFO is willing to work hard with anyone willing to come and expand agriculture in northern Ontario.

In closing, I would like to express my sincere thanks to the committee for your work on behalf of Canadian farmers, and for the invitation to appear here today. Thank you.

**The Acting Chair:** Thank you to all of three of you. We will begin our questioning in just a few seconds here. Senator Moore, you asked our previous witness how many farmers there are in Canada in total. According to some googling that we did, Statistics Canada says there are about 300,000 farm operators in Canada, and 3,700 or 3,800 of those are organic.

**Senator Moore:** So there are 14,000 organic, and 2 million farms in the U.S.

**The Acting Chair:** That's correct.

**Senator Moore:** Thank you for that.

**The Acting Chair:** I'm going to take the liberty of asking the first question.

possible l'abondance de capital naturel dont nous disposons, c'est-à-dire nos sols en santé et notre eau propre. Dans le Nord de l'Ontario, il y a près de 200 millions d'acres de terres, et 16 millions d'acres inutilisés dans la grande ceinture d'argile. L'implantation d'exploitations de production bovine viables sur seulement une fraction de ces terres atténuera la menace de fermetures d'usines, et l'augmentation de la production pourra servir à s'attaquer à de nouveaux marchés et à développer des marchés existants, tant en Ontario qu'à l'étranger.

Tous les 10 ans, l'étalement urbain fait perdre plus d'un million d'acres d'excellentes terres arables à l'Ontario. Pour remédier à cela, Beef Farmers of Ontario a demandé à notre gouvernement provincial de céder des terres publiques du Nord pour l'expansion agricole.

Une étude économique indépendante effectuée par Beef Farmers of Ontario a constaté que le développement agricole dans le Nord de l'Ontario est la façon la plus efficace et la plus viable sur le plan financier de soutenir cette région, et que les répercussions économiques de ce développement se feront sentir pendant des décennies à venir.

Notre modèle fournit un plan pour les agriculteurs novices qui souhaitent intégrer l'industrie. Le plan est axé sur le secteur des vaches-veaux nourris à l'herbe et au fourrage, et sur celui de la semi-finition. C'est la vision que nous avons pour améliorer la sécurité alimentaire de nos enfants et de nos petits-enfants.

En fin de compte, l'industrie et les deux ordres de gouvernement doivent commencer à penser à des façons d'assurer l'approvisionnement alimentaire de la prochaine génération de Canadiens. Nous devons collectivement faire tomber les obstacles qui gênent actuellement l'acquisition de terres. Beef Farmers of Ontario est disposé à travailler fort avec tous ceux qui voudront venir dans le Nord de l'Ontario et contribuer au développement de l'agriculture.

En terminant, je tiens à remercier sincèrement le comité du travail qu'il fait au nom des agriculteurs canadiens et de l'invitation à comparaître qu'il a adressée à Beef Farmers of Ontario. Merci.

**Le président suppléant :** Merci à vous trois. Nous allons commencer la période de questions dans quelques secondes. Monsieur Moore, vous avez demandé à notre témoin précédent de vous dire combien il y a d'agriculteurs en tout au Canada. Après quelques recherches dans Google, nous avons trouvé cette information de Statistique Canada selon laquelle il y aurait 300 000 exploitations agricoles au Canada, dont 3 700 ou 3 800 seraient des exploitations bios.

**Le sénateur Moore :** Il y a donc 14 000 exploitations bios et 2 millions d'exploitations agricoles aux États-Unis.

**Le président suppléant :** C'est exact.

**Le sénateur Moore :** Merci d'avoir vérifié.

**Le président suppléant :** Je vais me permettre de poser la première question.

Ms. Cronin, you talked about the Premier of Ontario having encouraged you, or mandated you, to increase your exporting by 2020. Is that what it was?

**Ms. Cronin:** That's right.

**The Acting Chair:** In exporting to other countries, how much competition is there between provinces and how much of this is done federally? I'm from the small province of Manitoba. However, we raise almost as many hogs as the largest provinces.

How is it determined as to who gets to send pork and/or beef to China? Any one of the three of you can answer this.

**Ms. Cronin:** I think it's a fantastic question. We know that in China, for example, there is a huge demand for Canadian pork. I don't believe that by Ontario accessing markets in China it in any way impacts Manitoba. There's enough room for all of Canada to play this game. I think that all of Canada produces an excellent high-quality pork product, and it is as a country that we access these markets through trade agreements.

Our premier is trying to grow agriculture and agri-food in Ontario because she recognizes that it's the number one driver, although that's not well known. Agriculture and agri-food is a very strong part of the economy in Ontario, and we know that for the future of Ontario it's important to grow that sector.

Through the Agri-Food Growth Steering Committee we recognize that the way to grow that sector, because our population in Ontario is not growing, is by exporting products around the world.

I don't think it is a provincial competitiveness issue. I know that we have federal packing plants in many of our provinces. In Brandon, you have a major one. In Ontario we have two, and I think there's room around the world for all of us.

**Mr. Keunen:** My thought is that it actually doesn't really matter where in Canada the products come from. Any time that you export, it's going to raise the value of the products across all provinces and across the country.

If we get product out of Ontario, it's going to raise the value. You'll have movement of hogs from Manitoba or Quebec into Ontario. It really doesn't matter where, as long as it does leave. As long as we export it, that's the main criterion. It's going to improve the overall benefit for the whole country.

From a veal perspective, most of ours is produced in Ontario and Quebec, and we see a lot more export from Quebec primarily into the U.S. That will assist the markets in Ontario as well. I think it's a win no matter which way you look at it.

Madame Cronin, vous avez dit que la première ministre de l'Ontario vous a invitée ou mandatée à augmenter vos exportations d'ici 2020. Est-ce exact?

**Mme Cronin :** Oui.

**Le président suppléant :** Lorsque vous exportez, quelle concurrence y a-t-il entre les provinces, et quel rôle le gouvernement fédéral joue-t-il à cet égard? Je viens de la petite province du Manitoba, où l'on élève cependant presque autant de porcs que dans les plus grandes provinces.

Comment décide-t-on qui enverra du porc ou du bœuf en Chine? N'importe qui peut répondre.

**Mme Cronin :** Je pense que c'est une question formidable. Nous savons qu'en Chine, par exemple, il y a une demande énorme pour le porc canadien. Je ne crois pas que le fait que l'Ontario accède à ce marché ait quelque conséquence que ce soit pour le Manitoba. La demande est assez forte pour tout le Canada. Je pense que nous produisons un porc de haute qualité partout au pays, et c'est en tant que pays que nous abordons ces marchés par l'intermédiaire des accords commerciaux.

Notre première ministre veut développer l'agriculture et l'agroalimentaire en Ontario parce qu'elle reconnaît que c'est le principal moteur économique, même si peu de gens le savent. L'agriculture et l'agroalimentaire sont d'une importance capitale pour l'économie de l'Ontario, et nous savons que, pour l'avenir de l'Ontario, il est important de développer ce secteur.

Grâce au Comité directeur pour la croissance dans le secteur agroalimentaire et compte tenu du fait que la population de l'Ontario n'augmente pas, nous reconnaissons que la façon de développer ce secteur est d'exporter nos produits partout dans le monde.

Je ne crois pas qu'il soit question de concurrence entre les provinces. Je sais qu'il y a des abattoirs sous direction fédérale dans de nombreuses provinces. Il y en a un très gros à Brandon. En Ontario, il y en a deux, et je pense que les marchés du monde entier sont assez vastes pour nous accommoder tous.

**M. Keunen :** Je pense que la provenance du produit à l'intérieur du Canada n'a pas vraiment d'importance. Chaque fois que l'on exporte, cela fait augmenter la valeur des produits dans toutes les provinces et à l'échelle du pays.

Si le produit provient de l'Ontario, la valeur du produit augmentera. Des porcs du Québec ou du Manitoba convergeront vers l'Ontario. Cela n'a pas vraiment d'importance, à condition qu'il y ait effectivement des exportations. Le maintien des exportations, c'est ce qui compte avant tout. C'est ce qui fait que tout le pays peut en profiter.

En ce qui concerne le veau, le gros de la production se fait en Ontario et au Québec, et nous constatons beaucoup plus d'exportations par le Québec, surtout vers les États-Unis. Cela est aussi bénéfique pour les marchés ontariens. Je pense que c'est une dynamique gagnante, peu importe comment nous la regardons.



**Mr. Bowman:** In the beef industry, there are cattle moving across provincial borders all the time. We have major packers in Alberta and Ontario. The concentration of finished cattle, or slaughter-ready cattle, is in Alberta and Ontario, but cows are across the province and they move to where the need is, basically.

**The Acting Chair:** In light of what the Premier of Ontario wants, and a comment that you made, Mr. Bowman — I'm not sure whether it was a million acres a year — Ms. Cronin is saying the population isn't growing. I'm trying to square this. We want to export more, and I fully support that. Let me be very clear on that. The population isn't increasing, and yet we're losing agricultural land by the millions of acres. Why is that? Is it just that people want to move out of the city and buy acreage? I know we have a lot of that in Manitoba, and of course they move out of the city and buy acreage and then are upset that there's a hog farm next door to them. How does that play out here?

**Mr. Bowman:** I think you have hit the nail on the head. They want to get out of the city, so as soon as they have a little bit more money they want to have a bigger space to live in and play in and they move to where they have that space.

**The Acting Chair:** Farmers are subdividing their land — and, again, this is the chicken or the egg — because they can make more money on that, and the city dweller comes and then complains about the farmer that sold them the land. Anyway, now I'm testifying.

**Ms. Cronin:** There is one more piece that goes with that. Agriculture is not an easy industry to be in. We see a movement of the rural population to the city. Cities are growing. That takes away from agricultural land as well. There is a migration, for sure, of population from the rural parts of Ontario — I can't speak for the rest of Canada — to the cities, which is causing cities to continue to grow and use prime agricultural land.

**The Acting Chair:** Certainly in Manitoba for sure that is the case. We have a little over a million, 1.1 or 1.5, people in Manitoba, and 800,000 of them live in one city.

**Mr. Keunen:** I think it also deals with a little bit of the relative economic viability of people in town versus people in the rural areas.

When agriculture is struggling we see a lot more migration to the rural areas because they can afford the land. Producers can't afford to pay the prices that the people in the urban areas can. You sell your house in Toronto for \$1 million, and you can go buy a farm, right? I think that is part of it. A strong and viable

**M. Bowman :** Dans l'industrie du bœuf, les bêtes traversent constamment les frontières interprovinciales. Il y a de gros abattoirs en Alberta et en Ontario. Les bovins gras ou les bovins d'abattage finis sont concentrés en Alberta et en Ontario, mais il y a des vaches dans toute la province et, essentiellement, elles vont là où l'on a besoin d'elles.

**Le président suppléant :** À la lumière de ce que veut la première ministre de l'Ontario et d'un commentaire que vous avez fait, monsieur Bowman — je ne sais pas exactement s'il a été question d'un million d'acres par an... Mme Cronin affirme que la population n'augmente pas. J'essaie de bien comprendre ce qui se passe. Nous voulons augmenter les exportations, et j'appuie cela sans réserve. Permettez-moi d'expliquer la chose très clairement. La population n'augmente pas, mais nous perdons quand même des millions d'acres de terres agricoles. Comment cela se fait-il? Est-ce seulement dû au fait que les gens veulent sortir de la ville et s'acheter du terrain? Je sais que c'est un phénomène très répandu au Manitoba. Bien entendu, ceux qui sortent de la ville et qui s'achètent un terrain sont contrariés lorsqu'ils constatent que leur voisin est une ferme porcine. Quelle est la situation à ce chapitre en Ontario?

**M. Bowman :** Je crois que vous avez mis le doigt dessus. Ils veulent sortir de la ville. Dès qu'ils ont un peu plus d'argent, ils veulent avoir plus d'espace pour vivre, et ils déménagent là où ils pourront trouver cet espace.

**Le président suppléant :** Les agriculteurs subdivisent leurs terres — et, encore une fois, c'est la question de l'œuf ou la poule —, car cela leur permet de gagner plus d'argent que s'ils ne les exploitaient. Les citoyens s'amènent et se plaignent au sujet de l'agriculteur qui leur a vendu le terrain. Mais je m'arrête là, car me voilà en train de témoigner.

**Mme Cronin :** Il y a une autre raison à cela. L'agriculture n'est pas une industrie facile. Nous constatons un mouvement des populations rurales vers les villes. Les villes se mettent donc à déborder sur les campagnes, y compris sur les terres agricoles. Je ne peux pas me prononcer pour le reste du Canada, mais en Ontario, il y a assurément une migration des populations rurales vers les villes. Les villes continuent donc à grossir et à prendre de plus en plus d'espace sur des terres agricoles de première qualité.

**Le président suppléant :** C'est effectivement ce que l'on constate au Manitoba. La province compte à peine plus d'un million d'habitants — 1,1 ou 1,5 million — et 800 000 d'entre eux sont concentrés dans une seule ville.

**M. Keunen :** Je crois que cela a aussi un peu à voir avec la sécurité économique relative des habitants des villes par rapport à celle des habitants des régions rurales.

Lorsque l'agriculture est en difficulté, on constate une migration accrue vers les régions rurales où les terrains sont plus abordables. Les producteurs ne sont pas en mesure de payer les prix que les citoyens peuvent se permettre. Si vous vendez votre résidence à Toronto pour un million de dollars, vous allez pouvoir

agriculture sector will mean that more of it stays in production and less of it is used for recreational purposes.

**Senator McIntyre:** Thank you all for your presentations. My question has to do with fact-finding missions. I assume that, at one time or another, representatives of your industries, pork, veal and beef, have all travelled to other countries on fact-finding missions to study the governance and practices of agri-food products in those countries. If so, what were the key findings of those fact-finding missions? I understand Ontario recently travelled to Australia on a fact-finding mission.

**Ms. Cronin:** I can speak to the trade mission that Ontario had to China last spring. I was able to attend with Minister Chan, our Minister of Trade, and with Minister Leal, our Minister of Agriculture, Food and Rural Affairs.

What I learned from that mission was that Canada is looked upon very favourably when it comes to food production. Our food safety standards are very high. Especially with what has happened in China in the last few years, there is an understanding that food from other countries may be safer. I think that their population sees that as well.

What I noticed, though, is that we can't always continue to do things the way that we do them in Canada when you want to access a new market. You need to understand what their consumers are looking for, the way that they like to see things packaged, the way that you need to market to their specific consumers and, when it comes to our industry, how you need to cut that particular product and present it as well. There are all kinds of opportunities in that country.

The one thing that I thought was beneficial about that fact-finding mission was it was business and government in partnership going on the mission. Government spoke to government; business spoke to business. But there was a sense of security for business in having discussions around market access. There was also recognition on behalf of government that there needs to be support for businesses when accessing markets in a different country, with a different culture and possibly a different business environment.

**Mr. Bowman:** On the beef side, we went to Australia. Australia is recognized as having one of the best traceability systems for individual animal traceability. That is definitely one of the things for market access that we have been told all along, that we need a better traceability system. Australia is known as one of the world leaders in traceability.

The system that we looked at there is definitely workable. There are some portions of that that could be adapted to Canada. Our issue has always been that traceability has to be commerce and trade friendly, and it can't be cost prohibitive to the industry

vous acheter une ferme, n'est-ce pas? Je crois que cela fait partie de l'explication. Un secteur agricole vigoureux et viable assurera le maintien de la fonction agricole des terres et le recul de leur utilisation à des fins récréatives.

**Le sénateur McIntyre :** Merci à tous de vos exposés. Ma question a trait aux missions d'enquête. Je présume que, à un moment ou à un autre, des représentants de vos industries — le porc, le veau et le bœuf — sont allés en missions d'enquête dans d'autres pays afin d'étudier les modes de gouvernance et les pratiques présidant aux produits agroalimentaires. Le cas échéant, quelles ont été les principales constatations de ces missions? Je crois savoir que l'Ontario en a récemment effectué une en Australie.

**Mme Cronin :** Je peux vous parler de la mission commerciale que l'Ontario a menée en Chine le printemps dernier. J'ai eu la chance d'y participer en compagnie du ministre Chan, notre ministre du Commerce, et du ministre Leal, notre ministre de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales.

Ce que j'ai appris de cette mission, c'est que le Canada est très respecté en ce qui concerne sa production alimentaire. Nos normes de salubrité alimentaire sont très rigoureuses. Étant donné ce qui s'est produit là-bas au cours des dernières années, on a tendance à croire que la nourriture qui vient d'ailleurs est plus sécuritaire. Et je crois que c'est aussi ce que ressent la population.

Par ailleurs, j'ai remarqué que nous ne pouvons pas continuer indéfiniment à faire les choses comme nous le faisons au Canada si nous voulons accéder à un nouveau marché. Nous devons comprendre ce que les consommateurs recherchent, leurs préférences en matière d'emballage, comment faire la mise en marché pour des consommateurs particuliers et, en ce qui concerne notre industrie, comment la viande doit être découpée et présentée. Ce pays offre une multitude de débouchés.

Ce que j'ai trouvé de plus utile à la mission d'enquête, c'était de voir l'alliance entre le secteur privé et le gouvernement. Le gouvernement a parlé au gouvernement, et le secteur privé au secteur privé. Mais le secteur privé se sentait à l'aise d'aborder des questions relatives à l'accès au marché. Le gouvernement a aussi reconnu la nécessité d'aider le secteur privé lorsqu'il s'agit d'accéder à de nouveaux marchés dans un autre pays, dans une autre culture et, peut-être aussi, dans un milieu des affaires différent du nôtre.

**M. Bowman :** Pour ce qui est du bœuf, nous avons regardé du côté de l'Australie. Son système de traçabilité des animaux individuels est réputé être parmi les meilleurs au monde. C'est certainement l'un des facteurs en matière d'accès aux marchés dont on nous souligne l'importance, c'est-à-dire qu'il nous faut un meilleur système de traçabilité. L'Australie est reconnue comme étant l'un des chefs de file en matière de traçabilité.

Le système australien que nous avons étudié est tout à fait réalisable. Il y a des aspects qui pourraient être adaptés au contexte canadien. Nous avons toujours dit que la traçabilité doit être conciliée avec les besoins du commerce et des échanges et

to keep it moving forward. Those are the pillars that we worked on, and we think that, once we get this traceability issue sorted out, it will give us some more market access as we move forward.

**Senator Unger:** I think my question might pertain most to you, Mr. Bowman.

Data from Canfax, a research firm in the slaughter section, show that consumer beef prices have risen since 2000, despite a decline in domestic demand.

How do you explain that trend? Which factors have had a significant impact on Canadian beef prices?

I would like you all, if you would, to comment about labour availability or shortage.

**Mr. Bowman:** I would say the reason for the biggest spike in domestic beef prices has been the supply. The numbers of cows and supply of beef has decreased over the last 10 years almost 33 per cent. We compound that with the drought that they had in Texas, which is the U.S.'s biggest supplier of beef. North America being basically one market, all of a sudden the demand for beef outstripped the supply. That is why you saw the spike in domestic beef.

**Senator Unger:** So we exported more?

**Mr. Bowman:** We still maintained our exports, but the domestic price rose at the same time.

**Senator Unger:** What factors have an impact? I am wondering about labour.

**Mr. Bowman:** The people from the Cargill plant at High River in Alberta would tell you that they are about 300 people short of running a full plant there. It is not that they aren't killing the cattle there that are ready, it is the value-added portion. They can't take advantage of that because they don't have the people to further process the meat in the plant to take advantage of some of that exotic meat that is demanded in China, South Korea and those places. The cuts of beef that you see on the shelf are not being affected by the loss of labour. It is the value-added of each carcass that we are missing out on because of the shortage of labour.

**Senator Unger:** Any other comments regarding this?

**Ms. Cronin:** With regard to the labour issue and costs, I think it goes back to what I said about the importance of creating a vibrant business opportunity for agriculture and agri-food. I think that that is a responsibility that lies both with government and with industry.

When it comes to labour, primary agriculture and processing is very intensive. It is difficult often to find the people that you need. For example, on my farm, I live in Huron County. We have a very small population; we are very rural. I need a lot of people on my farm. My six kids aren't enough for that job. So we bring in help from Guatemala through the low-skilled worker program. It has

qu'elle ne peut entraîner des coûts prohibitifs pour l'industrie. Ce sont les mots d'ordre que nous nous sommes donnés, et nous croyons qu'une fois que nous aurons réglé la question de la traçabilité, notre accès aux marchés en sera amélioré.

**La sénatrice Unger :** Je crois que ma question vous concerne davantage, monsieur Bowman.

Les données de la société de recherche Canfax sur les abattages indiquent que le prix du bœuf destiné à la consommation a grimpé depuis 2000, malgré une baisse de la demande intérieure.

Comment expliquez-vous cette tendance? Quels sont les facteurs qui ont exercé une pression considérable sur le prix du bœuf au Canada?

Je vous demanderais tous de vous prononcer sur la disponibilité ou la pénurie de la main-d'œuvre.

**M. Bowman :** Je dirais que la raison qui explique le plus gros du pic du prix du bœuf au pays, c'est l'offre. Le nombre de vaches et la quantité de bœuf ont baissé au cours des 10 dernières années, soit de presque 33 p. 100. Ajoutons à cela la sécheresse qui a sévi au Texas, la plus grande région productrice de bœuf des États-Unis. L'Amérique du Nord constitue essentiellement un seul marché, et tout d'un coup la demande de bœuf a dépassé l'offre. C'est ce qui explique la flambée des prix du bœuf ici au pays.

**La sénatrice Unger :** Nous en avons donc exporté davantage?

**M. Bowman :** Nous avons maintenu le volume de nos exportations, mais le prix intérieur a grimpé en même temps.

**La sénatrice Unger :** Quels sont les facteurs dont il faut tenir compte? Je songe notamment à la main-d'œuvre.

**M. Bowman :** Les exploitants de l'abattoir Cargill située à High River en Alberta vous diraient qu'il leur manque 300 employés pour tourner à plein régime. Ce n'est pas que les bovins ne se font pas abattre lorsqu'ils sont prêts, c'est plutôt les activités de valorisation qui font défaut. Les exploitants ne peuvent pas en profiter, car ils n'ont pas la main-d'œuvre nécessaire pour transformer davantage la viande sur les lieux afin de tirer profit de la demande de viande exotique de la Chine, de la Corée du Sud et d'ailleurs. Les coupes de bœuf que vous voyez ici sur les étagères ne sont pas touchées par la pénurie de main-d'œuvre. C'est la valeur ajoutée à chaque carcasse qui nous échappe à cause de cette pénurie.

**La sénatrice Unger :** Y a-t-il d'autres observations?

**Mme Cronin :** En ce qui concerne les coûts et la main-d'œuvre, je crois qu'il faut revenir à ce que j'ai dit concernant l'importance de créer des occasions commerciales favorables pour l'agriculture et l'agroalimentaire. Cette responsabilité incombe à la fois au gouvernement et à l'industrie.

L'agriculture primaire et la transformation exigent beaucoup de main-d'œuvre. Il est souvent difficile de trouver les gens dont on a besoin. J'ai une ferme dans le comté de Huron, par exemple. La population est très petite; c'est une région rurale. Or, j'ai besoin de beaucoup d'employés dans ma ferme. Mes six enfants ne suffisent pas. Nous faisons donc venir des gens du Guatemala

been extremely successful on our farm. We are able to give them an opportunity that they wouldn't have in their own country, and they provide us with a labour source that we are not able to find around us. We look in our own area first and foremost.

I think it is also about the value chain. In Ontario our federal processors have been fairly successful in being able to find labour, but in Manitoba, for example, at the Brandon plant, this is a big issue. I think we need to look at the whole country, not just Ontario, when we are looking at this one. If Brandon isn't able to get the labour that they need and then they need to shut down shifts or they are not able to process as much pork, that impacts the entire value chain.

We need to ensure that both primary agriculture and our processors are able to access the labour that they need to be able to carry on with their operations. Without that, we are not able to grow market access.

**Senator Unger:** Are you suggesting temporary or permanent foreign workers?

**Mr. Bowman:** Start with the Temporary Foreign Worker Program and make sure that we have them.

**Senator Unger:** Have you approached government on that issue?

**Mr. Bowman:** Yes, we have, absolutely.

**Ms. Cronin:** Yes.

**Senator Unger:** How is that going?

**Mr. Bowman:** Limited success, I would say.

**Mr. Keunen:** The Canadian Cattlemen are working hard on that because out west they have been affected by it. From the conversations I have had on the beef round table the foreign workers program, when they made those changes, dramatically affected the ability to access labour. Those people were coming in as foreign workers, and they were transitioning them to become full Canadians and being fully integrated into the communities; so changing that program certainly made a huge difference.

Back to the price aspect of it, the market is a North American market and cattle and veal and hogs are flowing both ways in different segments of the market. It is not necessarily always east-west; it is often north-south as well. Consumers are always evaluating whether to buy beef, pork or veal. What do I buy today and cook for supper? If there is a shortage in one marketplace, it affects others. You can't really put all the blame on one sector, but it is a totally integrated system.

grâce au programme pour les travailleurs peu spécialisés. Notre ferme en bénéficie énormément. Nous sommes en mesure de donner à ces gens des occasions qu'ils n'auraient pas eues dans leur pays, et nous avons une source de main-d'œuvre que nous n'arrivons pas à trouver chez nous. Nous cherchons essentiellement dans notre région.

Je crois qu'il en va également de la chaîne de valeur. Ici en Ontario, nos transformateurs agréés par le gouvernement fédéral réussissent plutôt bien à trouver de la main-d'œuvre, mais au Manitoba, par exemple, l'abattoir de Brandon éprouve beaucoup de difficultés. Il faut examiner le problème à l'échelle du pays, et non seulement en Ontario. Si l'abattoir de Brandon n'est pas en mesure de trouver la main-d'œuvre qu'il lui faut et doit ensuite réduire les quarts de travail ou ne peut transformer autant de porcs qu'il ne le voudrait, cela aura une incidence sur toute la chaîne de valeur.

Nous devons nous assurer que les secteurs de l'agriculture primaire et de la transformation ont la main-d'œuvre qu'il leur faut pour mener leurs activités. Sinon, nous ne pourrions améliorer notre accès aux marchés.

**La sénatrice Unger :** Proposez-vous le recours aux travailleurs étrangers temporaires ou permanents?

**M. Bowman :** Commençons par le Programme des travailleurs étrangers temporaires et assurons-nous que nous l'avons.

**La sénatrice Unger :** Avez-vous communiqué avec le gouvernement à ce sujet?

**M. Bowman :** Oui, absolument.

**Mme Cronin :** Oui.

**La sénatrice Unger :** Comment avance le dossier?

**M. Bowman :** Lentement, je vous dirais.

**M. Keunen :** La Canadian Cattlemen Association travaille fort sur ce dossier, car les gens de l'Ouest sont concernés. D'après les conversations auxquelles j'ai participé à la table ronde sur le bœuf, les changements apportés au Programme des travailleurs étrangers temporaires ont nui de façon dramatique à l'accès à la main-d'œuvre. Ces gens venaient au pays à titre de travailleurs étrangers, et ils entreprenaient les démarches nécessaires afin de devenir Canadiens à part entière et s'intégrer pleinement dans les collectivités. Les changements apportés au programme ont certainement beaucoup changé la donne.

En ce qui concerne le facteur prix, nous faisons partie du marché nord-américain, et les bovins, les veaux et les porcs sont exportés dans les deux sens dans les diverses filières du marché. Ce n'est pas forcément un flux est-ouest, c'est bien souvent nord-sud également. Les consommateurs se demandent toujours s'ils devraient acheter du bœuf, du porc ou du veau. Qu'est-ce que j'achète pour mon souper ce soir? S'il y a une pénurie sur un marché, les autres en ressentent l'effet. On ne peut montrer du doigt un seul secteur, car le système est complètement intégré.

[Translation]

**Senator Dagenais:** My first question is for Mr. Bowman. You mentioned that there had been an increase in the price of beef for Canadian consumers. Inevitably, you must turn to exports because of the decrease in consumption in Canada. When you export to the United States, for instance, the market is more competitive. In that case, can you maintain the same prices as in Canada, or do you have to reduce your prices?

[English]

**Mr. Bowman:** To talk about price in North America, in many cases it is very much run together. When the price increases in Canada, the price increases in the U.S. That pricing model tends to flow together.

The export out of North America is where we see the greatest increase in value for our beef products. In saying that, the riches for the whole carcass are still the North American markets and the domestic market. Keeping Canadians fed is still where a good chunk of our money comes from.

[Translation]

**Senator Dagenais:** I would like to put a question to Ms. Cronin, and I want to congratulate her on the success of her family farm and her six children. These days, that is a big family. You have your work cut out for you. And furthermore, you are radiant!

But seriously, you said that you operate a family farm that is very successful. I expect that all of the agreements with other countries put pressure on family farms. Does that mean, consequently, that the less successful ones will have to go out of business, because producers must have the capacity to produce in a global context?

[English]

**Ms. Cronin:** In the pork industry, our price is based off of a U.S. price. We are based off of the Chicago Mercantile Exchange. When Canada is able to access global markets around the world, it doesn't disadvantage any particular family or farm. Like most pork producers in primary agriculture only, we don't have our own processing plant. We are paid based on the same price as everyone else, depending on where we ship our pigs. I am part of a cooperative, along with 165 other farmers; so our price is based off of what our processing can sell it for. Other farmers are based off of a U.S. price as well.

When Canada is able to access global markets, it increases the price for everyone. It doesn't disadvantage anyone in particular. Family farms can only stand to benefit from being able to access

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Ma première question s'adresse à M. Bowman. Vous avez mentionné qu'il y avait eu une augmentation du prix du bœuf pour les consommateurs canadiens. Inévitablement, vous devez vous tourner vers l'exportation en raison de la diminution de la consommation au Canada. Lorsque vous exportez vers les États-Unis, par exemple, le marché est plus compétitif. Dans ce cas-là, pouvez-vous maintenir les mêmes prix qu'au Canada, ou devez-vous baisser vos prix?

[Traduction]

**M. Bowman :** En ce qui concerne les prix en Amérique du Nord, les facteurs sont concourants. Lorsque le prix augmente au Canada, il augmente également aux États-Unis. Le modèle de fixation des prix suit le même cours.

Nous avons observé la plus grande hausse de la valeur de nos produits de bœuf dans nos exportations à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Cela dit, la carcasse entière rapporte le plus sur le marché nord-américain et le marché canadien. L'essentiel de nos revenus est toujours attribuable à la consommation intérieure.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** J'aimerais poser une question à Mme Cronin, que je tiens à féliciter pour le succès de sa ferme familiale et pour ses six enfants. De nos jours, c'est une grosse famille. Vous avez du pain sur la planche. De plus, vous êtes toute radieuse!

Sur une note un peu plus sérieuse maintenant, vous avez mentionné que vous exploitez une ferme familiale avec laquelle vous avez beaucoup de succès. Compte tenu de tous les traités qui existent à l'extérieur du pays, j'imagine que cela met de la pression sur les fermes familiales. Par conséquent, celles qui ont moins de chance devront-elles se retirer, parce que les producteurs doivent avoir la capacité de produire dans un contexte mondial?

[Traduction]

**Mme Cronin :** En ce qui concerne le secteur du porc, notre prix dépend du prix américain. Le cours est fixé à partir de la Bourse des marchandises de Chicago. Lorsque le Canada perçoit des marchés étrangers, il n'y a aucun désavantage pour une famille ou une ferme particulière. Comme la plupart des producteurs de porcs du secteur agricole primaire, nous n'avons pas notre propre abattoir. Nous touchons le même prix que les autres, selon qui achète nos porcs. Je fais partie d'une coopérative, avec 165 autres éleveurs; le prix que nous touchons dépend du prix de vente qu'obtient le transformateur. D'autres éleveurs touchent également des prix fixés à partir du cours américain.

Lorsque le Canada perçoit des marchés étrangers, le prix monte pour tout le monde. Personne n'est désavantagé en particulier. Les exploitations familiales ne peuvent qu'en bénéficier, du fait de

markets around the world. Even if the processing plant that you feed into doesn't access those trade markets, it will help to bring up the price for everyone.

In no way does it disadvantage any family farm, but I appreciate the thought of how that might happen.

**Senator Oh:** Thank you for coming here today.

You were talking about the Chinese market. Senator Plett and I went to a big food show in Shanghai two years ago. There was a big Canadian pork and beef pavilion. It was successful and a lot of people were there. When we travel we always go to support Canadian food fairs and all of your exports.

In doing business in China, official government support is very important. It is a confidence to the local business people.

As a family farmer, do you do direct exports or must you go to the association?

**Ms. Cronin:** We don't do any direct export ourselves because we don't process our own product. We are a cooperative that owns processing, but it is the processing plant that accesses those global markets. I'm not involved with that part.

As a family farmer, we grow the product on our farm and sell it to a processor. What happens beyond that is not within our control. It's part of the reason that I volunteer so much of my time for my industry, because I really believe in having a vibrant industry for farmers in as many ways as possible.

**Senator Oh:** The same thing for the beef industry?

**Mr. Keunen:** Yes, for veal it is the same thing. It is the processors that are purchasing our product. We are producing the product and selling it to a processor. It is the processor that is marketing it worldwide. We don't have any direct access to the market. It's those processors that look after that.

**Senator Oh:** What happens if a buyer from China wants to buy your products? They have to go to the processor's plant?

**Ms. Cronin:** That is correct. They need to go through a processor, not to an individual farmer. Likely, they would want to do that because there is usually a demand for high volume, and one producer wouldn't be able to provide that.

**Mr. Keunen:** The producers aren't necessarily able to do the processing. You need those plants to do that. It makes sense and is a natural step and place for them to go, rather than to the individual producer.

pouvoir accéder aux marchés étrangers. Même si l'abattoir qui achète vos porcs ne vend pas ses produits sur ces marchés, le cours général augmentera pour tout le monde.

Aucune exploitation familiale n'en est désavantagée, mais c'est bien de songer à la possibilité.

**Le sénateur Oh :** Merci d'être venus aujourd'hui.

Vous avez évoqué le marché chinois. Le sénateur Plett et moi-même sommes allés à un grand salon de l'alimentation à Shanghai il y a deux ans. Il y avait un énorme pavillon sur le porc et le bœuf canadiens. Le pavillon a connu un franc succès et a accueilli de nombreux visiteurs. Lorsque nous sommes en déplacement, nous appuyons toujours les aliments canadiens et toutes vos exportations.

Le soutien officiel du gouvernement est très important lorsqu'on fait affaire avec la Chine. C'est une marque de confiance aux yeux des gens d'affaires locaux.

En tant que petit exploitant, organisez-vous directement les exportations, ou devez-vous passer par une association?

**Mme Cronin :** Nous n'exportons pas directement notre produit nous-mêmes, car nous ne le transformons pas. Nous faisons partie d'une coopérative qui possède un abattoir, et c'est l'abattoir qui peut accéder à ces marchés étrangers. Je ne participe pas à ces activités.

En tant qu'agricultrice, j'éleve le produit dans notre exploitation familiale et je le vends à un transformateur. Je ne peux influencer sur ce qui se passe au-delà. C'est une des raisons pour laquelle je donne tant de temps pour le compte de mon industrie, car je suis convaincue que les agriculteurs doivent bénéficier d'une industrie florissante sur tous les plans.

**Le sénateur Oh :** Les mêmes conditions s'appliquent-elles au secteur du bœuf?

**M. Keunen :** Oui, il en va de même pour le veau. Ce sont les transformateurs qui achètent notre produit. Nous élevons les veaux et les vendons à un transformateur. C'est le transformateur qui se charge de commercialiser le produit à l'échelle mondiale. Nous n'avons pas de contact direct avec le marché. Ce sont les transformateurs qui s'en occupent.

**Le sénateur Oh :** Qu'arrive-t-il si un acheteur chinois souhaite acheter vos produits? Il doit s'adresser aux transformateurs?

**Mme Cronin :** C'est exact. Il doit s'adresser aux transformateurs, et non pas à un éleveur individuel. L'acheteur le ferait parce que normalement il recherche un grand volume, et un seul producteur ne serait pas en mesure de suffire à cette demande.

**M. Keunen :** Ces producteurs ne sont pas forcément capables d'effectuer la transformation. Il faut avoir des abattoirs. C'est logique donc de s'adresser aux transformateurs, plutôt qu'aux producteurs individuels.

**Senator Oh:** For the Asian market, especially China, you have a lot of added value to beef and pork. There are many parts that people probably wouldn't use here, but they could be exported in large numbers to China and other parts of Asia and the Pacific Rim.

**Ms. Cronin:** I completely agree with that. Things like pig ears and pig feet, which Canadians don't eat, they are high-value products in China. It is important to be able to sell the whole pig. Sometimes that means you have to have 40 or 50 different markets to do that.

**Senator Beyak:** Thank you all so much. Canadians watch these programs. I tell that to all the committee witnesses. What you do within the food industry is imperative for all of us. The presentations today are excellent.

Can you tell me if they still use pig tails in the Kitchener area? There used to be a restaurant there to which we drove two hours to have barbecued pig tails. Is that a value-added product as well?

**Ms. Cronin:** Any product of the pig can be. It just depends on how you prepare it and the market you have for it.

In Kitchener-Waterloo, we took our board to a place on Lancaster Street that just specializes in pork product, and pig tails is one of those things. It is a fantastic restaurant.

But it might be pig tails at that restaurant, pig feet in China and pig ears in the Philippines. It is about finding those markets and being able to capture the value for each one of those pieces.

**Senator Beyak:** Just a quick supplemental. I think our minister Gerry Ritz was instrumental in getting that Canada brand out there years ago, and it is nice to see the provinces falling into line as well, because Canada is unique. You are vibrant, and you do portray so well why Canadian food is better across the world for marketing. Thank you all again.

**Senator Moore:** Thank you, everyone, for being here.

Mr. Bowman, you mentioned that we need to do better with animal traceability. I am familiar with COOL and all that. We worked hard to get rid of that, and last December the U.S. passed legislation to get rid of that.

What does that mean, animal "traceability"?

**Mr. Bowman:** The idea is that we should be able to trace an animal from birth to plate so we know every step of the production: where it has lived, where it has been.

**Senator Moore:** You are a beef farmer.

**Mr. Bowman:** Yes.

**Le sénateur Oh :** Sur le marché asiatique, notamment en Chine, le bœuf et le porc sont fortement valorisés. Il y a de nombreuses parties de la carcasse dont les gens ne se serviraient probablement pas ici, mais qui pourraient être exportées en quantité importante vers la Chine et d'autres régions de l'Asie et du Pacifique.

**Mme Cronin :** Je suis entièrement d'accord. Les oreilles et les pattes de cochon, que les Canadiens ne mangent pas, sont des morceaux de choix en Chine. Il est donc important de pouvoir vendre tout le cochon. Parfois, il faut écouler son produit sur 40 ou 50 marchés pour ce faire.

**La sénatrice Beyak :** Merci beaucoup à tous. Les Canadiens nous regardent. Je le dis à tous les témoins qui viennent en comité. Vos activités au sein de l'industrie alimentaire sont importantes pour nous tous. Merci de vos excellents témoignages.

Pouvez-vous me dire si on mange encore des queues de cochon dans la région de Kitchener? Il y avait autrefois un restaurant qui servait des queues de cochon cuites au barbecue. Nous faisons deux heures de route pour nous y rendre. Est-ce aussi un produit à valeur ajoutée?

**Mme Cronin :** N'importe quelle partie du cochon peut l'être. Cela dépend du mode de préparation et du marché.

Dans la région de Kitchener-Waterloo, notre conseil s'est rendu à un restaurant sur la rue Lancaster qui se spécialise dans le cochon, et qui sert notamment les queues de cochon. C'est un restaurant fabuleux.

On mange des queues de cochon dans ce restaurant, des pattes de cochon en Chine, et des oreilles de cochon aux Philippines. Il s'agit de trouver les créneaux et de pouvoir valoriser chacune de ces parties du cochon.

**La sénatrice Beyak :** Une petite question supplémentaire. Je crois que notre ministre, M. Gerry Ritz, a joué un rôle primordial pour faire connaître la marque canadienne sur ce marché il y a trois ans, et il me fait donc plaisir de voir les provinces suivre cette piste, car le Canada occupe une place unique. Vous faites bien votre travail et vous montrez avec brio, grâce à vos activités de commercialisation, pourquoi les aliments canadiens sont meilleurs. Merci encore à tous.

**Le sénateur Moore :** Merci à tous d'être venus.

Monsieur Bowman, vous avez dit que nous devons améliorer la traçabilité des animaux. Je connais la politique sur l'étiquetage du pays d'origine et les autres facteurs. Nous avons travaillé fort pour nous en débarrasser, et en décembre dernier, les États-Unis ont adopté un projet de loi dans ce sens.

Que veut dire la « traçabilité » des animaux?

**M. Bowman :** L'idée veut que nous soyons en mesure de tracer le parcours de l'animal, depuis sa naissance jusqu'à l'assiette, afin de connaître chaque étape de production, c'est-à-dire où l'animal a été élevé et par où il est passé.

**Le sénateur Moore :** Vous êtes éleveur de bœuf.

**M. Bowman :** Oui.

**Senator Moore:** So you grow an animal.

**Mr. Bowman:** Yes.

**Senator Moore:** And you sell it to a processor?

**Mr. Bowman:** No.

**Senator Moore:** You do or you don't.

**Mr. Bowman:** The problem is that a normal animal would go through two or three owners along the way because of different stages of production. I will sell my calves to somebody who will put them to grass or puts more weight on them. Then they will sell them to somebody else who will put the last 200 pounds on them.

With the whole production system, each animal would go through, on average, three owners before it actually gets to its final resting place.

**Senator Moore:** Who keeps the piece of paper that lists those things?

**Mr. Bowman:** As of right now, nobody.

**Senator Moore:** Nobody?

**Mr. Bowman:** The current system —

**Senator Moore:** We know they started with you.

**Mr. Bowman:** And we know where they ended, but we don't necessarily know all of the places in between. The system we are trying to develop is one that will trace that from where it is born to where it ends.

**Senator Moore:** What is the issue? What do you have to overcome in order to put that in place?

**Mr. Bowman:** Cost is one; a slowdown in trade and commerce is another. At sales barns, where they are selling these cattle, each individual tag would have to be read and entered into some kind of database so we can track where these animals are going.

Those are issues. We don't want them to have to spend three days trying to figure this out.

**Senator Moore:** Does each animal maintain its own tag throughout the whole process?

**Mr. Bowman:** That is the idea right now, yes.

**Senator Moore:** That is the idea. Is it happening?

**Mr. Bowman:** We are working on getting better. We are at more than 90 per cent where the tags are retained from at birth to harvest.

**Senator Moore:** Is there some way, like in the store with the barcodes, to do that?

**Le sénateur Moore :** Admettons que vous élevez un animal.

**M. Bowman :** Oui.

**Le sénateur Moore :** Et vous le vendez à un transformateur?

**M. Bowman :** Non.

**Le sénateur Moore :** Oui ou non?

**M. Bowman :** Le problème, c'est que normalement, l'animal serait vendu deux ou trois fois en cours de route à cause des diverses étapes de la production. Je vends mes veaux à quelqu'un qui les mettra au pâturage ou les engraissera. Cette personne les vendra ensuite à quelqu'un qui se chargera de la finition en les engraisant de 200 livres environ.

Au sein du système de production, chaque animal passe en moyenne par trois propriétaires avant d'être abattu.

**Le sénateur Moore :** Qui tient un registre pour tout documenter?

**M. Bowman :** En ce moment, personne.

**Le sénateur Moore :** Personne?

**M. Bowman :** Le système actuel...

**Le sénateur Moore :** Nous savons que l'animal vient de chez vous.

**M. Bowman :** Et nous savons où l'animal a été abattu, mais nous ne connaissons pas forcément toutes les étapes entre. Le système que nous tentons de créer nous permettra de retracer le parcours de l'animal depuis sa naissance jusqu'à sa mise à mort.

**Le sénateur Moore :** Quel est le problème? Quels sont les obstacles à surmonter afin de créer un tel système?

**M. Bowman :** Les coûts, d'une part, et le fléchissement des échanges et des ventes, d'autre part. Afin que nous puissions retracer ces animaux, il faudrait lire chaque étiquette et en faire la saisie dans une base de données aux encans, où on vend les bovins.

Or, c'est problématique. Nous ne voulons pas que les gens aient à consacrer trois jours pour retracer un animal.

**Le sénateur Moore :** L'animal garde-t-il la même étiquette pendant tout le processus?

**M. Bowman :** C'est ce que nous voulons actuellement, oui.

**Le sénateur Moore :** C'est ce que vous voulez. Est-ce la réalité?

**M. Bowman :** Nous essayons de nous améliorer. Nous en sommes à un taux de plus de 90 p. 100 des animaux qui conservent l'étiquette depuis la naissance jusqu'à l'abattage.

**Le sénateur Moore :** Y a-t-il une façon de le faire, comme les codes à barres dans les magasins, par exemple?



**Mr. Bowman:** That is the system we are working toward. It is just that when you start moving thousands of head through a sales barn in a day, it gets complicated. When the animals are coming from hundreds of producers and going to hundreds of different producers, it can start to be very complicated.

**Senator Moore:** You say we are 90 per cent there. How does it work now? Do you want to measure or keep track of the animals that leave your farm, or is it up to the person in the second phase who has to record it?

**Mr. Bowman:** Yes. My responsibility is to make sure there is a tag on that animal when it leaves my property.

**Senator Moore:** So if you sell it to me, and I am the second stage, what do I do with it now?

**Mr. Bowman:** At this point, nothing; you don't have to do anything.

**Senator Moore:** So when I sell it to the third person in the chain, I don't have to do what you did?

**Mr. Bowman:** Your responsibility, when they go on the truck, is that each one has a tag. So if it has lost a tag while in your possession, you have to replace that tag. Other than that, you have no responsibility.

The proposal for the system we're moving toward is that you would record the numbers when they move into your possession. That is the proposal at this point.

**The Acting Chair:** Ms. Cronin, do you wanted to add something to this?

**Ms. Cronin:** It is different in the pork industry in Canada. As of July 2014, we had mandatory traceability in our industry. That means that each movement of a pig is recorded and uploaded into the PigTrace database, so we know from where our animals originated. When they get to the processing plant, we know where those animals came from and the different places that they were along the way.

It is important to have traceability because of food safety. If ever in our industry we see a problem with an animal at one phase in production, we are able to quickly log on to that PigTrace database and find out where that animal has been, when, and when it was moved and by whom.

I appreciate that when the government rolled this program out in July 2014, they started it on an educational basis. We are seeing a huge amount of uptake across our industry. I would say we are getting close to 100 per cent, and the government has said that pretty soon it will move beyond an education transfer.

**The Acting Chair:** We need to move on, but I want to ask a short supplementary that might help Senator Moore.

**M. Bowman :** C'est le système que nous visons. C'est juste que lorsqu'on commence à déplacer des milliers de têtes de bétail lors d'un encan d'un jour, les choses deviennent compliquées. Les animaux proviennent de centaines de producteurs et sont vendus à des centaines de producteurs différents, et le tout devient très compliqué.

**Le sénateur Moore :** Vous dites que vous en êtes à un taux de respect de 90 p. 100. Comment le système fonctionne-t-il en ce moment? Devez-vous assurer le suivi des animaux qui quittent votre exploitation, ou revient-il à l'acheteur de le faire?

**M. Bowman :** Oui. Ma responsabilité, c'est de m'assurer que l'animal est étiqueté lorsqu'il quitte mon élevage.

**Le sénateur Moore :** Donc si vous me vendez un bovin, et j'assume la deuxième étape de la production, que dois-je faire?

**M. Bowman :** À ce stade-ci, rien du tout, il n'y a rien à faire.

**Le sénateur Moore :** Donc lorsque je vends mon produit au troisième intervenant de la chaîne, je n'ai pas à faire comme vous?

**M. Bowman :** Votre responsabilité, lorsque les bovins montent dans le camion, c'est de s'assurer que chacun d'entre eux est étiqueté. Si le bovin a perdu son étiquette lorsqu'il vous appartenait, vous devez remplacer l'étiquette. À part cette consigne, vous n'avez aucune autre responsabilité.

Aux termes du système que nous visons, on propose que le producteur ait également à prendre note des numéros sur chaque étiquette lorsqu'il prend possession des bovins. C'est la teneur de la proposition actuelle.

**Le président suppléant :** Madame Cronin, avez-vous quelque chose à ajouter?

**Mme Cronin :** Dans le secteur du porc du Canada, c'est différent. La traçabilité est obligatoire dans notre secteur depuis juillet 2014. Cela veut dire que chaque déplacement d'un porc est consigné et versé à la base de données PorcTracé, ce qui fait que nous sommes en mesure de retracer nos animaux. Lorsque les porcs arrivent à l'abattoir, nous savons d'où viennent ces animaux et quels étaient les divers stades de leur production.

La traçabilité est importante pour des raisons de salubrité. Si jamais un problème survient dans notre secteur à cause d'un animal à un stade particulier de la production, nous pouvons rapidement consulter la base de données PorcTracé afin de retracer le parcours de l'animal et de savoir quand il a été déplacé et par qui.

Lorsque le gouvernement a mis sur pied ce programme en 2014, c'était à des fins éducatives. Or, les acteurs de notre industrie participent de plus en plus. Je vous dirais que le taux de participation frôle les 100 p. 100 et le gouvernement a dit que bientôt on irait au-delà du cadre éducatif.

**Le président suppléant :** Le temps file, mais j'aimerais poser une petite question supplémentaire qui pourrait aider le sénateur Moore.

Would it be a little easier for the pork producer to do this than for a beef producer because of the pyramid system that we have in pork production? You actually have a pyramid with the pork producers where the weanling comes into the system, and it stays in a system where a group of farmers own the entire pyramid.

Would that make it any easier than it is in the cattle industry where it might simply be going to different areas?

**Ms. Cronin:** In the pork industry, there are definitely contracts like you speak of where, when I produce an early wean, it goes to this barn every single time. But there are also all kinds of transactions that happen where a farmer decides, "Now I have too many animals, and I am going to sell them on the open market to this particular place." We are able to account for all of those animals within the system.

**The Acting Chair:** I was not aware that was still going on.

**Ms. Cronin:** Yes, sir.

**The Acting Chair:** At least in Manitoba most barns are owned by three or four organizations, and a particular farmer may own the barn itself but is on contract with Maple Leaf or so on.

**Ms. Cronin:** Ontario has a different system. We are primarily individually owned operators in Ontario.

**Senator McIntyre:** My question has to do with the Beef Farmers of Ontario and the Canada-EU agreement. As I understand it, the Beef Farmers of Ontario have said that, although that agreement has been signed, outstanding technical differences remain to be negotiated before the beef sector can access the EU market.

Can you tell us about these technical difficulties, and are you aware of the status of these technical negotiations? Perhaps Mr. Stewart can answer that question.

**Dave Stewart, Executive Director, Beef Farmers of Ontario:** I can provide a bit of background on it. I am not the expert in the field, but they are what we call phytosanitary agreements. They are over the types of products we use to wash the carcass within the processing plants. The materials we use allow us to integrate with the U.S. very well and are accepted everywhere else around the world.

The EU wants a different material used. That would then, as I understand it, cut off our access to the U.S.

That is sort of a trade barrier that is outside of the agreement, but the CFIA people are working on resolving this issue. We had thought it would have been done by now, but it is not.

**Senator McIntyre:** Thank you.

Est-il un peu plus facile pour le producteur de porc de participer à un tel système que le producteur de bœuf à cause du système pyramidal que nous avons dans le secteur porcin? Il y a en fait une pyramide de production de porc, ayant à la base les porcelets sevrés qui entrent dans le système et y demeurent. C'est le même groupe d'agriculteurs qui possèdent la pyramide entière de production.

De ce fait, la traçabilité est-elle plus facile que dans le secteur des bovins, où les animaux sont vendus à divers intervenants?

**Mme Cronin :** Dans le secteur du porc, il y a bien sûr des contrats comme celui que vous venez de décrire, aux termes desquels je produis des porcelets sevrés et je les vends à la même porcherie chaque fois. Mais il y a également d'autres types de transactions. Il se peut qu'un agriculteur décide qu'il a trop d'animaux et qu'il les vende sur le marché libre à une autre porcherie. Nous pouvons retracer tous les animaux dans notre système.

**Le président suppléant :** J'ignorais que de telles transactions avaient encore lieu.

**Mme Cronin :** Oui, monsieur.

**Le président suppléant :** Au Manitoba, du moins, la plupart des élevages porcins appartiennent à trois ou quatre sociétés, et il se peut qu'un agriculteur possède le bâtiment de la porcherie, mais il a un contrat avec la société Maple Leaf.

**Mme Cronin :** L'Ontario a un système différent. Ici en Ontario, nous sommes essentiellement des éleveurs indépendants.

**Le sénateur McIntyre :** Ma question porte sur Beef Farmers of Ontario et l'accord conclu entre le Canada et l'Union européenne. Si j'ai bien compris, Beef Farmers of Ontario a indiqué que même si l'accord a été signé, il reste à négocier des différences techniques avant que le secteur bovin ne puisse accéder au marché de l'Union européenne.

Pouvez-vous nous en dire plus sur ces difficultés techniques, et savez-vous où sont rendues les négociations à ce sujet? Peut-être que M. Stewart pourrait répondre à la question.

**Dave Stewart, directeur exécutif, Beef Farmers of Ontario :** Je peux vous donner le contexte. Je ne suis pas expert en la matière, mais il s'agit d'accords phytosanitaires. Ces accords portent sur les types de produits que nous utilisons pour laver la carcasse dans les abattoirs. Les produits que nous utilisons nous ont permis d'intégrer le marché américain sans difficulté et sont acceptés partout au monde.

Or, l'Union européenne voudrait que nous utilisions un autre produit. À ce moment-là, d'après ce que je comprends, nous n'aurions plus accès au marché américain.

C'est le genre d'obstacle au commerce qui n'est pas prévu par l'accord, mais les bonnes gens de l'ACIA travaillent sur le dossier pour y trouver une solution. Nous croyions qu'une solution aurait déjà été trouvée, mais ce n'est pas le cas.

**Le sénateur McIntyre :** Merci.

**The Acting Chair:** Thank you very much to all of you for spending the time with us. We very much appreciate it. We will be making good use of the information you gave us here today.

(The committee adjourned.)

**Le président suppléant :** Merci à vous tous d'être venus aujourd'hui. Nous vous sommes très reconnaissants. Les renseignements que vous nous avez transmis nous seront fort utiles.

(La séance est levée.)

---

WITNESSES

**Tuesday, February 23, 2016**

*Dairy Farmers of Canada:*

Wally Smith, President;  
Caroline Émond, Executive Director.

*Canada Pork International:*

Jacques Pomerleau, President.

*Canadian Pork Council:*

Rick Bergmann, Chair.

*Canadian Cattlemen's Association:*

John Masswohl, Director of Government and International Relations.

**Thursday, February 25, 2016**

*Canada Organic Trade Association:*

Marie-Ève Levert, Manager, International and Regulatory Affairs.

*Ontario Pork:*

Amy Cronin, Chair;  
Stefan Larrass, Policy Analyst.

*Beef Farmers of Ontario:*

Matt Bowman, President;  
Dave Stewart, Executive Director.

*Veal Farmers of Ontario:*

Brian Keunen, Chair.

TÉMOINS

**Le mardi 23 février 2016**

*Producteurs laitiers du Canada :*

Wally Smith, président;  
Caroline Émond, directrice exécutive.

*Canada Porc international :*

Jacques Pomerleau, président.

*Conseil canadien du porc :*

Rick Bergmann, président.

*Canadian Cattlemen's Association :*

John Masswohl, directeur, Relations gouvernementales et internationales.

**Le jeudi 25 février 2016**

*Association pour le commerce des produits biologiques du Canada :*

Marie-Ève Levert, gestionnaire, Affaires internationales et réglementaires.

*Ontario Pork :*

Amy Cronin, présidente;  
Stefan Larrass, analyste des politiques.

*Beef Farmers of Ontario :*

Matt Bowman, président;  
Dave Stewart, directeur exécutif.

*Veal Farmers of Ontario :*

Brian Keunen, président.