

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, March 8, 2016  
Thursday, March 10, 2016

---

Issue No. 4

*Sixth and seventh 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 8 mars 2016  
Le jeudi 10 mars 2016

---

Fascicule n° 4

*Sixième et septième 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                           | Ogilvie |
| * Carignan, P.C.<br>(or Martin) | Oh      |
| Dagenais                        | Plett   |
| McIntyre                        | Tardif  |
| Merchant                        | Unger   |
| Moore                           |         |

\*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                           | Ogilvie |
| * Carignan, C.P.<br>(ou Martin) | Oh      |
| Dagenais                        | Plett   |
| McIntyre                        | Tardif  |
| Merchant                        | Unger   |
| Moore                           |         |

\* Membres d'office  
(Quorum 4)

**MINUTES OF PROCEEDINGS**

OTTAWA, Tuesday, March 8, 2016  
(8)

[*English*]

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

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Maltais, McIntyre, Mercer, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif and Unger (11).

*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:***Pulse Canada:*

Lee Moats, Chair;  
Gord Kurbis, Director.

*Canola Council of Canada:*

Brian Innes, Vice-President, Government Relations.

*Canadian Canola Growers Association:*

Brett Halstead, President;  
Catherine Scovil, Director of Government Relations.

*Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable:*

Martin Malenfant, President;  
Pierre St-Germain, Secretary.

The chair made a statement.

Mr. Halstead, Mr. Innes and Mr. Moats made statements and, together with Ms. Scovil and Mr. Kurbis, answered questions.

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

At 6:15 p.m., the committee resumed.

Mr. Malenfant and Mr. St-Germain made statements and answered questions.

At 6:53 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

**ATTEST:**

**PROCÈS-VERBAUX**

OTTAWA, le mardi 8 mars 2016  
(8)

[*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 Ghislain Maltais (*président*).

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Maltais, McIntyre, Mercer, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif et Unger (11).

*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 :***Pulse Canada :*

Lee Moats, président;  
Gord Kurbis, directeur.

*Conseil canadien du canola :*

Brian Innes, vice-président, Relations gouvernementales.

*Canadian Canola Growers Association :*

Brett Halstead, président;  
Catherine Scovil, directrice des relations gouvernementales.

*Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable :*

Martin Malenfant, président;  
Pierre St-Germain, secrétaire.

Le président fait une déclaration.

MM. Halstead, Innes et Moats font chacun une déclaration puis, avec Mme Scovil et M. Kurbis, répondent aux questions.

À 18 h 8, la séance est suspendue.

À 18 h 15, la séance reprend.

MM. Malenfant et St-Germain font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 18 h 53, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

**ATTESTÉ :**

OTTAWA, Thursday, March 10, 2016  
(9)

[English]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:02 a.m., in room 2, Victoria Building, the chair, the Honourable Ghislain Maltais, presiding.

*Members of the committee present:* The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Maltais, McIntyre, Mercer, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif and Unger (11).

*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:*

*Quebec Association of Blueberry Producers:*

Marc Larouche, President.

*Fruit d'Or:*

Martin Lemoine, President.

*Fédération des producteurs acéricoles du Québec:*

Simon Trépanier, Director General.

*Les Producteurs de lait du Québec:*

Alain Bourbeau, Director General.

*Fédération des Producteurs d'œufs du Québec:*

Serge Lebeau, Secretary;

Emmanuel Destrijker, Member of the Board of Directors.

The chair made a statement.

Mr. Larouche, Mr. Lemoine and Mr. Trépanier made statements and answered questions.

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

At 9:13 a.m., the committee resumed.

Mr. Lebeau and Mr. Bourbeau made statements and, together with Mr. Destrijker, answered questions.

The committee considered a draft budget application.

After debate, it was agreed:

That the following budget application (on matters pertaining to the international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector) for the fiscal year ending March 31, 2017, in the amount of

OTTAWA, le jeudi 10 mars 2016  
(9)

[Traduction]

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

*Membres du comité présents :* Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Maltais, McIntyre, Mercer, Merchant, Moore, Ogilvie, Oh, Tardif et Unger (11).

*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 :*

*Syndicat des producteurs de bleuets du Québec :*

Marc Larouche, président.

*Fruit d'Or :*

Martin Lemoine, président.

*Fédération des producteurs acéricoles du Québec :*

Simon Trépanier, directeur général.

*Les Producteurs de lait du Québec :*

Alain Bourbeau, directeur général.

*Fédération des Producteurs d'œufs du Québec :*

Serge Lebeau, secrétaire;

Emmanuel Destrijker, membre du conseil d'administration.

Le président ouvre la séance.

MM. Larouche, Lemoine et Trépanier font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 9 h 8, la séance est suspendue.

À 9 h 13, la séance reprend.

MM. Lebeau et Bourbeau font chacun une déclaration puis, avec l'aide de M. Destrijker, répondent aux questions.

Le comité examine une demande de budget provisoire.

Après débat, il est convenu :

Que la demande de budget suivante (liée à des questions concernant les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux) pour l'exercice financier se terminant le 31

\$401,236 be approved for submission to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration.

Summary of Expenditures

Activity 1:

Calgary, Alberta \$ 100,188

Activity 2:

Beijing and Shanghai, China \$ 301,048

**TOTAL \$ 401,236**

At 10:07 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

*ATTEST:*

401 236 \$, soit approuvée aux fins de présentation au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration.

Résumé des dépenses

Activité 1 :

Calgary, Alberta 100 188 \$

Activité 2 :

Beijing et Shanghai, Chine 301 048 \$

**TOTAL 401 236 \$**

À 10 h 7, 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, March 8, 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 Ghislain Maltais** (*Chair*) in the chair.

[*Translation*]

**The Chair:** Good afternoon everyone. Good afternoon to our witnesses. The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry is continuing its study on priorities in the agricultural and agri-food sector. My name is Ghislain Maltais, and I am chair of the committee.

[*English*]

I would like senators to introduce themselves, starting on my left.

**Senator Merchant:** Welcome. I'm Pana Merchant, a senator from Saskatchewan.

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

**Senator Tardif:** Good afternoon. I'm Senator Claudette Tardif from Alberta.

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

[*Translation*]

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

[*English*]

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

**The Chair:** Thank you very much, senators.

Thank you very much to the witnesses for appearing this afternoon. Your presentations are very important to this committee, and when you have concluded, senators will have questions.

It is important for us to produce a good report in June, and your presentations are important for that purpose and for you too, because we will receive more witnesses.

[*Translation*]

For us, it represents your long-standing interest in Canadian agriculture, and above all producers, as they are in charge of feeding Canada and, of course, part of the world, today and in the future.

[*English*]

Today we have Pulse Canada, Mr. Lee Moats, Chair; and Gord Kurbis, Director.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le mardi 8 mars 2016

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

**Le sénateur Ghislain Maltais** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

**Le président :** Bonjour à tous. Bonjour à nos témoins. Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts poursuit aujourd'hui son étude sur les priorités dans le secteur agricole et alimentaire. Mon nom est Ghislain Maltais, et je suis le président du comité.

[*Traduction*]

Je demanderais aux sénateurs de se présenter en commençant à ma gauche.

**La sénatrice Merchant :** Bonjour, je m'appelle Pana Merchant, sénatrice de la Saskatchewan.

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

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

**La sénatrice Unger :** Betty Unger, d'Edmonton, en Alberta.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

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

**Le président :** Merci beaucoup, sénateurs.

Merci beaucoup à nos témoins qui comparaissent cet après-midi. Vos exposés sont primordiaux pour notre comité, et après que vous aurez conclu vos remarques liminaires, les sénateurs vous poseront des questions.

Il est très important que nous produisions un bon rapport en juin, et vos exposés sont importants pour cette raison, d'autant plus que nous recevons d'autres témoins.

[*Français*]

Cela représente pour nous l'intérêt marqué que vous avez pour l'agriculture canadienne et surtout les producteurs, car ce sont eux qui ont la charge de nourrir le Canada et, bien sûr, de nourrir une partie de la planète, aujourd'hui et à l'avenir.

[*Traduction*]

Aujourd'hui, de Pulse Canada, nous recevons M. Lee Moats, président, et Gord Kurbis, directeur.

[Translation]

We will also be hearing from the Canola Council of Canada, with Mr. Brian Innes, vice-president of government relations, and from the Canadian Canola Growers Association, with Mr. Brett Halstead, president, and Ms. Catherine Scovil, director of government relations.

[English]

Welcome. We'll begin with Mr. Halstead.

**Brett Halstead, President, Canadian Canola Growers Association:** Thank you, Mr. Chairman, and good evening, senators, ladies and gentlemen. Thank you for your invitation to appear before the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry as you study Canadian market access priorities for the agricultural and agri-food sector.

As introduced, my name is Brett Halstead, and I farm at Nokomis, Saskatchewan, with my wife, son and father. We grow canola as well as a variety of other crops and raise a beef cattle herd, which my wife can attest to as she was home last night while I was travelling and had to put cattle back into their pens, a job that only happens when the husband is away.

I am President of the Canadian Canola Growers Association. CCGA is a national association representing 43,000 canola farmers from Ontario through to British Columbia. We work on national and international issues, policies and programs that affect farm profitability. We are also members of the Canola Council of Canada.

Canola farmers rely on international markets, as 90 per cent of the canola that we produce is exported directly as seed or crushed domestically and then exported as oil or meal. In 2015 Canadian farmers produced canola for over 40 countries, but 85 per cent of it was destined for just four markets: the United States, China, Japan and Mexico.

Our market access priorities are: one, to maintain and expand export markets; two, to address barriers in existing export markets; and three, to ensure canola reaches export points in a timely, cost-effective way.

Achieving trade agreements that help maintain and expand export markets is key. We need agreements that provide commercially viable access for canola and its products. The Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the European Union and the Trans-Pacific Partnership will provide new market opportunities for canola and ensure

[Français]

Nous accueillons aussi le Conseil canadien du canola avec M. Brian Innes, vice-président, Relations gouvernementales, et la Canadian Canola Growers Association avec M. Brett Halstead, président, et Mme Catherine Scovil, directrice des relations gouvernementales.

[Traduction]

Bonjour. Nous commençons par M. Halstead.

**Brett Halstead, président, Canadian Canola Growers Association :** Merci monsieur le président et bonsoir sénateurs, mesdames et messieurs. Je vous remercie de votre invitation à m'adresser au Comité sénatorial de l'agriculture et des forêts alors que vous étudiez les priorités en matière d'accès aux marchés internationaux pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien.

Comme on l'a dit, je m'appelle Brett Halstead, et je pratique l'agriculture à Nokomis, en Saskatchewan, avec ma femme, mon fils et mon père. Nous faisons la culture du canola ainsi que d'autres cultures, et nous élevons un troupeau de bovins de boucherie, ce dont ma femme peut témoigner, car c'est elle qui était à la maison hier pendant que je voyageais et qui a dû faire rentrer le troupeau dans son enclos, ce qui arrive seulement quand le mari n'est pas à la maison.

Je suis président de la Canadian Canola Growers Association. La CCGA est une association nationale représentant 43 000 producteurs de canola de l'Ontario à la Colombie-Britannique. Cette association se penche sur des enjeux, des politiques et des programmes nationaux et internationaux qui touchent la rentabilité agricole. L'association est également membre du Conseil canadien du canola.

Les producteurs de canola dépendent des marchés internationaux, puisque 90 p. 100 du canola que nous produisons est exporté directement en graines. Il est autrement écrasé au pays et exporté sous forme d'huile ou de tourteau. En 2015, les cultivateurs canadiens ont produit du canola pour plus de 40 pays. Cependant, plus de 85 p. 100 du canola est destiné à quatre marchés seulement, soit les États-Unis, la Chine, le Japon et le Mexique.

Les priorités en matière d'accès aux marchés sont, premièrement, de conserver et d'élargir nos marchés d'exportation, deuxièmement, d'éliminer les obstacles relatifs aux marchés d'exportation actuels et troisièmement, de s'assurer que le canola atteint les points d'exportation en temps opportun et de façon rentable.

La conclusion d'ententes commerciales qui aideront à conserver et à élargir nos marchés d'exportation constitue un élément clé. Nous avons besoin d'ententes qui offrent un accès commercialement viable au canola et à ses produits. L'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne ainsi que le Partenariat transpacifique fourniront de

Canadian farmers remain competitive with their counterparts from other large oilseed-producing countries, most notably the United States and Australia.

Upon implementation, CETA will eliminate the tariff on canola oil, which will expand market opportunities for canola used in biofuels. CCGA looks forward to implementation of this in 2017, and working with government as legislation is introduced. The EU is a world leader in biodiesel consumption, and Canada's canola is an important, sustainable feedstock.

Canada's participation in the TPP is integral to our long-term viability. It ensures Canadian farmers remain competitive in accessing key Asia-Pacific markets. Tariff reductions for oil and enhanced rules for trade will create new market opportunities as well as increase cooperation and transparency in addressing non-tariff trade barriers related to biotechnology and plant health.

Exporting canola oil instead of seed means more value-added happens here in Canada, keeping economic benefits at home, creating a more viable processing industry, and supporting our rural communities through increased jobs, marketing options and services.

With TPP and CETA, Canada's free trade agreements cover 60 per cent of canola's exports for 2015, the big exception being China. China is Canada's second largest canola market after the United States, with exports totalling \$2.6 billion in 2015. CCGA is interested in the Canadian government exploring closer trading relationships with China that would address both tariff and non-tariff trade barriers. There is also interest in exploring trade arrangements and market development opportunities with other markets, including India.

In addition to free trade agreements, addressing trade barriers in existing markets is key. Every country reserves the right to improve its crop inputs used in its own systems. As exporters, we have to ensure that products we use in Canada are also recognized in our export markets. Canadian producers wait to use new products and technologies until regulatory agencies in our major export markets also recognize their use.

While this serves to protect our export markets, it results in Canadian farmers not being able to use products and technologies which have been deemed safe and effective by our Canadian regulatory bodies. Mechanisms to address this need to be pursued.

nouveaux débouchés commerciaux pour le canola et feront en sorte que les producteurs canadiens demeureront concurrentiels par rapport à leurs homologues d'autres pays producteurs d'oléagineux, plus particulièrement les États-Unis et l'Australie.

Au moment de sa mise en œuvre, l'AECG éliminera le tarif douanier sur l'huile de canola, ce qui entraînera l'accroissement des occasions commerciales pour le canola utilisé comme biocarburant. La CCGA souhaite la mise en œuvre de cet accord en 2017, et veut collaborer avec le gouvernement à l'adoption d'un projet de loi. L'Union européenne est un chef de file mondial en ce qui concerne la consommation de biodiesel et le canola constitue une matière première importante et durable.

La participation du Canada au PTP fait partie intégrante de notre viabilité à long terme. Elle permettra aux producteurs canadiens de demeurer concurrentiels et d'accéder aux marchés importants de l'Asie-Pacifique. La réduction des tarifs douaniers sur l'huile et des règles commerciales renforcées créeront de nouvelles possibilités sur les marchés et augmenteront la collaboration et la transparence au sujet de l'élimination des obstacles non tarifaires relatifs à la biotechnologie et à la santé végétale.

L'exportation d'huile de canola au lieu de graines apporte une valeur ajoutée au Canada, conservant ainsi les retombées économiques au pays, créant une industrie de transformation plus viable et appuyant les collectivités rurales en créant plus d'emplois et en offrant plus d'options et de services.

Grâce au PTP et à l'AECG, les accords de libre-échange du Canada couvrent plus de 60 p. 100 des exportations de canola pour 2015. La Chine est l'exception. La Chine est le deuxième marché en importance du canola après les États-Unis, avec des exportations totalisant 2,6 milliards de dollars en 2015. La CCGA aimerait que le gouvernement canadien s'intéresse à l'entretien de relations commerciales plus étroites avec la Chine, ce qui éliminerait les obstacles liés aux tarifs douaniers et autres. Il y a aussi intérêt à explorer la conclusion de l'entente commerciale et les occasions de développement avec d'autres marchés, y compris l'Inde.

En plus des accords de libre-échange, il est important d'éliminer les obstacles commerciaux dans les marchés existants. Chaque pays se réserve le droit d'approuver les intrants de cultures à l'aide de son propre système. En tant qu'exportateurs, nous devons nous assurer que les produits utilisés au Canada sont aussi reconnus dans nos marchés d'exportation. Avant d'utiliser de nouveaux produits et de nouvelles technologies, les cultivateurs canadiens attendent jusqu'à ce que les organismes de réglementation dans nos marchés d'exportation les plus importants reconnaissent aussi leur utilisation.

Tandis que cette façon de faire protège nos marchés d'exportation, elle empêche les cultivateurs canadiens d'utiliser des produits et des technologies qui ont été jugés sécuritaires et efficaces par les organismes de réglementation du pays. Des mécanismes pour améliorer ces situations doivent être étudiés.



Using China as an example, canola has seen remarkable growth over the last five years, but we increasingly face non-tariff regulatory barriers. Delays in China for approvals of new canola varieties produced with biotechnology or the establishment of maximum residue limits for pesticides create unnecessary unpredictability and risks for our entire canola sector.

For farmers, these barriers result in lost profit and prevent us from using new, innovative technologies on our farms. We need to find a global mechanism that allows trade to continue with the use of products that have completed regulatory approval in one country but not the other.

To capitalize on our export opportunities, trade agreements are needed, along with addressing these non-tariff trade barriers, but there are also pieces in Canada that can be approved to help our canola get to market. Farmers need solid domestic infrastructure to capture new market opportunities. Canadian farmers critically rely on our rail transportation system to deliver our products to international customers and the need for a world-class transportation and logistics system.

The Canada Transportation Act review was recently released, and we are taking the time to review the recommendations. We will be working with other rail users to put forward our views on getting the system right, not simply for now but for the future.

In closing, I want to thank you again for the opportunity to appear before the committee, and I would be happy to take any questions.

**The Chair:** Before we continue, I'd like to welcome Senator Terry Mercer from Nova Scotia, deputy chair of the committee, and introduce Senator Paul McIntyre from New Brunswick and Senator Victor Oh from Ontario.

Our second witness is Mr. Brian Innes, Vice-President of the Canola Council of Canada.

**Brian Innes, Vice-President, Government Relations, Canola Council of Canada:** Thank you very much for the invitation to be here this evening. Honourable senators, it's our pleasure to share the priorities of the canola sector when it comes to market access.

While canola is made in Canada, as Brett just said our success depends on international markets. Our industry appreciates the attention the committee is bringing to this important issue, because it's what's behind the stable jobs in our industry and the opportunities yet to come.

First, I would like to explain a bit about the Canola Council of Canada and our strategic plan.

En utilisant la Chine à titre d'exemple, nous avons vu une croissance remarquable du marché du canola au cours des cinq dernières années, mais nous nous heurtons sans cesse à différents obstacles réglementaires. Les retards de la Chine dans l'approbation de nouvelles variétés de canola produites à l'aide de la biotechnologie ou dans l'établissement de limites maximales de résidus de pesticides causent de l'imprévisibilité et des risques inutiles pour l'ensemble du secteur du canola.

Pour les producteurs, ces obstacles entraînent la perte de profits et empêchent l'utilisation de nouvelles technologies novatrices sur nos fermes. Nous devons trouver un mécanisme international qui permet l'utilisation de produits ayant obtenu l'autorisation réglementaire d'un pays, mais pas d'un autre.

Pour tirer profit des possibilités sur les marchés d'exportation, la conclusion d'ententes commerciales et l'élimination des obstacles commerciaux non douaniers sont nécessaires. Cependant, il existe aussi des éléments au Canada qui peuvent être améliorés afin de renforcer le marché du canola. Les producteurs ont besoin d'une solide infrastructure nationale pour exploiter de nouvelles occasions commerciales. Les producteurs canadiens dépendent principalement du transport ferroviaire pour livrer nos produits aux clients internationaux et ont besoin pour cela d'un système de transport et d'une logistique de classe mondiale.

Une version révisée de la Loi sur les transports au Canada a récemment été publiée, et nous prenons le temps de passer en revue les recommandations y étant liées. Nous travaillerons avec d'autres utilisateurs du système ferroviaire pour faire valoir nos points de vue afin d'établir un bon système, non seulement pour aujourd'hui, mais aussi pour l'avenir.

En conclusion, je vous remercie encore de m'avoir donné l'occasion de m'adresser au comité. Je serai ravi de répondre à vos questions.

**Le président :** Avant de poursuivre, j'aimerais souhaiter la bienvenue au sénateur Terry Mercer de la Nouvelle-Écosse, coprésident de notre comité, et j'aimerais aussi vous présenter les sénateurs Paul McIntyre, du Nouveau-Brunswick et Victor Oh, de l'Ontario.

Brian Innes, vice-président du Conseil canadien du canola est notre deuxième témoin.

**Brian Innes, vice-président, Relations gouvernementales, Conseil canadien du canola :** Merci beaucoup de m'avoir invité. Honorables sénateurs, nous sommes ravis de vous faire part des priorités en matière d'accès au marché du secteur du canola.

Bien que le canola soit produit au Canada, notre succès dépend de l'accès aux marchés internationaux, comme Brett vient de le dire. Notre industrie apprécie les efforts du comité relativement à l'accès aux marchés puisque c'est ce qui crée des emplois stables et des débouchés pour l'industrie du canola.

Premièrement, j'aimerais parler du Conseil canadien du canola et de notre plan stratégique.

The Canola Council is a value chain representing the canola industry. That includes the 43,000 canola growers, seed developers, canola processors who turn canola seed into canola oil and canola meal, as well as canola exporters who send canola for processing at its destination.

Our industry has a plan to meet the world's growing appetite for healthy oils and protein. Keep it Coming 2025 is our plan to increase demand for healthy oil, canola meal and canola seed, and to meet this demand through sustainable production and yield improvement, achieving 26 million metric tonnes of production by 2025.

Market access is a very important part of this plan. That's why stable and open trade is one of the three pillars in our strategy and why market access is critical for the Canadian canola industry.

As Brett said, more than 90 per cent of what farmers grow in Canada is exported as canola seed, canola oil or canola meal, and access to a variety of markets free of tariff or non-tariff barriers is important for our industry to earn the most value for our exports and provide resiliency should circumstances change.

We have had success as an industry improving market access by working with the government, and we have a plan to create more market access for the future. Cooperative efforts by industry and government to improve market access have been successful and must continue. The support of market access by the Government of Canada has been instrumental in achieving the success that we have.

The Canada-EU trade agreement is a good example of this. As Brett outlined the details, we were very pleased to learn last week that this will be implemented by the end of the year. This is good news.

But there is more to be done. There are three current opportunities for the Government of Canada to help improve market access for canola with China through the Trans-Pacific Partnership and by working on solutions so that biotech traits and crop protection products do not become trade barriers.

China is one of the most important markets for canola, and our industry sees significant potential for growth. Yet as Brett outlined, we face a number of challenges in this market. Enhanced economic engagement with China, as Australia has done with their free trade agreement, would provide significant benefits to the canola industry and to the Canadians that it supports.

Consider that today about one third of the canola that's exported from Canada goes to China. It's a market that's also poised to grow significantly in the future. As their population

Le Conseil canadien du canola est une organisation de chaîne de valeur qui représente l'industrie, soit les 43 000 producteurs de canola, les développeurs de semences, les transformateurs qui écrasent les graines pour en faire de l'huile consommée par les humains et du tourteau destiné au bétail, et les exportateurs qui exportent le canola pour transformation à destination.

Notre industrie s'est dotée d'un plan pour répondre à l'intérêt grandissant partout dans le monde pour des huiles et des protéines saines. Notre plan s'intitule Keep it Coming 2025 et son objectif est de faire croître la demande pour l'huile, la nourriture et les semences du canola, et de répondre à cette demande par le biais d'une production durable et en visant une amélioration du rendement. Nous voulons atteindre une production de 26 millions de tonnes métriques d'ici 2025.

L'accès au marché est une partie importante de notre plan stratégique et c'est la raison pour laquelle des échanges ouverts et stables constituent l'un des trois piliers de notre stratégie.

Comme l'a dit Brett, 90 p. 100 de notre production au Canada est exportée sous forme de graines, d'huile ou de tourteau. L'accès à divers marchés libres de tarifs douaniers et de barrières non tarifaires est important pour notre industrie afin d'obtenir la plus grande valeur pour nos exportations et de pouvoir faire preuve de résilience advenant un changement de circonstances.

Nous avons réussi à améliorer l'accès au marché pour le canola en travaillant avec le gouvernement et nous avons un plan pour créer un accès au marché dans l'avenir. La collaboration entre l'industrie et le gouvernement pour améliorer l'accès au marché a porté ses fruits et doit se poursuivre. L'appui du gouvernement relativement à l'accès au marché a grandement contribué à notre succès.

L'accord commercial entre le Canada et l'Union européenne est un bon exemple d'appui du gouvernement. Brett vous a donné les détails, et nous avons été très heureux d'apprendre la semaine dernière que cet accord commercial sera mis en œuvre d'ici la fin de l'année. Il s'agit de bonnes nouvelles

Toutefois, il reste du travail à faire. Le gouvernement du Canada a actuellement trois possibilités d'améliorer l'accès au marché : avec la Chine, par le biais du Partenariat transpacifique et en se penchant sur des solutions pour éviter que les caractéristiques biotechnologiques et les produits phytosanitaires ne deviennent des obstacles commerciaux.

La Chine est l'un des marchés les plus importants pour le canola et notre industrie y voit un potentiel de croissance important. Cependant, comme Brett l'a souligné, nous faisons face à un grand nombre d'obstacles pour accéder au marché chinois. Un engagement économique accru avec la Chine, comme celui qu'a pris l'Australie avec son accord de libre-échange, apporterait des avantages certains à l'industrie du canola et aux Canadiens appuyés par cette industrie.

Aujourd'hui, environ un tiers du canola produit au Canada est exporté en Chine. C'est un marché qui est aussi susceptible d'offrir de nombreuses possibilités à l'avenir. La population

continues to have more income, become more focused on their health and place a greater value on a healthy diet, demand for heart-healthy canola oil and canola meal for livestock feed will only increase. In fact, the OECD estimates the demand for protein from oilseeds in China will grow by 23 per cent by 2024, and for vegetable oil, demand will increase by 24 per cent by 2024. That is significant opportunity for growth.

So the question before us today is how much of that growth do we want to come to Canada? Do we want that income and the jobs that come with it to come to Canada? If the answer is yes, we need to support enhanced economic partnership between Canada and China.

The Trans-Pacific Partnership is another opportunity in front of us that will support more jobs in Canada if we choose to embrace it. By eliminating tariffs on canola oil and canola meal in Japan and Vietnam, our industry estimates that we can increase our exports by approximately \$780 million per year.

Canada needs to implement the TPP as soon as possible because with each year that goes by, Canada falls further behind Japan's other canola supplier, Australia. Through their bilateral free trade agreement, tariffs on Australian canola oil are being phased out. Canadian canola oil currently faces about a 3 per cent higher tariff than Australian canola oil. This difference will grow each year until the TPP is implemented. Without the TPP, we're giving away one of our most stable and valuable markets.

Lastly, we are working to have crop protection products and biotechnology traits approved at the same time in international markets as they are in Canada, which will improve access for canola. Biotechnology or GMOs have been valuable for canola. Over the last 20 years, they have allowed us to grow more on the same quantity of land using less energy, while preserving water and preserving the soil. Crop protection products have also been important to protect what farmers grow in a safe way.

As a crop that exports 90 per cent of what we produce, before Canadian growers can use crop protection products, they need to be approved and accepted by our export customers and their governments. The same goes for biotechnology traits. For crop protection products, this means there must be tolerances in place for the residues and they need to be established in our export markets. It's a complex challenge, one that requires the engagement of expertise from across the Government of Canada and across industry.

The good news is that the Government of Canada has been a leader around recognizing scientific standards in the world by continuing to lead and promote policies that enable predictable

chinoise voit son revenu augmenter, elle se soucie davantage de sa santé et elle accorde une plus grande valeur à une saine alimentation. La demande d'huile de canola qui favorise la santé cardiaque et de tourteau de canola pour l'alimentation du bétail ne fera que croître. En fait, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) estime que la demande de protéines provenant de tourteau d'oléagineux comme le tourteau de canola en Chine augmentera de 23 p. 100 d'ici 2024. Pour l'huile végétale, on prévoit une augmentation de 24 p. 100 de la demande d'ici 2024. C'est une occasion de croissance considérable.

Aujourd'hui, nous devons nous demander quelle partie de cette croissance le Canada désire obtenir. Le Canada veut-il ce revenu et les emplois qui y sont associés? Dans l'affirmative, nous devons appuyer un meilleur partenariat économique entre le Canada et la Chine.

Si nous décidons d'y participer, le Partenariat transpacifique est une autre occasion de créer plus d'emplois au Canada. Notre industrie estime que l'élimination du tarif douanier sur l'huile et le tourteau de canola pour le Japon et le Vietnam augmentera la valeur de nos exportations d'environ 780 millions de dollars par année.

Le Canada doit mettre en œuvre le PTP dès que possible puisqu'à chaque année qui passe, le Canada se retrouve plus loin derrière l'autre fournisseur de canola du Japon, l'Australie. En raison de l'accord de libre-échange bilatéral entre les deux pays, le tarif douanier sur l'huile de canola australienne est en voie d'élimination. Le tarif douanier de l'huile de canola canadienne est de 3 p. 100 supérieur à celui de l'huile de canola australienne. Cette différence augmentera chaque année jusqu'à la mise en œuvre du PTP. Sans le PTP, nous laissons aller l'un de nos marchés les plus stables et les plus lucratifs.

Enfin, nous travaillons à l'approbation simultanée des produits phytosanitaires et des caractéristiques biotechnologiques dans les marchés internationaux et au Canada, ce qui améliorera l'accès aux marchés. La biotechnologie, ou les OGM, ont été très rentables pour le Canada. Au cours des 20 dernières années, ils nous ont permis de produire plus de nourriture sur la même terre en utilisant moins d'énergie et en préservant le sol et l'eau. Les produits phytosanitaires ont aussi joué un rôle important dans la protection sécuritaire des récoltes.

Puisque 90 p. 100 de nos récoltes sont exportées, avant que les producteurs canadiens puissent utiliser des produits phytosanitaires, ceux-ci doivent répondre aux exigences des clients exportateurs et de leur gouvernement. Il en va de même pour les caractéristiques biotechnologiques. Les produits phytosanitaires doivent donc satisfaire les exigences en matière de résidu de pesticides établies dans les marchés d'exportation. Il s'agit d'un défi complexe qui nécessite l'engagement de l'expertise du gouvernement du Canada et de celle de l'industrie.

Heureusement, le gouvernement du Canada continue d'être un chef de file mondial dans la reconnaissance de normes scientifiques et la promotion de politiques visant le commerce

food trade. One of these examples is the Global Low Level Presence Initiative for the low-level presence of biotechnology traits in grain products. This initiative is leading the way for countries to recognize the scientific reviews of other competent governments and embrace science-based trading rules. But more remains to be done, and the Government of Canada needs to continue this effort.

In closing, canola has grown to be one of the largest sources of farm income in Canada as a competitive exporter. It contributes \$19.3 billion to the Canadian economy each year and supports 249,000 jobs. Maintaining and growing prosperity will depend on successfully overcoming future market access challenges.

Thank you for the invitation, and I look forward to your questions.

**The Chair:** Thank you, Mr. Innes. Before going to the next witness, permit me to introduce another member of this committee, Senator Wilfred Moore from Nova Scotia.

Now from Pulse Canada, Gord Kurbis has the floor.

**Gord Kurbis, Director, Pulse Canada:** In fact, Lee and I will be sharing the presentation and Lee will begin.

**The Chair:** Mr. Moats, please proceed.

**Lee Moats, Chair, Pulse Canada:** Thank you very much, Mr. Chair and committee members. We appreciate the opportunity of appearing before your committee today.

My name is Lee Moats. I'm a third generation farmer from Riceton in Saskatchewan, and I serve as the chair of the Pulse Canada board.

While this is my first time having the pleasure to present to your committee over the years, I know you've heard from Pulse Canada many times. A number of Pulse Canada members are also in the audience today, as we're just wrapping up two days of meetings in Ottawa with a number of MPs and other government officials.

As you know — I hope you know — 2016 is the International year of Pulses, and we see a future filled with opportunity to deliver human, environmental and economic health outcomes. We've been happy to share that vision around Ottawa.

Pulse Canada is the national industry association funded by farmers like myself who grow peas, lentils, beans and chickpeas across Canada, as well as by the processing and exporting companies that export pulses to 160 countries around the world. Canada is the largest pulse exporter in the world, and Pulse Canada has been focused on market access as one of the members' top priorities for more than 15 years.

There are many outcomes that we would like to achieve on market access. Many of these we have in common with other associations like the ones here today, such as tariff reductions and

prévisible des aliments. Il mène ainsi l'Initiative mondiale sur la présence de faibles quantités, qui porte sur la présence à faibles concentrations de caractéristiques biotechnologiques dans les produits céréaliers. Cette initiative ouvre la voie à la reconnaissance des examens scientifiques d'autres gouvernements compétents et à l'établissement de règles basées sur la science. Il reste du travail à faire et le gouvernement du Canada doit poursuivre ses efforts.

En conclusion, l'industrie du canola est devenue l'une des plus importantes sources de revenu agricole et un exportateur concurrentiel. Elle rapporte annuellement 19,3 milliards de dollars à l'économie canadienne et emploie 249 000 personnes. Le maintien et la croissance de cette prospérité dépendront de notre capacité à surmonter les éventuels défis d'accès au marché.

Je vous remercie de votre invitation et serai heureux de répondre à vos questions.

**Le président :** Merci, monsieur Innes. Avant de passer au prochain témoin, permettez-moi de présenter un autre membre du comité, le sénateur Wilfred Moore, de la Nouvelle-Écosse.

Gord Kurbis, de Pulse Canada, a maintenant la parole.

**Gord Kurbis, directeur, Pulse Canada :** En fait, Lee et moi ferons l'exposé et Lee commencera.

**Le président :** Vous avez la parole, monsieur Moats.

**Lee Moats, président, Pulse Canada :** Merci beaucoup, monsieur le président et membres du comité. Nous sommes heureux de pouvoir comparaître devant vous aujourd'hui.

Je m'appelle Lee Moats et je suis un agriculteur de troisième génération installé à Riceton, en Saskatchewan. Je suis également président du conseil d'administration de Pulse Canada.

Présenter un exposé au comité est une première pour moi, mais je sais que vous avez eu l'occasion d'entendre Pulse Canada témoigner à plusieurs reprises au fil des années. Il y a dans l'assistance plusieurs membres de Pulse Canada, vu que nous achevons justement deux journées de réunions à Ottawa avec plusieurs députés et des cadres du gouvernement.

Comme vous le savez, du moins je l'espère, 2016 est l'Année internationale des légumineuses à grains et nous envisageons un avenir riche de potentiel pour la santé des hommes, de l'environnement et de l'économie. C'est cette vision que nous avons tâché de partager à Ottawa.

Pulse Canada est l'association sectorielle nationale financée par des agriculteurs comme moi, qui cultivent des pois, des lentilles, des haricots et des pois chiches, partout au Canada, ainsi que par des sociétés de transformation et d'exportation qui exportent les légumineuses à grains dans 160 pays. Le Canada est le plus gros exportateur de légumineuses à grains dans le monde et Pulse Canada s'attache à l'accès au marché depuis plus de 15 ans, ceci étant une des priorités clés de nos membres.

Nous recherchons de nombreux résultats en matière d'accès au marché. Certaines associations, comme celles qui sont représentées ici aujourd'hui, souhaitent notamment la réduction

finalization of Canada's low-level presence policy, but I would like to use our time today to go into detail on one specific market access issue that Pulse Canada has taken a leadership position on.

Before I do that, I would like to take a step back to provide a sustainability context.

Every day we hear things like, and I quote:

Food production will have to double by 2050 to meet demand. . . .

How will agricultural systems meet the challenge to produce more food without jeopardizing natural resources? . . . the answer is sustainable intensification, an agricultural approach that uses the best science and technology matched to the unique conditions found in large production operations and small family farms around the world.

What's interesting about that statement is that it comes from an environmental NGO, the Nature Conservancy of Canada. Like the World Wildlife Fund, the Nature Conservancy points out the importance of technology in making sustainable improvements to our ability to produce food.

So what is the linkage between the role of modern technology in sustainable intensification and market access priorities? We know that yield-enabling technologies like fungicides and herbicides are available to farmers only after they have been thoroughly evaluated from a human health and environmental safety perspective. We also know that a science-based risk assessment system is as important to farmers as it is to pharmaceutical systems and health care.

Unfortunately, misaligned approvals and maximum residue limits for crop protection products threaten several important things: our access to key markets; the ability that I have as a farmer to utilize technology on my farm; and food security in food deficit regions of the world, where predictable trade is necessary to make food available 365 days a year.

This is making it difficult for farmers like me to make sure that the grain I can grow complies with this multiplicity of different regulatory system on MRLs. And the risks are high. Each ship of grain that could be rejected is worth \$10 million to \$40 million. The risks are getting higher every year as well because testing gets more sensitive, now into parts per trillion, and as more countries are moving towards their own custom systems.

I have with me Gord Kurbis, Pulse Canada's Director of Market Access and Trade Policy. He is prepared to talk about some key opportunities in this area.

des tarifs douaniers et la finalisation de la politique du Canada en matière de faible concentration. Mais j'aimerais consacrer mon temps aujourd'hui à un problème d'accès au marché où Pulse Canada s'est positionné comme chef de file.

Mais laissez-moi d'abord mettre les choses en contexte d'un point de vue de pérennité.

Jour après jour nous entendons dire et je cite :

Pour répondre à la demande, la production alimentaire devra doubler d'ici 2050...

Comment l'agriculture relèvera-t-elle le défi de produire plus d'aliments sans mettre en danger les ressources naturelles?... La réponse? L'intensification durable, approche agricole utilisant le meilleur de la science et de la technologie en conjonction avec les conditions particulières existant dans des exploitations de grosse production et dans de petites exploitations partout dans le monde.

L'affirmation est d'autant plus intéressante qu'elle provient d'une ONG environnementale, Conservation de la nature Canada. Comme le Fonds mondial pour la nature, Conservation de la nature Canada souligne l'importance de la technologie dans l'apport d'améliorations durables à notre capacité de produire des aliments.

Alors, quel est le lien entre le rôle de la technologie moderne dans l'intensification durable et les priorités d'accès au marché? Nous savons que les agriculteurs ont accès aux technologies favorisant la production, comme les fongicides et herbicides, uniquement après qu'elles aient été évaluées en profondeur du point de vue de leur sécurité pour la santé humaine et celle de l'environnement. Nous savons également qu'un système d'évaluation des risques reposant sur la science est aussi important pour les agriculteurs qu'il l'est pour les médicaments et les soins de santé.

Hélas, l'absence de cohésion des approbations et des limites maximales de résidus (LMR) menacent plusieurs éléments : notre accès à des marchés clés; ma capacité, en tant qu'agriculteur, d'utiliser la technologie dans mon exploitation; et enfin la sécurité alimentaire dans les régions du monde en déficit vivrier, où un commerce prévisible est nécessaire pour rendre les vivres disponibles 365 jours par an.

Il est difficile pour un agriculteur comme moi de veiller à ce que le grain que je suis en mesure de cultiver satisfasse une multiplicité d'approches réglementaires en matière de LMR. Or les risques sont de taille : chaque navire rempli de grains susceptibles d'être rejetés vaut de 10 millions de dollars à 40 millions de dollars. Et les risques vont en grandissant année après année, vu que les tests sont de plus en plus poussés et détectent maintenant des parties par billion, et vu que de plus en plus de pays adoptent leurs propres systèmes douaniers.

Je suis accompagné de Gord Kurbis, directeur de l'accès aux marchés et de la politique commerciale, qui va vous parler de quelques occasions essentielles dans ce domaine.

**Mr. Kurbis:** As Lee noted, the challenge that farmers and Canadian trade face is that neither the process nor the timing of MRL establishment is synchronized between regulators like Codex, at the international level, and other trading partners like the European Food Safety Authority and the Environmental Protection Agency in the United States. Rather than see a strengthening of alignment at the international level, we see more national approaches being taken, with several key countries even moving away from the globally recognized standard of Codex towards their own custom systems. Recent examples have included China, South Korea, Hong Kong, Turkey and Taiwan. Now the number of countries that are using national MRLs includes India, Mexico, United Arab Emirates, Indonesia and Vietnam.

While it's clear to us today that harmonized tolerances and standards of all types are important to facilitate trade, our key concern is what happens when the importing country has no tolerance in place. In those cases, zero or near zero default tolerances are commonly applied. If strictly enforced at the most sensitive technology testing that's available in laboratories today, this poses significant risks of trade disruption.

Since my time is limited, allow me to summarize what we see as key opportunity areas.

First, as the largest exporter of pulses in the world, the Canadian pulse industry is a strong supporter of ratifying the Trans-Pacific Partnership. The TPP is an opportunity also to improve the predictability of trade concerning trade tolerances for the use of technology in food production, as my colleagues here have noted.

In our view, it's critical that the committees created under the TPP are utilized to align pesticide maximum residue limits and policies on low-level presence. As well, if an importing country accepted another country's tolerance in cases where it would otherwise apply a zero threshold because an MRL has not been approved yet, a large majority of the trade risk that we're describing would be eliminated. We refer to this as recognition of scientific standards as it applies to MRLs.

Canada has an opportunity to show leadership to develop a politically, technically and commercially workable domestic Recognition of Scientific Standards, RSS, policy along with international outreach targeting adoption of the policy by Canada's trading partners. This is similar to Canada's leadership on low-level presence and will help food to continue to predictably cross borders as it moves from the world's food-surplus regions to food-deficit regions. Sound science-based processes can travel across international boundaries.

**M. Kurbis :** Comme l'a dit Lee, le problème qu'affrontent les agriculteurs et le commerce canadien est que ni le processus ni l'échéancier de l'établissement des limites maximales de résidus n'est synchronisé entre des organismes de réglementation comme Codex, au niveau international, et d'autres partenaires commerciaux comme l'Autorité européenne de sécurité des aliments et l'Environmental Protection Agency aux États-Unis. D'ailleurs, au lieu d'assister à une convergence au niveau international, on constate une multiplication des approches nationales, avec plusieurs pays clés qui s'éloignent en fait de la norme du Codex, reconnu internationalement, pour adopter leurs propres systèmes douaniers. Citons parmi les exemples récents de ce phénomène : la Chine, la Corée du Sud, Hong Kong, la Turquie et Taïwan. Au nombre des pays utilisant désormais des LMR nationales figurent l'Inde, le Mexique, les Émirats arabes unis, l'Indonésie et le Vietnam.

Nous avons tous parfaitement conscience de l'importance d'une harmonisation des tolérances et des normes de tous types pour faciliter le commerce. Mais, ce qui nous préoccupe véritablement est la situation où un pays importateur n'a pas adopté de tolérance. Dans ces cas, c'est fréquemment une tolérance nulle ou quasi nulle qui s'applique. Si cette tolérance nulle est systématiquement respectée et qu'elle va de pair avec des tests technologiques de pointe disponibles dans les laboratoires d'aujourd'hui, elle pose de graves risques de perturbation du commerce.

Comme je n'ai pas beaucoup de temps, je vais faire un résumé des atouts qui sont les nôtres.

Tout d'abord, le Canada étant le plus gros exportateur de légumineuses à grains au monde, notre secteur appuie fortement la ratification du Partenariat transpacifique. C'est l'occasion d'améliorer la prévisibilité du commerce en matière de tolérance pour l'emploi de technologies dans la production alimentaire, comme l'ont signalé mes collègues.

Selon nous, il est essentiel que les comités créés en vertu du PTP visent à aligner les limites maximales de résidus, ainsi que les politiques en matière de présence à faible concentration. De plus, si un pays importateur a accepté la tolérance d'un autre pays, dans les cas où, autrement s'appliquerait un seuil nul — en l'absence d'une approbation existante de limites maximales de résidus — cela éliminerait une bonne partie du risque de perturbation du commerce que je viens d'évoquer. Nous qualifions cette approche de reconnaissance des normes scientifiques qui s'appliquent aux limites maximales de résidus.

Le Canada pourrait faire preuve de leadership en élaborant une politique nationale de reconnaissance des normes scientifiques qui soit viable d'un point de vue politique, technique et commercial. Cela devrait s'accompagner de démarches auprès des partenaires commerciaux du Canada pour qu'ils adoptent cette politique. C'est une approche similaire au leadership canadien en matière de présence à faible concentration et cela serait utile pour continuer à garantir la possibilité pour les produits alimentaires de franchir les frontières et de passer des régions produisant plus qu'elles ne

**The Chair:** Thank you very much, Mr. Kurbis.

[*Translation*]

Many senators want to ask the questions, and unfortunately, our time is somewhat limited. I will therefore ask senators and witnesses to be disciplined. It would be greatly appreciated if you could try to be concise in your questions and answers.

[*English*]

**Senator Mercer:** Mr. Halstead, you talked about ensuring canola reaches export points in a timely and cost-effective way. You went on to say that Canada could keep the economic benefits at home, creating a more viable process for industry and supporting our rural communities through increased jobs, delivery options and services.

When the European Union deal comes into effect, this will be a new market for you, shipping mainly from Western Canada. You'll be coming east as opposed to going west through Vancouver.

I want to put an ad forward for the Port of Halifax as your point of exit. The Port of Halifax has the facilities to handle what you want to ship. As opposed to our competitors in Vancouver and Montreal, the Port of Halifax hasn't had a labour dispute since 1972. It's a good, stable workforce of people who know what they're doing to get the product to market on time. I want you to think about that.

I also want to remind you that the Port of Halifax is closer to India, Turkey and Southern China than Vancouver is; and it's a one-day shorter sail through the Suez Canal than it is the other way.

My question is: Since you'll be getting into new markets, have you examined how you're going to ship and through which port?

**Mr. Halstead:** I am a farmer, so I don't do grain transportation and logistics. I have heard secondhand from some of the merchandizing and transportation guys in some of the companies that handle our product that ocean freight is extremely cheap right now. By rail we have had a difficult time getting product from Saskatchewan to the West Coast at times. Right now it's moving much better because of lack of demand for some other products, namely oil and potash. When you add more time on the rail to head to Halifax, I'm sure there are cost and time considerations.

consomment aux régions du monde souffrant d'un déficit vivrier. De bons processus reposant sur des données scientifiques peuvent franchir les frontières internationales.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Kurbis.

[*Français*]

Plusieurs sénateurs désirent poser des questions, et le temps dont nous disposons est un peu limité, malheureusement. Je demanderai donc une grande discipline de la part des sénateurs et des témoins. Veuillez essayer d'être concis dans vos questions et vos réponses, ce serait fort apprécié.

[*Traduction*]

**Le sénateur Mercer :** Monsieur Halstead, vous avez parlé de l'importance de faire parvenir le canola de façon opportune et rentable aux points d'exportation. Vous ajoutez que le Canada pourrait conserver les retombées économiques nationales ce qui créerait un processus plus viable pour le secteur et appuierait nos collectivités rurales grâce à l'augmentation des emplois, des options de livraison et des services.

Lorsque l'accord de libre-échange avec l'Union européenne entrera en vigueur, vous aurez un nouveau marché, et vous exporterez principalement depuis l'ouest du Canada. Mais vous transporterez vos marchandises vers l'est plutôt que vers l'ouest, en passant par Vancouver.

Je souhaite faire une petite publicité pour le port de Halifax. Le port de Halifax a les installations voulues pour transporter votre marchandise. Contrairement à nos concurrents, c'est-à-dire les ports de Vancouver et Montréal, le port de Halifax n'a pas connu de conflit de travail depuis 1972. Y travaille une main-d'œuvre compétente et stable, qui sait comment faire parvenir les produits à destination et en temps voulu. Réfléchissez-y.

Je souhaite également vous rappeler que le port de Halifax est plus proche de l'Inde, de la Turquie et du sud de la Chine que celui de Vancouver. Le voyage dure un jour de moins par le canal de Suez.

Puisque vous voulez des débouchés dans de nouveaux marchés, avez-vous pensé à la façon dont vous allez expédier votre marchandise, et par quel port?

**M. Halstead :** Étant agriculteur; je ne m'y connais pas en transport de céréales ou en logistique. J'ai su du personnel de commercialisation et de transport de certaines entreprises qui transportent notre marchandise que le transport par bateau est très abordable actuellement. Quant au transport ferroviaire, nous connaissons parfois des difficultés à faire transporter notre marchandise de la Saskatchewan à la côte Ouest. Ceci dit, les choses vont bien mieux maintenant en raison d'une chute de la demande pour d'autres produits, à savoir le pétrole et la potasse. Mais lorsqu'on rajoute le temps de transport ferroviaire depuis chez nous jusqu'à Halifax, cela rend le transport de nos marchandises plus long et plus cher.

I would like to see all the possible options for exporting our product, East Coast, West Coast, Churchill and maybe at times through the United States. I'm in favour of whatever will get our product to the market as competitively priced as possible.

**Senator Mercer:** Aren't we all. You may not be in the rail business, but you are in the shipping business. Any length of extra time it takes to get from Saskatchewan to Halifax as opposed to Vancouver is made up by a shorter sail from Halifax to the port of your customer, and with no labour problems. It's not going to sit on the dock as it might in other ports.

You raised the issue of rail. I met earlier today with the people from Pulse Canada. One topic was rail problems and the constant problem we have with so many empty cars travelling through Saskatchewan on their way back to Vancouver after dropping products in Ontario and Quebec or points south. Will this continuing problem have a dramatic effect on your ability to meet the demand that you foresee with these new trade agreements?

**Mr. Halstead:** In part that is why the Canada Transportation Act review is ongoing to ensure that we have better access to our markets through our rail system than we currently have. At times it can be really good and at times it can be a real problem. When it is a problem, it puts cash flow strain on producers and stress on rural communities. It's something we're constantly looking at to see improvement. The service levels are the big thing. We need better levels of service from railways consistently.

**Mr. Moats:** I think one of the near-term issues for us is relative to what happens between now and some of the provisions that might be implemented as a result of the review. We're very anxious that we don't lose some of the ground that we've made in recent times, and so we think it's important to maintain the provisions introduced under the Fair Rail for Grain Farmers Act, which is set to expire in August of 2016. Of course we would recommend that the government postpone the sunset of those provisions until whatever new changes to the transportation system are put in place.

**Senator Mercer:** You'll be pleased to know that people who visited me this afternoon covered that very subject. I agree, and it's an opportunity for the minister to avoid reintroducing legislation. I haven't done the detailed research yet.

We talked about canola getting to market. We talked about how important canola is, and we agree around this table. I've seen over the years I have been a member of this committee how important canola has become as a product to Canadians. Whether they live on farms or in cities, canola is important to us.

Ceci étant dit, je suis ouvert à toutes les options de transport de notre produit : côte Est, côte Ouest, Churchill, voire les États-Unis. Je suis en faveur de tout mode de transport qui expédiera notre produit au marché le plus rapidement et le plus économique possible.

**Le sénateur Mercer :** Comme nous tous d'ailleurs. Vous ne vous y connaissez peut-être pas en transport ferroviaire, mais vous travaillez certainement dans le secteur du transport. S'il est plus long de transporter votre marchandise à Halifax comparativement à Vancouver, ce délai supplémentaire est rattrapé par un temps de transport maritime plus court et par le fait que vous êtes sûr de ne pas avoir affaire à des conflits de travail. Contrairement à d'autres ports, le port de Halifax ne laisse pas votre marchandise croupir sur le quai.

Mais vous avez parlé du transport ferroviaire. J'ai rencontré aujourd'hui des gens de Pulse Canada qui m'ont parlé des problèmes de transport ferroviaire et des nombreux wagons vides qui passent de la Saskatchewan à Vancouver après avoir livré des marchandises en Ontario, au Québec, ou plus au sud. Est-ce que ce problème chronique aura des répercussions sur votre capacité à répondre à la demande en vertu des nouveaux accords commerciaux?

**M. Halstead :** C'est en partie à cause de ce problème que la Loi sur les transports au Canada est toujours en cours de révision, pour faire en sorte que le réseau ferroviaire facilite l'accès à nos marchés. Parfois, le service est excellent, et parfois il est exécrable. Les problèmes de transport créent des problèmes de liquidité chez les producteurs et du stress dans nos collectivités. Nous cherchons toujours à améliorer le transport ferroviaire. C'est une question de niveaux de service, dont la qualité doit être constante.

**M. Moats :** Je pense que l'un des problèmes à court terme est la transition en attendant les nouvelles dispositions de la loi. Pour ne pas perdre le terrain gagné, il est impératif de maintenir les dispositions de la Loi sur le transport ferroviaire équitable pour les producteurs de grains qui doit expirer en août 2016. Nous recommanderions donc que le gouvernement maintienne ces dispositions en attendant l'entrée en vigueur des nouvelles.

**Le sénateur Mercer :** Vous serez ravis d'apprendre que les gens que j'ai rencontrés cet après-midi en ont justement parlé. Je suis d'accord avec vous, le ministre peut éviter le dépôt d'une nouvelle loi. Ceci dit, je n'ai pas encore fait de recherche sur le sujet.

Nous avons parlé de l'expédition du canola et nous sommes tombés d'accord sur l'importance de ce produit. J'ai vu au fil des ans, comme membre de ce comité, l'importance qu'a prise le canola pour les Canadiens. Le canola est une marchandise importante pour les Canadiens, qu'ils vivent sur la ferme ou en ville.



We've signed a new trade agreement with the EU. We're debating whether to sign the TPP or not. These will open tremendously larger markets and great opportunities for us. Can we produce the product?

**Mr. Innes:** Absolutely, senator. Our industry has come together to have a strategic plan that looks out over the next decade, to 2025.

Directly to your question, we plan to grow productivity, yields per acre and produce more canola in Canada in a sustainable way to meet international demand. To give you a sense of where we are right now, we're approximately 17 million tonnes per year, and we want to produce 26 million tonnes by 2025. We want to do that in a sustainable way by increasing yield, by making sure the risk for growers to grow canola is minimized and do what we can to grow the markets for canola at the same time we're growing productivity here in Canada.

**Senator McIntyre:** My first question relates to pesticides. I understand there is a pesticide for canola crops in Canada called Clever. My understanding is that Clever has been approved in Canada but has not been cleared in Japan and, as a result, Canadian canola products that contain a residue of this pesticide cannot be exported to Japan. What do you think should be done to address this type of problem?

**Mr. Innes:** Thank you for the question. Just to be clear on the record, there is a tolerance in Japan. As a sector we have concerns about meeting the requirements in China. Our exporters and processors have indicated that there is no tolerance, either internationally through the Codex system or in China. The concern there is that when, as Gord describes, a shipment leaves port in Canada and arrives at a port in China and there are detectable residues, what happens is uncertain.

To your question as to what we can do collectively as government and industry, I think our Pulse Canada colleagues went into the detail to some extent. I think it's important that we continue to work as a government and industry to support you in the efforts to harmonize and work on recognizing scientific standards internationally, and that our regulators have the ability and motivation to interact with their international counterparts.

Certainly the recognition of scientific standards is an important part of that, but dealing directly on a regulator-to-regulator basis is also important.

**Senator McIntyre:** My second question has to do with labour. Is labour a challenge for your sector? The reason I'm asking this question is because some participants have informed us that labour is one of the challenges that could make it difficult to

Nous avons signé un nouvel accord commercial avec l'Union européenne et nous discutons de la signature éventuelle du Partenariat transpacifique. Ces deux accords commerciaux représentent de nouveaux marchés et une occasion en or pour le Canada. Reste à savoir si nous arriverons à satisfaire cette nouvelle demande.

**M. Innes :** Tout à fait, sénateur. Notre secteur s'est doté d'un plan stratégique sur un horizon de 10 ans, c'est-à-dire jusqu'en 2025.

Pour répondre à votre question, nous prévoyons effectivement accroître notre productivité, c'est-à-dire notre rendement par acre, et produire davantage de canola de façon soutenable afin de répondre à la demande internationale. Pour vous donner une idée, nous produisons actuellement quelque 17 millions de tonnes par année, et nous voulons en produire 26 millions annuellement d'ici 2025. Nous le ferons de façon soutenable, en augmentant les rendements, et en atténuant les risques auxquels sont exposés les producteurs. Nous allons jumeler notre plan d'augmentation de la productivité avec un plan d'accroissement de la demande internationale.

**Le sénateur McIntyre :** Ma première question porte sur les pesticides. Je crois comprendre qu'il existe un pesticide pour le canola qui s'appelle Clever. Si j'ai bien compris, le Clever a été approuvé au Canada, mais pas au Japon, et donc le canola canadien qui contient des résidus de ce pesticide ne peut être exporté au Japon. Que devrions-nous faire pour résoudre ce genre de problème?

**M. Innes :** Merci de votre question. Pour être précis, le Japon a une tolérance à l'égard du Clever. C'est en Chine que nous avons un problème. Nos exportateurs et transformateurs nous informent qu'il n'y a aucune tolérance pour le Clever, ni au niveau international aux termes du Codex, ni en Chine. Le problème est que lorsque, comme le dit Gord, un envoi arrive en Chine avec des résidus détectables, on n'est pas certain de la réaction.

Quant à la question de savoir ce que l'on peut faire collectivement, entre le secteur public et le secteur privé, je pense que nos collègues de Pulse Canada vous en ont parlé. Le secteur et le gouvernement doivent continuer de collaborer pour vous appuyer dans vos efforts d'harmonisation et de reconnaissance des normes scientifiques à l'échelon international. Nos organismes de réglementation doivent avoir la capacité et la volonté de collaborer avec leurs homologues internationaux.

La reconnaissance de normes scientifiques est un aspect très important du problème, mais la collaboration directe entre organismes de réglementation est tout aussi importante.

**Le sénateur McIntyre :** Ma deuxième question porte sur la main-d'œuvre. La main-d'œuvre est-elle problématique dans votre secteur? Je pose la question, car certains participants nous informent qu'ils ont de la difficulté à trouver de la main-

improve production capacity and meet the demand created by Canada's free trade agreements. If labour is a challenge, what measures do you recommend to address this issue?

**Mr. Halstead:** Thank you, senator. Truly, at times labour is a very serious problem on farms. Accessing quality labour at an affordable price for an agricultural farm is an issue. Other times, depending on other sectors of the economy, it is easier to get that labour. Right now with the oil sector being down a bit there is more labour available for farms, but we don't want to see one sector hurt to improve our labour situation.

I don't have a specific solution. There has been some discussion on the temporary foreign workers aspect of it, but I'm not an expert on that so I'll leave it there.

**Senator Merchant:** Hello, and welcome to winter. You know we're having summer in Saskatchewan: We had 17 degrees just the other day.

You all expressed, I think, very strong support for open, stable markets and for the TPP. My questions are related to that.

Is the U.S. still our biggest trading partner, as far as you're concerned, with pulses and canola? If they sign the TPP, what will happen to us if we do not go along?

**Mr. Innes:** For canola it's critical that Canada is part of it. If the U.S. was to sign and Canada was not part of that, we would be excluded from a trade agreement representing approximately 40 per cent of the world's economy. We'd fall behind and be at a competitive disadvantage to other oilseed producers in the world, other farmers — like those in Australia and the United States — because they would have better access to markets like Japan and Vietnam than we would have in Canada.

It would be very detrimental to our ability to continue to support stable jobs in Canada, and certainly detrimental to our ability to grow in the future by adding more value in places like Clavet and Nipawin, Saskatchewan, that transform canola seed into oil. It would be very detrimental to our ability to add value here in Canada and sell processed products like canola oil in Japan.

**Mr. Kurbis:** It's a good question. From the pulse industry perspective, the U.S. is a significant market but an even more significant competitor with us, as are Australia and other TPP members. If Canada and the Canadian pulse industry were in a situation where all the other TPP members had ratified the agreement but Canada did not, we would wind up losing significant benefits.

First, we would be at a 5 to 30 per cent tariff disadvantage to Australian and U.S. competition. Second, we expect that the TPP will bring in what we refer to as 21st century trade rules, aligning SPS and other technical trade issues among trading partners, and

d'œuvre, ce qui complique le projet d'augmentation de la capacité afin de répondre à la nouvelle demande créée par les accords commerciaux. Si la main-d'œuvre pose problème, quelles mesures recommandez-vous pour le régler?

**M. Halstead :** Merci, sénateur. Il est vrai que la main-d'œuvre est parfois extrêmement difficile à trouver à la ferme, surtout à un coût abordable. Elle est plus facile à trouver lorsque d'autres secteurs de l'économie ralentissent, comme aujourd'hui le secteur pétrolier. Nous répons toutefois à profiter du malheur d'un secteur pour régler notre problème.

Je n'ai pas de solution comme telle. Je pense qu'il y a eu des discussions concernant le programme des travailleurs étrangers temporaires, mais comme je ne suis pas expert en la matière, je m'abstiendrai d'en parler.

**La sénatrice Merchant :** Bonjour, et bienvenue en hiver. Comme vous le savez, la Saskatchewan est en plein été : il y a fait 17 degrés l'autre jour.

Je crois que vous avez tous exprimé un soutien très ferme pour l'ouverture et la stabilité des marchés, ainsi que pour le Partenariat transpacifique. C'est donc sur ces thèmes que porteront mes questions.

Les États-Unis représentent-ils toujours notre plus important partenaire commercial, pour ce qui est des légumineuses et du canola? Et qu'arrivera-t-il si, contrairement à nous, ils signent le PTP?

**M. Innes :** En ce qui concerne le canola, il est essentiel que le Canada soit de la partie. Si les États-Unis devaient signer le PTP et pas le Canada, nous serions exclus d'un accord commercial représentant 40 p. 100 de l'économie mondiale. Nous serions laissés pour compte et nous serions désavantagés par rapport à d'autres producteurs d'oléagineux ailleurs au monde, comme ceux de l'Australie et des États-Unis, qui auraient un meilleur accès à des marchés comme le Japon et le Vietnam.

Il serait impossible pour nous de maintenir des emplois stables, et nous ne pourrions certainement ni augmenter notre production ni appuyer des secteurs à valeur ajoutée à Clavet et à Nipawin en Saskatchewan, où se fait la transformation des graines en huile de canola. Nous aurions beaucoup de mal à faire des produits à valeur ajoutée, comme l'huile de canola, et à les vendre au Japon, par exemple.

**M. Kurbis :** C'est une bonne question. Sur le plan des légumineuses, les États-Unis représentent certes un partenaire important, mais ce pays représente un concurrent encore plus redoutable, tout comme l'Australie et d'autres pays du PTP. Si nous étions le seul pays membre à ne pas ratifier le PTP, nous perdriions d'importants avantages tout comme d'ailleurs notre secteur des légumineuses.

Sur le plan des tarifs tout d'abord, nous aurions un désavantage de 5 à 30 p. 100 par rapport à nos rivaux de l'Australie et des États-Unis. Deuxièmement, le PTP instaurera chez nos partenaires commerciaux ce que nous appelons les règles

if we don't ratify we won't be part of that. Third, we have cases where we have tariff escalation in TPP countries where raw product goes in at a lower tariff than processed product, which tends to "disincentivize" value-added in pulse-growing regions in Canada. We would also lose out on relief from tariff escalation.

**Senator Merchant:** Several of you mentioned that it's very important for us to sign a deal with China. China is a huge market. We are very small compared to China. If the TPP were ratified, will that bring China in with a better set of rules for us? The TPP will set rules. Will that make it easier for us to deal with China?

**Mr. Innes:** I can start and maybe others would like to add.

The way we see the Trans-Pacific Partnership is really setting a new threshold for international rules. It's creating a system of 12 countries right now with more who want to join that believe in fair and open trade, like Canada does.

As that grows, whether it's countries like Korea or the Philippines, who have indicated an interest in joining, or China, as you say, we see through the TPP that we can have more fair and open trade around the world. I can imagine that as it becomes more significant, it becomes more attractive for countries like China to want to join.

**Senator Unger:** I have a question that I would like to direct to Mr. Moats, and it's a bit of a different approach.

In your remarks you spoke about growing peas, lentils, beans and chickpeas, something you would like to see expand across Canada. These strike me as very healthy foods. You also mention that 2016 is the International Year of Pulses, and you see an opportunity to deliver human, environmental and economic health outcomes. I think that's a great vision.

Yet the Senate committee's recent report on obesity in Canada recommended that the Minister of Health not include representatives of the food or agriculture industries in the process of revising the food guide. I understand this was due to concerns that the food guide not reflect the financial interests of the dominant food businesses, but it seems to me that locking producers out of this discussion, talking about what forms a healthy diet, is perplexing.

Do you have any comments on this? How would you reassure parliamentarians that allowing producers to have an advisory role in the revision of the food guide would strengthen rather than weaken the quality of the food guide?

commerciales du XXI<sup>e</sup> siècle, soit les normes sanitaires et phytosanitaires, et autres questions techniques dont nous serions exclus. Troisièmement, les pays signataires du PTP imposent dans certains cas des tarifs progressifs : les produits bruts sont assujettis à des droits supérieurs aux produits transformés, ce qui décourage l'ajout de valeur dans les régions productrices de légumineuses au Canada. Nous serions assujettis à ces tarifs progressifs.

**La sénatrice Merchant :** Plusieurs d'entre vous ont souligné l'importance d'un accord avec la Chine. La Chine est un marché énorme. Le nôtre est tout petit en comparaison. Si nous ratifions le PTP, les règles s'appliquant à nos échanges avec la Chine seront-elles plus avantageuses? Les règles seront établies par le PTP. Cela rendra-t-il plus faciles les échanges commerciaux avec la Chine?

**M. Innes :** Je vais répondre en premier; mes collègues pourront compléter ma réponse s'ils le souhaitent.

À nos yeux, le Partenariat transpacifique établit un seuil nouveau pour les règles internationales. Il crée un système regroupant 12 pays, auquel d'autres pourront se joindre, qui privilégie des échanges commerciaux justes et ouverts, comme le Canada.

Avec le temps, d'autres pays, comme la Corée, les Philippines, qui se sont dits intéressés, ou la Chine, comme vous l'avez indiqué, pourraient adhérer au PTP et le commerce mondial sera plus ouvert et équitable. Plus le PTP prendra de l'importance, plus il deviendra attirant pour les pays comme la Chine.

**La sénatrice Unger :** J'ai une question pour M. Moats sur un sujet un peu différent.

Dans vos remarques, vous avez dit que vous souhaitiez que la culture des pois, des lentilles, des haricots et des pois chiches s'étendent à d'autres régions du pays. Les légumineuses sont un aliment très sain. Vous avez aussi indiqué que 2016 est l'Année internationale des légumineuses et que vous voyez cela comme une occasion de souligner l'importance des légumineuses pour la santé humaine, environnementale et économique. C'est une belle vision.

Or, un rapport sur l'obésité au Canada publié récemment par un comité du Sénat a recommandé au ministre de la Santé de ne pas consulter les représentants du secteur agroalimentaire ou agricole lors de la révision du guide alimentaire. Je crois savoir qu'on voulait éviter que le guide alimentaire reflète les intérêts financiers des grandes entreprises alimentaires, mais exclure les producteurs de cette discussion sur un régime alimentaire sain me laisse perplexe.

Qu'en pensez-vous? Comment pourriez-vous garantir aux parlementaires que l'inclusion des producteurs dans les consultations sur le guide alimentaire ajouterait à la qualité du guide, et non pas le contraire?

**Mr. Moats:** Thank you very much, senator. That is a very good question. We have also seen the release of the report on obesity, and I think this business of excluding in an agricultural production sense is, as you say, perplexing.

We increasingly view that we as farmers are not just commodity producers; we're producing food that contributes to the health of people, the environment and our economy. It is big business for sure, but it is also something that the solution to obesity problems and other nutritionally related problems are quite likely going to come from food. It makes sense, then, that we as producers are directly involved in this discussion.

In the pulse world, we will tell you that if you consume pulses, you will be a healthier person. That has ramifications for many of the conditions affecting human health. If you look at the non-communicable diseases that are talked about by the United Nations, such as obesity and diabetes and cardiovascular disease, these are related to nutrition and diet. We have something to contribute there.

We talk a lot about sustainability and carbon emissions these days. We have something to contribute on that front, too, in the pulse industry. When you look at me, I'm not just a pulse farmer but a canola and wheat farmer as well. So it's about making our system meet the needs that society has in these areas.

I agree with you that agricultural producers ought to be involved in the conversation, and I would say that we are anxious to participate.

**Senator Ogilvie:** As a supplementary, I think we should clarify that. This committee is a committee of the Senate; it has no members of industry on it, but you are here testifying before us to make recommendations to the government. That is the sense of the recommendation in the obesity report.

The issue is that there should be a committee that recommends changes to the food guide to help Canada, but we say that industry should not be on that committee. That committee should hold hearings to get all of the input possible from all scientific bases and from industry input, and so on, and then it should make the recommendations free of influence from within the committee on the food guide.

I won't go further than that, but the history of the food guide is replete with concerns in this area.

**Mr. Moats:** Thanks very much, senator, for that clarification.

Of course I would agree with you that the interests of Canadians are the ones that should be taken into account with the food guide, and that's not a private industry business. We are saying that we have something to contribute to that social discussion, and we're anxious to do that.

**M. Moats :** Merci beaucoup de votre question, qui est très pertinente. Nous avons aussi vu ce rapport sur l'obésité et l'exclusion du secteur agroalimentaire nous a aussi laissés perplexes.

De plus en plus, nous faisons valoir que, nous, les agriculteurs, ne sommes pas simplement des producteurs de biens de consommation, mais plutôt des producteurs d'aliments qui contribuent à la santé de la population, de l'environnement et de notre économie. Il est certain que c'est un secteur qui rapporte gros, mais c'est aussi en partie la solution aux problèmes d'obésité et aux autres problèmes liés à la nutrition. Il est donc logique que les producteurs participent directement à la discussion.

Dans notre secteur, nous disons que ceux qui mangent des légumineuses seront en bonne santé. L'alimentation touche bien des problèmes de santé humaine. Les maladies non transmissibles dont il est le plus question aux Nations Unies, telles que l'obésité, le diabète et les maladies cardiovasculaires, sont liées à la nutrition et au régime alimentaire. Nous avons donc une contribution à apporter.

En outre, il est beaucoup question de nos jours de développement durable et d'émissions de carbone. Le secteur des légumineuses peut apporter sa contribution à ce chapitre aussi. Moi, je produis des légumineuses, mais je suis aussi producteur de canola et de blé. Nous voulons que notre système réponde aux besoins de la société dans tous ces domaines.

J'estime comme vous que les producteurs agricoles devraient être consultés et nous sommes impatients de participer à la conversation.

**Le sénateur Ogilvie :** Comme intervention complémentaire, j'aimerais apporter une précision. Le comité en question est un comité du Sénat; aucun représentant de l'industrie n'y siège, mais vous, vous êtes néanmoins ici, devant notre comité, pour formuler des recommandations à l'intention du gouvernement. C'est ce qu'on voulait dire dans cette recommandation du rapport sur l'obésité.

On y recommande la création d'un comité chargé de proposer des changements au guide alimentaire du Canada, comité qui ne compterait aucun représentant de l'industrie. Ce comité tiendrait toutefois des audiences pour recueillir les vues des scientifiques, du secteur, et d'autres intervenants pour ensuite, sans aucune influence, formuler des recommandations sur le guide alimentaire.

Je n'en dirai pas plus, mais, dans l'historique du guide alimentaire, ces inquiétudes ont souvent été soulevées.

**M. Moats :** Merci beaucoup, monsieur le sénateur, de cette précision.

Il va sans dire que ce sont les intérêts des Canadiens qui doivent primer dans l'élaboration du guide alimentaire, et non pas ceux de l'industrie privée. Nous estimons toutefois pouvoir apporter notre contribution à cette discussion sociale, et nous souhaitons le faire.

**Senator Ogilvie:** As you do at this committee.

**Mr. Moats:** Thank you very much. Yes, absolutely.

**Senator Unger:** I was going to say in conclusion that I am from Alberta. I've eaten these types of products — pulses — for most of my life. These are the kinds of things I eat now and I think they are very healthy, so thank you.

**Senator Tardif:** My question will be to the representatives from Pulse Canada.

You've spoken about the health benefits of pulse crops, the legumes such as chickpeas, dried beans, dried peas and lentils, and I agree absolutely. But can you tell me, do pulse crops have a lower carbon footprint than other crops? Is there an environmental benefit to growing pulse crops?

**Mr. Moats:** Thanks for that question, senator. I just feel like you're setting me up for my commercials.

I want to emphasize that we, the producers sitting here, are part of a production system. So when I make commentary about the value of pulse crops, I'm making it as part of my production system. I don't want to leave you with the impression that I'm saying pulses are better than my wheat, because I have to grow both.

It is true that if I grow wheat in conjunction with my pulse crops and my canola that I will have a lower carbon footprint overall. It's this magic of nitrogen fixation that we get from the symbiotic relationship with rhizobium bacteria and the lentils. That means that they produce nitrogen from the air as opposed to having to add it as artificial fertilizer. As a result, when you look at the production system involving, in my case, lentil, canola and wheat and you add up the carbon footprint, it's lower when I grow lentils than when I don't grow them because I'm not adding that synthetic fertilizer, which has a very high carbon requirement as a result of its production.

So the answer to you is yes, the lentils, peas, beans and chickpeas have an important environmental benefit, and it accrues not just to the pulse component but to the whole production system that we use.

**Senator Tardif:** Why would you choose to not grow 100 per cent of your crops as pulse crops and to divide it up? Is it hedging your risk factors or is it a choice?

**Mr. Moats:** Sustainability has a number of different parts to it and everyone views it in a different way. But when you are a crop production system, you're exposed to a variety of risks. One of them is that disease, weed control issues and rotating crops from one crop type to another is important in managing an array of agronomic factors. Disease, insects and fertility are all part of that plan.

**Le sénateur Ogilvie :** Comme vous le faites aujourd'hui devant notre comité.

**M. Moats :** Oui, bien sûr. Merci beaucoup.

**La sénatrice Unger :** Je voulais simplement conclure en disant que je viens de l'Alberta. Je mange des légumineuses depuis toujours. J'en mange encore aujourd'hui et les légumineuses sont un aliment très sain. Merci.

**La sénatrice Tardif :** Ma question s'adresse aux représentants de Pulse Canada.

Vous avez décrit les bienfaits pour la santé des légumineuses telles que les pois chiches, les haricots, les pois et les lentilles, et je suis entièrement d'accord avec vous. Dites-moi, l'empreinte carbone de la culture des légumineuses est-elle moindre que celle d'autres cultures? Est-il avantageux, du point de vue environnemental, de cultiver des légumineuses?

**M. Moats :** Merci de votre question, madame la sénatrice. Vous me donnez une belle occasion de faire de la publicité.

J'insiste pour dire que nous, les producteurs qui témoignent aujourd'hui, faisons partie d'un système de production. Quand je souligne la valeur de la culture des légumineuses, je le fais dans le cadre d'un système de production. Je ne voudrais pas vous donner l'impression que, selon moi, les légumineuses sont meilleures que le blé, car je dois cultiver les deux.

Il est vrai que si je fais pousser du blé en plus des légumineuses et du canola, j'en arriverai à une empreinte carbonique plus faible dans l'ensemble. C'est dû au résultat magique de la fixation de l'azote découlant de la relation symbiotique des bactéries Rhizobium et des lentilles. Cela signifie qu'il y a une production d'azote à partir de l'air plutôt qu'à partir d'engrais artificiel. Par conséquent, s'agissant du système de production, dans mon cas ce sont des lentilles, du canola et du blé, lorsqu'on y ajoute l'empreinte carbonique, elle est plus faible pour les lentilles, car il n'y a pas d'ajout d'engrais synthétique, qui nécessite beaucoup de carbone dans sa production.

Pour répondre à votre question, effectivement, les lentilles, les pois, les haricots et les pois chiches présentent un avantage environnemental important et il s'ajoute non seulement à la composante des légumineuses, mais à l'ensemble de la production.

**La sénatrice Tardif :** Pourquoi ne pas choisir de cultiver 100 p. 100 de légumineuses et de faire une division? Est-ce par mesure de protection contre les facteurs de risque ou par choix?

**M. Moats :** La durabilité se décline en différentes parties, et tout un chacun a une façon différente de voir les choses. Or, un régime de production de cultures présente une exposition à un ensemble de risques. Il y a les maladies ainsi que le contrôle des mauvaises herbes. Par conséquent, la rotation des cultures constitue une solution importante pour gérer tout un ensemble de facteurs agronomiques. La maladie, les insectes et la fertilité sont des composantes du plan.

Most Western Canadian farms would have a diverse system. In our case on our farm it involves legumes, oilseeds and cereals, and that makes it more sustainable. There is tremendous risk to monoculture, and we choose to lower our risk by using a crop production system that has this rotation.

I would love on a year like this to have 100 per cent lentils. That would be where the money is, but unfortunately it's not something that makes practical sense over the long term.

[Translation]

**The Chair:** We have enough time for all four senators to ask questions if they can show some discipline. I will ask you to be disciplined in your answers as well.

**Senator Dagenais:** My question is for Mr. Innes. Canola is grown primarily in Western Canada. Would it be possible to extend production across the country to fully benefit from the trade agreements that are ratified, knowing that it could be good for Canada? Is it possible to grow canola in other regions?

**Mr. Innes:** It is true that most canola is grown in Western Canada.

[English]

But it's also possible to grow canola in other regions, and it is in fact grown from New Brunswick to British Columbia. We have canola in Quebec, in New Brunswick, and in British Columbia and many other provinces as well.

We know that canola prefers cooler temperatures. Just as Lee was describing, he's looking for a mix of crops that fits his soil zones and his rotation. Canola has a fit in areas where it's not so hot when canola flowers. As we look to free trade agreements, like CETA, certainly there is going to be more demand for canola from the eastern part of Canada, and we would hope that demand would encourage more local production in Eastern Canada as well.

[Translation]

**Senator Dagenais:** We know that exporting to the U.S. must not cost the same; distance is clearly a factor. Does profitability play a role in canola exports?

[English]

**Mr. Innes:** Yes. The profitability of Canadian industry depends on getting the most value for our canola from the markets that value it the most. With the United States being the most valuable market for canola, they are very close and have a large population

Les installations agricoles de l'Ouest canadien ont divers systèmes en place. Quant à nos exploitations agricoles, la culture des légumineuses, des oléagineux et des céréales qui y est faite les rendent encore plus durables. La monoculture représente un énorme risque, et nous choisissons d'abaisser le risque en ayant recours à un régime de production des cultures qui comprend une rotation.

J'aurais aimé, une année comme celle-ci, avoir une production de lentilles à 100 p. 100. Cela serait payant, mais malheureusement, ce ne serait pas pratique à long terme.

[Français]

**Le président :** Il nous reste assez de temps pour que les quatre autres sénateurs puissent poser des questions s'ils peuvent être disciplinés. Je vous demande d'être disciplinés dans vos réponses également.

**Le sénateur Dagenais :** Ma question s'adresse à M. Innes. La production de canola se concentre dans l'Ouest canadien. Serions-nous capables d'étendre la production ailleurs au Canada pour profiter au maximum des accords commerciaux qui seront ratifiés, sachant que cela pourrait être payant pour le Canada? Est-ce qu'on peut étendre la production du canola à d'autres régions?

**M. Innes :** La plupart du canola est cultivé dans l'Ouest du Canada, c'est vrai.

[Traduction]

Or, il est également possible de cultiver du canola dans d'autres régions, comme c'est le cas du Nouveau-Brunswick jusqu'à la Colombie-Britannique. Nous cultivons du canola au Québec, au Nouveau-Brunswick et en Colombie-Britannique, ainsi que dans bon nombre d'autres provinces.

Nous savons que le canola pousse mieux dans les zones où la température est plus fraîche. Tout comme Lee l'a expliqué, il recherche un mélange de cultures qui correspondent au type de sol et à sa rotation. Le canola est idéal lorsque le climat n'est pas trop chaud, ce qui lui permet de bien fleurir. S'agissant des accords de libre-échange, comme l'AECG, il est certain que la demande de canola s'accroîtra dans l'Est du Canada, et nous espérons que cette hausse va encourager la production locale dans l'Est du Canada également.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** On sait que le fait d'exporter aux États-Unis ne doit pas coûter le même prix; il y a évidemment le facteur de la distance. Est-ce que la rentabilité joue un rôle dans l'exportation du canola?

[Traduction]

**M. Innes :** Oui. La rentabilité de l'industrie canadienne dépend de la capacité d'obtenir le meilleur prix pour notre canola dans des marchés qui lui accordent la plus grande valeur. Les États-Unis constituent le marché le plus précieux pour le canola, car ce

with a large appreciation for health and the impact that food has on their health. It has always been a very important canola market and one where we still see opportunities to grow.

We also see incredible opportunity in the Asia-Pacific region, as I mentioned in my remarks in China, because they're a population that values health, has the ability to pay for a premium oil like canola oil, and will continue to grow. The profitability of our sector depends on getting the most value for our products in the markets that value it the most. Getting rid of trade barriers and improving market access allows us to get more value.

**Senator Moore:** We talked about the fact that Canadian producers must wait to use new products and technology until the right export markets also recognize the use. Will the TPP and CETA take care of those concerns for the 12 countries involved? Will those concerns be removed? You say they have mechanisms to address this and they need to be pursued. Are they not being covered off in those agreements?

**Mr. Kurbis:** Not in the text of the agreements. The recognition of scientific standards of MRLs and the low-level presence policy are two issues that have never been captured in free trade agreement text. We would like to see a future where they begin to become captured because the more success we experience in bringing tariff levels down — and we've experienced a lot of success as a country — the more we see non-tariff barriers rise up. So we see the inclusion of those factors in future free trade agreement text as a priority to pursue.

In the meantime, the opportunity to address these issues in the TPP is really the creation of scientific committees as part of the TPP agreement where these discussions could be housed between signatories.

**Senator Moore:** Are those committees provided for with that goal in mind? Are they provided for in the document?

**Mr. Kurbis:** Not on MRLs.

**Senator Moore:** How will we get there? This is the opportunity.

**Mr. Kurbis:** Correct, and this is what we're asking government for, which is to ensure that the TPP committees are utilized for these purposes.

pays est très près et représente une nombreuse population qui se soucie de sa santé et des répercussions des aliments sur celle-ci. Nos voisins du Sud ont toujours représenté un marché important pour le canola et continuent de représenter des possibilités de croissance.

La région de l'Asie-Pacifique représente également une possibilité d'envergure, sans compter la Chine, comme je l'ai mentionné précédemment, car il s'agit d'une population qui a à cœur sa santé, qui est en mesure de payer pour une huile supérieure comme le canola et qui représente une croissance continue. La rentabilité de notre secteur dépend de notre capacité d'obtenir le meilleur prix dans des marchés qui lui accordent la plus grande valeur. Il faut se débarrasser des obstacles commerciaux et améliorer l'accès aux marchés pour en tirer un meilleur parti.

**Le sénateur Moore :** Nous avons discuté du fait que les producteurs canadiens doivent attendre avant d'utiliser de nouveaux produits et de nouvelles technologies jusqu'à ce que les marchés d'exportation concernés reconnaissent l'utilisation de ces nouveaux développements. Est-ce que le PTP et l'AECG vont permettre d'aplanir ces difficultés pour les 12 pays concernés? Est-ce que ces préoccupations vont être réglées? Vous avez indiqué qu'il existe des mécanismes pour s'attaquer à ces enjeux et qu'on doit continuer de chercher à y recourir. Ces mécanismes seront-ils abordés dans le cadre de ces accords?

**M. Kurbis :** Cela n'est pas prévu dans le libellé des accords. La reconnaissance des normes scientifiques de la limite maximale de résidus et la politique de faible présence constituent deux enjeux qui n'ont jamais été indiqués dans le texte d'un accord commercial. Nous aimerions qu'à l'avenir ils commencent à l'indiquer, car plus nous arrivons à abaisser les tarifs douaniers — et nous avons connu beaucoup de succès à cet égard par rapport à ce pays — plus les barrières non tarifaires s'élèvent. Il faudrait donc que ces facteurs soient inclus dans le libellé des accords commerciaux à titre de priorité.

Entre-temps, la possibilité d'aborder ces enjeux dans le Partenariat transpacifique passe par la création de comités scientifiques prévus par l'accord où des discussions seraient tenues entre les pays signataires.

**Le sénateur Moore :** Ces comités sont-ils prévus en ayant cet objectif à l'esprit? Prévoit-on l'existence de ces comités dans le document?

**M. Kurbis :** Pas au sujet des limites maximales de résidus.

**Le sénateur Moore :** Comment peut-on faire en sorte que cela soit inclus? Il s'agit d'une occasion à saisir.

**M. Kurbis :** En effet, voilà ce que nous demandons au gouvernement, soit de faire en sorte que les comités du partenariat soient utilisés à ces fins.

**Senator Moore:** Mr. Moats says he would rather see a strengthening of alignment. At the international level, we see more national approaches, moving away from Codex to establish our own national system. Recent examples are China, South Korea, Hong Kong, Turkey, Taiwan, and now India and Mexico.

How do we fight that? Do we counter them? That's not what we're supposed to be doing. We're supposed to be free trading here. How do we counter that?

I was at a meeting back in December 2014 in Washington — the U.S., Canada and Mexico. The whole basis was to establish our own market here on this continent. How do we do that with this kind of approach?

**Mr. Kurbis:** The sheer number of countries that are moving in the wrong direction makes the case clearer. If we only had a couple moving in the wrong direction we could begin to imagine that those could be addressed through one-offs or bilateral discussions. It makes the case clear that we do need scientific risk assessments to move across national boundaries so that regulators in one country can reference or recognize the risk assessment work that is taking place by regulators in another country, obviously subject to that work being done to the appropriate international standards that would facilitate the recognition between those countries. This discussion needs to begin in earnest. We've had conceptual discussions but have not kicked off the process.

**Senator Moore:** Under which umbrella were you working on that?

**Mr. Kurbis:** The TPP is one opportunity to get that discussion started in a recognized form, recognizing that we have not yet ratified and the entry into force of the agreement would still be a ways off.

We have a domestic policy leadership position in the case of low-level presence of GM crops, along with global leadership, and we need to complete the same sort of process on MRLs.

**Mr. Halstead:** We have faith in Canada's scientific regulatory process, and farmers are very innovative people. It does become a little frustrating for farmers when we want to use new technologies but we are being held up by other countries' ability to accept what we feel is safe in Canada, what Canada has scientifically proven as safe, and we need to protect our markets as an industry. It does get frustrating at the farm level when there is technology you would like to use.

**Senator Oh:** In February 2016, last month, China's General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine, or AQSIQ, notified the Canadian Food Inspection

**Le sénateur Moore :** M. Moats affirme qu'il préférerait un renforcement de l'alignement. À l'échelle internationale, nous constatons qu'il y a davantage d'approches nationales et que l'on s'éloigne du Codex pour établir des systèmes nationaux propres. Citons à titre d'exemple, la Chine, la Corée du Sud, Hong Kong, la Turquie, Taïwan et maintenant l'Inde et le Mexique.

Comment lutter contre cette tendance? Comment ferons-nous pour les contrer? Ce n'est pas ce que nous serions censés faire. Nous devrions plutôt jouer d'échanges commerciaux libéralisés. Comment faire pour lutter contre ce phénomène?

J'ai assisté à une réunion en décembre à Washington entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. Nous avions pour but d'établir notre propre marché ici sur ce continent. Comment allons-nous procéder avec ce genre d'approche?

**M. Kurbis :** Le nombre incroyable de pays qui se dirigent dans la mauvaise direction rend les choses plus claires. S'il n'y en avait que quelques-uns qui allaient dans la mauvaise direction, nous pourrions songer à régler le problème au cas par cas ou à l'occasion de discussions bilatérales. Il est clair que nous avons besoin d'évaluations scientifiques des risques pour faire affaire dans d'autres pays afin que les organismes de réglementation d'un pays puissent faire référence ou reconnaître le travail d'évaluation des risques ayant été fait par des organismes de réglementation dans un autre pays. Manifestement ce travail devrait être fait en fonction de normes internationales valables, ce qui faciliterait la reconnaissance entre les différents pays. Il faut rapidement entreprendre cette discussion. Nous avons eu des discussions conceptuelles mais n'avons pas entamé le processus.

**Le sénateur Moore :** Qu'est-ce qui chapeaute vos efforts à cet égard?

**M. Kurbis :** Le PTP est pour nous l'occasion d'entamer cette discussion de façon officielle même si cet accord n'a pas encore été ratifié et que son entrée en vigueur n'est pas pour demain.

Nous détenons une position de leadership en matière de politique intérieure dans le cas de présence de récoltes génétiquement modifiées à faible niveau, nous assumons aussi un leadership à l'échelle mondiale, et il faut réaliser le même type de processus en ce qui touche les limites maximales de résidus.

**M. Halstead :** Nous avons confiance à l'égard du processus réglementaire scientifique du Canada et les agriculteurs sont des gens très innovants. Mais cela devient un peu frustrant pour ces derniers lorsqu'ils veulent avoir recours à de nouvelles technologies mais qu'ils sont freinés par la capacité d'autres pays d'accepter ce que nous estimons être inoffensif au Canada, ce que le Canada a scientifiquement évalué comme étant sans danger, et nous devons protéger nos marchés à titre d'industrie. Cela devient frustrant à l'échelle de l'exploitation agricole lorsqu'on aimerait utiliser une certaine technologie.

**Le sénateur Oh :** En février 2016, soit le mois dernier, l'Administration générale de la supervision de la qualité, de l'inspection et de la quarantaine de la Chine, ou l'AQSIQ, a avisé



Agency that the percentage of foreign material — seeds of other plants or straw — in authorized Canadian canola shipments would decrease from 2/2.5 per cent to 1 per cent. This new phytosanitary measure will be effective on April 1, in less than a month's time. What would be the consequences of this new standard on canola exports to China?

**Mr. Innes:** Thank you very much, senator, for your question.

As we mentioned in our remarks, China is a very important market for canola. Our relationship with China has grown significantly over the last number of years. I think we've shipped canola to China for over 20 years now.

The question you ask about the potential restrictions on dockage because of concerns around a disease called blackleg is a very pertinent one for our sector right now. The relationship has grown significantly between Canada and China on canola since 2009. In 2010 we had a memorandum of understanding between Canada and China to look at the potential risk for the disease blackleg and how it could affect China. We've done a significant amount of research around that memorandum of understanding that looks at the whole supply chain and at how blackleg is developed in the varieties that we now grow compared to varieties we used to grow. It has looked at a number of different things across the whole value chain.

As you referenced, there are now some concerns around dockage, which is bits of plant material in canola shipments. Brett can further describe it, but when you combine canola and take it off the field, you can't get 100 per cent pure canola because a few bits of leaves and stems are still in the canola that you harvest.

That's where the discussion is right now. As you highlight, there has been a difference of interpretation of the scientific research that we have done in Canada in collaboration with officials from AQSIQ that looks at whether dockage poses a risk to transmit blackleg.

I can say that both the government and the canola industry have invested a significant amount of time, money and effort over the last six years looking at the disease blackleg and how we can work together with our Chinese counterparts to mitigate potential risk that may exist. Those discussions are still ongoing between the Government of Canada and the Government of China around the announcement that has been made. As I say, we have done a significant amount of science and those discussions are ongoing.

l'Agence canadienne d'inspection des aliments que le pourcentage de matières étrangères — comme les semences provenant d'autres plantes ou de paille — autorisées dans les expéditions canadiennes de canola allaient diminuer, passant de 2 ou 2,5 p. 100 à 1 p. 100. Cette nouvelle mesure phytosanitaire entrera en vigueur le 1<sup>er</sup> avril, soit dans moins d'un mois. Quelles seraient les conséquences de l'application de cette nouvelle norme sur les exportations de canola vers la Chine?

**M. Innes :** Je vous remercie, monsieur le sénateur, pour votre question.

Comme nous l'avons mentionné dans notre déclaration préliminaire, la Chine est un marché très important pour le canola canadien. Nos relations avec la Chine se sont accrues considérablement au cours des dernières années. Je pense que cela fait plus de 20 ans que nous expédions du canola vers la Chine.

Votre question sur les restrictions possibles concernant les impuretés qui découlent de préoccupations relativement à une maladie appelée la jambe noire est très pertinente pour notre secteur d'activité à l'heure actuelle. La relation s'est considérablement accrue entre le Canada et la Chine pour ce qui est des exportations de canola depuis 2009. En 2010, nous avons conclu un protocole d'entente entre le Canada et la Chine pour examiner les risques potentiels associés à la jambe noire et la façon dont cela pourrait toucher la Chine. Nous avons fait beaucoup de recherches en raison de ce protocole d'entente en vue d'examiner toute la chaîne d'approvisionnement et la façon dont cette maladie se développe dans les variétés que nous cultivons maintenant, comparativement à celles que nous utilisions auparavant. Nous avons examiné diverses composantes dans l'ensemble de la chaîne de valeur.

Comme vous l'avez dit, il y a maintenant des préoccupations concernant les impuretés, c'est-à-dire des morceaux de végétaux dans les expéditions de canola. Brett pourrait vous les décrire davantage, mais lorsque l'on combine du canola et qu'on le récolte dans les champs il est impossible d'obtenir uniquement des graines de canola parce qu'elles contiennent des morceaux de feuilles et de tiges et que ces impuretés se retrouvent dans le canola que vous récoltez.

Voilà où se situe la discussion à l'heure actuelle. Comme vous le soulignez, il y a eu une différence d'interprétation des données de la recherche scientifique, que nous avons menée ici au Canada en collaboration avec des responsables de l'AQSIQ, qui cherche à déterminer si ces impuretés représentent un risque pour la transmission de la maladie de la jambe noire.

Je puis vous dire que le gouvernement et l'industrie du canola ont investi beaucoup de temps, d'argent et d'efforts au cours des six dernières années pour étudier cette maladie et pour déterminer comment nous pouvons collaborer avec nos homologues chinois pour atténuer les risques potentiels qui pourraient exister. Ces discussions entre le gouvernement canadien et chinois se poursuivent relativement à l'annonce qui a été faite. Comme je l'ai dit, nous avons fait beaucoup de recherches scientifiques et ces discussions continuent.

**Senator Oh:** Any comment, Mr. Halstead?

**Mr. Halstead:** No, Brian covered it off pretty good. You can't get pure canola when you're harvesting. Whether plant parts or weed seeds escape, there is always a little bit left in it.

**Senator Oh:** This year, 2016, is the International Year of Pulses. As the global leader in pulse production, Canada is planning a series of events and initiatives to celebrate pulses and ensure that they have a bright future both in Canada and around the world. Is the government doing enough in this area?

**Mr. Moats:** That almost sounds like a loaded question. Every interest in pulses in Canada has engaged in promoting the year and participating in a whole array of activities. We look to government to support us on a variety of things. If you go on the Agriculture and Agri-food Canada website, you can see their video offering to celebrate the International Year of Pulses. We always ask government to do more, but I think we're all behind international year this year.

**Senator Beyak:** Canadian pulses and Canadian canola are worldwide success stories. I can answer a simple question that everyone in the room knows the answer to, but would you tell the viewers at home who read the Senate reports and watch on CPAC how beans, peas and legumes came to be known as pulses?

**Mr. Moats:** Good question. I wish I had my little dictionary of Latin translations. There is a word in Latin, *puls*, that is a kind of soup or potage; so it comes from that. It's been used to define the grain legume category of crops. There are many worldwide — 20-some, I think. We have four main ones in Canada. It is a crop category.

You know what cereal grains are. We want everyone to know what pulse crops are, too.

[Translation]

**The Chair:** Thank you very much. Your evidence has been very interesting for the committee, and we will undoubtedly have very specific recommendations to include in the report.

**Le sénateur Oh :** Avez-vous des observations, monsieur Halstead?

**M. Halstead :** Non, Brian vous a très bien expliqué la situation. Il est impossible d'obtenir un canola pur au moment de la récolte. Il y a toujours des parties de matière végétale ou des graines de mauvaises herbes qui subsistent même si ce n'est que très peu.

**Le sénateur Oh :** Cette année, 2016, a été désignée Année internationale des légumineuses. En tant que chef de file mondial dans la production de légumineuses, le Canada planifie une série d'événements et d'initiatives pour célébrer les légumineuses et veiller à ce qu'elles aient un avenir brillant tant au Canada qu'ailleurs dans le monde. Le gouvernement en fait-il suffisamment à cet égard?

**M. Moats :** Cela ressemble presque à une question piège. Toutes les parties prenantes qui contribuent au secteur des légumineuses au Canada ont participé à la promotion de cette année internationale, et elles participent de diverses façons. Nous nous tournons vers le gouvernement pour qu'il nous appuie de diverses manières. Si vous consultez le site web d'Agriculture et Agroalimentaire Canada, vous verrez la vidéo du ministère qui a été réalisée pour célébrer l'Année internationale des légumineuses. Nous demandons toujours au gouvernement d'en faire davantage, mais je pense que nous sommes tous en faveur de cette année internationale.

**La sénatrice Beyak :** Les légumineuses canadiennes et le canola canadien sont des histoires de réussite à l'échelle de la planète. Je peux répondre à une question bien simple et je suis certaine que vous en connaissez tous la réponse également, mais pourriez-vous dire aux téléspectateurs et aux personnes qui lisent les rapports du Sénat et qui regardent nos délibérations sur CPAC de quelle façon les haricots, les pois et les légumineuses ont été regroupés sous l'appellation de *pulses* en anglais ou légumineuses?

**M. Moats :** Bonne question. Je regrette de ne pas avoir mon dictionnaire de traduction latine. Il existe en latin le mot *puls* qui désigne une sorte de soupe ou potage, de là le mot *pulses* en anglais. On s'en sert pour définir les récoltes dont les végétaux produisent une gousse comme fruit que l'on appelle aussi légume. Il en existe de nombreuses variétés à l'échelle mondiale, plus de 20, je pense. Au Canada, nous cultivons les quatre principales légumineuses. C'est donc une catégorie de culture.

Vous connaissez tous les grains céréaliers, eh bien, nous voulons également que tous connaissent ce que sont les légumineuses à grains.

[Français]

**Le président :** Merci beaucoup. Votre témoignage a été très intéressant pour le comité, et nous aurons certainement des recommandations très précises à insérer au rapport.

In the next part of our meeting, we will have the privilege of hearing from the Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable du Québec, represented by Mr. Martin Malenfant, President, and Mr. Pierre St-Germain, Secretary.

Welcome, gentlemen. You have seen how we operate. We are going to give you a few minutes to make your presentation, and after that senators will ask questions. Thank you for appearing. The evidence you provide will be very important for the report we are presenting at the end of June. Without any further ado, I give you the floor.

**Martin Malenfant, President, Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable:** Thank you very much for the invitation, we greatly appreciate it. The association of producers and processors is not a large organization in Quebec. We are, however, working very hard to grow it.

We have prepared a brief on how the Quebec industry works. I will let Mr. St-Germain read through it.

**Pierre St-Germain, Secretary, Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable:** Good evening everyone. We thought we would start by telling you how the system works. To do that, we prepared a table that makes everything a little easier to understand.

The structure of the Quebec maple syrup industry is very specific. Everyone who sells maple syrup and who holds a quota is subject to Quebec's joint plan for maple syrup producers. This joint plan covers two types of products: maple syrup in containers of less than 5 litres and 5 kilograms, and maple syrup in containers of more than 5 litres and 5 kilograms, considered sold in barrels.

The Association des érablières-transformateurs represents maple syrup producers who bottle and market maple syrup in containers of less than 5 litres. The Federation of Quebec Maple Syrup Producers manages a joint plan and a sales agency responsible for marketing. It acts as intermediary for marketing products in barrels of over 5 litres.

Dans le cadre de la prochaine partie de notre réunion, nous avons le privilège d'accueillir l'Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable du Québec, représentée par son président, M. Martin Malenfant, et par M. Pierre St-Germain, secrétaire.

Messieurs, bienvenue. Vous avez vu un peu comment nous fonctionnons. Nous allons vous accorder quelques minutes pour donner votre présentation, après quoi les sénateurs vous poseront des questions. Je vous remercie infiniment de votre comparution. Votre témoignage sera fort important pour le rapport que nous présenterons à la fin juin. Sans plus tarder, je vous cède la parole.

**Martin Malenfant, président, Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable :** Je vous remercie beaucoup de l'invitation. C'est très apprécié. L'Association des producteurs et transformateurs n'est pas une grosse organisation au Québec. Toutefois, nous travaillons fort pour essayer de la faire grandir.

Nous avons préparé un mémoire sur le fonctionnement de l'industrie au Québec. Je vais laisser à M. St-Germain le soin de le lire.

**Pierre St-Germain, secrétaire, Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable :** Bonsoir à tous. Tout d'abord, nous avons pensé vous informer sur la façon dont fonctionne le système. Pour ce faire, nous avons produit un tableau qui rendra le tout plus simple à comprendre.

Au Québec, il existe une structure bien spéciale dans l'industrie du sirop d'érable. Tous ceux qui vendent du sirop d'érable et qui possèdent un contingent sont soumis aux règles du Plan conjoint des producteurs acéricoles du Québec. Ce plan conjoint prévoit deux types de produits. On a le sirop d'érable en quantité de moins de 5 litres et 5 kilos, et le sirop d'érable de plus de 5 litres et 5 kilos, considéré comme une vente en baril.

L'Association des érablières-transformateurs représente les producteurs acéricoles qui embouteillent et mettent en marché leur sirop d'érable en contenants de moins de 5 litres. La Fédération des producteurs acéricoles gère un plan conjoint et a une agence de vente qui s'occupe de faire la mise en marché. Elle est l'intermédiaire dans la mise en marché pour les produits en baril, soit de plus de 5 litres.

You can see in the table we gave you that there are some 500 maple syrup producers in the 5 litres or less category, and 7,000 producers in the more than 5 litre category. A producer who sells less than 5 litres may sell to a distributor or directly to the consumer. Producers who put their syrup in barrels must go through the marketing agency, the Federation of Quebec Maple Syrup Producers, which sells to authorized buyers. The buyers then sell to distributors, who sell to consumers. You can see the distinction.

Producer processors represent the leading-edge maple syrup industry and work diligently on gaining recognition for their distinctiveness throughout the world, as is the case for many global agricultural commodities under different names — farm products, regional products, and reserved designation products.

The definition of a maple product processor is important, as it is entrenched in Quebec legislation. It is a corporate entity that owns or leases a maple stand on which a production quota has been authorized by the Federation of Quebec Maple Syrup Producers. It transforms and bottles its products in containers of less than 5 litres for sale directly to a distributor, food market, or directly to the consumer. That is who we represent.

The association's mission is to promote and advocate for maple product producers. In that capacity, since 2001, the association has intervened on several occasions before the Agricultural Marketing Board seeking recognition for the rights of maple product producers registered under the joint plan. It is also working to have the marketing of maple products in containers of 5 litres or less or 5 kilos removed from the joint plan for maple products in Quebec.

In December 2015, a third report, the Gagné report, also recommended this removal from the joint plan. Recommendation 4 in the Gagné report aimed to remove from the plan all production and marketing of maple syrup produced by a producer and sold by this producer, to an intermediary, in containers of less than 5 litres.

It is important to understand that in 2000, the joint plan adopted in Quebec did not include containers or less than 5 litres. Those containers were included in the 2001 joint plan. There is confusion around the issue in Quebec.

The short-term objectives to promote maple product processors involve lobbying the government so that agricultural legislation respects free market enterprise. That is why we support recommendation 4 in the report produced by Mr. Florent Gagné. Another short-term objective is to certify Canada's maple product producers so that their maple products are recognized

Dans le tableau que nous vous avons remis, vous voyez que, dans la catégorie des produits de 5 litres et moins, on compte environ 500 acériculteurs au Québec; dans la catégorie des produits de plus de 5 litres, on compte 7 000 producteurs au Québec. Le producteur qui vend moins de 5 litres peut vendre à un distributeur et vendre directement au consommateur. Pour sa part, le producteur qui met le sirop en baril doit passer par l'agence de vente, soit la Fédération des producteurs acéricoles, qui vend à ses acheteurs autorisés. Ceux-ci, à leur tour, vendent aux distributeurs, lesquels vendent aux consommateurs. Vous voyez maintenant la distinction.

Les producteurs transformateurs représentent l'industrie acéricole de pointe et tiennent à faire connaître leur spécificité partout dans le monde, comme c'est le cas pour plusieurs productions agricoles mondiales qui se retrouvent sous différentes appellations — les produits fermiers, les produits du terroir, les produits d'appellation réservée.

La définition d'une érablière-transformateur est importante, car elle est inscrite dans la loi au Québec. C'est une entité commerciale qui possède ou loue pour son propre compte une érablière pour laquelle un quota de production a été autorisé par la Fédération des producteurs acéricoles du Québec. Celle-ci transforme en bouteille ses produits en contenants de moins de 5 litres pour les vendre directement à un distributeur, à un marché d'alimentation ou directement au consommateur. C'est ce que nous représentons.

L'Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable a pour mission la promotion et la défense des droits des érablières-transformateurs. À ce titre, depuis 2001, l'association est intervenue plusieurs fois devant la Régie des marchés agricoles pour faire reconnaître les droits des érablières-transformateurs inscrits au plan conjoint. Elle fait aussi des représentations pour que la mise en marché des produits de l'érable en contenants de 5 litres ou moins de 5 kilos ne soit plus soumise au plan conjoint des produits de l'érable du Québec.

En décembre 2015, un troisième rapport, le rapport Gagné, recommande lui aussi ce retrait du plan conjoint. La recommandation numéro 4 du rapport Gagné vise à soustraire du plan conjoint la production et la mise en marché du sirop d'érable produit par un producteur et vendu à ce producteur, à un intermédiaire, en contenants de moins de 5 litres.

Il faut comprendre qu'en 2000, quand un plan conjoint a été adopté au Québec, le contenant de moins de 5 litres n'était pas inclus. Il a été inclus dans le plan conjoint en 2001. Il y a confusion sur cette question au Québec.

Les objectifs à court terme pour promouvoir l'érablière-transformateur sont de militer auprès du gouvernement pour que les lois dans le domaine de l'agriculture respectent la libre entreprise. C'est pourquoi nous appuyons la recommandation numéro 4 du rapport de M. Florent Gagné. Un autre objectif à court terme est de certifier les érablières-transformateurs du

internationalement comme «produit et embouteillé à la ferme à base de sucre.» In this regard, the association has had an agreement with Canada Brand for almost six years. You can look at our certification logo.

Our short-term objectives also include promoting and helping our members to comply with food safety standards such as CFIA accreditation and GFSI certification, as well as promoting our members internationally to help them access different niche markets.

Now, here is what the association expects from marketing assistance programs. Since 2007, the association has participated in the Advance Payment Program at Agriculture Canada — or the APP. Thanks to that program, our producers who apply are able to receive cash advances equivalent to 50 per cent of the value of their annual production in stock. This program is highly appreciated and guarantees that our producers have the cash flow they need to promote their businesses.

For a small organization like ours with very limited means, time is precious, and submitting a request for assistance from a program is a complex process. Having communicated with the department to ask about the availability of funds in an announced program, and despite having been told that the funds were still available, no adviser was available to confirm that our application would fit well into the program's objectives.

We believe that small associations like ours would greatly benefit from the services of an adviser in order to better our understanding of certain programs' objectives. That is, generally speaking, our recommendation as it is in this case that we have had some difficulties. And so ends our short presentation.

[English]

**Senator Mercer:** Thank you very much for being here and for the presentation. It's very helpful, and the graphics make it simple.

I want to commend you for coming tonight. We have had some milder weather, and I thought you would have been off in the sugar bush tending the trees because I keep hearing the sap is running. I appreciate your sacrifice in doing that.

The purpose of our study is international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. Where do you see the opportunities for new sales of Quebec maple syrup?

Canada afin que leurs produits de l'érable soient reconnus sur le marché international comme étant produits et embouteillés à l'érablière. À ce titre, l'association a une entente avec La marque Canada depuis près de six ans. Vous pouvez voir sur le sigle notre logo de certification.

Nous avons également comme objectifs à court terme de promouvoir et de faciliter auprès de nos membres la mise aux normes alimentaires, telle que l'agrément avec l'ACIA et les certifications reconnues par le GFSI, et de promouvoir nos membres sur la scène internationale afin de les aider à accéder aux différents marchés de niche.

Voici maintenant ce à quoi s'attend l'association des programmes d'aide de mise en marché. Depuis 2007, l'association est mandataire du Programme de paiement anticipé d'Agriculture Canada, ou PPA. Grâce à celui-ci, nos producteurs qui en font la demande peuvent recevoir une avance de fonds équivalant à la valeur de 50 p. 100 de leur production annuelle en stock. Ce programme est très apprécié et assure à nos producteurs des liquidités monétaires importantes pour faire la promotion de leur entreprise.

Pour une petite association comme la nôtre, qui a des moyens très limités, le temps est précieux, et présenter une demande d'aide dans le cadre d'un programme est un processus qui s'avère complexe. À la suite d'une communication tenue avec le ministère pour s'enquérir de la disponibilité des fonds dans le cadre d'un programme annoncé, et bien que l'on nous ait assurés que les fonds sont encore disponibles, aucun conseiller n'était disponible pour nous confirmer que notre demande cadrerait bien dans les objectifs du programme.

À notre avis, les petites associations comme la nôtre bénéficieraient grandement des services d'un conseiller pour faciliter leur compréhension des objectifs de certains programmes. C'est un peu notre recommandation, parce que c'est à ce chapitre que nous éprouvons un peu de difficulté. Cela complète notre petite présentation.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** Je vous remercie d'être venus nous présenter cet exposé. Ce fut très utile et les graphiques facilitent la compréhension.

Je veux vous féliciter d'être venus ce soir. Le temps a été plus doux et j'aurais cru que vous auriez été dans votre cabane à sucre pour vous occuper de vos arbres parce que j'ai entendu dire qu'ils ont commencé à couler. J'apprécie donc l'effort que vous avez fait pour être ici.

Notre étude a pour objet les priorités en matière d'accès aux marchés internationaux pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien. Selon vous, où se situent les possibilités de nouveaux débouchés pour le sirop d'érable québécois?

[Translation]

**Mr. Malenfant:** The European market is a very interesting one. The United States is still the biggest market for Quebec maple syrup. I believe that we will have to concentrate on promotion in order to make our product known in Europe. A major asset would be to train chefs so that they know how to use our products. The challenge is not exporting our products to Europe, but rather getting it onto the plates of the Europeans.

**Mr. St-Germain:** In actual fact, maple syrup is sold throughout the world and there are very few places where it is not. However, it is not well-known. Outside the United States and Canada, people do not know what to do with maple syrup. They do not have our knowledge of the product and do not use it regularly. Unfortunately, we're not currently trying to integrate this product into their eating habits.

One of my children is an accredited chef in Europe. He tells me, for example, that in Germany, we may indeed sell them maple syrup — it's the European country that imports the most maple syrup — but they do not know how to prepare it or what to do with it.

This is a problem for maple syrup producers and processors as these are niche markets that we are targeting. Maple producers and processors are not huge production units. They produce up to a 150,000 and some smaller units produce 10,000. These are all lovely niche markets, but we do not have the capacity to show people how to use maple syrup products.

[English]

**Senator Mercer:** If we create a larger market through the European Union, can we fulfill that demand from existing sugar bushes, or do we need to expand that? Obviously you're talking about Quebec, but maybe we need to expand the sugar bushes across the country to meet demand.

I do agree, Mr. St-Germain, that a lot of people don't know what to do with maple syrup other than put it on pancakes, but it's a much better product than that. I've used it a number of times in baking and preparation of other foods. It adds an awful lot.

If the market is there, can we fill the orders?

[Translation]

**Mr. Malenfant:** The potential of maple syrup production is significant and we would have no problem dealing with an expansion and meeting demand. Currently, there is still a good growth in maple syrup consumption as well as good growth in new facilities. Currently, one issue is that these facilities are outside of Quebec.

[Français]

**M. Malenfant :** Le marché européen est un marché très intéressant. Les États-Unis représentent encore le marché le plus important du sirop d'érable du Québec. Je crois qu'il faudrait surtout travailler à la promotion pour faire connaître le produit en Europe. Ce serait vraiment un atout majeur de pouvoir former des chefs pour leur montrer comment utiliser notre produit. Exporter le produit là-bas, ce n'est pas un problème, mais le mettre dans leur assiette, c'est un défi.

**M. St-Germain :** En fait, le sirop d'érable se vend un peu partout dans le monde, et il n'y a pas beaucoup d'endroits où il ne se vend pas. Cependant, il est méconnu. En dehors des États-Unis et du Canada, les gens ne savent pas quoi faire avec le sirop d'érable. Ils n'ont pas notre connaissance du produit ni l'habitude alimentaire de le consommer. Malheureusement, on ne cherche pas à intégrer ce produit dans leurs habitudes alimentaires.

L'un de mes enfants est chef cuisinier diplômé en Europe. Il me rapporte que, par exemple, en Allemagne, on a beau leur vendre du sirop d'érable - c'est le pays d'Europe qui en importe le plus -, mais ils ne savent pas comment l'apprêter ni quoi en faire.

Pour les érablières-transformateurs, c'est un problème, parce que ce sont des marchés de niche que l'on vise. Les érablières-transformateurs ne sont pas des immenses unités de production; cela varie de 150 000 et moins, beaucoup de petites unités en ont 10 000. Ce sont tous de beaux marchés de niche, mais nous n'avons pas la capacité d'aller montrer aux gens comment utiliser les produits de l'érable.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** Si nous créons un marché de plus grande taille pour l'Union européenne, pourrions-nous répondre à la demande à partir des érablières existantes ou devront-elles prendre de l'expansion? Manifestement, vous nous parlerez du Québec, mais peut-être faudrait-il accroître l'ensemble des érablières canadiennes pour répondre à la demande.

Je suis d'accord avec vous, monsieur St-Germain, bien des gens ne savent pas quoi faire avec le sirop d'érable à part en verser sur leurs crêpes, mais c'est un produit qui est beaucoup plus polyvalent que cela. Je m'en suis servi à de nombreuses reprises pour préparer des pâtisseries et d'autres types de mets. Le sirop d'érable ajoute beaucoup de goût.

Si le marché existait, pourrions-nous répondre aux commandes?

[Français]

**M. Malenfant :** Le potentiel acéricole est important, il n'y a aucun problème pour prendre de l'expansion et répondre à la demande. Présentement, il y a tout de même une bonne croissance de la consommation dans l'industrie acéricole, puis il y a aussi une bonne croissance en termes de nouvelles installations. Un des problèmes, à l'heure actuelle, c'est que les installations sont situées hors Québec.

In addition, we are talking about a sugar and not all sugars are of the same quality. However, this is a good quality sugar and there are always markets interested in good quality sugar.

**Senator McIntyre:** Thank you, gentlemen, for your presentation. I must admit that I love pancakes, pancakes in the English sense of the term like Senator Mercer was saying. I often enjoy some for breakfast, with a splash of delicious Quebec maple syrup. That being said, I would have liked to ask you a question regarding new consumer markets, but Senator Mercer has already raised the issue.

The federal government often implements initiatives to facilitate the development of new markets in Canada and internationally. Have your members been able to benefit from these initiatives? If so, how effective would you say these initiatives are?

**Mr. St-Germain:** The maple syrup production house for which I am the sales manager sells its products in Australia and in Northern Europe. Distributors have greatly benefited from payment insurance in order to guarantee sales, and that is essential. You no doubt know that when one sells to Australia, the boat can take six weeks to get there. And so when the client is a large grocery chain, generally speaking, we have to wait between three and four months before getting paid. There is therefore a certain degree of uncertainty. Oftentimes, we take risks with niche markets. For exports, it is very important when EDC confirms to us that they will guarantee the sale. If EDC says no, we do not even think about it. It is therefore essential. That is how we secure our sales.

One must also not forget that maple products remain in our facility for one year. We therefore are not too concerned about whether we will be paid on day 90 or on day 100; what worries us is not getting paid at all.

We also mentioned the Advance Payments Program for producers. At the beginning of the joint plan, maple syrup producers and processors did not have this right, as it went through La Financière agricole, which would only fund production in barrels. This was an agreement with the federation. It was officials from Agriculture Canada who came to us to offer the program in Quebec so that our producers could benefit from it.

Before the joint plan, all producers benefited from 50 per cent of their inventory to fund themselves. After the creation of the joint plan, maple syrup producers and processors no longer had this right. This greatly helped our members. I think that members may not even have survived had they lost this option. This is very important as we are talking of sums of up to \$400,000, I believe.

**Senator McIntyre:** I believe that maple syrup production in New Brunswick is in full growth.

De plus, il s'agit d'un sucre, et les sucres n'ont pas tous la cote. Cependant, c'est un bon sucre et il y a toujours des marchés intéressants pour les sucres de bonne qualité.

**Le sénateur McIntyre :** Merci, messieurs, pour votre présentation. Je dois vous avouer que j'adore les crêpes, mieux connues sous le nom de *pancakes*, comme le disait le sénateur Mercer, et souvent, pour déjeuner, j'en déguste quelques-unes arrosées de bon sirop d'érable québécois. Cela étant dit, j'aurais aimé vous poser une question au sujet des nouveaux marchés de consommation, mais le sénateur Mercer a bien traité de ce domaine.

Le gouvernement fédéral met souvent des initiatives en place afin de faciliter le développement de nouveaux marchés à l'échelle domestique et internationale. Vos membres ont-ils pu bénéficier de ces initiatives? Si oui, comment qualifieriez-vous l'efficacité de ces initiatives?

**M. St-Germain :** L'érablière dont je suis le directeur de mise en marché vend ses produits en Australie et en Europe du Nord. Les distributeurs ont beaucoup bénéficié de l'assurance paiement pour garantir les ventes, et je pense que c'est essentiel. Vous savez, dans le cas d'une vente en Australie, il faut prévoir six semaines avant que le bateau arrive. Ainsi, lorsqu'il s'agit d'une grande chaîne d'alimentation, généralement, il faut compter environ de trois à quatre mois avant que nous soyons payés. Il y a donc de l'incertitude. Souvent, on prend des risques sur des marchés de niche. À partir du moment où EDC nous confirme qu'elle garantit la vente du client, c'est extrêmement important en matière d'exportation. Si EDC nous dit non, on n'y pense même pas. C'est essentiel. C'est ce qui sécurise nos ventes.

Il ne faut pas oublier que le produit de l'érable demeure un an dans notre érablière. Cela ne nous dérange pas qu'il soit payable à 90 ou 100 jours, mais ce qui nous inquiète, c'est de ne pas être payé en fin de compte.

On a parlé aussi du Programme de paiement anticipé pour les producteurs. Au début du plan conjoint, les producteurs et les érablières-transformateurs n'avaient pas droit au paiement, parce que cela passait par la financière agricole, qui ne finançait que la production en baril. C'était une entente avec la fédération. Ce sont des gens d'Agriculture Canada qui nous ont approchés pour nous offrir le programme au Québec, pour que nos producteurs puissent en bénéficier.

Avant le plan conjoint, tous les producteurs bénéficiaient des 50 p. 100 de l'inventaire pour se financer. Une fois le plan conjoint arrivé, les érablières-transformateurs n'y avaient plus droit. Cela a beaucoup aidé nos membres. Je crois que les membres n'auraient peut-être pas survécu s'ils avaient perdu cette option. C'est très important, car il est question d'un montant jusqu'à 400 000 \$, je crois.

**Le sénateur McIntyre :** Au Nouveau-Brunswick, je crois que la production du sirop d'érable est en pleine évolution.

**Mr. Malenfant:** Yes. Everywhere outside of Quebec, production is in full growth. The New Brunswick government unlocked a rather significant maple syrup production potential. There is a great appetite for the product and its consumption. Regarding the Advanced Payments Program, as producers, our production costs all generally occur at the same time. Our yearly expenditures occur for the most part during February, March, April, and May. The Advanced Payments Program is therefore very important to us. Our situation is different than when production occurs throughout the year. We produce, and then sell throughout the rest of the year.

**Mr. St-Germain:** I would like to add that the current problem is that Quebec has a fixed quota and that production is increasing significantly in the United States. Over the next few years, this will create a lot of competition in the maple syrup industry. Setting a quota is sometimes a good idea, but for us, in our association, we find it harder as the quota hinders our development. We are pleased that the industry in New Brunswick and in Ontario is growing, but growth in the United States is currently very rapid.

**Mr. Malenfant:** In fact, production in the United States is growing much more rapidly than in New Brunswick and Ontario.

**Senator McIntyre:** That was just a small comment, Mr. Chair.

It is true that maple syrup is traditionally associated with pancake and waffle consumption. I therefore imagine that your biggest challenge is to create new consumer markets?

**Mr. Malenfant:** Yes, exactly.

**Mr. St-Germain:** However, we need to be careful. Australia is a very important market and syrup is sent there in containers. In Quebec, as in the United States, we are used to maple syrup consumption being seasonal. We have realized, in the context of our sales in Australia, that there is no maple syrup season there. We sell maple syrup containers there regularly, all year long, whether it is hot or cold outside. This means that the markets outside of Quebec and the United States do not consume maple syrup in the same way as we do. It is more of a year-round market, which is very interesting.

[English]

**Senator Unger:** Do maple syrup producers need to buy quota when entering the market, or do you not have quotas in your business?

**M. Malenfant :** Oui. Partout hors Québec, la production est en pleine évolution. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick a débloqué des potentiels acéricoles tout de même assez importants. Il y a un engouement pour le produit et pour sa consommation. En ce qui concerne le Programme de paiement anticipé, à titre de producteurs, nos frais de production, nous les avons quasiment tous en même temps. Aux mois de février, mars, avril, mai, nos dépenses pour l'année sont pratiquement toutes faites à ce moment-là. Ainsi, le paiement anticipé est vraiment important pour nous. C'est différent d'une production qui roule durant toute l'année. Nous produisons et nous vendons pendant le reste de l'année.

**M. St-Germain :** J'aimerais ajouter que, le problème, actuellement, c'est que le Québec s'est contingenté et que la production augmente passablement aux États-Unis. Cette situation créera au Canada une concurrence extrêmement forte dans l'industrie du sirop d'érable au cours des années à venir. Le contingentement a parfois du bon, mais, pour nous, à l'association, nous avons plus de difficulté, parce que le contingentement bloque notre développement. Nous sommes heureux que l'industrie au Nouveau-Brunswick et en Ontario connaisse une croissance, mais la croissance aux États-Unis est extrêmement rapide à l'heure actuelle.

**M. Malenfant :** En fait, les États-Unis croissent beaucoup plus rapidement que le Nouveau-Brunswick et l'Ontario.

**Le sénateur McIntyre :** Ce n'était qu'un petit commentaire, monsieur le président.

Il est vrai que le sirop d'érable est traditionnellement associé à la consommation de crêpes et de gaufres. J'imagine donc que votre plus grand défi est de créer de nouveaux marchés de consommation?

**M. Malenfant :** Oui, exactement.

**M. St-Germain :** Cependant, il faut faire attention. L'Australie est pour nous un marché très important où on livre le sirop par conteneurs. Au Québec, comme aux États-Unis, nous sommes habitués à ce que la consommation du sirop d'érable soit saisonnière. Nous nous sommes rendu compte, dans le cadre de nos ventes en Australie, qu'il n'y a pas de saison là-bas pour consommer le sirop d'érable. Nous y vendons des conteneurs de sirop d'érable de façon régulière, toute l'année, qu'il fasse chaud ou froid. Cela signifie que les marchés extérieurs au Québec et aux États-Unis ne consomment pas le sirop d'érable de la même façon que nous. Il s'agit d'un marché plus annuel, ce qui est très intéressant.

[Traduction]

**La sénatrice Unger :** Les producteurs de sirop d'érable doivent-ils acheter des quotas lorsqu'ils veulent produire du sirop, n'avez-vous pas de quota pour votre entreprise?



[Translation]

**Mr. St-Germain:** To give you an example, our company sells more than its production quota, which forces us to go back and purchase maple syrup from the federation in barrels. This creates a problem, because the syrup that we purchase is much more expensive than what we produce, which decreases our competitiveness on the foreign market with respect to the Americans. It's a bit complicated.

This is why we are advocating that containers of less than 5 litres not be subject to quotas. There is also the fact that several small sugar bushes did not receive a quota when the federation was handing them out. We believe that this would free people up and allow them to access other markets, when they are currently condemned to selling only to consumers. It is extremely difficult to sell syrup to one consumer at a time.

We have been advocating for a long time for containers of less than 5 litres and 5 kilos. When I say "less than 5 kilograms," this includes maple sugar, which is calculated by the kilogram. Therefore, in our case, in past years, it represented 50 per cent of our sales that we needed to purchase back in barrels. Frankly, this leads us to purchase outside of Quebec, because, when you buy syrup in barrels, Quebec has the most expensive syrup in the world. It is unfortunate, but that is the way it is.

[English]

**Senator Unger:** Are there any interprovincial trade issues? You mentioned Ontario. Do you sell to other provinces? Are there any interprovincial barriers?

[Translation]

**Mr. St-Germain:** There are no obstacles concerning containers of less than 5 litres and 5 kilos. We can purchase syrup in the United States, we can purchase it wherever we want, but you will understand that we would prefer to purchase it from our region, because that supports our producers.

In my village, 700,000 maple trees are in production. Our local production is certainly a very significant economic factor in the village. Dairy producers transitioned from dairy to maple syrup production. There was therefore a capitalization that took place. This has a great deal of significance, but there are no restrictions.

The problem is rather the fact that Quebec producers who have barrels cannot avoid going through the federation. This problem does not concern us because we are maple producer-processors.

**Mr. Malenfant:** I would like to add that, between the provinces, there are no problems. Among producers in New Brunswick, Ontario or Quebec, there are no problems. It is the system that was established in Quebec that causes us problems.

[Français]

**M. St-Germain :** Pour vous donner un exemple, notre entreprise vend plus que son quota de production, ce qui nous oblige à retourner acheter du sirop d'érable à la fédération en barils. Cela crée un problème, parce que le sirop que nous achetons coûte beaucoup plus cher que celui que nous produisons, ce qui diminue notre concurrence sur le marché étranger face aux Américains. C'est un peu compliqué.

C'est pour cette raison que nous militons pour que le contenant de moins de 5 litres ne soit plus soumis aux quotas. Il y a aussi le fait que plusieurs petites érablières n'ont pas reçu de quota au moment où la fédération les a donnés. Nous croyons donc que cela libérerait les gens et leur permettrait d'accéder aux marchés, alors qu'ils sont actuellement condamnés à vendre seulement aux consommateurs. Il est extrêmement difficile de vendre du sirop à un consommateur à la fois.

Nous militons donc depuis longtemps pour les contenants de moins de 5 litres ou de moins de 5 kilos. Lorsque je parle de « moins de 5 kilos », cela comprend le sucre d'érable qui, lui, se calcule au kilo. Donc, dans notre cas, au cours des années passées, il s'agissait de 50 p. 100 de nos ventes qu'il fallait racheter en barils. Franchement, cela nous amène à acheter hors Québec, parce que, lorsqu'on rachète le sirop en barils, au Québec, c'est le sirop le plus cher au monde. C'est dommage, mais c'est ainsi.

[Traduction]

**La sénatrice Unger :** Y a-t-il de nombreux problèmes pour ce qui est du commerce interprovincial? Vous avez mentionné l'Ontario. Vendez-vous à d'autres provinces? Y a-t-il des obstacles entre les provinces?

[Français]

**M. St-Germain :** Il n'y a pas d'obstacle en ce qui concerne les contenants de moins de 5 litres ou de 5 kilos. On peut acheter du sirop aux États-Unis, on peut en acheter où on veut, mais vous comprendrez qu'on préfère l'acheter de notre région, parce que cela soutient nos producteurs.

Dans mon village, il y a 700 000 érables en production. Il est certain que notre production locale représente une économie importante dans le village. C'est la production laitière qui est passée du lait à l'acériculture. Il y a donc une capitalisation qui s'est faite. Cela a beaucoup d'importance, mais il n'y a pas de restriction.

Le problème est plutôt le fait que les producteurs du Québec qui ont des barils ne peuvent pas éviter de passer par la fédération. Par ailleurs, ce problème ne nous concerne pas, nous, les érablières-transformateurs.

**M. Malenfant :** J'aimerais ajouter que, entre les provinces, il n'y a pas de problèmes. Entre les producteurs du Nouveau-Brunswick, de l'Ontario ou du Québec, il n'y a pas de problèmes. C'est le système qui a été mis en place au Québec qui nous occasionne des problèmes.

**Senator Tardif:** Welcome to you both, and thank you for your presentation.

The Government of Quebec recently commissioned a report on the future of the maple syrup industry, the Gagné report, which was hotly contested. If I understand correctly, 1,000 individuals protested in front of the National Assembly of Quebec against the recommendations of this report. It would seem that the individuals who prepared this report stated that Quebec had lost its share of the international market. The statistics showed that the market share had decreased from 80 per cent to 70 per cent of the international market, I believe, and that you are also losing ground in the United States. The United States are the ones who are picking up most of the slack.

Do you agree with the statement that Quebec has lost part of its market share to the Americans? Is this reason for concern?

**Mr. Malenfant:** What is happening is that production is increasing, consumption is increasing, but we are stagnating in Quebec. There is no more growth, we are not tapping any new trees. The growth is therefore due to producers from Ontario, from New Brunswick and, mainly, from the United States.

**Senator Tardif:** Why is that?

**Mr. Malenfant:** It is due to the fact that we have production quotas to follow. We are not taking our share, currently, of consumption growth.

**Senator Tardif:** Is it only Quebec that imposes quotas? Do the other provinces have them as well?

**Mr. Malenfant:** No, only Quebec.

**Mr. St-Germain:** In fact, there have been several periods of stagnation in the maple syrup industry. At a given moment, the industry developed a joint plan. Then, because the federation was having problems, it wanted to create a syrup bank, and the syrup bank was quite imposing. Finally, quotas were set, which created stagnation in Quebec; it no longer taps new maple trees.

The joint plan was implemented in 2001. However, since 2001 the price of maple syrup has never been higher in the world. The price of a pound of syrup is currently at about \$2.92. This generated interest among the Americans, who had had little interest in this product previously, because the price of maple syrup fluctuated a great deal previously. After 15 years of stable prices, the Americans finally became interested in the product and started building inventories.

Furthermore, the Ministry of Agriculture produced a study that shows the significance of opportunities offered by the American maple syrup industry with respect to ours. It is estimated that in Quebec, there are roughly 100 million additional maple trees that could be tapped, and the ministry

**La sénatrice Tardif :** Bienvenue à tous les deux et merci pour votre présentation.

Le gouvernement du Québec a récemment commandé un rapport sur l'avenir de l'acériculture, le rapport Gagné, qui a été très contesté. Si je comprends bien, 1 000 personnes ont manifesté devant l'Assemblée nationale du Québec contre les recommandations de ce rapport. Il semblerait que les gens qui ont préparé ce rapport ont indiqué que le Québec avait perdu sa part du marché à l'international. Les statistiques ont démontré que la part du marché a diminué de 80 p. 100 à 70 p. 100 du marché international, je crois, et que vous en perdez également aux États-Unis. Ce sont les États-Unis qui grugent la plus grande partie de ce terrain.

Êtes-vous d'accord avec cet énoncé que le Québec a perdu une grande partie du marché aux Américains? Y a-t-il des raisons de s'inquiéter?

**M. Malenfant :** Ce qui se produit, c'est que la production augmente, la consommation augmente, mais nous, au Québec, nous stagnons. Il n'y a plus de croissance, nous ne faisons plus de nouvelles entailles. La croissance est donc prise par les producteurs de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick et, principalement, des États-Unis.

**La sénatrice Tardif :** De quoi cela dépend-il?

**M. Malenfant :** Du fait que nous avons des quotas de production à respecter. Nous ne prenons pas notre part, présentement, de la croissance de consommation.

**La sénatrice Tardif :** Est-ce seulement le Québec qui impose des quotas? Est-ce que les autres provinces en ont aussi?

**M. Malenfant :** Non, seulement le Québec.

**M. St-Germain :** En fait, il y a eu plusieurs périodes de stagnation dans l'industrie du sirop d'érable. À un moment donné, l'industrie en est venue à élaborer un plan conjoint. Ensuite, comme la fédération avait des problèmes, elle a voulu créer une banque de sirop, et cette banque de sirop était assez imposante. Enfin, les quotas ont été imposés, ce qui a créé, au Québec, une stagnation; il ne s'entaille plus de nouveaux érables.

Le plan conjoint est a été mis en œuvre en 2001. Or, depuis 2001, le prix du sirop d'érable n'a jamais été aussi élevé dans le monde. Le prix du sirop à la livre est actuellement autour de 2,92 \$. Cela a fini par intéresser les Américains, qui s'intéressaient peu à ce produit, parce que le prix du sirop d'érable fluctuait beaucoup auparavant. Après 15 ans de prix stable, les Américains se sont finalement intéressés au produit et ont commencé à faire des inventaires.

Le ministère de l'Agriculture a d'ailleurs produit une étude qui montre l'importance des possibilités offertes par l'industrie du sirop d'érable américaine par rapport à la nôtre. On estime qu'au Québec, il reste environ 100 millions d'érables entaillables, et le ministère estime qu'aux États-Unis, il n'y aurait pas loin d'un

estimates that in the United States, there may be as many as a billion maple trees that could be tapped. This growth has meant that Americans are now showing interest in maple syrup.

In his report, Mr. Gagné did an overview of the entire industry. I read the report in its entirety, and I did not detect any inaccuracies in it. It is an overview of the industry that is a bit worrisome. We need to recognize that the larger maple syrup industry is that of the United States. Traditionally, we sold 70 million pounds of syrup to the United States, and the Americans produced roughly 15 million pounds of maple syrup. Now, they have reached more than 45 million pounds of syrup. The Americans are producing and they have developed an interest in maple syrup, because they are in business, just like we are.

The fear is the loss of market share to the Americans. There are 300 million of them, and they consume a large part of our syrup. Just like us, they consume maple syrup on a regular basis. We have never successfully been able to transfer this habit of consuming maple syrup to other parts of the world. That is what is worrying us.

**Senator Tardif:** I went to the Calgary maple festival last week. Obviously, a meal was served with baked beans and pancakes with maple syrup. The maple syrup was distributed in small bottles to each person. The maple syrup came from Vermont and was bottled in Ontario. People were very disappointed to see that the maple syrup that was served was not Canadian. For them, it was a great disappointment.

**Mr. St-Germain:** One of the big dangers currently is the fake maple syrup that is being produced in the world. In Canada, when barrels of maple syrup are sold, there is no requirement for the traceability of the product that is rebottled elsewhere.

We are starting to see prices that are so low that we tell ourselves that the syrup cannot be pure. The price is too low, and there is no will to regulate the market, because the only places in the world where maple syrup is bottled according to regulations and subject to inspection are Canada and the United States.

Therefore, if I bottle maple syrup in Australia, I can add rice syrup. No one will know the difference, and I can sell it as though it were real maple syrup. This represents a significant threat for the future. This product is starting to generate interest because of high prices currently.

[English]

**Senator Moore:** In terms of regulating the quota, it seems that it all ties into the size of the barrel. Does the province issue the five-litre barrels? Is that how you control it?

milliard d'érables entaillables. Cette croissance a fait que les Américains montrent maintenant de l'intérêt envers le sirop d'érable.

M. Gagné, dans son rapport, a fait le tour de toute l'industrie. Je l'ai lu au complet et je n'y ai pas décelé de faussetés. C'est un constat de l'industrie qui inquiète un peu. Il faut reconnaître que le marché du sirop d'érable le plus important, c'est celui des États-Unis. Traditionnellement, nous vendions 70 millions de livres de sirop aux États-Unis, et les Américains en produisaient environ 15 millions. Maintenant, ils en sont à plus de 45 millions. Ainsi, les Américains produisent, et cela les intéresse eux aussi, car ils sont en affaires, tout comme nous.

La crainte, c'est la perte de marché face aux Américains. Ils sont 300 millions, et ils consomment une grande partie de notre sirop. Tout comme nous, ils ont l'habitude de consommer le sirop l'érable. On n'a jamais réussi à transférer cette habitude de consommation du sirop d'érable ailleurs dans le monde. C'est cela qui nous inquiète.

**La sénatrice Tardif :** Je suis allée à un festival des sucres à Calgary, la semaine dernière. Évidemment, un repas a été servi avec des fèves au lard et des crêpes accompagnées de sirop d'érable. Le sirop d'érable était distribué en petites bouteilles à chaque personne. Ce sirop d'érable provenait du Vermont, et était embouteillé en Ontario. Les gens étaient très déçus de voir que le sirop d'érable qui était servi ne provenait pas du Canada. Ce fut pour eux une grande déception.

**M. St-Germain :** L'un des grands dangers, en ce moment, c'est la falsification du sirop d'érable dans le monde. Au Canada, lorsqu'on vend des barils de sirop d'érable, on n'exige pas la traçabilité du ré-embouteillage qui se fait ailleurs.

On commence à voir des prix qui sont tellement bas qu'on se dit que le sirop ne peut pas être pur. Le prix est trop bas, et il n'y a pas cette volonté de réglementer le marché, parce que les seuls endroits au monde où le sirop d'érable est embouteillé en vertu d'une réglementation et d'une inspection, c'est au Canada et aux États-Unis.

Donc, si j'embouteille du sirop d'érable en Australie, je peux ajouter du sirop de riz. Personne ne le saura, et je pourrai le vendre comme si c'était du sirop d'érable. Cela représente une menace importante pour l'avenir. Il commence à y avoir de l'intérêt pour la vente de ce produit à cause du prix qui est intéressant actuellement.

[Traduction]

**Le sénateur Moore :** Pour ce qui est de réglementer le quota, il me semble que tout cela est lié à la taille du baril. La province impose-t-elle l'utilisation du baril de cinq litres? Est-ce ainsi que vous effectuez un contrôle?

[Translation]

**Mr. Malenfant:** In the regulations, a product that is ready to be consumed is less than 5 litres. If it is more than 5 litres, it is considered a bulk product. As producers and processors, we cannot sell a greater volume per container.

[English]

**Senator Moore:** Does the provincial controlling authority issue the barrels? Are they certified to be a certain size and you can only use those barrels if you want to participate in this production marketing process?

[Translation]

**Mr. St-Germain:** No. The less than 5 litres and 5 kilos category stems from the fact that, before the joint plan was implemented, certain producers were already selling syrup. When the joint plan was implemented, producers sold to purchasers.

A barrel corresponds to the amount the purchasers purchased, but when the federation and the board developed the joint plan, they had to define what a barrel is, regardless of the quota. Given that this is a production quota, it can be sold either as a product of less than 5 litres, or by the barrel.

What does a barrel represent in terms of quantity? The board decided that the amount producers could traditionally sell to restaurant owners or distributors was 5 litres or less. So a less than 5 litres category was created and it was decided that anything over that would be purchased by syrup processors.

That is how the two categories were created, but the quota remained applicable to both. In Quebec, the quotas were allocated to each sugar bush according to their production statistics before the year 2000.

**Senator Dagenais:** What I found the most surprising is that Mr. Florent Gagné wrote the report, and I will tell you why. For 39 years, I was a police officer with the Sûreté du Québec, and Mr. Gagné was the director general of the Sûreté du Québec.

Mr. Gagné has produced a report on maple syrup, and I sit on the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. All that to say that being a police officer can lead to all sorts of things, provided one survives. That is why I was so surprised. May I also say that Mr. Gagné is a former deputy minister, and I think that he has done an excellent job.

That being said, we know that currently there are a number of markets opening up, including those that come under the Trans-Pacific Partnership and the agreement with the European Union. Here is my question. Financially speaking, do maple syrup producers in other provinces do better than those in Quebec, who,

[Français]

**M. Malenfant :** Dans la réglementation, un produit qui est prêt à consommer est de 5 litres et moins. À partir de 5 litres, il est considéré comme un produit en vrac. Comme producteurs et transformateurs, nous ne pouvons pas vendre un volume plus gros par contenant.

[Traduction]

**Le sénateur Moore :** Est-ce l'organisme de contrôle provincial qui impose ce type de baril? Y a-t-il une certification liée à une certaine taille et êtes-vous obligé d'avoir recours uniquement à ces barils si vous voulez participer au processus de mise en marché de votre produit?

[Français]

**M. St-Germain :** Non. En fait, la classification moins de 5 litres et moins de 5 kilos vient du fait que, avant la mise en œuvre du plan conjoint, certains producteurs vendaient déjà du sirop. Lorsque le plan conjoint a été mis de l'avant, des producteurs vendaient à des acheteurs.

Le baril correspond à ce que l'acheteur achetait, mais lorsque la fédération et la régie ont élaboré le plan conjoint, elles ont dû définir ce qu'était un baril, et ce, peu importe le quota. Étant donné qu'il s'agit d'un quota de production, on peut le vendre soit en moins de 5 litres, soit en baril.

Que représentait un baril en termes de quantité? La régie en est arrivée à dire que ce qu'un producteur pouvait vendre traditionnellement à un restaurateur ou à un distributeur, c'était du 5 litres et moins. On a créé une classe pour le 5 litres et moins et on a décidé que tout ce qui était plus volumineux était acheté par des transformateurs de sirop.

C'est de cette façon que s'est faite la séparation, mais le quota est demeuré applicable aux deux. Au Québec, les quotas ont été transmis à chaque érablière selon les statistiques de production qu'elles avaient produites avant 2000.

**Le sénateur Dagenais :** Ce qui m'a le plus surpris, c'est que M. Florent Gagné ait rédigé le rapport, et je vais vous expliquer pourquoi. Pendant 39 ans, j'ai été policier à la Sûreté du Québec, et M. Gagné était le directeur général de la Sûreté du Québec.

M. Gagné produit un rapport sur le sirop d'érable, et moi, je siége au Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Tout cela pour dire que la police mène à tout, pourvu qu'on en sorte. Voilà pourquoi j'ai été très surpris. Soit dit en passant, M. Gagné est un ancien sous-ministre, et je crois qu'il a fait un très bon travail.

Cela dit, on sait que, à l'heure actuelle, beaucoup de marchés se présentent, y compris ceux qui font partie du Partenariat transpacifique et de l'accord conclu avec l'Union européenne. Voici ma question. Financièrement, est-ce que les producteurs de sirop d'érable des autres provinces s'en tirent mieux que ceux du

relatively speaking, are subject to quotas? I have been listening to you, and it seems that all quotas seem to do is to make you poor.

**Mr. Malenfant:** What happens is that producers outside Quebec use the sale prices established in Quebec as a basis. They receive the same price and they do not have this entire structure to support and to finance. Personally, I have an additional quota that has not yet been paid to me. For my business alone, that is \$450,000. That represents a significant amount of cash that I do not have for the time being.

The way the system works means that anything I produce above and beyond my quota can be sold, but I will not be paid immediately, because before selling these additional quotas, the in-quotas must be sold first.

**Senator Dagenais:** I am going to ask you a question, but you are not obliged to answer. In the area where I worked for over 24 years, many of my friends were maple syrup producers. One of them even began to produce maple cider or wine. The SAQ got involved. And this initiative did not last long, even though his wine was very good. He was not a former police officer, but I told him to stop. Did you get to the point where you are making maple wine too?

**Mr. St-Germain:** That is why we are defending maple syrup processing operations because today, they are extremely developed. They are factories, they are certified by the Canada Food Inspection Agency and they sell their products on international markets. They produce all kinds of maple syrup products, including vinegar and salad dressing.

The problem that maple product processors are currently experiencing is that they are included in a joint plan that stipulates that they must pay 12 cents to the federation for each pound sold at markets and they have no resources in order to promote themselves. That is the problem.

This joint plan applies to bulk producers who, it seems, are very happy with it, but maple product processors are penalized because they do not participate in this marketing. It is a bit complicated, but today, sugar bush products are extremely developed. Maple product processors manufacture very high-quality products. We are talking about extraordinarily profitable niche markets.

[English]

**Senator Oh:** Gentlemen, I heard that Canadian first grade maple syrup has been exported in a big way to Japan. The Japanese are buying the best maple syrup. Is that true?

Québec qui, toutes proportions gardées, sont contingentés? Je vous écoute depuis tantôt, et il me semble que les quotas vous appauvrissent plus qu'autre chose.

**M. Malenfant :** Ce qui se produit, c'est que les producteurs hors Québec se basent sur les prix de vente établis au Québec. Ils vont chercher le même prix et ils n'ont pas toute cette structure à soutenir et à financer. En ce qui me concerne, j'ai un quota supplémentaire qui ne m'a pas encore été payé. Pour mon entreprise seulement, j'en ai pour 450 000 \$. Cela représente des liquidités importantes que je n'ai pas pour le moment.

Le système fonctionne de façon telle que tout ce que je produis en surplus de mon quota, je peux le livrer, mais je ne serai pas payé immédiatement, parce qu'avant de vendre les quotas supplémentaires, il faut d'abord vendre l'intraquota.

**Le sénateur Dagenais :** Je vous pose une question, mais vous n'êtes pas obligés de me répondre. Dans la région où j'ai travaillé pendant plus de 24 ans, beaucoup de mes amis étaient producteurs de sirop d'érable. Il y en a même un qui a commencé à fabriquer du cidre ou du vin d'érable. La SAQ s'en est mêlée, et il n'en a pas fait longtemps, même si son vin était très bon. Il n'était pas un ancien policier, mais je lui ai dit d'arrêter. Est-ce que vous en êtes venus, vous aussi, à faire du vin d'érable?

**M. St-Germain :** C'est la raison pour laquelle on défend les érablières transformatrices, parce qu'aujourd'hui, elles sont extrêmement développées. Elles ont des usines, elles sont certifiées par l'Agence canadienne d'inspection des aliments et elles vont sur les marchés internationaux. Presque tous les produits du sirop d'érable sont développés, y compris le vinaigre et la vinaigrette.

La difficulté de l'érablière transformatrice actuellement, c'est qu'elle est incluse dans un plan conjoint où elle paie 0,12 \$ à la fédération pour chaque livre vendue en marché et qu'elle n'a pas les moyens de faire sa promotion. C'est là que se situe la difficulté.

C'est un plan conjoint de producteurs de vrac qui, semble-t-il, sont très heureux d'en faire partie, mais les producteurs transformateurs sont pénalisés, parce qu'ils ne participent pas à cette mise en marché. C'est un peu compliqué, mais aujourd'hui, les produits des érablières sont extrêmement développés. Les érablières transformatrices fabriquent des produits de très haute qualité. Ce sont des niches extraordinaires, ce sont de beaux marchés.

[Traduction]

**Le sénateur Oh :** Messieurs, j'ai entendu dire que le sirop d'érable canadien de première qualité a été exporté en grande quantité au Japon. Les Japonais achètent le meilleur sirop d'érable possible. Est-ce exact?

[Translation]

**Mr. St-Germain:** I would say that you have to be careful. The Japanese like a very clear syrup, from the beginning of the season. But not all countries consider that the best syrup. It is a matter of culture.

In the United States, for example, the Americans prefer a darker syrup, because traditionally, when syrup is produced in the United States, the season is short and the syrup gets darker. So they prefer a syrup that has more taste. In Japan the culture is different and they like a paler syrup from the beginning of the season. That is perfect, because we need to find markets for each type of syrup and because the clear syrup is produced in smaller quantities than the dark syrup.

We are currently selling syrup in Northern Europe, and I would say that originally, they were used to a very full-bodied syrup. That, for them, is good syrup. So it depends on each region.

[English]

**Senator Oh:** I was also told that maple syrup is a substitute for people who have diabetes? Is that true? Has it been tested?

[Translation]

**Mr. Malenfant:** Maple syrup can be used as a substitute, but it is still very sugary. If a person with diabetes consumes maple syrup in large quantities that will cause problems. It may not be as hard on the system, but if you consume a lot of maple syrup and you have diabetes, you will have the same problem because it is still a sugar.

**The Chair:** To make you feel better, gentlemen, with regard to the opening of European markets, you will not be selling all of your surplus amounts anytime soon. From time to time, when I travel, I bring along a bottle of maple syrup, and last summer, the person whom I gave it to as a gift, a parliamentarian, told me that he found it excellent, but that he diluted it with water, because instead of putting it on pancakes, he drank it. So you have a long way to go.

[English]

**Senator Mercer:** I started the evening off by thanking you for being here and particularly with the news that the sap is running and there is a lot of work to be done. The question that escaped me at the time is the effect that global warming must be having on the industry. This is a fairly early time for the sap to be running. We have had some starts and finishes where the weather warmed up and then got cold. Is this having a detrimental effect on the industry?

[Français]

**M. St-Germain :** Je vous dirais qu'il faut faire attention. Les Japonais aiment un sirop très clair, de début de saison. Ce ne sont pas tous les pays qui considèrent que c'est le meilleur sirop. C'est une question folklorique.

Aux États-Unis, par exemple, les Américains vont préférer un sirop foncé, parce que, traditionnellement, lorsque le sirop se fait aux États-Unis, la saison est courte et le sirop fonce davantage. Ainsi, ils préfèrent un sirop plus goûteux. Au Japon, la culture est différente et ils ont préféré un sirop plus clair, un sirop de début de saison. C'est parfait, parce qu'on a besoin de trouver des marchés pour chaque type de sirop et parce que le sirop clair n'est pas produit en aussi grande quantité que le sirop foncé.

Nous vendons présentement du sirop en Europe du Nord, et je vous dirais qu'au départ, ils ont été habitués à un sirop extrêmement corsé et que pour eux, c'est un bon sirop. Cela dépend donc de chaque région.

[Traduction]

**Le sénateur Oh :** On m'a aussi dit que le sirop d'érable pouvait être utilisé comme substitut pour les personnes atteintes de diabète? Est-ce exact? Cela a-t-il fait l'objet d'une vérification?

[Français]

**M. Malenfant :** Le sirop d'érable peut servir de substitut, mais c'est tout de même un aliment sucré. Si une personne est diabétique et qu'elle consomme du sirop d'érable en grande quantité, elle aura des problèmes. C'est peut-être moins agressif, mais si vous consommez beaucoup de sirop d'érable et que vous avez le diabète, vous allez avoir le même problème, car c'est un sucre.

**Le président :** Pour vous consoler, messieurs, quant à l'ouverture des marchés européens, ce n'est pas demain que vous allez vendre tous vos surplus. De temps en temps, en voyage, j'apporte une bouteille de sirop d'érable et, l'été dernier, la personne à qui je l'ai offerte, un parlementaire, m'a dit qu'il le trouvait excellent, mais qu'il le coupait avec de l'eau, parce qu'au lieu de le mettre sur les crêpes, il le buvait. Les marches vont être difficiles à monter.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** J'ai commencé la séance en vous remerciant d'être venus et en vous annonçant que les érables coulent et que vous aurez beaucoup de travail à abattre. Mais ce que j'ai oublié de mentionner à ce moment-là, c'est l'effet du réchauffement climatique sur votre industrie. N'est-il pas tôt dans la saison pour que les érables commencent à couler? Depuis quelque temps, les érables ont commencé à couler puis se sont arrêtés lorsque la température s'est réchauffée et ensuite s'est

[Translation]

**Mr. Malenfant:** In the medium term, I believe that there will definitely be an effect, because over the past two years, we have been tapping late in the season, because of climate change and the warming of the Pacific Ocean, where the current was further south early in the season. This year is an El Nino year, and we think it will be a good one. However, climate change is causing major and sudden temperature fluctuations.

**The Chair:** Gentlemen, the committee thanks you very sincerely for your testimony. We want to see and hear from people like you and producers. It is thanks to you that we will be producing a report for the future. Big business is necessary, but to have a big business, we need small producers. It was a great pleasure for us to hear your presentations this evening.

The committee will be travelling across Canada. Next week, we will be in New Brunswick, and then in Western Canada. The committee will then return to Ottawa to hear from witnesses from Quebec and Ontario, because it is more central and people do not have to travel as far. However we are very pleased to hear from people like you, because that is how we will draft a report that is valid for Canada for the coming years, jointly with farmers.

Thank you very much. I wish you the best production season ever.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, March 10, 2016

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

**Senator Ghislain Maltais** (*Chair*) in the chair.

[Translation]

**The Chair:** The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry is continuing its hearings this morning. I am Senator Ghislain Maltais from Quebec, the chair of this committee. Now I will ask my fellow senators to introduce themselves, beginning with the deputy chair.

[English]

**Senator Mercer:** Senator Terry Mercer from Nova Scotia.

**Senator Merchant:** Good morning, Pana Merchant from Saskatchewan.

refroidie. Est-ce que les réchauffements climatiques ont un effet néfaste sur votre industrie?

[Français]

**M. Malenfant :** À moyen terme, je crois qu'il y aura définitivement une incidence, parce qu'au cours des deux dernières années, les productions ont été plutôt tardives, justement à cause du réchauffement climatique et du réchauffement du Pacifique, dont le courant passait plus bas en début de la saison. Cette année est une année El Nino, et nous pensons que ce sera une bonne année. Cependant, le changement climatique crée de gros écarts de température soudains.

**Le président :** Messieurs, le comité vous remercie sincèrement de votre témoignage. Ce sont des producteurs et des gens comme vous que nous voulons voir. C'est avec vous que nous allons produire un rapport pour l'avenir. Les grandes entreprises sont nécessaires, mais pour avoir une grande entreprise, il faut des producteurs de base. Cela a été un grand plaisir pour nous d'entendre vos témoignages ce soir.

Le comité va parcourir le Canada. La semaine prochaine, nous serons au Nouveau-Brunswick, et ensuite, dans l'Ouest canadien. Nous recevons ici les témoins du Québec et de l'Ontario, parce que c'est plus central et que cela permet d'éviter des déplacements. Cependant, nous sommes très heureux de recevoir des gens comme vous, et c'est ainsi que nous allons bâtir un rapport valable pour le Canada, pour les prochaines années, de concert avec les agriculteurs.

Merci infiniment. Je vous souhaite la meilleure saison de production cette année.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 10 mars 2016

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 2, pour poursuivre son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

**Le sénateur Ghislain Maltais** (*président*) occupe le fauteuil.

[Français]

**Le président :** Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts reprend ses audiences ce matin. Mon nom est Ghislain Maltais, je suis un sénateur du Québec et président du comité. Je vais demander à mes collègues de se présenter, en commençant par notre vice-président.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** Sénateur Terry Mercer, de la Nouvelle-Écosse.

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

I apologize, Mr. Chair, but I have to leave very soon because I chair the Standing Joint Committee for the Scrutiny of Regulations. They start at 8:30 and they're across the way in Centre Block. I'll stay just for a little while. I'm sorry about that.

[Translation]

**Senator Tardif:** Good morning. I am Claudette Tardif from Alberta.

[English]

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

[Translation]

**Senator McIntyre:** Good morning. I am Paul McIntyre from New Brunswick.

**Senator Dagenais:** Good morning. I am Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[English]

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

[Translation]

**The Chair:** This morning, the committee will be hearing from the president of the Syndicat des producteurs de bleuets du Québec, Marc Larouche; the President of Fruit d'Or, Martin Lemoine, who will be speaking to us about cranberries; and, of course, the Executive Director of the Fédération des producteurs acéricoles du Québec, Simon Trépanier, representing one of Quebec's top industries.

Thank you, gentlemen, for agreeing to appear before the committee. Your input is vital to our study. I think all the committee members are very eager to speak with you this morning. Given that we have only an hour together, I would kindly ask you to show a bit of restraint by keeping your presentations and answers brief, so that we have enough time for everyone's questions. I would ask my fellow senators to do the same when addressing the witnesses. That way, everyone will have an opportunity to ask their questions, which will, no doubt, be very relevant to our study on the agricultural sector.

Mr. Trépanier, you may go ahead.

**Simon Trépanier, Executive Director, Fédération des producteurs acéricoles du Québec:** Good morning, honourable members of the Senate committee. It's a great honour to appear before you today to discuss the maple syrup industry in Canada and Quebec. I will do my best to keep my presentation as brief as possible. For your reference, I've included a document in French, which will be translated in the next few days, to allow for a more in-depth review of the subject.

I'd like to discuss three issues. First, I'll talk about who the Fédération des producteurs acéricoles du Québec represents and what it does. Second, I'll speak to the export environment for

Je suis désolée, monsieur le président, mais je vais devoir partir très bientôt parce que je préside le Comité mixte permanent d'examen de la réglementation. La séance commence à 8 h 30, de l'autre côté, dans l'édifice du Centre. Je vais rester pour un petit moment seulement. J'en suis désolée.

[Français]

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

[Traduction]

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

[Français]

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

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

[Traduction]

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

[Français]

**Le président :** Aujourd'hui, nous accueillons, du Syndicat des producteurs de bleuets du Québec, M. Marc Larouche, président. Bienvenue, monsieur Larouche. Nous accueillons aussi, de Fruit d'Or, pour nous parler des canneberges, M. Martin Lemoine, président, et bien sûr, de la Fédération des producteurs acéricoles du Québec, cette grande entreprise québécoise, M. Simon Trépanier.

Merci, messieurs, d'avoir accepté notre invitation. C'est très important pour notre rapport. Je crois que chacun des membres du comité a un grand intérêt à vous rencontrer ce matin. Nous disposons d'une heure avec vous. Afin de nous assurer que tout le monde puisse poser des questions, je vais vous demander un peu de discipline dans la longueur de vos mémoires, de même qu'à mes collègues, pour que les questions et réponses soient courtes. Ainsi, chacun pourra poser des questions, qui seront fort pertinentes au secteur agricole.

Monsieur Trépanier, à vous la parole.

**Simon Trépanier, directeur général, Fédération des producteurs acéricoles du Québec :** Bonjour, honorables membres du comité sénatorial. C'est un grand honneur pour moi aujourd'hui de venir vous parler du sirop d'érable du Canada et du Québec. D'ailleurs, ma présentation, qui saura être la plus courte possible, est accompagnée d'un document en français, qui sera traduit au cours des prochains jours pour en permettre une lecture plus approfondie.

J'aimerais soulever trois points. Je vous parlerai d'abord de ce qu'est la Fédération des producteurs acéricoles du Québec. Puis, je vous parlerai du contexte d'exportation de notre « or blond »



Canada's liquid gold. And, lastly, I will make four recommendations meant to help Canada increase its maple market share and export market all over the world.

Who does the Fédération des producteurs acéricoles du Québec represent? We are a provincial federation representing 12 local unions. Quebec is divided into 12 regional sectors, each made up of producers who appoint provincial representatives in Quebec. We have 7,300 member companies, representing 13,500 maple syrup producers across Quebec. Quebec produces about 90 per cent of Canada's maple syrup. The federation also serves as the coordinator for the Canadian Maple Industry Advisory Committee, which brings together four maple-producing provinces: Nova Scotia, New Brunswick, Quebec and Ontario. New Brunswick and Ontario produce a significant quantity of maple syrup for export, and Nova Scotia, less so. These four provinces make up the Canadian Maple Industry Advisory Committee, on whose behalf I am also appearing before the Senate committee to speak to the export issues facing the industry.

I'm delighted to tell you about 2015, a memorable year for the maple syrup industry, which shattered not just one, but two records. First, 2015 was a record year for Canadian maple product exports. According to Statistics Canada data released in January, in 2015, we broke the previous record, set in 2007. Exporting nearly 93 million pounds of maple products all over the world, our industry raised Canada's visibility on a number of continents.

When Canadians joke about what people in other countries know about Canada, they mention the RCMP and iconic symbols such as the beaver, but maple syrup isn't too far down that list. And that image of Canada really helps us grow our economy. Battered records aside, if you look at the chart on page 6 of our French document, you will see that Canada's annual volume of maple product exports was 93 million pounds last year. If you look at the next page, you will see that Quebec broke the record for bulk maple syrup sales in 2015.

The federation manages a strategic reserve of syrup. We have a warehouse where we store the syrup when Mother Nature is especially generous. In years when she is less so, we use the reserve syrup to supply the market and avoid a shortage, which could be devastating in a market where the supply has to be ideal for exports.

On page 7 of our French document, you will see that the marketing agency's annual sales hit 103 million pounds — another record for 2015, in terms of both Canadian exports and agency sales. As you can clearly see, the maple product industry is hitting its stride.

canadien. Enfin, je vous ferai part de quatre demandes afin d'aider le Canada à accroître ses parts de marché et l'exportation des produits de l'érable partout dans le monde.

Qu'est-ce que la Fédération des producteurs acéricoles du Québec? Nous sommes une fédération provinciale qui regroupe 12 syndicats locaux. Le Québec est divisé en 12 secteurs. Chaque secteur compte des producteurs, qui nomment des représentants à l'échelon provincial au Québec. Nous comptons 7 300 entreprises membres, qui regroupent 13 500 producteurs de sirop d'érable au Québec. Le Québec représente environ 90 p. 100 de la production canadienne de sirop d'érable. Nous sommes également coordonnateurs du Comité aviseur canadien de l'érable, un regroupement des quatre provinces qui font du sirop d'érable, soit la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, le Québec et l'Ontario. L'Ontario et le Nouveau-Brunswick sont deux autres provinces qui produisent une bonne quantité de sirop d'érable pour l'exportation; la Nouvelle-Écosse, dans une proportion moindre. Ces quatre associations font partie du Comité aviseur canadien de l'érable. C'est également au nom de ce comité que je présente les enjeux au comité sénatorial en termes d'exportation.

C'est avec beaucoup de plaisir que je vous parle de l'année 2015, une année mémorable pour le sirop d'érable, parce que nous avons fracassé deux records. En effet, l'année 2015 marque pour le Canada des exportations record de produits de l'érable dans le monde. Le précédent record datait de 2007. Or, selon les données de Statistique Canada publiées au mois de janvier dernier, nous avons battu ce record. Près de 93 millions de livres ont été exportées partout dans le monde. Cela a permis de diffuser l'image du Canada sur plusieurs continents.

Souvent, on se demande, à la blague, ce que les gens à l'extérieur du Canada savent de notre pays. On parle de la Gendarmerie royale du Canada, de certains emblèmes, comme le castor et, souvent, le sirop d'érable n'est pas loin derrière. Cela nous sert énormément justement pour faire fructifier l'économie. D'ailleurs, au-delà de ces records, vous remarquerez dans les tableaux qui figurent à notre document, à la page 6, des exportations de 93 millions de livres. À la page 7, vous verrez que le Québec a fracassé, en 2015, ses records de vente de sirop en vrac.

La fédération gère une réserve stratégique de sirop. Nous avons une usine-entrepôt où nous accumulons le sirop lorsque dame nature est très généreuse. Lorsqu'elle l'est moins, nous nous servons du sirop en réserve pour alimenter le marché et éviter une rupture de stock, qui pourrait s'avérer extrêmement destructurante dans un marché où l'approvisionnement doit être parfait pour l'exportation.

À la page 7, vous voyez les chiffres de vente de l'agence qui s'élèvent à 103 millions de livres. Encore une fois, ce chiffre révèle, tant en termes d'exportations canadiennes qu'en termes de ventes pour l'agence, un record en 2015. Visiblement, nous sommes sur une belle lancée pour les produits de l'érable.

But Canadian maple has not always enjoyed a high profile. If you look at page 9 of our French document, you will see an interesting graph that shows maple syrup production in the United States versus Canada since 1840. Prior to 1930, the Americans produced significantly more maple syrup than the Canadians did. Since then, however, the opposite has been true, with Canada growing its maple industry.

Over the past 15 years, maple companies on this side of the border have enjoyed an interesting progression. Thanks to having access to trees on Crown land, New Brunswick increased its number of maple taps significantly. Quebec has added 11 million taps in the past 15 years, and Ontario has seen a tremendous increase in direct-to-consumer sales, with the local population representing an important customer base. Ottawa and Toronto are excellent markets for the sale of maple products.

What does the maple industry represent for Canada? Some 13,000 full-time equivalent jobs, as you can see from the table on page 9 of our French document. Clearly, the maple sector cannot employ people on a full-time basis, but, in terms of full-time equivalent employment, it generates 13,000 jobs nationwide, and that's nothing to sneeze at. One of the appendices we've attached is a 2013 study by an independent firm documenting the maple industry's contribution to Canada's economy.

On page 10 of our French document, you will see the industry's contribution to GDP — three quarters of a billion dollars. Even though dairy and pork production each account for a greater share of GDP, at three quarters of a billion dollars, maple has clearly shed the artisanal image it had in the 1960s and 1970s. We have grown into an industry that attracts tremendous capital investments nationwide.

I will wrap up with tax revenues. Economic activities necessarily generate tax revenue for the province, country and municipality. According to a 2013 study by an agro-economist firm, the industry generates a direct return for the government of \$136 million in various taxes.

That said, in terms of the big picture, now is not the time to sell ourselves short. We must continue to expand. When it comes to exports, the industry is facing four major challenges. It is often said that a picture is worth a thousand words, and so, I invite you to look at the picture on page 12 of our French document. It's a product sold in France called Canadian Maple Hut Organic Canadian Syrup. On the label, we see an image of a sugar shack with two maple trees, the famous sap buckets and the maple leaf. This product has a maple syrup content of just 5 per cent. For better or for worse, we are competing with fraudulent products in the international marketplace, and that is causing a lot of trouble for the maple industry. Federal government programs such as AgriMarketing and AgriInnovation have gone a long way in supporting the export of Canadian maple products. Other countries are marketing products with little or no maple syrup content. We believe that, through the Senate committee, the federal government should report on the importance of having

L'érable canadien n'a pas toujours été à l'avant-scène. Vous remarquerez à la page 9 un intéressant graphique qui illustre la production des États-Unis par rapport à la production canadienne depuis 1840. On constate que, avant 1930, les Américains produisaient beaucoup plus de sirop d'érable que les Canadiens. Par contre, depuis 1930, c'est le contraire, les Canadiens se sont mis à développer le secteur de l'érable.

Au cours des 15 dernières années, la progression des entreprises d'ici est très intéressante. Je tiens à mentionner de très fortes augmentations du nombre d'entailles au Nouveau-Brunswick, grâce à l'ouverture du développement de terres publiques dans ce secteur. Au Québec, on constate l'ajout de 11 millions d'entailles depuis 15 ans. En Ontario, il y a une augmentation grandissante des ventes directement au consommateur, parce que la population locale est très importante. Ottawa et Toronto sont de très bons marchés pour la vente des produits de l'érable.

Que représente l'érable au Canada? C'est grosso modo 13 000 emplois équivalents temps plein comme l'illustrent les tableaux à la page 9. On sait que l'acériculture n'occupe pas tout le monde à temps plein. Toutefois, lorsqu'on ramène cet emploi en équivalent temps plein, cela correspond à 13 000 emplois au Canada, ce qui est considérable. En annexe figure un rapport de 2013 réalisé par une firme indépendante, qui permet de documenter l'apport de l'érable à l'économie canadienne.

À la page 10, vous voyez l'impact sur le produit intérieur brut. On parle de trois quarts de milliards de dollars. Évidemment, les productions laitières ou de porc ont des chiffres plus élevés. Cependant, à trois quarts de milliards de dollars d'impact sur l'économie canadienne, on ne parle plus d'artisanat, comme on le faisait dans les années 1960 ou 1970. Nous sommes passés à une industrie qui amène beaucoup de capitaux à l'échelle canadienne.

En terminant, quant aux revenus de taxation, forcément avec le commerce viennent les taxes perçues à l'échelle provinciale, fédérale et locale. Selon une firme d'agroéconomistes, qui a mené une étude en 2013, l'impact est de 136 millions de dollars de retour direct à l'État en taxes diverses.

Cela étant dit, du point de vue de la présentation générale, il ne faut pas baisser les bras. Il faut continuer à développer. En ce qui concerne l'exportation, nous sommes confrontés à quatre défis très importants. On dit souvent qu'une photo vaut 1 000 mots. Je vous invite à regarder la photo à la page 12. Ce produit est disponible en France. Il s'appelle Canadian Maple Hut Organic Canadian Syrup (sirop d'érable bio-organique). Vous voyez l'image d'une cabane à sucre avec deux érables, les fameux seaux et la feuille d'érable. Ce produit ne contient que 5 p. 100 de sirop d'érable. On est en présence de concurrence frauduleuse à l'étranger, à tort ou à raison, ce qui cause beaucoup de problèmes à l'industrie acéricole. Les gouvernements fédéraux, par l'entremise des programmes Agri-marketing et Agri-innovation, entre autres, ont beaucoup aidé l'industrie canadienne des produits de l'érable à exporter. D'autres pays font la promotion de produits qui ne contiennent pas ou peu de sirop d'érable. Nous croyons que le gouvernement canadien devrait produire un

Canada's maple syrup internationally recognized.

Canada could obtain that recognition through a UN-based tool: the Codex Alimentarius, a collection of food and agriculture texts, produced by the UN, that help governments decide on product descriptions in the context of international agreements. For instance, what makes a cranberry a cranberry? A blueberry a blueberry? Honey honey? Or milk milk? Internationally, it is important for products to have the most exact definitions possible. Maple syrup is not currently one of the products described in the UN's Codex Alimentarius tool. One of our biggest priorities as Canadians should be promoting the addition of maple syrup to the Codex so that lawmakers in other countries can correctly recognize our maple products. It is our view that the Senate committee could help in this endeavour in order to prevent ridiculous product claims like the one we just saw.

Now I'd like to turn to market development. The U.S. is the biggest consumer of Canadian maple syrup, representing 60 per cent of our export market. The competition, however, reigns supreme. Like us, the Americans turn, first and foremost, to the domestic market, preferring to buy locally. So, rather than sit on its laurels, Canada must work to diversify its export markets because it can no longer rely solely on the U.S. We need to export our maple products to other countries. Through the AgriMarketing program, the federation has funded a number of projects around the world, including Japan, the United Kingdom and India. For the past year and a half, we have been marketing Canadian maple syrup in India, and we are setting our sights on countries such as Germany, France and Australia, all of which offer export opportunities. Given the value of the loonie, however, our influence in those markets has diminished. A low dollar helps us when it comes to pricing export products, but hurts us when it comes to buying foreign ad space, as it gives us less purchasing power than we had before. With that in mind, Agriculture and Agri-Food Canada should revisit its priorities to ensure our market diversification influence and government support are maintained. That is our second recommendation.

Now, I'd like to discuss the quality of maple syrup exports. As you know, maple syrup is not a high-risk product in terms of consumer health. It's not the same as meat or dairy products, which are very delicate and susceptible to contamination. Maple syrup is a stable product that is easily exportable. For the past 15 years, the Canadian Food Inspection Agency, or CFIA, has not been involved in the maple syrup verification process, leaving the responsibility of product inspection to the private sector. That is something that can hurt Canada's reputation. Keep in mind that, in 2012, Quebec provincial

rapport par l'entremise de votre comité sénatorial pour encourager le Canada à obtenir la reconnaissance internationale pour son sirop d'érable.

Cette reconnaissance peut être faite au moyen d'un outil qui appartient à l'ONU : le Codex Alimentarius. Il s'agit d'un document provenant de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture qui, dans le cadre des accords internationaux, aide les divers gouvernements à statuer sur des descriptions de produits. À titre d'exemple, qu'est-ce que la canneberge, le bleuets, le miel, le lait? Entre pays, il est important de définir les produits le plus précisément possible. À l'heure actuelle, le sirop d'érable ne fait pas partie des produits décrits dans le Codex Alimentarius de l'ONU. En tant que Canadiens, l'une des mesures prioritaires est d'encourager l'inscription du sirop d'érable au Codex afin qu'à l'avenir les législateurs d'autres pays puissent reconnaître notre produit à juste titre. C'est pourquoi nous croyons que le comité sénatorial pourrait nous aider dans cette démarche pour éviter des aberrations comme celles que nous avons mentionnées.

Abordons maintenant le développement des marchés. Les États-Unis représentent notre marché principal de sirop d'érable, car 60 p. 100 de nos exportations y sont destinées. La concurrence règne autour de ce produit. Les Américains comme les Canadiens cherchent à s'approvisionner, d'abord et avant tout, avec un produit local. Donc, le Canada ne doit pas s'asseoir sur ses lauriers, compte tenu de la conjoncture, et doit chercher à diversifier ses marchés, parce que nous ne pouvons plus compter uniquement sur les États-Unis. Nous devons exporter notre produit vers d'autres pays. La fédération, avec l'aide du Programme Agri-marketing, a financé des projets ailleurs dans le monde, notamment au Japon, au Royaume-Uni et en Inde. Depuis un an et demi, nous faisons de la promotion du sirop d'érable canadien en Inde. Nous nous tournons vers d'autres pays comme l'Allemagne, la France et l'Australie, qui représentent des marchés intéressants à développer. Par contre, compte tenu de la valeur du dollar canadien sur ces marchés, notre pouvoir d'intervention a diminué. C'est excellent pour le prix du produit lorsqu'on l'exporte. Toutefois, lorsqu'il s'agit d'acheter de la publicité dans d'autres pays, nous n'avons pas la même marge de manœuvre qu'auparavant. Dans ce contexte, Agriculture et Agroalimentaire Canada devrait revoir ses priorités dans ce dossier pour s'assurer que notre pouvoir de diversification du marché et l'aide du gouvernement soient maintenus. Il s'agit de notre deuxième demande.

Troisièmement, abordons la question de la qualité du sirop d'érable à l'exportation. Comme vous le savez, le sirop d'érable n'est pas un produit à haut risque pour la santé des consommateurs. Nous ne sommes pas en présence de la viande ou du lait, des produits très fragiles qui peuvent facilement être contaminés. Le sirop d'érable est un produit stable qui s'exporte facilement. Depuis 15 ans, l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) s'est retirée de la vérification du sirop d'érable pour laisser le soin au secteur privé d'inspecter ce produit. Cela peut nuire à l'image du Canada. Il faut se rappeler qu'en 2012,

police discovered a massive maple syrup theft — more than 6 million pounds of maple syrup, worth \$19 million, was stolen from the province's strategic reserve. Thirty people were arrested, with some admitting their guilt. The investigation is well under way, but Canada's reputation suffered. Why? Because the thieves used non-food grade containers to export the maple syrup. Fortunately, it never made its way to the public, but the fact remains that the thieves flouted food safety practices. The CFIA should therefore not wash its hands of the process but, instead, help repair maple syrup's reputation and ensure that the product is exported in the proper containers.

And, on page 16 of our French document, we talk about the marketing tools used by maple producers in Quebec. The province enacted legislation authorizing producers to establish the economic levers necessary to coordinate and ensure stable industry supply. Those levers were put in place — including the strategic reserve measure in 2000 — and have paid off. The stability of the market, of pricing and of processing industry supply, as well as increased exports, attests to the success of those levers. It is thanks to them that Quebec's and Canada's industries have flourished.

Without contributing directly to Quebec's tools, producers in other provinces also reap their benefits. It is our view that these tools strengthen the country's entire industry and give it needed structure. Prior to the 1990s and the year 2000, we were at Mother Nature's mercy. When production was good, prices dropped because of oversupply. And when production was low because Mother Nature wasn't so kind, prices tripled, and that had a destabilizing effect on the industry. Put yourself in the place of a maple company wanting to export its product. If it has no way to ensure a steady supply, how can it possibly develop a new market, such as in Sweden or Australia? How is that possible without a guaranteed supply? Thanks to the strategic reserve — one of Quebec's key economic levers — guaranteed supply is possible and both sides can agree on a stable price for two or three years at a time.

Quebec's agriculture minister, Pierre Paradis, commissioned sociologist Florent Gagné to conduct an external industry review. The report, submitted to the Quebec government in February, has caused some concern across Canada's and Quebec's maple industries. Why? Because it has called into question the sector's collective marketing tools. In his report, Mr. Gagné recommended easing and eliminating some of the industry's economic levers, which would take us back to the 1990s, an era when very few tools were available. Quebec's maple industry objects to the report's recommendations. I would urge the committee to spend a few minutes reviewing the analyses and recommendations in the report, not to debate their merits — since that isn't the Senate committee's mandate — but, rather, to give serious consideration to the issues raised. It is our view that, by following through on the report's recommendations, the Quebec

l'important vol de sirop d'érable a été détecté par la Sûreté du Québec. Plus de 6 millions de livres de sirop d'érable, soit 19 millions de dollars, ont été volés dans les réserves stratégiques. Trente personnes ont été arrêtées, dont certaines ont avoué leur culpabilité. L'enquête va bon train, mais l'image du Canada a été entachée. Pourquoi? Parce que les voleurs utilisaient des contenants non alimentaires pour exporter ce produit. Heureusement, ces éléments n'ont pas été rendus publics. Il n'en demeure pas moins que les voleurs ont employé des méthodes qui n'étaient pas de haut niveau sur le plan alimentaire. Ainsi, l'ACIA ne doit pas baisser les bras. Elle doit redorer l'image du sirop d'érable et s'assurer que le produit est exporté dans des contenants conformes.

Enfin, la page 16 porte sur les outils de mise en marché dont se sont dotés les producteurs québécois. Au Québec, une loi autorise les producteurs à se donner des leviers économiques pour coordonner et assurer un approvisionnement constant de l'industrie. Ces outils ont été mis en place — entre autres, la réserve stratégique depuis 2000 — et ont porté leurs fruits. On constate la stabilité du marché, du prix et de l'approvisionnement de l'industrie de transformation, ainsi que l'augmentation des exportations. Ce sont grâce à ces piliers que le Québec et le Canada a réussi à se développer.

Forcément, les producteurs des autres provinces, sans contribuer directement aux outils du Québec, en bénéficient. C'est au nom de toute la filière canadienne que nous croyons que ces outils sont très structurants. Avant les années 1990 et 2000, nous étions à la merci de dame nature. Quand la production était bonne, les prix chutaient en raison des surplus de stocks. Quand la production était mauvaise, en raison de dame nature, les prix augmentaient du simple au triple, ce qui était très déstructurant pour l'industrie. Mettez-vous à la place d'une entreprise qui veut exporter ailleurs. Si elle n'a aucune capacité d'assurer son approvisionnement, comment peut-elle réussir à développer un nouveau marché, par exemple en Suède ou en Australie, s'il n'y a aucune garantie d'approvisionnement? La réserve, qui est un pilier majeur, permet de garantir cet approvisionnement et assure à toutes les parties prenantes de s'entendre sur un prix stable pendant deux ou trois ans.

En février dernier, le Québec, par l'entremise de son ministre de l'Agriculture, M. Pierre Paradis, a commandé un rapport externe au sociologue M. Florent Gagné. Ce rapport, qui a été déposé au Québec, a semé un peu d'inquiétude dans les industries acéricoles québécoise et canadienne. Pourquoi? Parce que ce rapport a compromis les outils de mise en marché collective. Dans son rapport, le sociologue recommandait d'alléger et de retirer certains de ces outils, ce qui nous a ramenés à l'époque des années 1990 où très peu d'outils existaient. L'industrie acéricole québécoise s'oppose aux recommandations contenues dans ce rapport. Sans vouloir en faire un débat — ce n'est pas la mission du comité sénatorial —, je vous invite à lire brièvement les analyses et les recommandations de ce rapport et d'examiner sérieusement ce dossier. À l'heure actuelle, nous croyons qu'en traitant ce dossier de cette façon, le gouvernement du Québec

government risks triggering instability in the Canadian maple market. Consumers and stakeholders, overall, would not benefit from the recommended approach; instead, those seeking less stringent rules and oversight would. I will end my remarks on that note. Thank you for listening.

**The Chair:** Thank you very much, Mr. Trépanier. We will now hear from Marc Larouche, President of the Syndicat des producteurs de bleuets du Québec.

**Marc Larouche, Président, Syndicat des producteurs de bleuets du Québec:** Thank you. I would like to begin by thanking the committee for inviting us to talk to you about the wild blueberry industry in Quebec and its significance.

I won't be sticking word for word to the brief I submitted; instead, I will try to explain it in my own words. But the crux of my remarks today is there, in the brief.

First, I'd like to explain what makes a blueberry a wild blueberry, so that you understand the difference. Second, I'll share a bit of background on the Syndicat des producteurs de bleuets du Québec, an organization that represents producers in Quebec. And, finally, I'll provide an overview of the sector, the market, and the issues and needs of producers.

First of all, what are wild blueberries? I would like to make clear that they aren't the blueberries you see in the small see-through plastic containers in the produce section of your grocery store. Those are blueberries that come from the U.S., Chile or some other country. Wild blueberries are blueberries produced only in specific areas where the blueberry already grew naturally. Wild blueberries are not planted but, instead, are developed from native existing stands in the undergrowth. The forest is cleared and physically laid out in a way that allows the existing wild blueberry bushes to fully take over the growing area. The area is then set up so that the blueberries can be harvested using mechanized equipment. To make picking easier, it is necessary to remove stems, branches and bumps. A producer has to wait about 10 years for a blueberry field to really take hold. It takes about 10 years to turn a forest into a blueberry field producing a decent yield.

I would like to point out that only half of the blueberry field's total acreage is harvested. Each year, half of a producer's total acreage is managed to encourage vegetative growth, while the other half is prepared for harvest. The following year, the producer does the reverse. That means that, every year, 50 per cent of the blueberry field bears wild blueberries, while the other 50 per cent is in vegetative growth mode. Every two years, after harvesting, the field is mowed down to the ground, and the vegetation takes root beginning in the first summer. The second summer, it bears fruit. That method produces the best yield.

I should point out that we work very hard to make people aware of the difference between wild blueberries and highbush blueberries, because wild blueberries have distinct properties.

risque de provoquer une instabilité du marché des produits canadiens de l'érable. Ce ne sera pas l'ensemble des consommateurs et des parties prenantes qui en bénéficieront, mais plutôt ceux qui souhaitent des règles de contrôle et de supervision moins sévères. Je termine ainsi mon exposé et je vous remercie de votre attention.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Trépanier. Nous passons maintenant à M. Marc Larouche, président du Syndicat des producteurs de bleuets du Québec.

**Marc Larouche, président, Syndicat des producteurs de bleuets du Québec :** Merci. Tout d'abord, je voudrais vous remercier de l'invitation que vous nous avez faite de vous expliquer un peu ce qu'est le bleuets sauvage au Québec et son importance.

Je ne suivrai pas précisément le texte qui vous a été remis, et je vais plutôt parler dans mes mots. Cependant, vous retrouverez l'essentiel de mon discours dans le texte.

Je vais tout d'abord vous expliquer ce qu'est le bleuets sauvage, pour bien le différencier. Je vais parler un peu de l'organisation qui représente les producteurs, le Syndicat des producteurs de bleuets du Québec, et je vais brosser le portrait du secteur, du marché, et de la problématique et des besoins des producteurs.

Pour commencer, qu'est-ce que le bleuets sauvage? Je voudrais d'abord préciser que ce n'est pas celui que l'on voit souvent dans les comptoirs d'épicerie, dans des petits contenants transparents, qui sont des bleuets qui proviennent soit des États-Unis ou du Chili, entre autres. Le bleuets sauvage est un bleuets qui est produit seulement dans des endroits particuliers où le bleuets était déjà présent dans la nature. Le bleuets sauvage, ce n'est pas un plant qu'on met en terre. On part d'un endroit où il y avait déjà la présence de bleuets sauvages dans le sous-bois, on rase la forêt et on fait des aménagements physiques qui permettent aux bleuets sauvages en place de s'installer à 100 p. 100. Ensuite, on aménage l'endroit pour en faire la cueillette avec des équipements mécanisés. Il faut donc enlever les souches, les branches, les bosses pour pouvoir cueillir sans difficulté. On doit attendre environ 10 ans avant d'avoir une bleuetièrre bien implantée. Cela prend environ 10 ans pour partir d'une forêt jusqu'à une bleuetièrre avec un bon rendement.

Je voudrais préciser que la cueillette du bleuets sauvage ne se fait que sur 50 p. 100 de la superficie. En tout temps, la moitié de la superficie est en production de végétation, tandis que l'autre est en production de bleuets. C'est l'inverse l'année suivante. C'est donc 50 p. 100 de la superficie qui produit du bleuets chaque année, l'autre moitié étant en production de végétation. Tous les deux ans, après la cueillette, on fauche la bleuetièrre jusqu'au ras du sol, et la végétation s'installe lors du premier été. Le deuxième été, ce sont des fruits. C'est de cette façon que l'on obtient le meilleur rendement.

J'aimerais préciser que l'on travaille très fort pour différencier le bleuets sauvage du bleuets en corymbe, parce que le bleuets sauvage a des propriétés particulières. Tout le monde connaît bien

Everyone is quite familiar with the health and nutraceutical benefits of wild blueberries, hence the importance of educating the public and, of course, growing wild blueberries. The demand for wild blueberries is on the rise worldwide.

Founded 30 years ago, the Syndicat des producteurs de bleuets du Québec, or SPBQ, is the organization that represents producers in Quebec. When the SPBQ was created, wild blueberry production was essentially confined to the Saguenay—Lac-Saint-Jean region, which is why our joint plan applies only to producers there and just slightly north of the Mauricie Region. Naturally, the objective is to bring all wild blueberry producers under the plan, including those on the North Shore, a producing region that is growing, as well as those in other regions such as Abitibi and Charlevoix.

We have a joint plan, a collective marketing strategy. The SPBQ represents some 300 producers in the Saguenay—Lac-Saint-Jean region, who account for about 85 per cent of Quebec's wild blueberry production.

Among the producers are nine blueberry-picking cooperatives. Each represents a large tract of developed land, between 1,000 and 2,000 acres, for which a cooperative was established, in every community. The Lac-Saint-Jean region is home to nine of them. It's a great system that allows many people to belong to a cooperative; each community has 30 to 40 members per cooperative. Members have to pick wild blueberries, the cooperative is managed in a specific manner, and the revenue benefits the people in the community. It's a wonderful principle that everyone can benefit from.

The SPBQ has been an affiliate of the Union des producteurs agricoles since 2012 and has a seat on its general council.

Now I will provide you with an overview of the wild blueberry sector in Quebec, since I was talking earlier about the SPBQ in the Saguenay—Lac-Saint-Jean region. Quebec has a total wild blueberry acreage of approximately 80,000 acres, or some 35,000 hectares, and 60 per cent of that acreage is on government land, with 40 per cent on privately owned land. Quebec's wild blueberry acreage is broken down as follows: 85 per cent in the Saguenay—Lac-Saint-Jean region; 12 per cent to 15 per cent on the North Shore; and 5 per cent throughout the rest of Quebec. That includes Abitibi, where wild blueberry production is beginning to grow.

Quebec is home to approximately 500 producers in all, with the Saguenay—Lac-Saint-Jean region responsible for the province's second-largest agricultural output. Clearly, then, we are no longer talking about artisanal harvesting. The sector's harvest is second only to the dairy industry in size. You have a handout that provides a cursory look at the sector's economic contribution. Farm production has reached nearly \$50 million in value, and if we take processing into account, that's another \$100 million. The sector contributes \$90 million to GDP. What I find positive is that

les propriétés santé et nutraceutiques, en particulier, du bleuets sauvage, d'où l'importance de le faire connaître, et de le produire, bien sûr. C'est une demande qui en croissance à travers le monde.

L'organisation représentant les producteurs est le Syndicat des producteurs de bleuets du Québec, qui existe depuis 30 ans. Quand il a été créé, le bleuets sauvage était produit essentiellement au Saguenay—Lac-Saint-Jean, à l'origine, d'où le fait que notre plan conjoint s'applique uniquement à la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean et un peu au nord de la Mauricie. Bien entendu, l'objectif est d'inclure tous les producteurs de bleuets sauvages, entre autres ceux de la Côte-Nord, une région qui est en développement, ainsi que d'autres régions comme l'Abitibi et la région de Charlevoix.

Nous avons un plan conjoint, une mise en marché collective. Le syndicat regroupe environ 300 producteurs, ce qui représente environ 85 p. 100 de la production de bleuets sauvages au Québec, dans la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean.

Parmi les producteurs, on compte neuf coopératives de cueilleurs de bleuets. Ce sont de grands territoires de 1 000 à 2 000 acres qui ont été développés et où on a créé une coopérative, dans chaque communauté. Au Lac-Saint-Jean, il y en a neuf. C'est une façon intéressante de permettre à plusieurs personnes d'être membres de la coopérative, et on parle de 30 à 40 personnes par coopérative dans chaque communauté. Les gens doivent cueillir, il y a une gestion qui se fait de la coopérative, et les revenus sont retournés aux personnes de la communauté. C'est un bon principe qui donne accès à tout le monde.

Notre syndicat est affilié à l'Union des producteurs agricoles depuis 2012 et nous avons un siège au conseil général de l'Union des producteurs agricoles.

Je vous donne maintenant le portrait du secteur québécois, parce que, tout à l'heure, je parlais du syndicat au Saguenay—Lac-Saint-Jean. Au Québec, on parle d'une superficie totale d'environ 80 000 acres, soit à environ 35 000 hectares, qui sont situés à 60 p. 100 sur des terres du domaine de l'État, donc des terres publiques, et environ à 40 p. 100 sur des terres privées. La répartition dans l'ensemble du Québec est environ 85 p. 100 au Saguenay—Lac-Saint-Jean, 12 à 15 p. 100 sur la Côte-Nord, et 5 p. 100 dans le reste du Québec, y compris en Abitibi, laquelle commence également à se développer pour la production de bleuets sauvages.

Au total, au Québec, on parle d'environ 500 producteurs. Au Saguenay—Lac-Saint-Jean, il s'agit de la deuxième production agricole en importance. Ce n'est plus tout à fait la cueillette artisanale. C'est donc la deuxième cueillette en importance après l'industrie laitière. Vous avez un dépliant qui fait ressortir l'aspect économique, qui est très sommaire. Disons que la valeur de la production à la ferme représente environ 50 millions de dollars. Si on inclut le volet de la transformation, on parle de 100 millions de dollars supplémentaires. Quant à la contribution au produit

blueberry sales outside the country generate new money for the regions. Economically speaking, that's excellent news for the regions. The sector currently generates nearly 1,000 full-time jobs.

In terms of processing, Quebec has two main wild blueberry processing companies. I should point out that 98 per cent of processed wild blueberries are frozen. So that means that 98 per cent of the product handled by the two processing plants in the Saguenay—Lac-Saint-Jean region is frozen.

Keep in mind that, when fresh, wild blueberries last just two weeks, making it challenging to sell fresh product during a small window in the year. Since we are dealing with wild plants, they cannot be planted anywhere else in the world. Were it possible to plant them in the southern hemisphere, we could sell blueberries year-round. But that isn't possible. It's a native product that grows in nature, and that makes them rare. I can't stress that enough. Today, the blueberries you can buy at the grocery store look like wild blueberries and seem to have all the properties of wild blueberries. But the fruit develops entirely in its natural environment, without being modified whatsoever. What we are harvesting are wild varieties.

Now I'll talk briefly about the market. In the handout, you have a table that shows where our wild blueberries are sold: 15 per cent of frozen wild blueberries are sold in the Canadian market, while 85 per cent are exported to some 30 countries.

If you look at the chart there, you can see that, over the last 3 years, about 50 per cent of production was exported to the U.S., 35 per cent to Europe, 15 per cent to Asia, and the remainder to other countries. So demand for wild blueberries is on the rise, and that's mainly due to their health benefits. We have groups who come to visit us every year, from countries in Asia such as China and Japan, as well as from Germany. They come to see what wild blueberries are all about and they are always highly impressed. Japan, in particular, is very demanding when it comes to product quality, and is looking to buy the best quality fruit possible. Quality is very important to the Japanese.

Something else I should tell you is that Quebec still has more potential to develop blueberry fields, but a lot of effort is needed to get the word out and, especially, to make people aware of the difference between wild blueberries and highbush blueberries, which are produced all over the world and dominate the markets. We are competing with highbush blueberries.

intérieur brut, il s'agit de 90 millions de dollars. Ce que je trouve intéressant, c'est que la vente de nos bleuets à l'extérieur du pays permet d'apporter de l'argent neuf aux régions. Sur le plan économique, c'est très positif pour les régions. Cela représente environ 1 000 emplois à temps plein pour l'instant.

En ce qui a trait à la transformation, au Québec, il y a principalement deux entreprises qui font la transformation du bleuet sauvage. Je voudrais préciser que 98 p. 100 de cette transformation est congelée. Donc, 98 p. 100 du produit des deux usines de transformation qui sont situées au Saguenay—Lac-Saint-Jean est congelé.

Il faut dire que le bleuet sauvage ne se conserve qu'environ deux semaines à l'état frais. Il est donc difficile de faire la mise en marché du produit frais, sur une courte période dans l'année. Étant donné que c'est un plant sauvage, on ne peut pas le planter ailleurs dans le monde. Si on pouvait le planter dans l'hémisphère Sud, on pourrait à ce moment-là mettre sur le marché du bleuet toute l'année, mais ce n'est pas possible. C'est un produit sauvage, et j'insiste sur ce fait, parce qu'ils sont rares, aujourd'hui, les fruits qu'on peut acheter à l'épicerie qui ont la caractéristique d'être sauvages, avec toutes les propriétés du bleuet sauvage. C'est la nature qui a développé ce fruit à 100 p. 100, et on ne le modifie aucunement. Ce sont les espèces sauvages qu'on cueille.

Pour parler rapidement du marché, vous avez, dans le dépliant, un tableau qui indique où vont nos bleuets : 15 p. 100 du marché du bleuet sauvage congelé est consommé au Canada, et 85 p. 100 est exporté dans une trentaine d'autres pays.

Si vous regardez le schéma que vous avez ici, au cours des trois dernières années, environ 50 p. 100 de la production était exportée aux États-Unis; 35 p. 100 en Europe, 15 p. 100 en Asie, et le reste dans d'autres pays. Donc, la demande est en croissance, ce qui est principalement dû aux propriétés santé. Il y a des groupes d'Asiatiques qui viennent chaque année nous visiter, en outre des Chinois et des Japonais, et aussi des Allemands. Ils viennent voir ce qu'est le bleuet sauvage, et ils sont toujours très impressionnés. En particulier, le Japon est très exigeant en termes de qualité du produit. Il cherche des fruits de la meilleure qualité possible, car il apprécie beaucoup la qualité.

Ce que je peux vous dire aussi, c'est qu'au Québec, il y a encore un potentiel de développement de bleuetières, mais il faut tout de même travailler très fort pour le faire connaître et surtout pour le différencier du bleuet en corymbe qui, lui, est en production mondiale, qui accapare les marchés et qui, finalement, devient un compétiteur.

Without wanting to take anything away from anyone else, we believe the government should support the Wild Blueberry Association of North America, or WBANA for short, as well as AgriMarketing Canada, both of which work to promote wild blueberries right around the world. They need ongoing support, because, otherwise, we will end up being steamrolled by the competition, highbush blueberries — a high-production crop worldwide.

Another point I would like to make concerns the issue facing the wild blueberry sector and producers' needs. I have eight recommendations that I'd like to summarize for you. First, I want to be clear that wild blueberry production in Quebec is not an easy endeavour. When you look at the graph lines in the chart in front of you, you will notice the fluctuations in the wild blueberry line. Some years were great and others, very bad, and that's what we need to avoid. We need to somehow minimize those peaks and valleys, which affect our ability to market our product. What often ends up happening is that we have a great yield one year, where people love the product and ask for more, and then, the next year, we have little or no yield. So that's a problem.

**The Chair:** I'm going to ask you to speed it up. Time is ticking.

**Mr. Larouche:** I was just explaining my last point. The biggest problem is freezing. On average, we lose about 50 per cent of our potential crop because the flowers freeze. On cold spring mornings, the flowers simply freeze, destroying the fruit. That's the biggest problem. It's the resulting fluctuations that make it hard for producers to keep production going and cover production costs.

The farm financing and support agency needs to offer more suitable assistance to protect against these fluctuations. It's a fact that the principle underlying evaluation is always based on historical performance, and that performance speaks to the problems we face. We are also in desperate need of research. Wild blueberry production is still a new field; we have been harvesting wild blueberries on a commercial scale for only 30 or 40 years, at most. The SPBQ has invested \$1.25 million in research over the past decade. That underscores the need for more research support so that we can achieve better yields and performance.

Quebec's yields are at about 50 per cent of what New Brunswick's are, mostly because of freezing. We aren't competitive right now, so we really need to improve productivity and yields. In fact, in terms of yields, I would say that we produce about a third of what Maine's wild blueberry farms do.

Specifically, it would be advisable to establish a centre of expertise. The Saguenay—Lac-Saint-Jean region is home to the Normandin Research Farm, which conducts agricultural research. Only one researcher is currently working on blueberry production, and that's not enough, in my view. We need to

Sans vouloir nuire à personne, nous pensons qu'il faut appuyer la Wild Blueberry Association of North America (WBANA) et Agri-marketing Canada, qui font la promotion du bleuët sauvage aux quatre coins de la planète. Nous devons continuer à les appuyer, parce que nous allons nous faire écraser par le bleuët en corymbe, qui est en très forte production partout dans le monde.

Mon cinquième point concerne la problématique du bleuët sauvage et les besoins des producteurs. Il y a huit recommandations que j'aimerais pouvoir résumer. D'abord, je précise que la production de bleuët sauvage, au Québec, est difficile. Si vous regardez le tableau devant vous, vous voyez des courbes et vous remarquerez que la courbe du bleuët sauvage est en dents de scie. Certaines années sont très bonnes et d'autres sont très mauvaises, et il faut éviter cela. Il faut en arriver à diminuer ces fluctuations de mise en marché. Ce qui se produit très souvent, c'est qu'une année où on a du bleuët, les clients les aiment et en redemandent, et l'année suivante, il n'y a plus de bleuëts, ou on n'en a pas assez. Donc, c'est un problème.

**Le président :** Je vais vous demander d'accélérer, car le temps file.

**M. Larouche :** J'en étais à mon dernier point. Donc, le principal problème, c'est le gel. En moyenne, on a des pertes d'environ 50 p. 100 de notre potentiel, qui sont dues au gel des fleurs. Au printemps, ce sont les fleurs qui, lors d'une matinée froide, vont tout simplement geler, et le fruit est détruit. C'est le principal problème. Ce sont ces fluctuations qui font que les producteurs ont de la difficulté à maintenir leur entreprise et à défrayer les coûts de production.

Il faudrait une protection mieux adaptée par la financière agricole pour supporter ces fluctuations. On sait que le principe d'évaluation est toujours basé sur un historique qui témoigne de nos difficultés. On a aussi besoin de beaucoup de recherche. La production du bleuët sauvage est jeune, il y a seulement environ 30 ou 40 ans tout au plus qu'on produit commercialement du bleuët. La contribution du Syndicat des producteurs de bleuëts du Québec a été de 1,25 million au cours des 10 dernières années. Cela démontre l'importance d'appuyer davantage la recherche, parce qu'on a besoin d'améliorer nos rendements.

Les rendements au Québec sont à peu près à 50 p. 100 de ceux du Nouveau-Brunswick, particulièrement à cause du gel. Il faut améliorer la productivité et les rendements, parce qu'actuellement, nous ne sommes pas compétitifs. Je dirais même que nous sommes environ au tiers du rendement des bleuëtières sauvages du Maine.

Aussi, il serait souhaitable de mettre en place un centre d'expertise. Au Saguenay—Lac-Saint-Jean, il y a la ferme expérimentale de Normandin, où travaillent des chercheurs. Il n'y a qu'un chercheur qui travaille sur le bleuët actuellement et, à mon avis, ce n'est pas suffisant. Il faut profiter de cette structure



leverage this mechanism by creating a research team dedicated to improving yields and wild blueberry production, overall.

There is no doubt that we need to do more to support the international marketing efforts of the WBANA, the association I mentioned earlier. We also need to do more to sustain family farms, which are vital to regional economies. You are familiar with the trend in agriculture: big business buying up all the farmland. Family farms are important to the wild blueberry sector because of the dynamic environment they give rise to. They also infuse the sector with passion, enthusiasm and pride. Without family farms, the vibrant community dynamic they create is at risk.

My sixth recommendation is, of course, that the government continue its efforts to ratify bilateral agreements with other countries. I mention China because our processors sometimes tell us that, if the tariff barriers with China were lifted, it would be a huge boon to the wild blueberry market. The elimination of tariff barriers, then, would be excellent news for our product, given that 85 per cent of our production is exported. The government should also do more to support advisory groups. Since wild blueberries represent such a new area of production and are a native product that grows in the wild, advisory groups would go a long way towards helping us improve farming practices.

The last point I'd like to make is the importance of promoting wild blueberry consumption, particularly, in public institutions such as schools, hospitals and community centres, as well as among young consumers. All of those measures would boost the wild blueberry industry while reducing health care costs — I can assure you. I will stop there.

**The Chair:** Thank you kindly, Mr. Larouche. We will now hear from Martin Lemoine from the Association des producteurs de canneberges du Québec.

**Martin Lemoine, Président, Fruit d'Or:** Although I am here today representing Quebec's processing industry, I am the president of Fruit d'Or, a processing company that handles about a third of Quebec's cranberries.

Canada currently supplies about 30 per cent of the world's cranberries. Both coasts are home to cranberry production: British Columbia out west, and mainly Quebec and the maritime provinces out east. Quebec produces nearly two-thirds, or more than 60 per cent of Canada's cranberries. Cranberry farming has grown over the past decade, more than doubling.

I am very proud to say that our industry in Quebec is very competitive, with excellent yields thanks to a northern climate that affords very favourable growing conditions. Quebec has set itself apart by becoming the world's leading producer of organic cranberries. My company has experienced tremendous growth in organic production over the past few years, and that has opened

pour créer une équipe de chercheurs pouvant contribuer à l'amélioration des rendements et de la production du bleuët sauvage.

Évidemment, il faut appuyer davantage la promotion internationale par la WBANA, l'association dont j'ai parlé plus tôt. Il faut également assurer le maintien des fermes familiales, qui sont très importantes pour l'économie des régions. Vous connaissez la tendance sur le plan agricole; c'est l'accaparement des terres, c'est la grosse entreprise qui achète. Le principe de la ferme familiale dans le secteur du bleuët est important, car il crée une dynamique. Il crée aussi une passion, un intérêt et une fierté. Le jour où il n'y aura plus de fermes familiales, c'est toute une dynamique de collectivités qui risque d'être affectée.

Ma sixième recommandation, c'est bien sûr de poursuivre les démarches de ratification d'accords bilatéraux avec les autres pays. Je mentionne la Chine, parce que nos transformateurs nous disent parfois que, si les barrières tarifaires avec la Chine étaient levées, ce serait extraordinaire pour le marché du bleuët sauvage. Donc, l'élimination des barrières tarifaires serait excellente pour notre produit, étant donné que 85 p. 100 de la production est vendue à l'extérieur. On devrait aussi appuyer davantage les groupes-conseils. Étant donné qu'il s'agit d'une jeune production et qu'on travaille avec un produit sauvage, les groupes-conseils sont très importants pour nous aider à améliorer nos pratiques culturelles.

Finalement, il est important de favoriser la consommation de ce fruit, que ce soit au sein des institutions publiques comme les écoles, les hôpitaux et les centres communautaires, et que le gouvernement encourage la consommation du bleuët sauvage chez les jeunes en particulier. Tout cela aurait pour avantage d'encourager l'industrie du bleuët sauvage tout en diminuant les coûts de soins de santé, je peux vous le garantir. Je termine là-dessus.

**Le président :** Merci beaucoup, monsieur Larouche. Nous entendons maintenant M. Martin Lemoine, de l'Association des producteurs de canneberges du Québec.

**Martin Lemoine, président, Fruit d'Or :** Je représente aujourd'hui l'industrie de transformation au Québec, mais je suis président de Fruit d'Or, une entreprise qui transforme environ le tiers des canneberges du Québec.

Actuellement, le Canada produit environ 30 p. 100 des canneberges à l'échelle mondiale, et c'est une production qui se fait dans l'Ouest, en Colombie-Britannique, et dans l'Est, principalement au Québec et dans les Maritimes. Le Québec produit près des deux tiers des canneberges canadiennes, soit plus de 60 p. 100. C'est une production qui a pris de l'ampleur au cours de la dernière décennie, et elle a plus que doublé.

Je suis très fier de dire qu'au Québec, notre production est très concurrentielle. Les rendements sont très bons et le climat nordique favorise beaucoup la production. La particularité qui s'est développée est que le Québec est le chef de file mondial de la production de canneberges biologiques. L'entreprise que je représente a pris beaucoup d'expansion avec la canneberge

up new opportunities for us in the international arena. This growth has a very positive impact on Canada's reputation, as well.

More than 95 per cent of cranberry yields must be frozen and processed before being sold to consumers. Fruit d'Or exports 80 per cent of its production. The U.S. is one of our biggest customers, accounting for 37 per cent of our export market, as is Europe, which represents a comparable export market. And the emerging Asian market holds tremendous potential for us.

Our top products are dried cranberries and juice concentrate. Our goal is the same as the whole industry's: to have those products processed here, in Canada, as much as possible, in order to generate added value and economic spinoff. With more than \$80 million in business, Fruit d'Or, a company that is still growing, isn't doing too badly, production-wise.

On the topic of today's meeting, international markets, I'll keep my remarks fairly brief. I applaud the Canadian government for investing the time in negotiating economic agreements with parties such as Europe, an extremely important market for us. Europe currently has a 17.6-per-cent tariff on dried cranberry products, for example, whereas another cranberry-producing country, Chile, is not subject to any tariffs, thanks to the agreement it has had in place with Europe for more than a decade. And that hurts us. So we are very eager for the agreement with Europe to be approved.

The Canadian government is making tremendous strides when it comes to harmonizing the country's organic standards with those of Japan, the U.S. and Europe — and those efforts are much appreciated. On the Asia front, we believe that the Trans-Pacific Partnership will give us a major boost. Even though it will give us access to markets that are only emerging, the agreement promises to have long-term benefits, from a production standpoint. Last year's trade agreement with South Korea is welcome, but we need to catch up to the Americans, whose agreement was approved a bit sooner than ours. We are truly living in a globalized world with a global marketplace. China holds tremendous potential for us and is probably the market that will experience the most growth in the years ahead; we are already exporting between 4 per cent and 5 per cent of our cranberries to the Chinese.

Cranberry farming is unique to America, with some production in Chile. Production processes are automated and require little in the way of labour. I would say we are fairly well-equipped to stay competitive over the next few decades, here in Canada. There is still significant development potential in Eastern Canada, in terms of cranberry production.

Another consideration is the smooth flow of goods across the U.S. border. I think some work has already been done in that regard. In addition, market development initiatives need to be maintained and bolstered. Processors and those who work to market products outside Canada need support so they can give

biologique au cours des dernières années, et cela lui ouvre des portes au niveau mondial. Cela est aussi très bon pour l'image canadienne.

Plus de 95 p. 100 des canneberges doivent être congelées et transformées avant de devenir un produit de consommation. Chez Fruit d'Or, 80 p. 100 de la production est exportée. Les Américains sont importants, ils représentent 37 p. 100 de notre marché, mais l'Europe est tout aussi importante pour nous, dans une portion semblable. Pour ce qui est de l'Asie, il s'agit pour nous de marchés émergents qui offrent un très grand potentiel.

Les principaux produits sont la canneberge séchée et les concentrés de jus. Notre but et celui de toute l'industrie, c'est que ces produits soient transformés le plus possible ici, au Canada, pour amener de la valeur ajoutée et des retombées économiques. Chez Fruit d'Or, cela représente un chiffre d'affaires de plus de 80 millions de dollars et, pour une entreprise comme la nôtre, qui est encore en croissance, c'est une belle production.

Pour ce qui est des marchés internationaux, soit le but de notre rencontre, aujourd'hui, je vais être assez bref. Je remercie le gouvernement canadien d'avoir investi du temps pour négocier des accords économiques, entre autres, l'entente avec l'Europe, qui est très importante pour nous. Sur la canneberge séchée par exemple, il y a actuellement un tarif de 17,6 p. 100 en Europe, alors que le Chili, qui produit également de la canneberge, a une entente depuis plus de 10 ans avec l'Europe et ne paie pas de douanes, ce qui nous fait mal. Nous avons donc très hâte que cette entente avec l'Europe soit entérinée.

Il y a eu de beaux progrès dans le travail fait par le gouvernement canadien au sujet de l'harmonisation des normes biologiques avec le Japon, les États-Unis et l'Europe, ce qui est très apprécié. À propos de l'Asie, nous croyons que le Partenariat transpacifique est très positif pour nous et que, même s'il s'agit de marchés émergents, il y aura des retombées positives à long terme pour notre production. Il y a l'entente avec la Corée conclue l'an passé, mais nous devons rattraper le terrain perdu par rapport aux Américains qui l'ont entérinée un peu avant nous. Nous sommes vraiment dans un monde globalisé avec un marché mondial. La Chine représente beaucoup de potentiel; nous y exportons déjà environ 4 à 5 p. 100 de nos fruits, et c'est probablement le marché qui va croître le plus au cours des prochaines années.

La production de canneberge est unique en Amérique, et on en trouve un peu au Chili. C'est une production automatisée qui n'a pas besoin d'énormément de main-d'œuvre, et nous sommes assez bien outillés pour demeurer concurrentiels pour les prochaines décennies, ici au Canada. C'est une production qui a encore beaucoup de potentiel de développement dans l'Est du Canada.

Un autre aspect, c'est la fluidité pour traverser les frontières avec les États-Unis. Je crois qu'il y a déjà du travail qui a été amorcé à ce sujet. Il est important aussi de maintenir et de soutenir les initiatives de développement de marchés. Il est important d'appuyer les transformateurs et les gens qui font la

our cranberry products greater visibility, for instance, by exhibiting Canadian products at international trade shows, which offer us a gateway to other markets. Canada is fortunate because it has an excellent reputation in the international arena.

However, Canada's phytosanitary standards, which are among the strictest in the world, would be one thing that could be improved since they generate additional costs for processors and producers, whether we are talking about protecting the environment or other aspects that are not always applied to imported products.

I think there is work to be done by Canadian customs to monitor the quality of imported products with regard to controlling pesticides or respecting the environment, so as to ensure that the standards being applied are at least equivalent to Canadian standards.

We are no longer competitive if we apply very high standards to our products that are not applied to imported products. Regarding fresh fruit exports, when we export fresh cranberries, there are very strict customs standards involving, for instance, the size of the fruit. However, Americans often send their products to Canada, products that do not respect the American standards. Unfortunately, we really do not have standards at our borders, or very few, which creates unfair competition. This concludes my presentation. Thank you very much.

**The Chair:** Before we go on to questions, allow me to introduce two other members of the committee: Senator Beyak, from Ontario, and Senator Oh, also from Ontario. The first question will be put by the deputy chair of the committee, Senator Mercer.

[English]

**Senator Mercer:** Gentlemen, thank you very much for being here. Those were good presentations.

Mr. Trépanier, you very kindly put some recommendations in there that are good, and you might see some of them in our report when we get to write it. Thank you for that.

The question is always one of the availability of land for production of things like cranberries and blueberries, in particular. It takes a fair amount of land to do that. I know blueberries don't necessarily need high-quality land, and cranberries need wetland. It seems that there is an opportunity here for expansion because we do have a fair amount of land that is not as arable as perhaps it might be in Saskatchewan, particularly in the east. Also, we have a fair amount of wetland that would accommodate those crops.

commercialisation des produits à l'extérieur du Canada et d'augmenter la visibilité du produit, par exemple, grâce à la présence des produits canadiens dans les salons internationaux, parce que c'est notre porte d'entrée et notre vitrine. À ce sujet, nous sommes chanceux, parce que le Canada a une belle image sur la scène internationale.

Toutefois, les normes sanitaires élevées au Canada, qui sont parmi les plus sévères au monde, seraient un point à améliorer, puisqu'elles occasionnent des coûts supplémentaires aux transformateurs et aux producteurs, qu'il s'agisse de la protection de l'environnement ou d'autres aspects qui ne sont pas toujours appliqués aux produits importés.

Je pense qu'il y a du travail à faire quant aux douanes canadiennes pour contrôler la qualité des produits importés, relativement au contrôle des pesticides ou du respect de l'environnement, afin de nous assurer qu'ils ont au moins l'équivalence de nos normes canadiennes.

Nous ne sommes plus concurrentiels si nous exigeons des normes très élevées pour nos produits, que nous n'exigeons pas pour les produits importés. Par exemple, pour l'exportation de fruits frais, quand nous exportons des canneberges fraîches, il y a des normes aux douanes qui sont très sévères, comme la grosseur des fruits. Par contre, les Américains envoient souvent leurs produits au Canada, des produits qui ne respectent pas les normes américaines. Malheureusement, nous n'avons pas vraiment de normes à nos frontières, ou très peu, ce qui crée de la concurrence déloyale. Cela résume ma présentation. Merci beaucoup.

**Le président :** Avant de passer aux questions, permettez-moi de vous présenter deux autres membres du comité : la sénatrice Beyak, de l'Ontario, et le sénateur Oh, de l'Ontario également. La première question sera posée par le vice-président du comité, le sénateur Mercer.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** Messieurs, je vous remercie beaucoup d'être là. Vous nous avez fait d'excellents exposés.

Monsieur Trépanier, vous avez eu la grande gentillesse d'inclure de bonnes recommandations, et il se peut que vous en retrouviez certaines dans notre rapport, quand nous l'aurons rédigé. Merci beaucoup.

Ce qui est en jeu, c'est toujours la disponibilité des terres nécessaires à la production de cultures comme les canneberges et les bleuets en particulier. Il faut de très grandes superficies pour cela. Je sais que les bleuets n'exigent pas un sol de grande qualité et que les canneberges se cultivent en terrain humide. Il me semble qu'il y a place pour l'expansion, car nous avons de grandes superficies de terres qui ne sont pas aussi arables qu'en Saskatchewan, par exemple, particulièrement dans l'est. Aussi, nous avons beaucoup de milieux humides qui pourraient servir à de telles cultures.

Is there more land coming into production, and is there an impediment to that land coming into production, particularly for blueberries and cranberries?

[Translation]

**Mr. Larouche:** Wild blueberries are not produced on arable land in the same way as corn, hay or alfalfa. Commercial wild blueberry fields are developed most often in jack pine forests where blueberries were already present, and these are very acid lands that are not appropriate for agriculture. The development of commercial wild blueberry fields does not encroach on existing agricultural land but allows for the expansion of existing agricultural acreage.

**Mr. Lemoine:** Cranberries used to be produced in wetlands, particularly in the black soil of British Columbia. All of the new developments over the past 10 years have involved sandy soil that produces better yields, and acid soils, because cranberries are the cousins of the wild blueberry. And so cranberries are now produced in rather high level sandy soil, because the land has to be flooded for the harvest. I do not know the Prairies well; there is probably potential there and we would have to determine whether there are sandy soils that would be appropriate for that.

**Mr. Larouche:** Quebec recently decided to impose a sudden 400 per cent increase on lease tariffs. That is about four times the rate of leases in New Brunswick, which means that we are not competitive at this time. That is why we have asked the Government of Quebec to adjust the leases to make them comparable to those of other provinces, the Maritimes among others.

We also suggested a progressive rate to start up a blueberry farm, because as I was saying earlier, before a farm can be profitable, you have to put in 10 years of work. So if the land lease costs are too high from the outset, it is impossible to expand or to get going.

**The Chair:** We will have to talk to the Quebec Minister of Agriculture.

**Senator McIntyre:** Thank you for your presentations, gentlemen. So we have maple syrup and small fruits, especially cranberries and blueberries. All that is missing are pancakes for a good healthy breakfast.

That said, I have two questions. The first one concerns the Trans-Pacific Partnership Agreement, and the second will be about hiring workers.

From listening to Mr. Lemoine's presentation, I understand that Fruit d'Or is favourable to the signature of the Trans-Pacific Partnership Agreement. Very briefly, I would like you to tell me about the concerns of the Syndicat des producteurs de bleuets du Québec and the Fédération des produits acéricoles du Québec.

Est-ce qu'on projette d'étendre la production sur d'autres terres, en particulier la culture de bleuets et de canneberges?

[Français]

**M. Larouche :** La production de bleuets sauvages ne se fait pas sur des sols arables au même titre que le maïs, le foin ou la luzerne. Les bleuetières commerciales de bleuets sauvages sont développées à partir d'une forêt de pin gris, le plus souvent, où il y avait déjà présence de bleuets, et ce sont des sols très acides et donc mauvais pour l'agriculture. Le développement de bleuetières commerciales, de bleuets sauvages, n'empiète pas sur les terres agricoles déjà en place, mais permet plutôt d'agrandir les superficies agricoles existantes.

**M. Lemoine :** La canneberge se produisait auparavant dans des milieux humides, et particulièrement sur des terres noires en Colombie-Britannique. Tous les nouveaux développements depuis plus de 10 ans se font sur des sols sablonneux qui ont de meilleurs rendements, et sur des sols acides, parce que la canneberge est une cousine du bleuets sauvage. Donc, la canneberge se produit maintenant en terrain sablonneux d'assez haut niveau, parce qu'on inonde pour la récolte. Je ne connais pas beaucoup les Prairies; il y a probablement des potentiels et il faudrait déterminer s'il y a des terrains sablonneux pour cela.

**M. Larouche :** Le Québec, en particulier, a récemment décidé d'imposer des tarifs de baux qui ont augmenté de 400 p. 100 subitement. C'est à peu près quatre fois le taux des baux au Nouveau-Brunswick, ce qui fait que nous ne sommes pas compétitifs actuellement. C'est pour cette raison que nous avons demandé au gouvernement du Québec d'ajuster les baux pour les rendre comparables à ceux des autres provinces, entre autres avec les Maritimes.

Nous avons également suggéré un taux progressif pour démarrer une bleuetière, parce que, comme je vous disais tantôt, avant qu'elle ne soit rentable, il faut prévoir 10 ans de travail. Alors, si le taux des baux est trop élevé en partant, il est impossible d'agrandir ou de démarrer.

**Le président :** Il va falloir en parler au ministre de l'Agriculture du Québec.

**Le sénateur McIntyre :** Merci pour vos présentations, messieurs. Décidément, nous avons le sirop d'érable et les petits fruits, notamment la canneberge et le bleuets sauvage. Il ne manque que les crêpes, mieux connues sous le nom de *pancakes*, pour faire un bon déjeuner santé.

Cela étant dit, j'ai deux questions. La première concerne le Partenariat transpacifique, et la deuxième touche le recrutement de la main-d'œuvre.

En écoutant la présentation de M. Lemoine, je comprends que Fruit d'Or accueille bien la signature du texte du Partenariat transpacifique. J'aimerais, très brièvement, connaître les préoccupations du Syndicat des producteurs de bleuets du Québec et de la Fédération des produits acéricoles du Québec.

Regarding labour, at a previous meeting, the committee noted that certain production sectors were having trouble hiring people and were asking for greater flexibility in the hiring of temporary foreign workers. However, the federal government recently announced a complete review of the Temporary Foreign Worker Program. Do you share the concern of these sectors with regard to the hiring of workers? In the affirmative, what should the priorities be in the review of the Temporary Foreign Worker Program?

**Mr. Trépanier:** Regarding foreign workers, the Fédération des producteurs acéricoles du Québec has asked the Canadian government to recognize the production of maple syrup as a sector that would be entitled to hire foreign workers. Since the workers are often needed for the tapping of the trees, an activity that takes place in January and February, this could allow foreign workers to complete their stay here, which generally involves greenhouse vegetable production or other harvests that take place later in the year. We know the program is being reviewed currently, and we would like maple syrup production to be added to the list of sectors that can access the program.

As for the Trans-Pacific Partnership Agreement, Canada's maple syrup producers are pleased with the negotiations. As my colleagues mentioned, certain tariff barriers have been eliminated. This can only encourage production and export of the product. Will there be an impact on the price of the product for foreign consumers? Sometimes, other links in the chain will go and get the 10 to 15 per cent in tax that has been removed. However, in the final analysis, the fact of having lower taxes is a positive thing for production and exports, and so we are happy with this agreement.

**Mr. Larouche:** Of course we appreciate the elimination of tariff barriers, and we would like to see this continue. Wild blueberries are grown solely in northeastern North America, that is to say in Quebec, the Maritimes and Maine. They are not grown anywhere else. There is no reason to impose tariff barriers, since we are not creating competition with other outside wild blueberry producers. And so we are firmly behind this initiative, and we appreciate the improvements in this regard given that 80 per cent of our product is sold outside of Canada.

Regarding foreign workers, we are starting to need them. On family blueberry farms, by definition, the family does the harvesting. It is a nice family activity, a little bit like grape harvests in Europe.

**Mr. Lemoine:** As for foreign workers, we support the position of the Conseil de la transformation alimentaire du Québec. As producers, we have foreign workers in the summer as seasonal workers. These workers are very important. The delays caused trouble for us last year. Workers arrived late and we were unable to do the weeding as we would have liked. During the short

En ce qui concerne la main-d'œuvre, lors d'une réunion précédente, le comité a constaté que certains secteurs de production éprouvent de la difficulté à recruter et réclament plus de souplesse dans l'embauche des travailleurs étrangers temporaires. Toutefois, le gouvernement fédéral a récemment annoncé le lancement d'un réexamen complet du Programme des travailleurs étrangers temporaires. Est-ce que vous partagez la préoccupation de ces secteurs en ce qui concerne l'embauche de travailleurs? Dans l'affirmative, quelles devraient être les priorités de la révision du Programme des travailleurs étrangers temporaires?

**M. Trépanier :** Pour ce qui est des travailleurs étrangers, la Fédération des producteurs acéricoles du Québec a demandé au gouvernement canadien de reconnaître l'acériculture comme étant une production à laquelle les travailleurs étrangers pourraient être admissibles. Comme le besoin en main-d'œuvre est souvent lié à l'entaillage, activité qui se produit en janvier et février, cela pourrait permettre de compléter le séjour d'un travailleur étranger, qui est plutôt consacré à la production maraîchère en serre ou lors des récoltes qui se produisent plus tard dans l'année. On sait que le programme fait l'objet d'une révision à l'heure actuelle, mais on souhaiterait que l'acériculture s'ajoute à la liste des secteurs qui pourraient bénéficier du programme.

En ce qui a trait au Partenariat transpacifique, les producteurs acéricoles du Canada sont heureux des négociations. Comme mes collègues l'ont mentionné, nous avons éliminé certaines barrières tarifaires. Cela ne fait qu'encourager la production ou l'exportation du produit. Est-ce qu'il y aura une incidence sur le prix au consommateur à l'étranger? Parfois, d'autres maillons de la chaîne vont récupérer les 10 à 15 p. 100 de taxes qui tombent. Toutefois, en fin de compte, le fait d'avoir moins de taxes favorise la production ou l'exportation, donc nous sommes heureux de cet accord.

**M. Larouche :** On apprécie bien sûr l'élimination des barrières tarifaires, et on souhaite que cela continue. Le bleuets sauvage est cultivé uniquement dans le nord-est de l'Amérique du Nord, soit au Québec, dans les Maritimes et dans le Maine. Il n'est cultivé nulle part ailleurs. Il n'y a aucune raison d'imposer des barrières tarifaires, car on ne crée pas de compétition avec d'autres acteurs de l'extérieur en ce qui concerne le bleuets sauvage. On encourage donc beaucoup cette initiative et on apprécie les améliorations à cet égard, étant donné que 80 p. 100 de notre produit est vendu à l'extérieur du Canada.

Pour ce qui est des travailleurs étrangers, on commence à en avoir besoin. Le principe de la bleuettière familiale fait en sorte que, bien souvent, c'est la famille qui s'occupe de la cueillette. C'est une belle activité familiale, un peu comme les vendanges en Europe.

**M. Lemoine :** Quant au dossier des travailleurs étrangers, nous appuyons la position du Conseil de la transformation alimentaire du Québec. Nous avons, en tant que producteurs, des travailleurs étrangers l'été à titre de travailleurs saisonniers. Cette main-d'œuvre est très importante. Les retards nous ont causé des difficultés l'an dernier. Des travailleurs sont arrivés en retard et

harvest period, we must continue to be able to use foreign workers in our plants. It is impossible to find enough workers during that short two-month period. In our region, everyone harvests cranberries, and there are not enough workers. And so we must continue to be able to benefit from that advantage.

**Senator Tardif:** I thank all three of you for your excellent presentations. My questions will be for Mr. Trépanier.

Tuesday, we heard representatives from the Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable. They told the committee that quotas should be eliminated in Quebec as it is the only province that has quotas on maple syrup. Eliminating these quotas would make the product more competitive. However, you seem to have a different point of view. Do you think that maintaining quotas makes your product more competitive on international markets?

Secondly, you put a great deal of emphasis on research. I believe you invested approximately \$7 million in research projects since 2005. What has been the impact of these research projects on the competitiveness and the productivity of your industry?

**Mr. Trépanier:** You raise a very good question, in the context of the Gagné report which was released by the government a month ago. Broadly speaking, in Quebec, there are two main industry stakeholders. On the one hand you have the producers, who have 7,000 farms. On the other, there are approximately 50 authorized bulk maple syrup buyers. That is for all intents and purposes the maple syrup that is exported.

Between the two there is a group of approximately 10 businesses that are both producers and transformers. Those are the ones you heard from. Without wanting to denigrate their leadership or their sense of entrepreneurship, these businesses currently benefit from the stability of marketing tools that were created in Quebec. What this group is seeking currently is to be freed from constraints which producers adopted democratically, in order to increase their production and exports. If some stakeholders are allowed to benefit from a complete liberalization of the market, that will mean that other producers will lose those markets.

As an industry, do we want to go back to the 1990s when there were no limits on production? This meant that when the price of the product was high, people increased their production. When there was overproduction, the price dropped from \$3 a pound to \$1 a pound. This great fluctuation in the price of the product that existed before quotas meant that some enterprises were able to survive, but each year, we saw some of them go under. Imagine having a budget for a \$3-a-pound product and having the price drop to \$1 a pound. Some managed to get through the crisis, but the majority of them didn't.

nous n'avons pas pu faire le désherbage comme nous le voulions. Pour la courte période des récoltes, il faut que nous puissions continuer à utiliser des travailleurs étrangers dans nos usines. Il est impossible de trouver suffisamment de personnes pendant cette courte période de deux mois. Dans notre région, tout le monde fait des récoltes de canneberges, et il n'y a pas suffisamment de main-d'œuvre. On doit donc continuer à jouir de cet avantage.

**La sénatrice Tardif :** Merci à vous trois de vos excellentes présentations. Mes questions s'adresseront à M. Trépanier.

Mardi, nous avons entendu des représentants de l'Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable. Ils ont indiqué au comité que les quotas devraient être éliminés au Québec, car c'est la seule province à avoir des quotas pour le sirop d'érable. Cette élimination viserait à rendre le produit plus compétitif. Or, votre point de vue semble différent. Croyez-vous que le maintien des quotas rend votre produit plus compétitif sur les marchés internationaux?

Deuxièmement, vous avez mis beaucoup d'emphase sur la recherche. Je crois que vous avez investi, depuis 2005, environ 7 millions de dollars dans des projets de recherche. Quel a été l'impact de ces projets de recherche sur la compétitivité et la productivité de votre industrie?

**M. Trépanier :** Vous soulevez une très bonne question, dans le contexte du rapport Gagné qui a été diffusé par le gouvernement il y a un mois. En gros, au Québec, on retrouve deux grands acteurs de l'industrie. Il y a d'un côté les producteurs, au nombre de 7 000 fermes. D'autre part, il y a environ 50 acheteurs autorisés de sirop d'érable en vrac. C'est essentiellement ce sirop d'érable qui est exporté.

Entre les deux, il y a un groupe d'environ une dizaine d'entreprises qui sont à la fois productrices et transformatrices. Ce sont elles que vous avez entendues. Sans vouloir dénigrer leur leadership et leur sens de l'entrepreneuriat, ces entreprises bénéficient actuellement de la stabilité des outils de mise en marché qui ont été apportés au Québec. Ce que cherche ce groupe, à l'heure actuelle, c'est d'être libérés des contraintes, que les producteurs ont adoptées démocratiquement, pour augmenter leur taux de production et d'exportation. Si on permet à certains de profiter d'une libéralisation complète du marché, cela fera en sorte que d'autres producteurs perdront ces marchés.

Comme industrie, veut-on revenir aux années 1990 où il n'y avait pas de limite de production? Cela faisait en sorte que, lorsque le prix du produit était bon, les gens augmentaient leur production. Lorsqu'il y avait surproduction, le prix chutait de 3 \$ la livre à 1 \$ la livre. Cette grande variation du prix du produit qu'il y avait avant les contingents faisait en sorte que certains étaient capables de passer au travers, mais chaque année, on voyait des entreprises fermer. Imaginez avoir un budget pour un produit à 3 \$ la livre et que le prix tombe à 1 \$ la livre. Certains réussissaient à traverser la crise, mais la majorité des entreprises n'y arrivaient pas.

Quotas limit the number of trees tapped, but do not constitute a limit on production, and it is important to point that out. However, the producer may improve his productivity and increase the number of pounds of syrup produced with the number of authorized taps. This group wants to profit from the opening of markets to find new ones. However, at this time, the processors, who buy product in bulk, are the ones who are opening up those markets.

Basically, the production quotas in place ensure the stability of prices and of development. If you look at the 2015 records, you can see that removing that tool will not allow the Canadian maple industry to develop. This group will develop, but it will do so to the detriment of the entire maple industry, and I think that would not be a good thing for the Canadian economy.

As for research —

**The Chair:** I apologize, but before we discuss research, Senator Unger would have an additional question.

[English]

**Senator Unger:** My question is for Mr. Trépanier. You used the word “tools.” That means supply management, right?

**Mr. Trépanier:** It is not exactly the supply management that we know as it exists in milk and egg production. We are exporting the product, so they are not exactly the same tools, but they are tools that are feasible in Quebec, essentially.

**Senator Unger:** What percentage of producers support the current system, and what process is in place for producers who want to change the system if they are unhappy with it?

**Mr. Trépanier:** For four years now we have been doing a scientific survey every year to ask all of our members if they are happy with the way the federation is dealing with maple syrup in Quebec. For the last four years, the survey has said that 75 per cent of our members are happy or very happy about the way we are dealing with their product in Quebec.

Twenty-five per cent of the people are not happy, but one of the major things about those people who are not happy is the fact that they would like to receive money from the sale of their product more quickly.

Le contingentement, qui est une limite du nombre d'entailles, ne constitue pas une limite de production, et il est important de le souligner. Par contre, le producteur peut améliorer sa productivité pour augmenter le nombre de livres de sirop que permettent ces entailles. Ce groupe veut donc profiter de l'ouverture des marchés pour aller sur de nouveaux marchés. Or, à l'heure actuelle, les transformateurs, qui sont des acheteurs en vrac, sont en train d'ouvrir ces marchés.

En gros, la limite du contingentement à la production que nous avons assurée la stabilité du prix et du développement. Lorsqu'on regarde les records de 2015, ce n'est pas en retirant cet outil que l'industrie canadienne de l'érable pourra se développer. Ce groupe se développera, mais ce sera au détriment de l'ensemble de l'industrie de l'érable, et j'estime que ce ne serait pas bien pour l'économie canadienne.

Pour ce qui est de la recherche...

**Le président :** Je m'excuse, mais avant de passer à la recherche, la sénatrice Unger aurait une question supplémentaire.

[Traduction]

**La sénatrice Unger :** Ma question s'adresse à M. Trépanier. Vous avez utilisé le mot « outils ». Vous parliez de la gestion de l'offre, n'est-ce pas?

**M. Trépanier :** Ce n'est pas exactement la gestion de l'offre telle que nous la connaissons pour la production du lait et des œufs. Nous exportons le produit, alors il ne s'agit pas exactement des mêmes outils, mais ce sont essentiellement des outils qui sont utilisables au Québec.

**La sénatrice Unger :** Quel pourcentage des producteurs appuient le système actuel, et quel processus existe-t-il pour les producteurs qui veulent changer le système s'ils en sont insatisfaits?

**M. Trépanier :** Depuis quatre ans maintenant, nous menons un sondage scientifique qui vise à demander à tous nos membres s'ils sont satisfaits de la façon dont la fédération s'occupe du sirop d'érable au Québec. Depuis quatre ans, le sondage indique que 75 p. 100 de nos membres sont satisfaits ou très satisfaits de la façon dont nous gérons leur produit au Québec.

Vingt-cinq pour cent des gens ne sont pas satisfaits, mais s'il est une chose importante à propos des gens qui ne sont pas satisfaits, c'est qu'ils voudraient recevoir l'argent de la vente de leur produit plus rapidement.

What you have to understand is because we built up a 15-year strategic reserve of maple syrup back in 2000, it is helping to stabilize the needs of the packers. But when you put syrup in reserve, the producers are not paid, obviously. Some producers don't want to participate in that reserve, but the reserve brings to the industry a stable price and stable demand for the packers.

If those producers are not happy, you have to know that they don't want to contribute to the reserve. This is one of their major concerns. Do they want us to basically dismantle all those tools? Probably not, but the point is that with 75 per cent happiness, do we have to withdraw all the tools that have been developed?

**Senator Unger:** Still, if people are unhappy, smaller producers should be able to export their own products without having to join your system. Is that possible? Can they make a living?

**Mr. Trépanier:** Yes. There are two ways of exporting your product. You can sell directly to consumers in small bottles — for example, in jugs — or you can export elsewhere, to grocery stores or markets. It's not a problem. It's possible.

If you want to export in bulk, you have to buy back your product. We have to realize that in Quebec, there's the Association of Maple Syrup Packers. That industry is basically buying the product at the price we set with them. We have to realize that those people who are exporting 90 per cent of the product from Canada are buying it at a stable price. They don't want to have to compete with others who want to bypass the system and buy back the product at a lower price.

That's why the stabilization we brought in in Quebec is good for the producers, especially the smaller ones. When you're selling your product to Costco, are you able to negotiate with Costco when you are a small producer in a rural part of your province? Sometimes it's better to work together to make sure you are able to deal with Costco, Walmart, or Sobeys. Sobeys is looking for a large amount of syrup.

[Translation]

**Senator Dagenais:** My question is addressed to Mr. Trépanier. This evening our Prime Minister is at the White House and he may eat some maple cake made with Vermont maple syrup. It's too bad to ruin such a good cake. When the Queen came to Canada in June 2010, she had the opportunity of tasting a dessert made with real maple syrup. You referred to the Gagné report and to producers who are concerned about the market. Our American neighbors are now producing maple syrup, a little bit like oil. They produce it and keep it for themselves, which has an adverse effect on our U.S. export market. Have you thought of a

Ce qu'il faut que vous compreniez, c'est que la réserve stratégique de sirop d'érable que nous avons créée en 2000 sur 15 ans aide à stabiliser les besoins des entreprises de conditionnement. Cependant, quand vous mettez du sirop en réserve, les producteurs ne sont manifestement pas payés. Certains producteurs ne veulent pas participer à la réserve, sauf que la réserve assure à l'industrie un prix stable et une demande stable pour les entreprises de conditionnement.

Si ces producteurs ne sont pas satisfaits, il faut que vous sachiez que c'est parce qu'ils ne veulent pas contribuer à la réserve. C'est l'une de leurs grandes préoccupations. Veulent-ils que nous nous débarrassions de tous ces outils? Probablement pas. Avec 75 p. 100 de répondants satisfaits, faut-il retirer tous les outils qui ont été mis en place?

**La sénatrice Unger :** Quand même, si des gens sont insatisfaits, les petits producteurs devraient pouvoir exporter leurs propres produits sans avoir à participer à votre système. Est-ce possible? Est-ce qu'ils peuvent gagner leur vie?

**M. Trépanier :** Oui. Il y a deux façons d'exporter le produit. Vous pouvez le vendre directement aux consommateurs dans de petites bouteilles — comme des cruches —, ou vous pouvez exporter ailleurs, vers des épiceries ou des marchés. Ce n'est pas un problème. C'est possible.

Si vous voulez exporter en vrac, vous devez racheter votre produit. Il faut comprendre qu'au Québec, il y a une association d'entreprises de transformation des produits de l'étable. Cette industrie achète le produit au prix que nous fixons. Il faut comprendre que les gens qui exportent 90 p. 100 de la production canadienne l'achètent à un prix stable. Ils ne veulent pas devoir faire concurrence à d'autres qui chercheraient à contourner le système et à racheter le produit à un prix inférieur.

C'est pourquoi la stabilisation que nous avons procurée au Québec est bonne pour les producteurs, en particulier les petits producteurs. Quand vous vendez votre produit à Costco, êtes-vous en mesure de négocier avec Costco si vous êtes un petit producteur d'une région rurale de la province? Parfois, il est préférable de travailler ensemble afin que vous puissiez conclure un marché avec Costco, Walmart ou Sobeys. Sobeys veut une grande quantité de sirop.

[Français]

**Le sénateur Dagenais :** Ma question s'adresse à M. Trépanier. Ce soir, notre premier ministre est à la Maison-Blanche et il mangera peut-être un gâteau à l'érable préparé avec du sirop d'érable du Vermont. C'est dommage de gâcher un si bon gâteau. Lorsque la reine est venue au Canada en juin 2010, elle a pu goûter à un dessert préparé avec du vrai sirop d'érable. Vous avez fait référence au rapport Gagné et aux producteurs qui sont préoccupés par le marché. Nos voisins américains produisent désormais du sirop d'érable, un peu comme du pétrole. Ils le produisent et le gardent pour eux, ce qui nuit à notre marché



strategy to avoid a drop in exports to the U.S., since that is our main market?

**Mr. Trépanier:** In fact, Canadian maple product exports to the U.S. have increased over the past five years, which is surprising. Why? Because the increase in American demand is such that Americans cannot meet it. Two of the big importers of Quebec maple syrup are maple syrup bottling enterprises in Vermont. If you purchase maple syrup in the United States, on the container it says that the product is bottled in Vermont. And yet, in 90 per cent of cases, it contains Canadian maple syrup. Reporters will not go so far as to ask where the maple syrup bottled in Vermont came from, but most of the time it is Canadian maple syrup.

[English]

**Senator Oh:** Thank you, gentlemen.

I have visited the British Columbia blueberry production area in the Lower Mainland. It claims to be the largest production area in the world for blueberries. I've never been to the Quebec area, but I'd love to have a chance to see it.

What about the prices? Can you compare British Columbia and Quebec on prices?

[Translation]

**Mr. Larouche:** According to data obtained from the Food Institute, or export derived prices, the cost of wild blueberries is generally higher than that of blueberries grown in British Columbia. It is more difficult to grow wild blueberries. The yields are smaller, it costs more, and it is not the same product. Since wild blueberries are what they are, we are talking about 20 cents, 25 cents, or 30 cents a pound more for wild blueberries, but the price can sometimes vary according to certain factors.

**The Chair:** Gentlemen, I thank you most sincerely for your testimony. I am convinced that you are going to find a good number of your recommendations in our final report. We wish you an excellent crop. Maple syrup production has begun, and then wild blueberries and cranberries will be harvested. We wish you a good trip back home.

Our next guests are Les Producteurs de lait du Québec, with Mr. Alain Bourbeau, Director General, and the Fédération des producteurs d'œufs du Québec; Mr. Serge Lebeau is secretary and Mr. Emmanuel Destrijker is a member of the board of directors. Welcome, gentlemen. Thank you for having accepted the committee's invitation; your presence is very important to us. However, since our time is limited, I am going to ask you to make

d'exportation vers les États-Unis. Avez-vous pensé à une stratégie pour éviter la baisse des exportations vers les États-Unis, étant donné qu'ils représentent notre principal marché?

**M. Trépanier :** En fait, les exportations canadiennes des produits de l'érable vers les États-Unis ont connu une augmentation au cours des cinq dernières années, ce qui est surprenant. Pourquoi? Parce que l'augmentation de la demande américaine est telle que les Américains sont incapables d'y suffire. Deux des grands importateurs de sirop d'érable du Québec sont des entreprises d'embouteillage de sirop d'érable du Vermont. Vous achetez du sirop d'érable aux États-Unis et, sur le contenant, il est indiqué que le produit est embouteillé au Vermont. Pourtant, dans 90 p. 100 des cas, c'est du sirop d'érable du Canada. Les journalistes n'iront pas jusqu'à demander d'où provient le sirop d'érable embouteillé au Vermont, mais la plupart du temps, c'est du sirop d'érable du Canada.

[Traduction]

**Le sénateur Oh :** Merci, messieurs.

J'ai visité la région de production de bleuets de la Colombie-Britannique, dans le Lower Mainland. On prétend là-bas être la plus importante région de production de bleuets au monde. Je ne suis jamais allé dans la région du Québec où l'on cultive le bleuet, mais j'aimerais avoir l'occasion de le faire.

Qu'en est-il des prix? Pouvez-vous comparer les prix de la Colombie-Britannique et du Québec?

[Français]

**M. Larouche :** Selon les données obtenues du Food Institute, ou encore les prix dérivés à l'exportation, le prix des bleuets sauvages est généralement plus élevé que celui des bleuets qui sont cultivés en Colombie-Britannique. Il est plus difficile de cultiver des bleuets sauvages. Les rendements sont moins élevés, cela coûte plus cher, et ce n'est pas le même produit. Le bleuet sauvage étant ce qu'il est, on parle d'environ 20, 25, 30 cents la livre de plus pour le bleuet sauvage, mais parfois le prix peut varier selon certains facteurs.

**Le président :** Messieurs, je vous remercie infiniment de vos témoignages. Je suis convaincu que vous allez retrouver bon nombre de vos recommandations dans notre rapport final. Nous vous souhaitons une bonne récolte. La production du sirop d'érable est commencée, puis ce sera la cueillette des bleuets sauvages et des canneberges. Nous vous souhaitons un bon retour chez vous.

Nous recevons maintenant Les Producteurs de lait du Québec, dont M. Alain Bourbeau est directeur général, et la Fédération des producteurs d'œufs du Québec, dont M. Serge Lebeau est secrétaire et M. Emmanuel Destrijker est membre du conseil d'administration. Bienvenue, messieurs. Merci d'avoir répondu à l'invitation du comité, c'est très important pour nous. Cependant, le temps étant ce qu'il est, je vais vous demander de faire vos

your presentations as quickly as possible so that senators may have more time to ask their questions. I know they have a lot of interest in this. However, the meeting must end at 10 o'clock.

**Serge Lebeau, Secretary, Fédération des producteurs d'œufs du Québec:** With your permission, I will read my text, which will allow me to keep to the seven minutes we have been given. On behalf of all of our producer members, the Fédération des producteurs d'œufs du Québec wishes to thank the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry for having allowed us to table this brief. It presents an overview of egg production in Quebec and sets out our sector's viewpoint with regard to international markets.

Before getting into the substance of the matter, allow me to say a few words about our organization. The Fédération des producteurs d'œufs du Québec represents 111 egg producers in Quebec. Quebec is the second largest egg producing province in Canada. We have 4.5 million hens that lay 117 million dozen eggs per year. This volume for the most part meets Quebecers' need for shell eggs, that is to say the eggs you probably eat at home in the morning. The average Quebec farm has more than 39,000 laying hens. By comparison, the average American farm has 1.1 million.

Egg production in Quebec generates annual revenues of close to \$300 million, and creates jobs for more than 3,000 people. There is a chart in the brief that presents the highlights of the table egg sector in Quebec.

I would now like to say a few words on the regulatory system which governs our production and supply management system. In 1972, the federal Parliament passed a federal law, the Farm Products Marketing Agencies Act. This law allows for the control of production by taking into account historical production by province. It also led to the signing of the federal-provincial agreement to put in place a comprehensive Canadian egg marketing and supply management system.

It also enabled the creation of the National Farm Products Council, today known as the Farm Products Council of Canada, and the Canadian Egg Marketing Agency, which has been renamed Egg Farmers of Canada. More specifically, supply management is a mechanism which allows dairy, poultry and egg producers in Quebec and Canada to adjust their production so as to meet the needs of our consumers.

These productions are mainly destined for the domestic market. This system causes no distortion on international markets since its main objective is to supply the domestic market. Supply managed productions represent 40 per cent of the income generated by Quebec agriculture. They represent close to 30 per cent of agricultural income in Ontario and 20 per cent of agricultural income in all of Canada. In the maritime

présentations le plus rapidement possible afin de laisser plus de temps aux sénateurs pour poser leurs questions. Je sais qu'ils ont beaucoup d'intérêt. Toutefois, la séance doit se terminer à 10 h.

**Serge Lebeau, secrétaire, Fédération des producteurs d'œufs du Québec :** Si vous le permettez, je vais lire mon texte, ce qui me permettra de respecter les sept minutes consenties. Au nom de tous les producteurs membres, la Fédération des producteurs d'œufs du Québec tient à remercier le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts de lui avoir permis de déposer ce mémoire. Celui-ci vise à dresser le portrait de la production des œufs au Québec et à exposer le point de vue de notre secteur relativement aux marchés internationaux.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, permettez-nous de dire quelques mots sur notre organisation. La Fédération des producteurs d'œufs du Québec représente 111 producteurs d'œufs sur le territoire québécois. Le Québec est la seconde province productrice d'œufs au Canada. Nous avons 4,5 millions de poules qui pondent 117 millions de douzaines par année. Ce volume comble en majeure partie les besoins des Québécois en œufs en coquille, soit les œufs que vous mangez probablement à la maison le matin. La firme québécoise moyenne abrite plus de 39 000 poules pondeuses. À titre comparatif, la ferme moyenne américaine en abrite 1,1 million.

La filière des œufs au Québec génère des revenus annuels de presque 300 millions de dollars et crée des emplois à plus de 3 000 personnes. Il y a un tableau dans le mémoire qui reprend les faits saillants du secteur des œufs de consommation du Québec.

J'aimerais maintenant dire quelques mots sur le système réglementaire qui encadre notre production et la gestion de l'offre. C'est en 1972 que le Parlement fédéral adopte une loi fédérale, la Loi sur les offices de commercialisation des produits agricoles. Cette loi permet de contrôler la production en tenant compte de l'historique de production des provinces. Elle a également donné lieu à la signature de l'accord fédéral-provincial visant à mettre en place un système global de commercialisation des œufs au Canada et de la gestion de l'offre.

Elle a aussi permis la création du Conseil national de commercialisation des produits agricoles, appelé aujourd'hui le Conseil des produits agricoles du Canada et l'Office canadien de commercialisation des œufs, rebaptisé depuis les Producteurs d'œufs du Canada. Plus spécifiquement, la gestion de l'offre est le mécanisme par lequel les producteurs de lait, de la volaille et des œufs du Québec et du Canada ajustent leur production afin de répondre aux besoins des consommateurs d'ici.

Ces productions sont principalement destinées aux marchés intérieurs. Ce système ne cause aucune distorsion sur les marchés internationaux, puisqu'il a comme objectif principal d'approvisionner le marché domestique. Les productions sous gestion de l'offre représentent 40 p. 100 des recettes de l'agriculture québécoise. Elle représente près de 30 p. 100 des recettes de l'Ontario et 20 p. 100 des recettes de l'ensemble de

provinces, they account for 33 per cent of income generated by all agricultural production.

Originally, almost 45 years ago, supply management was put in place in order to stabilize farmers' income and put an end to the massive injection of government funds to support producers. These systems still make complete sense today, and there is no doubt that they are beneficial for all of Quebec and Canadian society. Consumers have access to high quality products in sufficient quantities at reasonable prices.

Producers receive an income from the market that is based on their production costs, and processors benefit from great stability in their supply as well as enviable financial results. This mode of production promotes an agriculture that is respectful of resources and persons, effective agriculture on a human scale, throughout all of Quebec and Canada.

As for our sector's priorities regarding international markets, it is important that we mention that our objective since the adoption of the 1972 federal Farm Products Marketing Agencies Act is mainly to supply the domestic market and not to export. In fact, Canadian egg and egg product exports made up less than 1 per cent of total production in 2015.

Our work is thus focused on developing the domestic market and has been for 45 years. Our efforts have been successful, since consumption increased by 38 per cent from 2010 to 2015. It is also important to mention that the federation is not against exporting agricultural and agri-food products. Our production and marketing system, and the very nature of our product, which is fresh and undergoes little processing, distances us however from that objective. The high protein content of our product, together with its low cost, leads us to believe that our sector will continue to grow over the next few years, even if we focus our efforts on the domestic market.

Access to international markets has more to do for us with access Canada has granted in trade negotiations. There is the free trade agreement with the United States, the free trade agreement between Canada, the U.S. and Mexico, NAFTA, and the agreement with the World Trade Organization, without forgetting, more recently — although it is not finalized — the Trans-Pacific Partnership.

Through those agreements, Canada gives access to 21.4 million dozen eggs today. Those quantities will increase by 19 million dozen once the Trans-Pacific Partnership has been ratified. That 40 million dozen will represent 6 per cent of Canadian production. We believe that, to preserve our system, those

l'agriculture du Canada. Dans les provinces maritimes, elle compte pour 33 p. 100 des recettes de l'ensemble des productions :

À l'origine, il y a presque 45 ans, la gestion de l'offre a été mise en place pour stabiliser les revenus des producteurs et des productrices agricoles et mettre fin à l'injection massive de fonds gouvernementaux en soutien aux producteurs. Ces systèmes ont encore tout leur sens aujourd'hui, et force est de reconnaître qu'ils sont avantageux pour toute la société québécoise et canadienne. En effet les consommateurs ont accès à des produits de grande qualité en quantité suffisante et à des prix raisonnables.

Les producteurs reçoivent du marché une rémunération basée sur leurs coûts de production, et les transformateurs obtiennent une grande stabilité de leur approvisionnement ainsi que des résultats financiers enviables. Ce mode de production favorise une agriculture respectueuse des ressources et des personnes, une agriculture efficace et à dimension humaine répartie sur l'ensemble du territoire québécois et canadien.

En ce qui concerne les priorités de notre secteur en matière de marchés internationaux, il importe de vous mentionner que notre objectif, depuis l'adoption de la loi fédérale sur les offices de commercialisation des produits de la ferme, en 1972, est principalement d'approvisionner le marché intérieur et non d'exporter. D'ailleurs, les exportations canadiennes d'œufs et d'ovo-produits représentent moins de 1 p. 100 de la production totale en 2015.

Nos actions se sont donc concentrées sur le développement du marché domestique depuis 45 ans. Nos efforts ont porté leurs fruits, puisque la consommation a augmenté de 38 p. 100 de 2010 à 2015. Il importe également de préciser que la fédération n'est pas contre les exportations de produits agricoles et alimentaires. Notre système de production et de mise en marché et la nature même de notre produit, frais et peu transformé, nous éloignent toutefois de cet objectif. La forte valeur protéique de notre produit associé à son faible coût nous permet de croire que la croissance de notre secteur se poursuivra au cours de prochaines années, même si nos efforts se concentrent sur le marché domestique.

L'accès aux marchés internationaux se traduit pour nous plutôt par des accès que le Canada a consentis au fil des négociations commerciales. Tout d'abord, il s'agit de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, de l'accord de libre-échange Canada, États-Unis, Mexique, soit l'ALENA, et de l'accord avec l'Organisation mondiale du commerce, sans oublier, plus récemment, bien qu'il ne soit pas finalisé, le Partenariat transpacifique.

Ces accords font en sorte que le Canada donne accès aujourd'hui à 21,4 millions de douzaines d'œufs. Ces quantités seraient majorées de 19 millions de douzaines si le Partenariat transpacifique était ratifié. Ces quelque 40 millions de douzaines représenteront 6 p. 100 de la production canadienne. Nous

imports must be limited, or we will reach an undesirable tipping point.

In closing, although the Fédération des producteurs d'œufs du Québec is not against the exporting of agricultural and food products, we will focus our efforts over the next few years, as we have done in the past, on developing the domestic market. The market access Canada has granted in trade agreements must be limited to its current levels.

Consequently, we are asking the federal government to maintain the conditions necessary for effective supply management by protecting the three pillars that ensure the system's sustainability — control of production and importing, and a price policy covering production costs.

As the famous author Eugène Ionesco said in a play written in 1954, "the future is in eggs," even though our efforts are basically focused on the Quebec and Canadian markets.

**Alain Bourbeau, Director General, Les Producteurs de lait du Québec:** Thank you for welcoming us this morning. I will not read the text I have submitted to you; I will summarize it. I invite you to consult the document, and I will refer to certain passages, just so I can move quickly.

Les Producteurs de lait du Québec is a democratic organization that represents the 5,600 dairy farms in Quebec. It is responsible for negotiating the terms of sale for milk on behalf of all of the province's producers. As you can see on page 4, the dairy sector is very important in our province. It contributes to nearly 80,000 direct and indirect jobs. We are talking about approximately \$2.4 billion in terms of farm value and a contribution of about \$6 billion to the GDP, not to mention the tax revenues at the municipal, provincial and federal levels, amounting to \$1.3 billion. I would also like to point out that the nearly 6,000 farms are small businesses that invest a few tens or hundreds of thousands of dollars, and we estimate that their annual contribution to the investment is \$300 million, which represents a major contribution to the Canadian economy.

My presentation will be divided into three segments. The first intends to highlight our expectations, especially regarding the government in two aspects. I will then briefly explain how our sector can distinguish itself in a trade context. I will then make some comments on competitiveness.

As for our expectations of the government, I will talk about two of them. The first has to do with trade agreements. We are very clearly in favour of trade agreements our country can conclude with other partners. We understand that Canada is a country whose prosperity is closely linked to international trade and, as a result, we support it.

croions que, pour préserver notre système, il faut limiter ces importations, sans quoi il y aura un point de bascule qu'il n'est pas souhaitable de franchir.

En conclusion, bien que la Fédération des producteurs d'œufs du Québec ne soit pas contre les exportations de produits agricoles et alimentaires, nous concentrerons nos efforts, au cours des prochaines années, comme nous l'avons fait dans le passé, à développer le marché domestique. Les accès au marché que le Canada a déjà consentis lors de traités commerciaux doivent être limités à leur niveau actuel.

Conséquemment, nous demandons au gouvernement fédéral de maintenir les conditions nécessaires à une gestion de l'offre efficace en protégeant les trois piliers qui assurent la pérennité de ce système, soit le contrôle de la production et de l'importation, et une politique de prix couvrant les coûts de production.

Comme le dirait le célèbre auteur Eugène Ionesco dans une pièce de théâtre écrite en 1954, « L'avenir est dans les œufs », et ce, même si nos efforts sont déployés essentiellement sur le marché québécois et canadien.

**Alain Bourbeau, directeur général, Les Producteurs de lait du Québec :** Merci de nous accueillir ici ce matin. Je ne vais pas lire le texte que je vous ai soumis; je vais le résumer. Je vous invite à le consulter et je vais me référer à certains passages, essentiellement pour aller rapidement.

Notre organisation, Les Producteurs de lait du Québec, est une organisation démocratique qui représente les 5 600 fermes laitières du Québec. Elle a la responsabilité de négocier les conditions de vente du lait au nom de tous les producteurs de la province. Comme vous pouvez le voir à la page 2, le secteur laitier est très important dans notre province. Il contribue à près de 80 000 emplois directs et indirects. Nous parlons d'environ 2,4 milliards de ventes à la ferme et d'une contribution d'environ 6 milliards de dollars au PIB, sans compter les retombées fiscales au niveau municipal, provincial et fédéral, qui sont de l'ordre de 1,3 milliard de dollars. J'aimerais souligner aussi que nos presque 6 000 fermes sont de petits entrepreneurs qui investissent quelques dizaines ou centaines de milliers de dollars, et on estime que leur contribution annuelle à l'investissement est de l'ordre de 300 millions de dollars par année, ce qui représente une contribution majeure à l'économie canadienne.

Je vais résumer ma présentation en trois volets. Le premier vise à souligner les attentes que nous avons plus particulièrement à l'égard du gouvernement dans deux volets. Ensuite, j'expliquerai brièvement comment notre secteur peut se distinguer dans un contexte commercial, suivi de quelques remarques sur la compétitivité.

Quant à nos attentes à l'égard du gouvernement, j'en soulignerai deux. La première concerne les ententes commerciales. De façon très claire, nous sommes tout à fait en faveur des accords commerciaux que notre pays peut conclure avec d'autres partenaires. On comprend que le Canada est un pays dont la prospérité est intimement liée au commerce international et, par conséquent, nous appuyons cela.

However, we have a degree of sensitivity. We know that all countries have offensive targets and defensive targets in a negotiation, as well as sensitive sectors. In the last two significant negotiations Canada carried out, major concessions were made in terms of the dairy sector.

So what we are asking the government is to consider the possibility — if these agreements have been overall beneficial for our country and our sector had to make concessions for them to be concluded — that a matching compensation also be recognized for our sector. That is the essence of the requests set out on page 6 of our presentation. Basically, it's a matter of maintaining programs provided last October by the previous government that are currently under review.

The second issue that I would like to bring to your attention and that is covered on page 7 of our document is the importing of milk proteins. Of course, we are not against importing milk proteins, but that should be done in compliance with trade agreements that have been negotiated in good faith with our partners. Some administrative decisions have been made that we feel do not comply with the spirit and the letter of the agreements negotiated.

Diafiltered milk concentrates are currently considered to be simple concentrates, and they can enter the country duty free. However, when the issue is considered in light of the CFIA's regulatory application, that agency is not being consistent with the other agency, and that creates a non-competitive situation for our producers and leads to significant costs, as described in our document.

Our requests are set out on page 8 of the document, and we have put forward a certain number of solutions. This issue was raised and recognized by all the parties during the election campaign, so there is a consensus on the nature of the problem and the solutions. The only thing missing is a political will to resolve the situation.

I would now like to very briefly explain how our sector can distinguish itself when it comes to pursuing markets. Canadian milk is produced in accordance with high quality standards. With today's consumers, we cannot settle for telling them that we are good; we have to prove it. We have undertaken the implementation of a certification system, with independent auditing, to cover six key modules concerning our production practices that will help confirm production standards in terms of quality, risk management, animal welfare, traceability, biosecurity and the environment.

The implementation of those modules is partially completed, and we have a timeframe that stretches over a few years. The first three modules are already covered. Animal welfare, biosecurity and the environment will be covered in the next few years. It is clear that government support to foster and encourage the

Toutefois, nous avons une certaine sensibilité. Nous savons que tous les pays ont des cibles offensives et des cibles défensives dans une négociation, et des secteurs sensibles. Or, dans les deux dernières négociations importantes que le Canada a réalisées, des concessions importantes ont été faites au niveau du secteur laitier.

Donc, ce que nous demandons au gouvernement, c'est d'envisager la possibilité, si ces ententes ont été avantageuses globalement pour notre pays et que notre secteur ait dû faire des concessions pour permettre qu'elles se réalisent, qu'il y ait une contrepartie de compensation qui soit également reconnue à notre secteur. C'est l'essentiel des demandes qui sont décrites à la page 5 de notre présentation. Essentiellement, il s'agit de maintenir les programmes qui ont été offerts en octobre dernier par le gouvernement précédent, et qui sont présentement en révision.

Le second enjeu sur lequel j'aimerais attirer votre attention et qui est abordé à la page 5 de notre document, c'est celui de l'importation des protéines laitières. Bien entendu, on ne s'oppose pas à l'importation de protéines laitières, sauf qu'elles doivent se faire à l'intérieur des ententes commerciales qui ont été négociées de bonne foi avec nos partenaires. À cet égard, certaines décisions administratives ont été prises qui, selon nous, ne respectent pas l'esprit et la lettre des ententes négociées.

Présentement, les concentrés sous forme de lait diafiltré ont été considérés comme étant seulement des concentrés, et ils peuvent entrer au pays sans aucun tarif. Cependant, lorsqu'ils sont jugés à la lumière de l'application réglementaire de l'ACIA, cette agence n'agit pas de façon cohérente avec l'autre agence, ce qui crée une situation non compétitive pour nos producteurs et engendre des coûts importants, comme il est décrit dans notre document.

À ce chapitre, nos demandes sont bien énoncées à la page 6 du document et nous avons mis de l'avant un certain nombre de solutions. Cette problématique a été soulevée et reconnue par toutes les parties lors de la campagne électorale, donc il y a un consensus sur la nature du problème et sur les solutions. Ainsi, il ne manque qu'une volonté politique pour y arriver.

J'aimerais maintenant très brièvement expliquer comment notre secteur peut se distinguer quant à la conquête des marchés. Le lait canadien est produit selon des normes de qualité élevées. Avec les consommateurs, aujourd'hui, on ne peut se contenter de leur dire que nous sommes bons; nous devons le prouver. En ce sens, nous avons entrepris la mise en place d'un système d'accréditation par une partie indépendante à l'égard de six volets qui concernent nos pratiques de production et qui permettra de confirmer des normes de production à l'égard de la qualité, de la gestion des risques, du bien-être animal, de la traçabilité, de la biosécurité et de l'environnement.

La mise en œuvre de ces volets est partiellement complétée, et nous avons un échéancier sur quelques années. Les trois premiers volets sont déjà faits; le bien-être animal, la biosécurité et l'environnement se feront au cours des prochaines années. Il est clair que le soutien du gouvernement pour favoriser et encourager

implementation of those programs would certainly be appreciated, and perhaps the compensation programs that have been mentioned will be an opportunity to highlight that aspect.

Finally, let's talk about the competitiveness of our companies, covered on page 9. What may have been a failure in the latest negotiation is the fact that Canada did not adopt an approach that resulted in a level playing field with other countries, since our agricultural policy in the dairy sector is based on a tariff policy, while the agricultural policy of the countries we have negotiated with is based on internal support.

However, those internal support policies were excluded in the negotiation, and that put our sector and Canada at a disadvantage. In the future, we believe such negotiations should either exclude the agricultural sector or make sure that the other countries also take their agricultural policy into account in the negotiation.

I will now briefly discuss processing companies. The cheese processing sector will be affected by the arrival of fine cheeses over the next few years. Canada's fine cheese industry is primarily located in Quebec and is mainly supported by artisans, people with relatively small businesses. They have excellent products, but they unfortunately do not have the critical mass of expertise and the resources needed to participate in export markets. To do that, they would need support to acquire market intelligence, penetrate distribution networks, and pursue market opportunities based on the value added of their products.

In closing, I would say that certain administrative and commercial decisions have hurt dairy producers over the last few years. The government has the power to intervene and must do so to maintain a strong domestic dairy sector. Export potential is not mainly found in value-added markets or in commodity markets, which are served by countries that use grants to financially support their dairy production. We have to build on the distinctive quality of our production and support processors in the development of innovative products and in their marketing ability.

**The Chair:** Thank you. The deputy chair of the committee will ask the first question.

[English]

**Senator Mercer:** Mr. Lebeau, in your presentation you talked about a tipping point. Those were your words, a "tipping point" that would cause some issues. Could you elaborate a little more on that for us, please?

[Translation]

**Mr. Lebeau:** Yes, of course. With the Trans-Pacific Partnership, we will increase access to our market by up to 6 per cent. Of course, the more that market access increases, the more the system, which is supply management, is put in jeopardy.

la mise en œuvre de ces programmes serait certainement apprécié, et peut-être que les programmes de compensation qui ont été évoqués seront l'occasion de mettre l'accent sur cet aspect.

Finalement, parlons de la compétitivité de nos entreprises, à la page 8. Ce qui a peut-être été défaillant dans les dernières négociations, c'est le fait que le Canada n'ait pas adopté une approche à armes égales avec les autres pays, puisque dans le domaine laitier, notre politique agricole repose sur une politique tarifaire, alors que la politique agricole des pays avec lesquels nous avons négocié repose sur du soutien interne.

Or, dans la négociation, ces politiques de soutien interne ont été exclues, ce qui a défavorisé notre secteur et le Canada. À l'avenir, nous pensons que de telles négociations devraient soit exclure l'agriculture, ou sinon, faire en sorte que les autres pays tiennent compte également de leur politique agricole dans la négociation.

Enfin, je parlerai brièvement des entreprises de transformation. Le secteur de la transformation fromagère sera affecté par l'arrivée de fromages fins dans les prochaines années. L'industrie des fromages fins au Canada se situe essentiellement au Québec et est principalement supportée par des artisans, des gens qui ont des entreprises relativement petites. Elles ont d'excellents produits, mais, malheureusement, elles n'ont pas la masse critique d'expertise et les ressources nécessaires pour s'engager sur les marchés d'exportation. Pour le faire, elles auraient besoin d'un soutien pour obtenir une intelligence de marché, pénétrer les réseaux de distribution, et aller à la conquête des marchés sur la base de la valeur ajoutée de leurs produits.

En conclusion, je dirais que certaines décisions administratives et commerciales ont nui aux producteurs laitiers au cours des dernières années. Le gouvernement a le pouvoir d'intervenir et il doit le faire pour maintenir un secteur laitier intérieur fort. Le potentiel d'exportation ne se trouve pas principalement dans le marché à valeur ajoutée ni dans celui des produits de commodité, qui sont desservis par des pays qui soutiennent financièrement, par le truchement de subventions, leur production laitière. Il faut miser sur la qualité distinctive de notre production et appuyer les transformateurs dans le développement de produits innovateurs et dans leur capacité de commercialisation.

**Le président :** Merci. La première question va au vice-président du comité.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** Monsieur Lebeau, dans votre exposé, vous avez parlé d'un point de bascule. Ce sont les mots que vous avez dits : un « point de bascule » qui amènerait des problèmes. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet, je vous prie?

[Français]

**M. Lebeau :** Oui, tout à fait. Avec le Partenariat transpacifique, nous allons augmenter l'accès à notre marché jusqu'à 6 p. 100. Il est certain que, plus que cet accès au marché augmente, plus le système, qui est la gestion de l'offre, est mis en

A time will come when, if this keeps increasing and we are flooded by products from abroad, it will be extremely difficult to maintain the current system. That is what I wanted to say about the tipping point. Is the figure 6 per cent, 7 per cent or 8 per cent? It is hard to say; it may be 5 per cent. What I was basically saying is that the access should not be unduly increased, as we risk putting the supply management sector in jeopardy. That is what I wanted to say.

[English]

**Senator Mercer:** I've been on a number of farms of egg producers in Canada. Some have been large, but some have been very successful small family farms producing eggs. Our American friends, because of the size of their, would look at those farms with some surprise that they are there and that they are surviving and thriving.

I frequently refer to the dairy farmers of Quebec as the most powerful lobby group in the country, collectively. They are to be commended for that, because they work together and get their message across.

As we have discussed here, I have been a little surprised by supply management groups who have said that they are supportive of the TPP, but they always have a "but." What is the big "but" for the dairy farmers here? Is it cheese?

[Translation]

**Mr. Bourbeau:** Here is what the problem is when it comes to trade agreements. When we say that everything is on the table, that is not quite the case for our partners. Canada's agricultural policy in terms of dairy products is based on tariff mechanisms. The U.S. agricultural policy is based on a budget policy.

In the negotiations of the Trans-Pacific Partnership, internal support policies were not placed on the table by the other countries. That is basically the "but" you referred to earlier. So in this negotiation, Canada was asked to make concessions in terms of its agricultural policy, while other countries, whose agricultural policy is based on internal support, were not asked to do the same.

It is clear that, in this context, our sensitivity was very high and we did not want to allow our market to be more open than the markets of our competitors. For example, Canada currently imports about 8 per cent of its dairy product consumption. In the last two agreements we negotiated, that access will be 14 per cent, and it will be guaranteed. Europe and the United States import about 1 per cent to 3 per cent of their domestic consumption. Despite Canada's supply management, we could say that our markets are much more open than those of our competitors.

**Senator McIntyre:** My question is for Mr. Bourbeau. You mentioned the issue of milk proteins and piqued my interest a bit. I understand that there is diafiltered milk and there are milk

péris. Il arrivera un temps où, si on augmente encore et qu'on est inondé de produits qui viennent de l'extérieur, il sera extrêmement difficile de maintenir le système actuel. C'est ce que j'ai voulu dire au sujet du point de bascule. Est-ce 6, 7 ou 8 p. 100? C'est difficile à dire, c'est peut-être 5 p. 100. Essentiellement, ce que je disais, c'est qu'il ne faut pas augmenter indûment cet accès, parce qu'on risque de mettre en péril le secteur de la gestion de l'offre. C'est ce que j'ai voulu dire.

[Traduction]

**Le sénateur Mercer :** J'ai visité plusieurs producteurs d'œufs au Canada, dont certains gros producteurs, mais aussi de petites fermes familiales très prospères. Nos amis américains, en raison de la taille de leurs exploitations, regarderaient ces fermes avec surprise et se demanderaient comment elles survivent et réussissent à prospérer.

Je dis souvent des Producteurs de lait du Québec qu'il s'agit du groupe de pression le plus puissant au pays, collectivement. Il faut les en féliciter, parce qu'ils travaillent ensemble et font passer leur message.

Comme nous en avons parlé ici, j'ai été un peu surpris d'entendre des groupes de gestion de l'offre dire qu'ils appuient le PTP. Cependant, il y a toujours un « mais ». Quel est le grand « mais » pour les producteurs laitiers? Est-ce le fromage?

[Français]

**M. Bourbeau :** En ce qui a trait aux accords commerciaux, la problématique est la suivante : lorsqu'on dit que tout est sur la table, ce n'est pas tout à fait le cas pour nos pays partenaires. La politique agricole du Canada en matière de produits laitiers repose sur des mécanismes tarifaires. La politique agricole des Américains repose sur une politique budgétaire.

Dans le cadre de la négociation du Partenariat transpacifique, les politiques de soutien interne n'ont pas été mises sur la table par les autres pays; le « mais » que vous avez évoqué est donc essentiellement là. Cela a fait en sorte que le Canada, dans le contexte de cette négociation, a été invité à faire des concessions dans le domaine de sa politique agricole, alors que les autres pays, dont la politique agricole repose sur le soutien interne, n'ont pas été invités à le faire à leur tour.

Il est évident que dans ce contexte, notre sensibilité était très grande et que nous ne voulions pas permettre des ouvertures plus importantes que ce que nos concurrents permettent. Par exemple, le Canada importe présentement environ 8 p. 100 de sa consommation de produits laitiers. Dans le cadre des deux derniers accords négociés, ces accès seront de l'ordre de 14 p. 100 et seront garantis. L'Europe et les États-Unis importent environ 1 à 3 p. 100 de leur consommation intérieure; malgré la gestion de l'offre au Canada, on peut dire que nos marchés sont beaucoup plus ouverts que ne le sont ceux de nos concurrents.

**Le sénateur McIntyre :** Ma question s'adresse à M. Bourbeau. Vous avez soulevé la question des protéines laitières et vous avez un peu piqué ma curiosité. Je comprends qu'il y a le lait diafiltré et

proteins, and I also understand that diafiltered milk from the United States is duty-free, while milk proteins are subject to tariff quotas.

That said, are Quebec dairy producers still collectively against mass imports of diafiltered milk from the United States? I know that this was the case in the past, but is it still a major problem?

**Mr. Bourbeau:** Yes, it is. Thank you for raising this issue. I appeared yesterday before the House of Commons agriculture committee, and the topic of the public meeting was milk protein. We are still extremely concerned by that issue, and especially by the lack of consistency in the actions of the Canada Border Services Agency and the Canadian Food Inspection Agency.

As you understood and pointed out, when those products come into the country, if they are dry, their concentration is higher than 85 per cent. They are classified under chapter 35 of customs tariffs and are basically duty-free. They are considered an ingredient in cheese-making and their use is allowed within certain limits.

The issue with diafiltered milk is that it is the liquid form of the other product. Here is the protein content of that form: for 100 kilograms of the product, there are about 15 kilograms to 17 kilograms in solid form. Here is how we understand that. A proportion of 15 per cent is basically a concentrate and should be classified under chapter 4. Our interpretation differs when it comes to that.

We are also arguing that this is a concentrate for the Canada Border Services Agency. If diafiltered milk in its liquid form is considered a concentrate, the CFIA should also consider it an ingredient and manage the level of use based on its regulations. That is currently a source of inconsistency, and that is what we are asking the government to remedy.

**Senator McIntyre:** Do I have time for a second question?

**The Chair:** Yes, go ahead.

**Senator McIntyre:** Mr. Bourbeau, I also understand that last year — I think it was in the summer of 2015 — some dairy producers had to get rid of their skim milk, as they could not sell it on the Canadian market. I also understand that the situation is explained by a significant demand in terms of butter and cream, as well as an inadequate processing capacity and a low demand for liquid milk. Do you think that the Trans-Pacific Partnership would be a good opportunity for your sector to develop new markets and so avoid overproduction?

**Mr. Bourbeau:** Thank you again. I would like to start by specifying that no farm milk was thrown away in the summer of 2015. All milk in Quebec underwent primary processing. Skim

les matières protéiques de lait, et je comprends également que le lait diafiltré en provenance des États-Unis est exempté de droits de douane, alors que les matières protéiques de lait sont soumises à des contingents tarifaires.

Cela étant dit, les producteurs de lait du Québec dénoncent-ils toujours en groupe les importations massives de lait diafiltré en provenance des États-Unis? Je sais qu'ils l'ont fait dans le passé, mais est-ce que cela pose toujours un problème majeur?

**M. Bourbeau :** Tout à fait. Je vous remercie de soulever cet enjeu. Je comparaissais hier à titre de témoin au Comité de l'agriculture de la Chambre des communes, et le thème de la séance publique était celui des protéines laitières. Nous sommes toujours extrêmement préoccupés par cet enjeu, et particulièrement par l'incohérence des agissements de l'Agence des services frontaliers du Canada et de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Comme vous l'avez bien compris et indiqué, lorsque ces produits entrent, s'ils sont sous forme sèche, leur concentration est à plus de 85 p. 100. Ils sont alors classés en vertu du chapitre 35 des tarifs douaniers et ils sont effectivement libres d'accès. Ils sont considérés comme un ingrédient lors de la fabrication fromagère et leur usage est permis dans certaines limites.

Le problème du lait diafiltré, c'est qu'il s'agit de la forme liquide de l'autre produit. La teneur en protéines de cette forme liquide est la suivante : pour 100 kilos du produit, il y a environ 15 à 17 kilos sous forme solide. Notre compréhension est la suivante : une proportion de 15 p. 100 est effectivement un concentré et il devrait être répertorié comme étant sous le chapitre 4. On a un différend d'interprétation à cet égard.

Nous faisons également valoir qu'il s'agit d'un concentré pour l'Agence des services frontaliers du Canada. Si le lait diafiltré sous sa forme liquide est considéré comme un concentré, l'ACIA devrait le considérer également comme un ingrédient et gérer le niveau d'usage en fonction de sa réglementation. C'est de ce point de vue qu'il y a incohérence actuellement, et c'est ce que l'on demande au gouvernement de corriger.

**Le sénateur McIntyre :** Ai-je le temps de poser une deuxième question?

**Le président :** Oui, allez-y.

**Le sénateur McIntyre :** Monsieur Bourbeau, je comprends également que l'an passé — je pense que c'était à l'été 2015 —, certains producteurs laitiers ont dû se débarrasser de leur lait écrémé, faute de ne pouvoir le vendre sur le marché canadien. Je comprends également que cette situation s'expliquerait par une demande importante de beurre et de crème, ainsi qu'une capacité de transformation inadéquate et une faible demande de lait liquide. Croyez-vous que le Partenariat transpacifique serait une bonne occasion pour votre secteur de développer de nouveaux marchés et d'éviter ainsi les situations de surproduction?

**M. Bourbeau :** Merci encore. Ce que j'aimerais préciser, d'entrée de jeu, c'est qu'aucun lait de ferme n'a été jeté à l'été 2015. Tout le lait au Québec a été l'objet d'une première



milk is a by-product of butter-making; of course, that product can be enhanced, and significant production of or strong demand for cream and butter is good news for the industry. However, as a result, a certain amount of skim milk could unfortunately not be dried.

I do not believe that the Trans-Pacific Partnership per se is the best solution, although it certainly can open the door to some export markets. We already export as much skim milk powder as we can; the main problem is that the ingredients we import displace the potential uses of that skim milk, in a way, even though it is offered at a competitive price.

I would like to reassure you that milk was not discarded, it was skim milk. The cream was recovered but that by-product unfortunately could not be dried. If time allowed, I could explain it to you in much greater detail because a number of factors are involved. I could also explain to you some industrial choices that are made in order to make cheese as a priority, for example. It means that butter processing capacity has been used by some by-products.

**Senator McIntyre:** Thank you, you have reassured me and you have addressed my concerns.

**Senator Dagenais:** My thanks to our guests.

I would like to go back to the issue of supply management. I go to the United States regularly and I will give you a concrete example. I — well, my wife, because she does the groceries, but we were together — bought a dozen eggs at Maxis for \$4.50 and curiously, three weeks later, we bought a dozen eggs at Winn-Dixie for \$1.50. My wife pointed out that the eggs were the same. We also bought four litres of milk for \$1.99. It is all very well to say that the quality is better here, but, to my knowledge, no Americans have died from eating eggs and drinking milk.

Supply management keeps prices higher in Canada. Do you not think that could harm us at some stage, because of the various agreements that have been signed? The Americans will be very aggressive of course. I am sure that you will have a good answer so I am going to listen to you and then I will call my wife to explain it to her.

**Mr. Bourbeau:** Thank you for raising that issue because, you are right, it is often brought up. It is true that, when you look at a basket of products, there are differences. If you take the lowest price in the United States and the highest price in Canada, of course the examples that you provide are real. However, when you take that basket of products and you look all around the United States, there is no American price, there are several prices

transformation. Le lait écrémé est un sous-produit de la fabrication de beurre; bien sûr, c'est un produit qui peut être valorisé et, effectivement, la production importante ou la demande importante de crème et de beurre est une bonne nouvelle pour l'industrie. Toutefois, cela a eu pour effet qu'un certain volume de lait écrémé n'a malheureusement pas pu être séché.

Je ne crois pas que le Partenariat transpacifique, d'emblée, soit la meilleure solution, bien que cela puisse effectivement ouvrir la voie à certains marchés d'exportation. Nous sommes déjà des exportateurs de poudre de lait écrémé dans les limites de nos capacités; le principal problème est lié au fait que les ingrédients importés qui entrent ici d'une certaine façon déplacent les utilisations potentielles de ce lait écrémé, même s'il est offert à prix compétitif.

J'aimerais vous rassurer sur le fait que ce n'est pas du lait qui a été jeté, mais du lait écrémé. On a récupéré la crème, mais ce sous-produit, malheureusement, n'a pas pu être séché. Si le temps me le permettait, je pourrais vous l'expliquer beaucoup plus en détail, parce qu'un certain nombre d'éléments sont impliqués. Je pourrais également vous expliquer certains choix industriels qui ont été faits pour fabriquer de façon prioritaire du fromage, par exemple. Cela a fait en sorte que les capacités de transformation beurrière ont plutôt été utilisées par certains sous-produits.

**Le sénateur McIntyre :** Merci, vous m'avez rassuré et vous avez répondu à mes préoccupations.

**Le sénateur Dagenais :** Merci à nos invités.

J'aimerais revenir sur la question de la gestion de l'offre. Je vais régulièrement aux États-Unis et je vais vous donner un exemple concret : j'ai acheté — pas moi, parce que c'est ma femme qui fait l'épicerie, mais nous étions ensemble — une douzaine d'œufs chez Maxi à 4,50 \$ et, curieusement, trois semaines plus tard, nous avons acheté une douzaine d'œufs chez Winn-Dixie qui se détaillait à 1,50 \$. Ma conjointe me fait remarquer que ce sont les mêmes œufs. On a acheté également un contenant de 4 litres de lait à 1,99 \$. On a beau dire que la qualité est meilleure ici, mais je n'ai pas eu connaissance d'Américains qui sont décédés d'avoir mangé des œufs et bu du lait.

La gestion de l'offre maintient des prix élevés au Canada; ne pensez-vous pas que cela pourrait nous nuire à un moment donné, en raison des différents accords signés? Évidemment, les Américains seront très agressifs. Je suis certain que vous aurez une bonne réponse, alors je vais vous écouter et je vais ensuite appeler ma conjointe pour lui expliquer.

**M. Bourbeau :** Merci de soulever cet enjeu, parce qu'il est effectivement souvent évoqué. Il est vrai que, lorsqu'on regarde un panier de produits, il y a des différences. Si on prend le prix le plus bas aux États-Unis et le prix le plus élevé au Canada, effectivement, les exemples que vous donnez sont réels. Cependant, lorsqu'on prend un panier de produits et qu'on regarde un peu partout aux États-Unis, il n'y a pas un prix

as there are in Canada. If you look at the appendices of the document that I have given you, we deal with that question.

The difference is not substantial. If, for example, you compare a litre of milk in different countries, the United States, Canada or even in Europe, you are probably looking at about \$1.50 or \$1.80, depending on the format. Yes, some comparisons do us no favours, but overall, the difference is not significant. We also have to understand that the subsidy program in the United States means that, at first sight, the price may seem a little higher, but producers have received a subsidy for their production. There are also indirect subsidies: the drinking water access program in the United States is not considered an agricultural subsidy, but a number of irrigation canals in California are maintained with money from the American army. Subtle things like that make comparison difficult.

Before I let my colleagues speak, I will wrap up by saying that the final price of a lot of products has nothing to do with the milk they start with. Take cheese, for example. In all the varieties of cheese you eat, there is about seven dollars' worth of milk. That seven dollars' worth of milk is the same, whether you are eating Brie at \$50 or Cheddar at \$15. If you sold them at half price, there would not be a lot of difference in the end. You have to understand that many products in Canada that are not under supply management are still more expensive than products that are. Factors such as the size of our markets and the structure of the distribution networks can make products more expensive in Canada than in the United States, for a host of reasons other than supply management.

**Senator Dagenais:** Good answer.

**Emmanuel Destrijker, Member of the Board of Directors, Fédération des Producteurs d'œufs du Québec:** There is a point I would like to add, Senator. I was also in the United States two weeks ago — I am not as fortunate as you; I get the groceries when we go down there — and I paid \$2.59 for a dozen eggs at Publix, in Florida. That is a long way from \$1.50. The other point is that, in Quebec, our producer price dropped by nine cents about two weeks ago. We have not seen that drop passed on to the price consumers pay. Yes, sometimes our producer price goes down, but that drop is rarely passed on to the consumer price. But when the producer price goes up, it is often passed on. Little things like that mean that there can be considerable gaps between the price consumers pay and the price producers receive.

**Senator Dagenais:** Here's a tip for you: don't go to Publix, get the Winn-Dixie card instead. They have specials on Thursdays.

américain, mais bien plusieurs prix, comme au Canada. Si vous consultez les annexes du document que je vous ai remis, nous y abordons cette question.

La différence n'est pas substantielle. Si on compare, par exemple, un litre de lait dans différents pays, que ce soit aux États-Unis, au Canada ou même en Europe, on parle peut-être de 1,50 \$ ou de 1,80 \$, dépendamment du format. Oui, certaines comparaisons nous sont défavorables, mais dans l'ensemble, la différence n'est pas importante. Ce qu'il faut aussi comprendre, c'est que le régime de subvention aux États-Unis fait en sorte que, au premier abord, le prix peut paraître un peu plus élevé, mais les producteurs ont reçu une subvention pour leur production. Il y a également des subventions qui sont indirectes : lorsqu'on pense au régime d'accès à l'eau potable aux États-Unis, il n'est pas considéré comme subvention agricole, mais plusieurs canaux d'irrigation en Californie sont entretenus par les budgets de l'armée américaine. C'est le genre de subtilités qui rendent difficile la comparaison.

Pour finir, avant de laisser la parole à mes collègues, je mentionnerai que beaucoup de produits ont un prix final qui n'a rien à voir avec le lait au départ. Je vais vous donner l'exemple d'un fromage. Dans tous les fromages que vous consommez, il y a à peu près 7 \$ de lait. Que vous preniez un brie à 50 \$ ou un cheddar à 15 \$, il y a 7 \$ de lait. Si on les vendait à moitié prix, il n'y aurait pas beaucoup de différence à la fin. Il faut comprendre que beaucoup de produits au Canada qui ne sont pas sous le régime de la gestion de l'offre sont tout de même plus chers que les produits qui le sont, parce que la taille de nos marchés, la structure des réseaux de distribution, et cetera, font en sorte que les produits, pour un tas d'autres raisons que la gestion de l'offre, peuvent être plus chers au Canada qu'aux États-Unis.

**Le sénateur Dagenais :** Bonne réponse.

**Emmanuel Destrijker, membre du conseil d'administration, Fédération des Producteurs d'œufs du Québec :** Je voudrais ajouter un point, sénateur. J'étais aux États-Unis également, il y a deux semaines — je n'ai pas la même chance que vous, c'est moi qui fais les courses d'épicerie quand nous allons là-bas —, et j'ai payé une douzaine d'œufs 2,59 \$ chez Publix, en Floride. On est loin de 1,5 \$. L'autre point, c'est que, au Québec, notre prix aux producteurs a baissé de 0,09 \$, il y a deux semaines environ. On n'a pas vu cette baisse se répercuter sur les prix aux consommateurs. Oui, parfois notre prix aux producteurs diminue, mais cette baisse est rarement reportée sur le prix au consommateur; en revanche, quand on hausse le prix aux producteurs, c'est souvent répercuté. Ce sont de petites choses qui font que le prix que le consommateur paie, relativement au prix que le producteur reçoit, peut présenter des écarts importants.

**Le sénateur Dagenais :** Je vais vous donner un truc : n'allez pas chez Publix, et prenez plutôt la carte Winn-Dixie, où il y a des spéciaux le jeudi.

**Senator Tardif:** I read recently that the Producteurs de lait du Québec had changed their marketing strategy because of the new trade climate and agreements like the Trans-Pacific Partnership and the one with the European Union. Is that new marketing strategy only intended to defend market share in Canada or do you want to take advantage of those international agreements and find new markets?

**Mr. Bourbeau:** Yes, we did change our agency in order to support our marketing efforts and plans. We are going to try to develop ourselves in a different way along different lines, in order to establish a clearer link with our practices, the way we produce milk, the profession, so to speak. It will be all about showing Canadians where their product comes from, how it is made, and about putting them at ease about its quality. It is a little like what I was describing in the appendix, showing that Canadian milk has added value thanks to the values of those who produce it and to the discipline they impose on themselves in order to protect the environment, for bio-security reasons.

You have to understand that the export market for agricultural products is extremely volatile. Generally speaking, all countries produce for their own needs first. I mentioned that a little earlier: apart from New Zealand, which is a very particular agricultural model, the place of dairy production in international trade is relatively marginal. About eight to nine per cent of the world's dairy production is traded internationally. Yes, exports can be an interesting market, but, to feed the planet, we need all the kinds of agriculture on the planet, and they cannot all be similar. Canada is a northern country, for example. The capital with which we produce our goods is human capital, and producing food with human capital implies constraints. If we want Canadian agriculture to keep being prosperous, we must first of all make sure that Canadian agriculture is strong and that it will serve those of us who are already here in Canada. Basically, because our milk is of higher quality and our artisan cheesemakers have specific expertise, we can certainly bank on those value-added products to win markets. That we can do.

**Senator Tardif:** Is it the same thing for eggs?

**Mr. Lebeau:** Yes, it is. I would add something that I pointed out in my brief. Since we are talking about American producers, eggs are a product that does not travel over long distances very well. I mentioned that an average farm in the United States has 1.1 million chickens whereas in Canada, the average is about 22,000 chickens. Five American producers produce as much in a year as Canada does in its entirety. The production is extremely integrated.

So I feel that trying to compete with producers like that would be impossible. If we removed the tariffs tomorrow morning, we would be able to count the number of producers who could stay in Canada on the fingers of one hand. Our southern neighbour produces on a scale that is completely different from our own.

**La sénatrice Tardif :** Récemment, j'ai lu que Les Producteurs de lait du Québec avaient changé leur stratégie de marketing en raison d'un nouveau contexte commercial et des ententes du Partenariat transpacifique et avec l'Union européenne. Est-ce que cette nouvelle stratégie de marketing ne vise qu'à défendre les parts de marché ici, au Canada, ou désirez-vous tirer avantage de ces accords internationaux et trouver de nouveaux marchés?

**M. Bourbeau :** En fait, nous avons changé d'agence pour soutenir nos efforts et nos projets de marketing. Nous allons tenter de nous développer différemment sous un autre angle, afin de faire un lien plus clair avec nos pratiques, soit la façon dont nous produisons le lait, ce qu'on appelle la profession. Il s'agit de montrer aux Canadiens d'où vient leur produit, comment il est fabriqué et de les rassurer sur sa qualité. C'est un peu ce que je décrivais dans l'annexe, pour montrer que le lait canadien a une valeur ajoutée grâce aux valeurs de ceux qui le produisent et de la discipline qu'ils s'imposent pour protéger l'environnement, pour des raisons de biosécurité.

Il faut comprendre que le marché d'exportation des denrées agricoles est un marché de grande volatilité. En effet, de façon assez générale, tous les pays produisent d'abord pour leur population. Je le mentionnais tout à l'heure, à part la Nouvelle-Zélande, qui est un modèle agricole très particulier, la production laitière qui est l'objet d'un commerce international est relativement marginale. À peu près 8 à 9 p. 100 de la production laitière mondiale fait l'objet d'un commerce international. Oui, l'exportation peut être un débouché intéressant, mais pour nourrir la planète, on a besoin de toutes les agricultures de la planète, et toutes ne peuvent être similaires. Le Canada est un pays nordique, par exemple. Le capital avec lequel nous produisons notre bien est vivant, et produire de la nourriture avec un capital vivant implique des contraintes. Si on veut que l'agriculture canadienne continue d'être prospère, on doit d'abord et avant tout s'assurer d'avoir une agriculture canadienne forte qui servira les citoyens à proximité. En fin de compte, parce que la qualité de notre lait est plus grande et que le savoir-faire de nos artisans fromagers est spécifique, nous pouvons certainement miser sur ces produits à valeur ajoutée pour conquérir des marchés. Cela, on peut le faire.

**La sénatrice Tardif :** Est-ce la même chose pour les œufs?

**M. Lebeau :** Oui, tout à fait. J'ajouterais une chose, et je le souligne dans mon mémoire. Si on considère les producteurs américains, l'œuf est un produit qui ne se transporte pas très bien sur de longues distances. Je mentionnais que la ferme moyenne représentait 1,1 million de poules aux États-Unis, alors que, au Canada, la moyenne est d'environ 22 000 poules. Cinq producteurs américains produisent chacun autant que toute la production canadienne. C'est une production excessivement intégrée.

Encore là, faire de la concurrence à ces producteurs, ce serait impossible d'après moi. Si on enlevait les tarifs demain matin, on pourrait compter avec une main le nombre de producteurs qui pourraient rester au Canada. Notre voisin du Sud a une échelle de production complètement différente de la nôtre.

We have not changed our advertising agency, though.

[English]

**Senator Oh:** According to a Fraser Institute study, the potential benefit of the TPP agreement to Canada is estimated at 0.5 per cent of GDP, or \$9.9 billion. Can you comment on this estimate? Have you done any assessment of the TPP's economic impact on your sector?

[Translation]

**Mr. Bourbeau:** Actually, our understanding of the Trans-Pacific Partnership trade agreement for Canada was first that it was all about a strategic objective to be an active partner in an agreement that represents a major potential over the long term. Canada could ill afford not to be aboard a train that could be taking our freight to new horizons. Canada already had a trade agreement with the four major member countries; we already had a free trade agreement with the United States; we have them with a number of TPP member countries. We already had that ability to trade. The new countries are not a major issue for Canada, at least in the short term, as the Fraser Institute confirms. Somewhat similar studies in the United States show that there will not be major benefits per se, in the short term at least. However, from a more strategic, long-term perspective, we understand that Canada's primary interest was in being part of that economic club.

**Mr. Lebeau:** From our point of view, the fact of focusing on more markets will certainly have an impact, in the dairy sector, the poultry sector, or in our sector. The previous government did not decide that they had to provide producers and processors with compensation for no reason. The government even agreed beforehand that there would be an impact on us. Yes, basically, the 2.5 per cent that we are going to give up represents production that producers will not be able to realize and there will certainly be a financial impact.

**Mr. Bourbeau:** I can add something to that. We have to understand that, if you want to have access to other people's markets, you have to have prices that are low enough to let you in. It is difficult to penetrate markets in other countries because their internal prices are lower. Take the European Union, for example. It is very difficult to penetrate their market and it not because of tariffs. They get subsidies on their prices so producers are able to handle much lower prices. The obstacle to getting in is not a tariff, but the effect of a subsidy that allows producers to handle lower prices. It is another way they have of protecting their market.

D'autre part, nous n'avons pas changé d'agence de publicité.

[Traduction]

**Le sénateur Oh :** Selon une étude de l'Institut Fraser, on estime que le PTP pourrait représenter pour le Canada un avantage estimé à 0,5 p. 100 du PBI, ou 9,9 milliards de dollars. Pouvez-vous nous parler de cette estimation? Avez-vous réalisé une évaluation de l'incidence économique du PTP sur votre secteur?

[Français]

**M. Bourbeau :** En fait, notre compréhension de l'entente commerciale du Partenariat transpacifique pour le Canada a d'abord été qu'il s'agissait d'un objectif stratégique d'être partie prenante d'un accord qui, dans une région du monde, représente un potentiel important à long terme. Le Canada ne pouvait pas se priver d'être dans un train qui pourrait apporter son commerce vers de nouveaux horizons. Le Canada avait déjà un accord commercial avec les principaux pays membres; nous avions déjà un accord de libre-échange avec les États-Unis, nous en avons avec plusieurs pays membres du PTP. Cette facilité de commerce, nous l'avions déjà. Les nouveaux pays ne représentaient pas pour le Canada des enjeux importants, à court terme à tout le moins, et c'est ce que l'Institut Fraser confirme. Des études un peu similaires aux États-Unis montrent que, en soi, il n'y aura pas, du moins à court terme, de retombées extraordinaires. Cependant, d'un point de vue stratégique à plus long terme, on comprend que c'était le premier intérêt du Canada que de faire partie de cet ensemble économique.

**M. Lebeau :** De notre point de vue, le fait de concentrer plus de marchés aura de façon certaine un impact, que ce soit dans le secteur laitier, le secteur de la volaille ou dans notre secteur. Ce n'est pas pour rien que le gouvernement précédent avait tout de même déterminé qu'il y avait des compensations à offrir aux producteurs ou aux transformateurs. Déjà, même le gouvernement était d'accord pour dire qu'il y aurait un impact sur nos secteurs. Oui, dans le fond, les 2,5 p. 100 que nous allons consentir représentent une production que les producteurs ne pourront pas réaliser, et il est certain qu'il y aura un impact financier.

**M. Bourbeau :** J'aurais un complément d'information. Il faut comprendre que, pour accéder au marché des autres, il faut avoir des prix qui sont suffisamment bas pour y entrer. Il est difficile de percer le marché d'autres pays en raison des prix intérieurs qui sont plus bas. Si on prend l'exemple du marché de l'Union européenne, il est très difficile de percer ces marchés. Ce ne sont pas les tarifs qui protègent l'entrée. Ils reçoivent des subventions sur leurs prix, ainsi les producteurs sont en mesure d'assumer des prix beaucoup plus bas. La barrière à l'entrée n'est pas un tarif, mais l'effet d'une subvention, qui permet aux producteurs de supporter un prix plus bas. C'est une autre manière de protéger leur marché.

[English]

**Senator Beyak:** For the benefit of the people watching these telecasts, I am always amazed at how many Canadians do read our Senate reports and watch. Senator McIntyre referred to diafiltered milk and to liquid protein. Could you expand on the new products that are available to consumers so that they know what they are buying, whether it is Canadian or American?

[Translation]

**Mr. Bourbeau:** I can give you some indication of the nature of this product. When the cow produces milk, there are three main groups of nutrients: fat, protein and lactose. To make cheese, protein is the most important. When protein is in an acidic environment or with certain bacteria, it will clump together, much like the way milk coagulates in orange juice. That is how you make cheese. When you take that portion of the milk and remove the water, you obtain protein concentrate. Milk is composed of 85 per cent water and 15 per cent solids. In 100 litres of milk, there are approximately 4 kilos of fat, 3.5 kilos of protein, and 5 kilos of lactose and other solids. We are interested in the portion of protein that will help make cheese more quickly.

In terms of quality, there are no real downsides. Consumers have no need for concern. However, the milk produced in the United States is not necessarily subject to the same environmental and health requirements regarding veterinary drugs. Social practices are not the same either. In Canada, our workers must meet standards. You are certainly aware that, throughout the American southwest, many workers have no clear status. Let us be clear: there is cheap labour working in conditions that we would not tolerate here in Canada. The origin of the ingredients is especially important. I want to reassure you that there is no need to worry about the products that contain these ingredients, but ethically and commercially, it is not in the best interests of our people to choose them.

[English]

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

Mr. Bourbeau, I have a question for you with regard to your presentation. It follows Senator McIntyre's question with regard to the diafiltered milk. You talked about the lack of consistency between the Canada Border Services Agency and the Canadian Food Inspection Agency. The Canada Border Services Agency does not set tariffs. It is my understanding that they enforce. So why would a Canadian agency make rulings that would hurt, in this case, Canadian dairy farmers? Are American exporters arriving at the border and somehow pushing some trade regulation under the nose of the CBSA and saying, "You have

[Traduction]

**La sénatrice Beyak :** Pour les gens du public qui regardent nos séances à la télé — je suis toujours étonnée devant le nombre de Canadiens qui lisent nos rapports et regardent nos séances — le sénateur McIntyre a parlé du lait diafiltré et des protéines liquides. Pourriez-vous nous parler davantage des nouveaux produits qui sont offerts aux consommateurs pour qu'ils sachent ce qu'ils achètent, que ce soit de provenance canadienne ou américaine?

[Français]

**M. Bourbeau :** Je peux vous donner quelques indications sur la nature de ce produit. Quand la vache produit du lait, il y a des nutriments et ceux-ci se divisent en trois grandes familles : le gras, les protéines et le lactose. Pour fabriquer du fromage, la protéine est la plus importante. Lorsqu'elle est en présence d'un milieu acide ou de certaines bactéries, elle va s'agglomérer, un peu comme le lait qui coagule dans le jus d'orange. C'est la façon de fabriquer du fromage. Quand on prend cette portion du lait et qu'on enlève l'eau, on obtient les concentrés protéiques. Le lait est composé de 85 p. 100 d'eau et de 15 p. 100 de solides. Dans 100 litres de lait, on retrouve environ 4 kilos de gras, 3,5 kilos de protéines et 5 kilos de lactose et d'autres solides. On s'intéresse à la portion des protéines qui servira plus rapidement à fabriquer du fromage.

Du point de vue de la qualité, il n'y a pas vraiment d'éléments négatifs. Le consommateur n'a pas lieu de s'inquiéter. Par contre, le lait produit aux États-Unis n'est pas nécessairement soumis aux mêmes exigences environnementales ou sanitaires en ce qui concerne les médicaments vétérinaires. Les pratiques sociales ne sont pas les mêmes non plus. Au Canada, on doit respecter des normes pour nos travailleurs. Or, vous n'êtes pas sans savoir que dans tout le sud-ouest américain, de nombreux travailleurs n'ont pas de statut très clair. Disons les choses clairement : il y a de la main-d'œuvre à bon prix qui travaille dans des conditions qu'on ne tolérerait pas ici, au Canada. C'est la provenance des ingrédients qui est surtout importante. Je tiens à vous rassurer qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter quant aux produits qui contiennent ces ingrédients, mais sur le plan éthique et commercial, ce n'est pas dans l'intérêt de nos gens de choisir ces ingrédients.

[Traduction]

**Le sénateur Moore :** Merci, messieurs, d'être là.

Monsieur Bourbeau, j'ai une question pour vous au sujet de votre exposé. Elle découle de la question du sénateur McIntyre au sujet du lait diafiltré. Vous avez parlé de l'incohérence des agissements de l'Agence des services frontaliers du Canada et l'Agence canadienne d'inspection des aliments. L'Agence des services frontaliers du Canada n'établit pas les tarifs. D'après ce que je comprends, elle les applique. Donc, pourquoi une agence canadienne devrait-elle prendre des décisions qui feraient du tort, comme dans le cas dont vous parlez, aux producteurs laitiers du Canada? Est-ce que les exportateurs américains qui se présentent

to interpret it this way?" I am sure that if the shoe were on the other foot and Canadians were trying to export into the U.S., they would not get a favourable interpretation. How is this happening?

[Translation]

**Mr. Bourbeau:** Yes, you are right. The Canada Border Services Agency does not set the tariffs. The trade agreements do. The agency plays an interpretive role and decides which product belongs in which category. The first decisions are made at the border. Canada Border Services Agency determines, for example, that product A is diafiltered milk, which must be entered under Chapter 35 as a dairy ingredient. When the CFIA comes across this product, it should label it as an ingredient and protein concentrate of more than 85 per cent. The problem right now is that, when the product passes by the Canada Border Services Agency, it is labelled as an ingredient of more than 85 per cent. When the same product comes to the CFIA, it is not an ingredient, it is milk. The oversight between the two agencies is not ongoing or constant. That's where I identify a lack of consistency.

[English]

**Senator Moore:** I understand that. Who has the final say here? Is it the Minister of Agriculture? This has been going on for a couple of years, and it cost our farmers \$200 million last year; maybe the same again this year. I don't know, but this can't be good.

I read a comment in your brief where the minister said certain things about it. He is aware of it. He knows it is serious, blah, blah, blah, but who and what has to be done? Is it for him to tell them? He doesn't have any authority over CBSA; that is Public Safety. But someone has to tell CBSA to adhere to the CFIA interpretation and rules. Who does that?

[Translation]

**Mr. Bourbeau:** The answer to your question is on page 6 of our document. All this requires cooperation. This issue falls under several ministerial responsibilities. It's like watching a never-ending ping-pong match. Our first recommendation is to create an interdepartmental committee that would bring all the decision-makers together in one room. Canada Border Services Agency reports to the Department of Public Safety. The CFIA is under the responsibility of two ministers. All public health issues are the responsibility of the Minister of Health. The economic and administrative regulations are the responsibility of the Minister of Agriculture. Regulations on cheese manufacturing standards fall under the Department of Agriculture. Clearly, there is a lack of communication. When one department makes an interpretation, the other agency should make the same interpretation. The Minister of Agriculture is responsible for the CFIA implementing

à la frontière essaient de faire passer des règlements sur le commerce sous le nez de l'ASFC en disant : « Vous devez interpréter cela de cette façon »? Je suis sûr que si c'était l'inverse et que des Canadiens essaient d'exporter aux États-Unis, l'interprétation qu'ils obtiendraient ne leur serait pas favorable. Comment est-ce possible?

[Français]

**M. Bourbeau :** Effectivement, vous avez raison. L'Agence des services frontaliers du Canada ne définit pas les tarifs. Ce sont les ententes commerciales qui le font. L'agence joue un rôle d'interprétation et décide quel produit appartient à telle ou telle catégorie. Les premières décisions sont prises aux frontières. L'Agence des services frontaliers du Canada détermine, par exemple, que le produit A est un lait diafiltré, qui doit être inscrit au chapitre 35 à titre d'ingrédient laitier. Lorsque l'ACIA tombe sur ce produit, elle devrait le qualifier d'ingrédient et de concentré protéique à plus de 85 p. 100. Le problème, à l'heure actuelle, c'est que lorsque le produit passe sous les yeux de l'Agence des services frontaliers du Canada, elle le qualifie d'ingrédient à plus de 85 p. 100. Lorsque le même produit arrive sous les yeux de l'ACIA, ce n'est pas un ingrédient, c'est du lait. Il n'y a pas un regard continu et constant entre les deux agences. C'est là que j'affirme qu'il y a un problème de cohérence.

[Traduction]

**Senator Moore :** Je comprends. Qui a le dernier mot ici? Est-ce le ministre de l'Agriculture? Cela se produit depuis quelques années, et cela a coûté 200 millions de dollars à nos fermiers l'année passée; ce sera peut-être la même chose cette année. Je ne sais pas, mais cela ne peut pas être une bonne chose.

J'ai lu dans votre mémoire un commentaire selon lequel le ministre a dit certaines choses à ce sujet. Il est au courant. Il sait que c'est sérieux, et ainsi de suite, mais qui doit agir et que faut-il faire? Est-ce à lui qu'il incombe de le leur dire? Il n'a aucun pouvoir sur l'ASFC, qui relève de la Sécurité publique. Mais il faut que quelqu'un dise à l'ASFC qu'elle doit suivre l'interprétation et les règles de l'ACIA. Qui le fait?

[Français]

**M. Bourbeau :** La réponse à votre question se trouve à la page 6 de notre document. Tout cela demande une collaboration. C'est un enjeu qui concerne plusieurs responsabilités ministérielles. C'est comme si on assistait à un match de ping-pong qui n'en finit plus. Notre première recommandation est la création d'un comité interministériel qui réunirait dans une même pièce tous les décideurs. L'Agence des services frontaliers du Canada relève du ministère de la Sécurité publique. L'ACIA est sous la responsabilité de deux ministres. Tous les enjeux qui touchent la santé publique sont sous la responsabilité de la ministre de la Santé. Les règlements qui sont de nature économique et administrative sont sous la responsabilité du ministre de l'Agriculture. La réglementation sur les normes de fabrication fromagère relève du ministère de l'Agriculture. De toute évidence, il y a un manque de communication. Lorsqu'un

the regulations on cheese. Manufacturing standards do not prevent innovation. The standards are designed to reassure consumers that the product they buy is actually cheese. We must call a spade a spade. If you manufacture something else, don't call it cheese. All countries follow standards and Canada must not be an exception.

**The Chair:** You must know that Canada is recognized as one of the best milk producers in the world. The same is true about the quality of our eggs. However, I'm not impressed with your marketing. I'm a grandfather, and I buy milk on Saturdays, but I have to go around the entire store before I find the aisle with dairy products and eggs. The same goes for all supermarkets. Is there no way of ensuring that dairy products come after the vegetables when you enter the store? Maybe those in charge of your marketing might consider that idea.

**Mr. Bourbeau:** Let me give you a very quick answer. As an analogy, we sell trees, and the milk that you buy is the furniture. Our side deals more with the raw materials. Do you know why retailers do that? It's because dairy products and eggs are very much a part of the diets of most Canadians. Their goal is to make you go through the entire store and expose you to all the other products. I'm not making this up. That is why, in all grocery stores, the counter farthest from the door is dairy. This forces consumers to pass 50,000 other stimuli and to buy other products. I can assure you that we have pointed this out before, but we have not been successful. If you bring it up too, maybe we will correct the situation.

**The Chair:** So once you reach the dairy aisle, the cart is full of other things, and there is hardly any room for the milk and eggs.

**Mr. Bourbeau:** So their mission is accomplished.

**The Chair:** Thank you very much for coming. You will certainly find some of your recommendations in our report. Thank you for taking the time to come here, because it is very important to us. Thank you and have a safe trip home.

**Mr. Bourbeau:** Thank you for having us.

**The Chair:** I ask the senators to stay for a few minutes after our guests have left the room, because we have another point to discuss.

This morning, each of you has received a copy of our budget for 2016. This is a budget proposal. It is your responsibility to approve, question or change it. You are the authors. We will present it to the budget committee.

ministère fait une interprétation, l'autre agence devrait le voir de la même façon. Le ministre de l'Agriculture est responsable de l'ACIA pour l'application de la réglementation sur les fromages. Les normes de fabrication n'empêchent pas l'innovation. Les normes visent à rassurer les consommateurs que le produit qu'ils achètent est bel et bien un fromage. Il faut appeler les choses par leur nom. Si vous fabriquez autre chose, ne l'appellez pas un fromage. Tous les pays appliquent des normes et le Canada ne doit pas faire exception.

**Le président :** Vous n'êtes pas sans savoir que le Canada est reconnu à l'échelle mondiale comme l'un des pays qui produisent le meilleur lait. Il en est de même pour la qualité de ses œufs. Cependant, je déplore votre service de marketing. Je suis grand-père et, le samedi, je vais acheter du lait, mais je dois faire le tour de l'épicerie avant de trouver le comptoir des produits laitiers et des œufs. C'est ainsi dans tous les supermarchés. N'y aurait-il pas moyen de faire en sorte qu'en entrant dans l'épicerie, après les légumes, on trouve les produits laitiers? Peut-être que les personnes responsables de votre marketing pourraient réfléchir à cette idée.

**M. Bourbeau :** Je vais vous répondre très rapidement. À titre d'analogie, nous vendons des arbres, et le lait que vous allez acheter, ce sont les meubles. Notre côté traite davantage de la matière première. Savez-vous pourquoi les détaillants procèdent ainsi? C'est parce que les produits laitiers et les œufs sont des denrées très présentes dans le régime d'une grande partie des Canadiens. Leur but est de vous faire parcourir tout le magasin et de vous exposer à tous les autres produits. Je ne l'invente pas. C'est la raison pour laquelle, dans tous les magasins d'alimentation, le comptoir le plus éloigné de la porte est celui des produits laitiers. Cela oblige le consommateur à passer devant 50 000 autres stimuli pour qu'il achète d'autres produits. On l'a déjà souligné, pour vous rassurer, mais on n'a pas eu de succès. Si vous le dénoncez, vous aussi, peut-être qu'on remédiera à la situation.

**Le président :** C'est que, une fois rendu aux produits laitiers, le chariot est plein d'autres choses, et il n'y a presque plus de place pour y mettre le lait et les œufs.

**M. Bourbeau :** Ils ont donc atteint leur objectif.

**Le président :** Merci beaucoup de votre présence. Vous allez certainement retrouver de vos recommandations dans notre rapport. Merci d'avoir pris le temps de venir nous voir, car c'est très important pour nous. Merci et bon retour.

**M. Bourbeau :** Nous vous remercions de nous avoir invités.

**Le président :** Je demande aux membres de rester quelques minutes après que nos invités auront quitté la salle, car nous aurons un autre point à traiter.

Ce matin, chacun d'entre vous a reçu une copie du budget pour l'année 2016. C'est une proposition de budget que nous vous soumettons. Il vous revient de l'approuver, de le remettre en question ou de le transformer. Vous en êtes propriétaires. Nous le présenterons au comité du budget.

**Senator Tardif:** Do you have some dates in mind?

**The Chair:** For the trips, or the deadline for introducing the budget?

**Senator Tardif:** Both.

**The Chair:** The clerk of the committee will answer.

**Kevin Pittman, Clerk of the Committee:** In a few words, we will suggest the weeks in May. We will choose the weeks that generate the most interest. As for the trip, dates will be determined depending on the dates of the exhibition we want to attend.

**Aïcha Coulibaly, Analyst, Library of Parliament:** The exhibition will take place from November 7 to 9.

[English]

**The Chair:** Senator Moore, do you have a question?

**Senator Moore:** With regard to the submission of the budget, is that something we'll do today? It has to go to Internal. When will it go there?

**Mr. Pittman:** The particular date hasn't been determined, but the process, with the break week coming up, would be that we adopt it now in anticipation of.

**Senator Moore:** Would you like a motion, chair?

I move:

That the following budget application, as it pertains to our order of reference dealing with international market access, for \$401,236 for the fiscal year ending March 31, 2017, be approved for submission to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration following a final review by the Senate administration, that will be overseen by the Subcommittee on Agenda and Procedure.

[Translation]

**The Chair:** Does everyone agree?

**Hon. Senators:** Agreed.

**The Chair:** Carried. With that, we adjourn.

(The committee adjourned.)

**La sénatrice Tardif :** Est-ce que vous nous proposez des dates?

**Le président :** Pour les voyages, ou la date finale pour déposer le budget?

**La sénatrice Tardif :** Les deux.

**Le président :** Le greffier du comité va répondre à votre question.

**Kevin Pittman, greffier du comité :** Très brièvement, nous vous proposerons des choix de semaines au mois de mai. Nous choisirons les semaines qui susciteront le plus d'intérêt. Quant au voyage, les dates seront fixées en fonction de l'exposition à laquelle nous voulons assister.

**Aïcha Coulibaly, analyste, Bibliothèque du Parlement :** L'exposition aura lieu du 7 au 9 novembre.

[Traduction]

**Le président :** Sénateur Moore, avez-vous une question?

**Le sénateur Moore :** En ce qui concerne la présentation du budget, est-ce que nous allons faire cela aujourd'hui? Il faut que cela aille au comité de régie interne. Quand lui sera-t-il soumis?

**M. Pittman :** La date précise n'a pas été fixée, mais ce qui se passerait, avec la semaine de relâche qui s'en vient, c'est que nous l'adopterions maintenant par anticipation.

**Le sénateur Moore :** Voulez-vous une motion, monsieur le président?

Je propose :

Que la demande de budget suivante, découlant de notre ordre de renvoi visant l'accès aux marchés internationaux et s'élevant à 401 236 \$ pour l'exercice se terminant le 31 mars 2017, soit approuvée aux fins de présentation au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration après l'examen final réalisé par l'administration du Sénat et supervisé par le Sous-comité du programme et de la procédure.

[Français]

**Le président :** Est-ce que tout le monde est d'accord?

**Des voix :** Oui.

**Le président :** Adoptée. Sur ce, nous levons la séance.

(La séance est levée.)





WITNESSES

**Tuesday, March 8, 2016**

*Pulse Canada:*

Lee Moats, Chair;  
Gord Kurbis, Director.

*Canola Council of Canada:*

Brian Innes, Vice-President, Government Relations.

*Canadian Canola Growers Association:*

Brett Halstead, President;  
Catherine Scovil, Director of Government Relations.

*Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable:*

Martin Malenfant, President;  
Pierre St-Germain, Secretary.

**Thursday, March 10, 2016**

*Quebec Association of Blueberry Producers:*

Marc Larouche, President.

*Fruit d'Or:*

Martin Lemoine, President.

*Fédération des producteurs acéricoles du Québec:*

Simon Trépanier, Director General.

*Les Producteurs de lait du Québec:*

Alain Bourbeau, Director General.

*Fédération des Producteurs d'oeufs du Québec:*

Serge Lebeau, Secretary;  
Emmanuel Destrijker, Member of the Board of Directors.

TÉMOINS

**Le mardi 8 mars 2016**

*Pulse Canada :*

Lee Moats, président;  
Gord Kurbis, directeur.

*Conseil canadien du canola :*

Brian Innes, vice-président, Relations gouvernementales.

*Canadian Canola Growers Association :*

Brett Halstead, président;  
Catherine Scovil, directrice des relations gouvernementales.

*Association des érablières-transformateurs des produits de l'érable :*

Martin Malenfant, président;  
Pierre St-Germain, secrétaire.

**Le jeudi 10 mars 2016**

*Syndicat des producteurs de bleuets du Québec :*

Marc Larouche, président.

*Fruit d'Or :*

Martin Lemoine, président.

*Fédération des producteurs acéricoles du Québec :*

Simon Trépanier, directeur général.

*Les Producteurs de lait du Québec :*

Alain Bourbeau, directeur général.

*Fédération des Producteurs d'oeufs du Québec :*

Serge Lebeau, secrétaire;  
Emmanuel Destrijker, membre du conseil d'administration.