

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, April 12, 2016
Thursday, April 14, 2016

Issue No. 7

Twelfth and thirteenth 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 12 avril 2016
Le jeudi 14 avril 2016

Fascicule n° 7

Douzième et treizième réunions :

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

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Ghislain Maltais, *Chair*

The Honourable Terry M. Mercer, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

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

*Ex officio members

(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

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

The Honourable Senator McIntyre was removed from the membership of the committee, substitution pending (*April 7, 2016*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président : L'honorable Ghislain Maltais

Vice-président : L'honorable Terry M. Mercer

et

Les honorables sénateurs :

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

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modification de la composition du comité :

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

L'honorable sénateur McIntyre a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 7 avril 2016*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, April 12, 2016
(14)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:07 p.m., in room 2, Victoria Building, the deputy chair, the Honourable Terry Mercer, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Mercer, Merchant, Ogilvie, Oh, Plett, Tardif and Unger (9).

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:

Canadian Vintners Association:

Dan Paszkowski, President and CEO.

Canadian Beverage Association:

Jim Goetz, Chair.

The deputy chair made a statement.

Mr. Paszkowski and Mr. Goetz made statements and answered questions.

At 6:20 p.m., the committee adjourned to the call of the deputy chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, April 14, 2016
(15)

[*English*]

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

Members of the committee present: The Honourable Senators Beyak, Dagenais, Mercer, Ogilvie, Oh, Plett, Tardif and Unger (8).

In attendance: Aïcha Coulibaly, Analyst, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 12 avril 2016
(14)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 h 7, dans la pièce 2 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Terry Mercer (*vice-président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Mercer, Merchant, Ogilvie, Oh, Plett, Tardif et Unger (9).

Également présente : Aïcha Coulibaly, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 28 janvier 2016, le comité poursuit son étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Association des vignerons du Canada :

Dan Paszkowski, président et chef de la direction.

Association canadienne des boissons :

Jim Goetz, président.

Le vice-président fait une déclaration.

MM. Paszkowski et Goetz font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 18 h 20, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la vice-présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 14 avril 2016
(15)

[*Traduction*]

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

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Beyak, Dagenais, Mercer, Ogilvie, Oh, Plett, Tardif et Unger (8).

Également présente : Aïcha Coulibaly, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

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:

Gay Lea Foods Co-operative Limited:

Michael Barrett, President and CEO.

Amalgamated Dairies Limited (ADL):

Jim Bradley, CEO and General Manager.

Ontario Sugar Beet Growers' Association:

Mark Lumley, Chair.

The deputy chair made a statement.

Mr. Barrett and Mr. Bradley made statements and answered questions.

At 8:58 a.m., the committee suspended.

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

Mr. Lumley made a statement and answered questions.

At 9:44 a.m., the committee adjourned to the call of the deputy chair.

ATTEST:

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 :

Gay Lea Foods Co-operative Limited :

Michael Barrett, président et chef de la direction.

Amalgamated Dairies Limited (ADL) :

Jim Bradley, PDG et directeur général.

Ontario Sugar Beet Growers' Association :

Mark Lumley, président.

Le vice-président fait une déclaration.

MM. Barrett et Bradley font chacun une déclaration puis, répondent aux questions.

À 8 h 58, la séance est suspendue.

À 9 h 4, la séance reprend.

M. Lumley fait une déclaration puis, répond aux questions.

À 9 h 44, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la vice-présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 12, 2016

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 5:07 p.m. to study international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector.

Senator Terry M. Mercer (*Deputy Chair*) in the chair.

[*English*]

The Deputy Chair: Honourable senators, I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. I'm Senator Terry Mercer from Nova Scotia, deputy chairman of the committee. On behalf of our chairman, I would like to welcome everyone here. I will start by asking senators to introduce themselves.

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais, from Quebec.

[*English*]

Senator Unger: Betty Unger from Edmonton.

The Deputy Chair: Thank you. There will be other senators joining us as they finish their trip across the street.

Today the committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agricultural and agri-food sector. Canada's agriculture and agri-food sector is an important part of the country's economy. In 2013, the sector accounted for one in eight jobs in Canada, employing over 2.2 million people, and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product. Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector has responsibility for 3.6 per cent of global exports of agri-food products in 2014. In 2014, Canada was the fifth largest exporter of agri-food products globally.

Canada is engaged in several free trade agreements. To date, 11 free trade agreements are in force. The Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, the Trans-Pacific Partnership and the Canada-Ukraine free trade agreement have been concluded, and eight free trade agreement negotiations are ongoing. The federal government is also undertaking four extraordinary trade discussions with Turkey, Thailand, the Philippines and members of Mercosur, which is Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay.

As our witness today, we welcome Mr. Dan Paszkowski, President and CEO of the Canadian Vintners Association; and from the Canadian Beverage Association, Mr. Jim Goetz, chair. Thank you for accepting our invitation to appear. I would also like to welcome Senator Tardif from Alberta. I invite the

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 12 avril 2016

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 17 heures 7, afin d'examiner les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux.

Le sénateur Terry M. Mercer (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le vice-président : Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à cette réunion du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je suis le sénateur Terry Mercer, de la Nouvelle-Écosse, et vice-président du comité. Au nom de notre président, j'aimerais souhaiter la bienvenue à tous. Je vais tout d'abord demander à mes collègues de se présenter à tour de rôle.

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

[*Français*]

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

[*Traduction*]

La sénatrice Unger : Betty Unger, d'Edmonton.

Le vice-président : Merci. D'autres sénateurs ne devraient pas tarder à se joindre à nous.

Nous poursuivons aujourd'hui notre étude sur les priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien joue un rôle important dans l'économie du pays. En 2013, le secteur comptait pour un emploi sur huit au Canada, employant plus de 2,2 millions de personnes, et générait près de 6,7 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. À l'échelle internationale, le secteur agricole et agroalimentaire canadien était responsable en 2014 de 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires. Toujours en 2014, le Canada arrivait au 5^e rang des principaux exportateurs de produits agroalimentaires à l'échelle mondiale.

Le Canada est partie à plusieurs accords de libre-échange. Actuellement, 11 accords de libre-échange sont en vigueur. L'Accord économique et commercial global Canada-Union européenne, le Partenaire transpacifique et l'Accord de libre-échange Canada-Ukraine ont été conclus, et des négociations relativement à huit autres accords sont en cours. Le gouvernement fédéral a entrepris des discussions préliminaires avec la Turquie, la Thaïlande, les Philippines et les États membres du Mercosur — soit l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay.

Nous accueillons aujourd'hui M. Dan Paszkowski, président et chef de la direction de l'Association des vignerons du Canada, et M. Jim Goetz, président de l'Association canadienne des boissons. Je vous remercie d'avoir accepté de comparaître aujourd'hui. J'aimerais également souhaiter la bienvenue à la

witnesses to make their presentations. Following the presentations by witnesses, a question and answer session will take place. Each senator will be given five minutes to ask questions before another senator is recognized. There will be as many rounds of questions as time will allow so senators do not need to feel required to ask all their questions at once. During the question and answer session, I will ask senators to be succinct and to the point. I would ask that the witnesses do the same when answering. We will now begin with Mr. Goetz.

Jim Goetz, Chair, Canadian Beverage Association: It is an honour to be here today and to have the opportunity to make a presentation and behalf of Canada's non-alcoholic beverage industry. We are the national voice of more than 60 brands of juice, bottled water, sports drinks, ready-to-serve iced teas and coffees, enhanced beverages, carbonated soft drinks, energy drinks and other non-alcoholic beverages. In addition, among our association members are not only beverage makers themselves but Canada's suppliers of 100 per cent recyclable packaging both produced and used by our member companies.

The beverage industry plays a significant role in Canada's economy, contributing \$6.5 billion to Canada's gross domestic product and directly employing more than 20,000 Canadians in more than 220 production facilities, office and distribution centres across Canada. That number grows to 60,000 when you include indirect jobs such as fleet repair, facility maintenance and new technology suppliers. Our sector generates approximately \$500 million in tax revenue for the federal government and, in total, the impact of beverage industry operations amounts to approximately \$900 million in government revenues every year.

We also help support tens of thousands of more jobs across Canada through industries such as packaging and agriculture, creating demand for homegrown crops and made-in-Canada products. The sale of our members' products through grocery, retail, food service and convenience channels supports thousands of independent businesses and tens of thousands of retail and food services jobs in cities, towns, villages and rural regions.

In terms of our industry's export markets, the United States is by far our largest and most important market. Therefore, our priorities in terms of international market access primarily focus on the continual refinement of Canada's trade relationship with the United States as well as maintaining the competitiveness of our industry, particularly here in Canada.

Our industry exports to the United States are relatively competitive due to our geographic proximity to the U.S. border and the general similarity in our food and beverage regulation regimes. That being said, the federal government plays an

sénatrice Tardif, de l'Alberta. J'invite maintenant les témoins à prendre la parole. Leurs exposés seront suivis d'une période de questions. Chaque sénateur disposera de cinq minutes pour poser ses questions; ensuite la parole sera cédée à un autre sénateur. La période des questions se prolongera tant qu'il restera du temps, et le tour de chaque sénateur pourrait revenir plus d'une fois; il n'est donc pas nécessaire de se presser pour poser toutes ses questions en même temps. Pendant la période de questions, je demanderais aux sénateurs ainsi qu'aux témoins qui répondent d'être brefs et précis. Je cède maintenant la parole à M. Goetz.

Jim Goetz, président, Association canadienne des boissons : C'est un honneur pour moi d'être ici aujourd'hui et de pouvoir m'exprimer au nom de l'industrie canadienne des boissons non alcoolisées. L'Association représente plus de 60 marques de jus, d'eaux embouteillées, de boissons pour sportifs, de thés et cafés prêts à servir, de boissons nouvelles et novatrices, de boissons gazeuses, de boissons énergisantes et d'autres boissons non alcoolisées. De plus, parmi nos membres, on trouve non seulement des fabricants de boissons, mais aussi des fournisseurs d'emballages recyclables à 100 p. 100, à la fois produits et utilisés par nos compagnies membres.

L'industrie des boissons joue un rôle essentiel dans l'économie du Canada, puisqu'elle contribue à hauteur 6,5 milliards de dollars au produit intérieur brut annuel du Canada et emploie directement plus de 20 000 Canadiens dans ses 220 installations de production, bureaux et centres de distribution à l'échelle du pays. Ce nombre passe à 60 000 si on inclut les emplois indirects liés notamment à la réparation des véhicules du parc, à l'entretien des installations et aux fournisseurs de nouvelles technologies. Notre secteur génère près de 500 millions de dollars en recettes fiscales pour le gouvernement fédéral et, au total, les retombées des diverses activités de l'industrie des boissons représentent quelque 900 millions de dollars en recettes gouvernementales chaque année.

Nous appuyons également des dizaines de milliers d'autres emplois partout au Canada, dans les secteurs de l'emballage et de l'agriculture, créant ainsi de la demande pour des cultures locales et des produits faits au Canada. La vente des produits de nos membres dans les épiceries, les commerces de détail, les restaurants et les dépanneurs soutient des milliers d'entreprises indépendantes et des dizaines de milliers d'emplois dans les secteurs du commerce de détail et de la restauration dans les villes, les villages et les régions rurales.

Pour ce qui est de nos marchés d'exportation, les États-Unis sont de loin notre plus important marché. Par conséquent, nos priorités en matière d'accès aux marchés internationaux sont surtout axées sur l'amélioration constante de nos relations commerciales avec les États-Unis et sur le maintien de la compétitivité de notre industrie, particulièrement ici au Canada.

Nos exportations vers les États-Unis sont relativement concurrentielles en raison de la proximité géographique de la frontière américaine et de la similitude de nos régimes de réglementation pour les aliments et les boissons. Cela dit, le

important role in creating and maintaining a regulatory and trade regime that continues to promote Canadian products abroad.

To this end, we encourage the government to continue its engagement with the United States to further align regulatory approaches. In particular, we support our ongoing efforts by the United States Food and Drug Administration and the Canadian Food Inspection Agency to identify strategies to reduce barriers toward greater cooperation and alignment on food safety. On this note, we applaud the announcement by Prime Minister Trudeau during his recent visit to Washington to form a joint Canada-U.S. secretariat. Our industry looks forward to working with this body in the near future.

Beyond regulatory alignment, easing truck cargo congestion at border crossings would help to increase our industry's ease of access to the U.S. market and increase productivity. We are supportive of the government's efforts to facilitate the preclearance of truck cargo and would encourage them to introduce legislation this spring to implement the Canada-U.S. agreement on land, rail, marine and air transport preclearance to further expand our opportunities for preclearance.

Ultimately, increasing the Canadian beverage industry's access to international markets begins with strengthening its competitiveness here at home. Across Canada, our industry faces increased costs at both the federal and provincial level due to inefficient and outdated regulations, new regulatory burdens and, in particular — like all manufacturing and food processing — rising electricity costs. These increased costs directly affect our industry's ability to innovate and bring to market new products for export.

Closer to home, I'd like to address a recent Senate report by the Standing Senate Committee on Social Affairs, Science and Technology suggesting that our industry should be subject to a special and specific sugar-sweetened beverage tax. I cannot overstate the potential damage that such a narrow and ineffective tax could have on our economic presence here in Canada. In many of the jurisdictions where these taxes have been considered or introduced, a loss of economic presence and jobs has occurred.

Denmark and Mexico have both experimented with this type of tax, and the results have been clear. There have been zero positive health outcomes. A recent study by a supporter of the tax measure in Mexico, again, a supporter of the tax, was referenced in the recent Senate obesity report and concluded that, at most, since the implementation, there has been a five to seven calorie reduction in an average 3,000 calorie diet. The study did not look at any kind of substitution for those calories at all.

gouvernement fédéral joue un rôle clé dans la création et le maintien d'un régime réglementaire et commercial qui continue de promouvoir les produits canadiens à l'étranger.

À cette fin, nous encourageons le gouvernement à maintenir son engagement d'harmoniser davantage notre approche réglementaire avec celle des États-Unis. Plus précisément, nous appuyons les efforts déployés par la Food and Drug Administration des États-Unis et l'Agence canadienne d'inspection des aliments pour définir des stratégies visant à éliminer les entraves à la collaboration et à l'harmonisation en matière de salubrité des aliments. D'ailleurs, nous nous réjouissons de l'annonce faite par le premier ministre Trudeau, lors de sa récente visite à Washington, relativement à la création d'un secrétariat Canada-États-Unis. Notre industrie compte bien collaborer avec cet organisme dans un proche avenir.

Au-delà de l'alignement réglementaire, la réduction de la congestion des camions de marchandises aux postes frontaliers nous permettrait d'avoir un meilleur accès au marché américain et d'augmenter notre productivité. Nous appuyons les efforts du gouvernement visant à faciliter l'inspection préalable du fret routier et nous l'encourageons à déposer un projet de loi ce printemps afin de mettre en œuvre l'Accord entre le Canada et les États-Unis relatif au précontrôle dans les domaines du transport terrestre, ferroviaire, maritime et aérien.

Chose certaine, si on veut améliorer l'accès de l'industrie canadienne des boissons aux marchés internationaux, on doit d'abord renforcer notre compétitivité ici au Canada. Partout au pays, notre industrie fait face à des coûts accrus, tant à l'échelle fédérale qu'à l'échelle provinciale, en raison de règlements inefficaces et désuets, de nouveaux fardeaux réglementaires — comme dans le secteur de la fabrication et de la transformation des aliments —, et de la hausse du coût de l'électricité. Ces coûts accrus ont une incidence directe sur la capacité de notre industrie d'innover et de trouver de nouveaux produits à exporter.

Plus près de chez nous, j'aimerais parler d'un récent rapport, publié par le Comité sénatorial permanent des affaires sociales, des sciences et de la technologie, qui laissait entendre que notre industrie devrait être assujettie à une taxe spéciale sur les boissons sucrées et édulcorées. Je ne saurais trop insister sur les dommages potentiels qu'une telle taxe pourrait avoir sur notre présence économique ici au Canada. Dans de nombreux pays où une telle taxe a été introduite, on a observé des pertes financières et des pertes d'emplois.

Le Danemark et le Mexique ont tous deux expérimenté cette taxe, et les résultats sont sans équivoque. Il n'y a eu aucune répercussion positive sur la santé. Une récente étude menée par un partisan de la mesure fiscale au Mexique a été évoquée dans ce rapport du Sénat sur l'obésité et a conclu que depuis sa mise en œuvre, on avait constaté une réduction de cinq à sept calories par jour dans un régime alimentaire moyen de 3 000 calories. L'étude ne s'est pas penchée du tout sur les solutions de remplacement.

A recent study out of Nuevo León University in Mexico, however, has also cited 10,000 job losses in Mexico since the implementation of that tax. Furthermore, after 18 months of implementation in Denmark, they eliminated their fat tax and stopped the process of implementing a further sugar tax, citing administrative burden, 1,200 job losses and no measurable positive health outcomes.

It should also be noted that the Mexico tax, which is held up as a shining success, is not simply a beverage tax but a tax that applies to numerous food products as well. This is a grocery cart tax, a fact often conveniently forgotten. This type of regressive, job-killing tax is the last thing our industry needs in Canada as we look to climb out of a current precarious economic situation.

Applying a tax to only one product to address concerns about a complicated issue like obesity could prove crippling for our industry and the well-paid, pensioned beverage jobs in every region across this country.

In conclusion, while further work is required to reduce our regulatory burden and increase our economic competitiveness here in Canada, we appreciate recent efforts by the federal government to improve and refine our trading relationship with the United States. We look forward to trying to grow our industry here in Canada for future exports.

I look forward to responding to your questions. Thank you for the opportunity to present.

The Deputy Chair: Thank you, Mr. Goetz. Mr. Paszkowski.

Dan Paszkowski, President and CEO, Canadian Vintners Association: Thank you, Mr. Chair, and good afternoon. I am the president and CEO of the Canadian Vintners Association, better known as the CVA.

As the national voice of the Canadian wine industry, our members represent 90 per cent of all Canadian wine production and are engaged in the entire value chain, including grape growing, farm management, grape harvesting, wine production, bottling, retail sales, research and tourism.

Most of you have heard the wine industry's great success story of surviving and thriving after NAFTA. There were many who said the Canada-U.S. free trade agreement would be our demise, but it was industry leadership and the government's support that ensured the wine industry's ability to transition and build resilience in a changing marketplace. That was 25-plus years ago, when there were approximately 50 Canadian wineries. Today, there are 671 grape wineries operating across Canada, and our future success in a global market remains intricately tied to our growth and success at home.

Une récente étude réalisée par l'Université autonome du Nuevo León, au Mexique, a révélé que l'introduction de cette taxe avait entraîné la perte de 10 000 emplois au Mexique. De plus, après 18 mois seulement, le Danemark a aboli sa taxe sur le gras et a renoncé à la création d'une taxe sur le sucre, citant un fardeau administratif, la perte de 1 200 emplois et aucun résultat mesurable positif pour la santé.

Il convient également de mentionner que la taxe mexicaine, vantée comme une réussite phénoménale, s'applique non seulement aux boissons, mais aussi à de nombreux autres produits alimentaires. Il s'agit d'une taxe sur le panier d'épicerie, ce qu'on oublie souvent. Ce type de taxe rétrograde qui nuit à l'emploi est la dernière chose dont notre industrie a besoin, alors que nous essayons de nous sortir d'une situation économique précaire.

Appliquer une taxe sur un seul produit face à des préoccupations au sujet d'un dossier aussi complexe que l'obésité pourrait être dévastateur pour notre industrie et les nombreux emplois bien rémunérés et ouvrant droit à pension dans toutes les régions du pays.

Pour conclure, même s'il y a encore du travail à faire pour réduire notre fardeau réglementaire et accroître notre compétitivité financière ici au Canada, nous apprécions les récents efforts déployés par le gouvernement fédéral pour améliorer et parfaire nos relations commerciales avec les États-Unis. Nous espérons pouvoir continuer à faire croître notre industrie ici au Canada pour nos exportations futures.

Je répondrai volontiers à vos questions. Je vous remercie, encore une fois, de m'avoir donné cette occasion de comparaître devant le comité.

Le vice-président : Merci, monsieur Goetz. Monsieur Paszkowski, allez-y, je vous prie.

Dan Paszkowski, président et chef de la direction, Association des vignerons du Canada : Merci, monsieur le président, et bonjour à tous. Je suis le président-directeur général de l'Association des vignerons du Canada, aussi appelé l'AVC.

Notre association est le porte-parole national de l'industrie canadienne du vin. Nos membres représentent 90 p. 100 de toute la production vinicole canadienne et ils sont actifs dans l'ensemble de la chaîne de valeur, incluant la culture de la vigne, la gestion agricole, les vendanges, la production de vin, la mise en bouteilles, la vente au détail, la recherche et le tourisme.

La plupart d'entre vous connaissent la formidable histoire de l'industrie vinicole, qui a réussi à survivre et à prospérer après la mise en place de l'ALENA. Nombreux sont ceux qui avaient prédit que l'Accord de libre-échange conclu entre le Canada et les États-Unis entraînerait l'effondrement de notre industrie, mais le leadership de l'industrie et le soutien du gouvernement ont permis à l'industrie vinicole d'assurer la transition et de renforcer sa résilience au sein d'un marché en pleine évolution. Mais c'était il y a 25 ans, à l'époque où le Canada comptait environ 50 établissements vinicoles. Aujourd'hui, 671 établissements

Canada is a premium global wine producer, producing high-quality, award-winning table wine, sparkling wine and icewine. The industry contributes \$6.8 billion to the national economy, supporting 31,000 jobs and attracting more than 3 million tourist visitors each year. Canadian vintners are also actively engaged in the global economy, with \$74 million in export sales shipped to 40 countries in 2015, up from \$20 million a decade ago.

We have a national export strategy that recognizes the opportunities for Canadian wine in global markets. Most recently, we had 22 wineries from Nova Scotia, Ontario and British Columbia exhibiting under the Wines of Canada banner in Germany at ProWein, the world's most important wine show, which was a significant success.

It's accurate to state that vintners from coast to coast support a competitive and fair global trading environment, recognizing the numerous benefits to industry, consumers and the greater economy. Under the Canada-EU trade agreement, better known as CETA, and the Trans-Pacific Partnership agreement, the TPP, the Canadian wine industry widely anticipates developing preferential relationships with our largest trading partners, providing enhanced access to 1.3 billion consumers.

CETA and TPP member countries are responsible for 98 per cent of Canada's current wine export volume, in part because Canada already appreciates tariff-free access with the United States, Mexico, Chile and Peru, but there is room to grow.

While we currently export very little to the European Union, it is an important and prestigious market for our industry. Unlike other agricultural sectors, Canada signed the Canada-EU wine and spirits agreement in 2004, which has been incorporated as a separate chapter within CETA. Due to the prior negotiation of this 2004 agreement, the majority of trade issues had already been addressed prior to the launch of CETA negotiations, including mutual recognition of winemaking practices, the protection of geographic indications and terms, and a common definition of "icewine." Therefore, the impact of CETA is largely about wine tariff reductions.

vinicoles sont en exploitation au Canada, et notre succès futur sur le marché mondial est toujours étroitement lié à notre croissance et à notre succès au pays.

Le Canada est un producteur de vin de marque à l'échelle mondiale, et le pays produit des vins de table, des vins mousseux et des vins de glace de haute qualité qui ont remporté de nombreux prix. L'industrie contribue à hauteur de 6,8 milliards de dollars à l'économie nationale, elle permet de maintenir 31 000 emplois et elle attire chaque année plus de 3 millions de touristes. De plus, les vignerons canadiens participent activement à l'économie mondiale : en 2015, leurs exportations vers une quarantaine de pays ont atteint une valeur de 74 millions de dollars — comparativement à 20 millions de dollars en 2005.

Nous avons mis en place une stratégie nationale d'exportation qui vise à tirer profit des débouchés internationaux pour les vins canadiens. Plus récemment, 22 exploitations vinicoles de la Nouvelle-Écosse, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique ont présenté leurs vins sous la bannière des « Vins du Canada » en Allemagne à l'occasion du ProWein, le plus important salon des vins du monde. Cet événement fut un grand succès.

Il est juste de dire que les vignerons de partout au pays appuient le maintien d'un environnement commercial concurrentiel et juste à l'échelle mondiale, et ils en reconnaissent les nombreux bienfaits pour l'industrie, les consommateurs et l'économie en général. L'industrie canadienne du vin prévoit qu'elle pourra, dans le cadre de l'Accord économique et commercial global, mieux connu sous l'acronyme AECG, et du Partenariat transpacifique, le PTP, établir des relations préférentielles avec ses plus importants partenaires commerciaux, ce qui lui donnerait un meilleur accès à 1,3 milliard de consommateurs.

Les pays membres de l'AECG et du PTP comptent pour 98 p. 100 du volume actuel des exportations de vin canadien, en partie parce que le Canada profite déjà d'un accès libre de droits aux États-Unis, au Mexique, au Chili et au Pérou. Mais l'industrie peut encore se développer.

Bien que nos exportations soient actuellement très faibles vers l'Union européenne, celles-ci représentent un marché important et prestigieux pour notre industrie. Contrairement à d'autres secteurs agricoles, le Canada a conclu en 2004 un accord sur les vins et spiritueux avec l'UE, et cet accord a été incorporé à l'AECG en tant que chapitre distinct. De plus, puisque les négociations liées à l'accord sur les vins et spiritueux avaient eu lieu au préalable, la majorité des enjeux commerciaux avaient déjà été abordés avant le lancement des négociations entourant l'AECG, notamment en ce qui a trait à la reconnaissance mutuelle des pratiques œnologiques, à la protection des indications et des termes géographiques et à l'établissement d'une définition commune pour le vin de glace. Par conséquent, l'impact de l'AECG est en grande partie lié aux réductions des droits sur le vin.

TPP will offer many more immediate and tangible benefits to the Canadian wine industry, reducing costly tariffs, providing greater protection for authentic icewine and streamlining complex technical administrative barriers to trade. Roughly 96 per cent of our TPP wine export value is destined for the United States. However, Asia-Pacific consumers are rapidly increasing their interest and demand for premium wines, providing important new market potential for Canadian vintners.

If Canada were excluded from the TPP, the sole benefit of those negotiations would go to some of the world's most ambitious wine-exporting countries — Australia, Chile, New Zealand and the United States — leaving Canadian vintners significantly disadvantaged.

It is important to realize that CETA and TPP countries are eager to gain greater Canadian market share. They already own the great majority of their home markets and must expand significantly to move supply.

All eyes are on Canada. Canada is the second-fastest-growing wine market in the world, with wine consumption growing three times faster than the global average. We are the sixth-largest wine importer in the world, and over the last decade, imports have captured 75 per cent of Canada's 150-million-litre wine sales growth. Looking ahead, Canadian wine demand is expected to grow by 50 million litres, or 11 per cent, by 2018, making our country increasingly attractive to our import competition.

For the Canadian wine industry to reach its full potential, decision-makers and political leaders must recognize that CETA countries represent 43 per cent of wine volume imported to Canada and TPP countries represent 46 per cent, for a total of 89 per cent of all wine imports to Canada.

Our competitors are investing millions annually to market their products in provincial liquor boards. Recently, *The Globe and Mail* reported that New Zealand wine export sales to Canada were up 18 per cent in 2015 alone, surpassing \$92 million in value. This is before the full elimination of the import tariffs when the TPP enters into force.

In contrast, the Canadian wine industry's domestic market share is a mere 32 per cent — 10 to 11 per cent for our premium wines, the lowest of any wine-producing region in the world. This needs to significantly increase in order to allow us to further invest in export development and leverage the new free-trade agreements.

En vertu du PTP, l'industrie canadienne du vin profitera de nombreuses retombées immédiates et tangibles, notamment la diminution des tarifs douaniers, qui sont coûteux, une meilleure protection pour le vin de glace authentique et la simplification des obstacles techniques et administratifs complexes qui nuisent au commerce. Environ 96 p. 100 de la valeur de nos exportations de vin dans le cadre du PTP concerne les États-Unis; cependant, l'intérêt et la demande des consommateurs de l'Asie-Pacifique pour les vins de marque augmentent rapidement, et cette région représente donc un marché potentiel important pour les vignerons canadiens.

Si le Canada était exclu du PTP, ce sont certains des pays exportateurs de vin les plus ambitieux qui profiteraient de ces négociations, notamment l'Australie, le Chili, la Nouvelle-Zélande et les États-Unis, et les vignerons canadiens seraient alors grandement désavantagés.

Les pays membres de l'AECG et du PTP sont tous prêts à obtenir une plus grande part du marché canadien. Ils détiennent déjà une grande part de leurs marchés nationaux, et ils veulent accroître leurs parts à l'échelle internationale; leurs yeux sont donc tournés vers le Canada.

Le marché canadien se classe deuxième au monde au chapitre de la vitesse de croissance : la consommation de vin y augmente trois fois plus vite que la moyenne mondiale. Le Canada est le sixième importateur de vin du monde et, au cours de la dernière décennie, les importations ont représenté 75 p. 100 de la croissance des ventes de vin au Canada, lesquelles se chiffrent à 150 millions de litres. Et on prévoit que la demande canadienne en vin augmentera de 50 millions de litres, soit 11 p. 100, d'ici 2018, ce qui rendra notre pays de plus en plus attirant pour la concurrence étrangère.

Pour que l'industrie canadienne du vin atteigne son plein potentiel, les décideurs et les dirigeants politiques doivent reconnaître que les pays de l'AECG représentent 43 p. 100 du volume de vin importé au Canada et que les pays du PTP représentent 46 p. 100 de ce volume, soit un total de 89 p. 100 de toutes les importations de vin au Canada.

Nos concurrents investissent annuellement des millions de dollars pour la commercialisation de leurs produits dans les sociétés provinciales des alcools. Récemment, le *Globe and Mail* a signalé que les ventes à l'exportation de vins de la Nouvelle-Zélande vers le Canada avaient connu une hausse de 18 p. 100 en 2015, dépassant les 92 millions de dollars. Et ce résultat a été observé avant même l'élimination complète des droits sur les importations qui entreront en vigueur avec le PTP.

D'un autre côté, la part du marché intérieur de l'industrie canadienne du vin atteint seulement 32 p. 100 — 10 p. 100 pour nos vins de marque —, ce qui représente la part la plus faible parmi toutes les régions productrices de vin à l'échelle mondiale. Cette part doit augmenter de façon significative pour que nous puissions investir davantage dans le développement des exportations et tirer profit des nouveaux accords de libre-échange.

The Canadian wine industry applauds the removal of tariff and non-tariff barriers to trade, but given the front-end competitive benefits these agreements offer to our competitors, ratification must include federal support to help the Canadian wine sector adjust, take advantage of and prepare for the implementation of these major free-trade agreements.

Our strong recommendation is for a competitive tax system that supports and encourages private infrastructure investment, as well as federal leadership, improving domestic market access by modernizing the agreement on internal trade and removing interprovincial barriers to wine trade. Together, these measures will stimulate innovation and business investment, enhance our competitive position, capture greater domestic market share and enable our sector to take advantage of these emerging export opportunities.

Thank you very much.

The Deputy Chair: Thank you both, gentlemen. Before I start the questions, I should bring you up to date: I want to welcome Senator Merchant from Saskatchewan, Senator Plett from Manitoba, Senator Oh from Ontario, Senator Beyak from Ontario and Senator Tardif from Alberta.

I have two quick questions, and these will be my only questions of the evening.

Mr. Paszkowski, we've seen in recent years disagreements on interprovincial liquor trade and transport. Some provinces have laws in place preventing interprovincial purchase and transport of liquor. Some provinces allow residents to order Canadian wine directly from wineries across Canada and have those products delivered to their homes.

I will ask both questions at the same time. Do you have a sense of how this is going? What changes are being made and are in the process of being made, and what impact do you see such regulations have on the ability to promote and sell our own products to our own market, before we talk about the international market?

The second question is for Mr. Goetz, and you'll never guess what it's about. With respect to your comments on the report of the Standing Senate Committee on Social Affairs, Science and Technology, the chair of that committee is with us this evening, so I will leave the details to him. But have you analyzed what the bottom-line impact will be in your industry and in others like you, not only for local trade but for international trade as well? What impact would such a tax have on your ability to promote and sell your products in the market, and what has been the impact, if any, on such a tax in other jurisdictions? You gave us one example. Are there others?

L'industrie canadienne du vin salue l'élimination des droits et des obstacles commerciaux non tarifaires, mais compte tenu des avantages commerciaux que procurent ces importants accords de libre-échange à nos concurrents, la ratification doit être accompagnée d'un soutien fédéral pour que l'industrie canadienne du vin puisse s'ajuster, se préparer et tirer avantage de la mise en œuvre des accords.

Nous recommandons fortement la mise en place d'un régime fiscal concurrentiel qui appuiera et favorisera la hausse de l'investissement privé dans les infrastructures, et nous invitons le gouvernement fédéral à faire preuve de leadership en vue d'améliorer l'accès au marché intérieur, notamment par la refonte et la modernisation de l'Accord sur le commerce intérieur et par l'élimination des barrières interprovinciales au commerce du vin. Ensemble, ces mesures aideront à stimuler l'innovation et l'investissement des entreprises, à améliorer notre position concurrentielle et à accroître notre part du marché intérieur, et elles permettront à notre secteur de tirer avantage des nouveaux débouchés à l'exportation.

Merci beaucoup.

Le vice-président : Merci, messieurs. Avant d'amorcer la période de questions, j'aimerais souhaiter la bienvenue à la sénatrice Merchant, de la Saskatchewan, au sénateur Plett, du Manitoba, au sénateur Oh, de l'Ontario, à la sénatrice Beyak, de l'Ontario, et à la sénatrice Tardif, de l'Alberta.

J'aurais deux brèves questions à vous poser, et ce seront mes deux seules questions de la soirée.

Monsieur Paszkowski, ces dernières années, nous avons assisté à des désaccords entre les provinces concernant le commerce et le transport des boissons alcoolisées. Certaines provinces ont mis en place des lois qui interdisent l'achat et le transport interprovincial d'alcool. Certaines provinces permettent à leurs résidents de commander des vins canadiens directement auprès des établissements vinicoles de partout au Canada et de se les faire livrer à domicile.

Je vais poser mes deux questions en rafale. Où en sommes-nous exactement? Quels changements sont apportés ou sont en voie de l'être, et selon vous, quelle sera l'incidence d'une telle réglementation sur notre capacité de promouvoir et de vendre nos produits sur notre propre marché, avant même de parler de marchés internationaux?

Ma deuxième question s'adresse à M. Goetz, et vous ne devinez jamais sur quoi elle porte. En ce qui a trait à vos commentaires au sujet du rapport du Comité sénatorial permanent des affaires sociales, des sciences et de la technologie, dont le président est ici ce soir, je vais lui laisser le soin de s'occuper des détails. Toutefois, avez-vous analysé les conséquences que cela pourrait avoir au sein de votre industrie et d'autres secteurs semblables, non seulement du point de vue du commerce local, mais aussi du commerce international? En quoi cette taxe nuirait-elle à votre capacité de promouvoir et de vendre

Mr. Paszkowski: As all of you know, in 2012, Bill C-311 passed, and the federal government amended the Importation of Intoxicating Liquors Act. It was the first time that act was touched in over 80 years. It had unanimous passage in both houses.

Since that time, three governments have acted. Manitoba, British Columbia, and Nova Scotia just this past summer opened up its borders to allow for the direct delivery of wine from one province into those specific provinces, with no strings attached. None of the other provinces have made that move at this point in time. Most of them have put in place either an amendment in regulation or a policy to allow for their residents to bring one case of wine back into their home province, as long as that wine is transported on their person.

As far as I'm concerned, that's not enough. Even though I'm in the wine industry and I have a big representation in British Columbia, I get to British Columbia maybe twice per year, which means I have access to two cases of wine from B.C. every year. I believe I'm much more fortunate than most Canadians.

It is problematic for us, because it is the only way we're able to market our products to consumers and build consumer loyalty across this country. Nova Scotia, being a case in point, given the population and a growing wine industry in that province — and many consumers like rum — it is a problem for them. Their industry can't grow if they can't sell their product. The only option they have is to sell to the million-plus consumers who reside in the province of Nova Scotia or export their product. They can't build that loyalty across the country, unless another liquor board decides to market the product for them. Our premium wines in liquor boards across the country have a 6-per-cent market share — yes, 6 per cent.

The Deputy Chair: Some of us Nova Scotia rum drinkers drink a fair amount of wine, as well.

Mr. Goetz, your answer to my other question, please?

Mr. Goetz: This concept of beverage taxes is a fairly new one, so it has only been tried in a couple of jurisdictions. Those are the ones I can speak to — the two examples I gave. The most recent one is in Mexico, which, again, is not just a tax on beverages but a tax on snack food as well and a whole variety of grocery cart items.

The initial studies we have, some industry-funded, some independent, as well as one from someone who helped design the tax regime in Mexico, have shown that there have been absolutely no health outcomes from the tax. At most, there has

vos produits sur le marché, et quel a été l'effet de la mise en œuvre d'une telle mesure fiscale dans d'autres pays? Vous nous avez donné un exemple. En avez-vous d'autres?

M. Paszkowski : Comme vous le savez tous, en 2012, le projet de loi C-311 a été adopté, et le gouvernement fédéral a modifié la Loi sur l'importation des boissons enivrantes. C'était la première fois qu'on modifiait cette loi en 80 ans. Le projet de loi a été adopté à l'unanimité dans les deux chambres.

Depuis lors, trois gouvernements ont pris des mesures. Le Manitoba, la Colombie-Britannique et la Nouvelle-Écosse, pas plus tard que l'été dernier, ont ouvert leurs frontières pour permettre la livraison directe de vin d'une province à l'autre, sans condition. Aucune des autres provinces n'a emboîté le pas pour l'instant. La plupart d'entre elles ont apporté une modification à la réglementation ou ont mis en place une politique permettant à leurs résidents de rapporter une caisse de vin chez eux, dans la mesure où ils la transportent eux-mêmes.

À mon sens, cela ne suffit pas. Même si je suis dans l'industrie vinicole et que j'ai beaucoup de représentants en Colombie-Britannique, je me rends dans cette province peut-être deux fois par année, ce qui me donne le droit d'acheter deux caisses de vin de la Colombie-Britannique par année. Je crois que j'ai beaucoup plus de chance que la majorité des Canadiens.

C'est problématique, parce que c'est le seul moyen que nous avons de commercialiser nos produits auprès de nos clients et de les fidéliser partout au pays. Dans le cas de la Nouvelle-Écosse, compte tenu de la population et de l'industrie vinicole en croissance dans cette province — et c'est sans compter le fait qu'il y a de nombreux consommateurs de rhum —, cela pose problème. Comment cette industrie peut-elle croître si elle ne peut pas vendre ses produits? La seule option qui s'offre à elle, c'est de vendre ses produits au million de consommateurs qui habitent dans la province ou de les exporter. Elle ne peut pas développer la fidélité de ses clients à l'échelle du pays, à moins qu'une autre société des alcools décide de commercialiser ses produits. Nos vins de qualité supérieure dans les sociétés des alcools du pays n'occupent que 6 p. 100 du marché.

Le vice-président : Je dirais que les Néo-Écossais parmi nous ne boivent pas que du rhum; ils boivent également une bonne quantité de vin.

Monsieur Goetz, pourriez-vous répondre à mon autre question?

M. Goetz : Ce concept de taxe sur les boissons est relativement récent, alors il n'a été mis à l'essai que dans quelques pays. Je peux revenir sur les deux exemples que j'ai donnés plus tôt. Au Mexique, soit le cas le plus récent, la taxe ne s'applique pas uniquement aux boissons; elle vise également les grignotines et divers articles d'épicerie.

Selon les études préliminaires réalisées jusqu'à maintenant — certaines financées par l'industrie; d'autres indépendantes, dont une menée par une personne qui a contribué à la conception du régime fiscal au Mexique —, il n'y a eu aucune répercussion

been a five- to seven-calorie decrease in average caloric intake of an average Mexican citizen. That's the one part that the tax was supposed to address, and it is clearly not doing that.

On the job side, however, we have early indications that there have been significant job losses in the beverage sector in Mexico. Again, the study that I cited was from the University of Nuevo León. At the low end, they have said that there have been approximately 10,800 job losses, and that's in the early days of the implementation of the tax.

Denmark — and this is well-documented, because they had a longer run at it — first introduced a “fat tax” that applied to products containing saturated fat. They were then going to increase that tax and have it also apply to products that have sugar in them as well.

The “fat tax” part of it, which contributes far more calories to Denmark diets than, for example, sugars-sweetened beverages, caused 1,200 job losses. It resulted in cross-border shopping to a serious extent and it was administratively very hard to put in place. They were arguing about a can of herring and, if it was packed in oil, it would be taxed. If the paper that covered the herring had oil, it would be taxed and others wouldn't. It was very administratively burdensome. There were, again, 1,200 job losses there. That was before the tax was fully implemented. It was repealed by an almost unanimous vote in Parliament 18 months later, and then the sugar part of it was obviously abandoned as well because that was going to take it even one step further. Those are the early examples.

This again is an industry where we have seen calories decrease as far as consumption. The calories Canadians have consumed over the past 10 years from beverages have declined by 20 per cent. That is fact. That is Stats Canada data. At the same time, obesity rates have continued to rise. The chart goes like this, as far as consumption versus obesity rates. It's very clear.

We have very significant front-line, full-time, pensioned, mostly unionized jobs in this industry, and to put that at risk on a tax experiment that has been proven ineffective at best is risky for our industry.

Senator Plett: My main question has really been answered, but let's pursue it a little further.

As the chair pointed out, I am from Manitoba. I don't think it was a hard decision for Manitoba to open borders to wine coming in because we are not really known for a whole lot of good wines. It was a pretty easy decision. I don't think that would necessarily be the same for people in British Columbia and certainly Ontario. What do you think are the chances of getting these provinces to move?

I'm going to continue along that line a little bit. How much would that help you? You listed a number of problems. You listed problems with Australian and New Zealand wines coming in. I

positive sur la santé. Au mieux, on a assisté à une réduction de cinq à sept calories par jour dans un régime alimentaire mexicain moyen. Visiblement, la taxe ne donne pas les résultats escomptés.

Du côté des emplois, cependant, tout indique déjà qu'il y a des pertes d'emplois importantes dans le secteur des boissons au Mexique. Encore une fois, l'étude que j'ai citée nous provient de l'Université de Nuevo León. D'après cette étude, la taxe aurait donné lieu à la perte d'environ 10 800 emplois, et c'est seulement dans les premiers jours de sa mise en œuvre.

Dans le cas du Danemark — les faits ont été bien démontrés, étant donné que cela fait plus longtemps —, on a d'abord introduit une « taxe sur le gras » qui s'appliquait aux produits contenant du gras saturé. On allait ensuite augmenter cette taxe et l'appliquer également aux produits riches en sucre.

La « taxe sur le gras », qui vise une bien plus grande proportion des calories du régime danois que les boissons sucrées, par exemple, a coûté 1 200 emplois. Elle a donné lieu à une augmentation considérable des achats outre-frontière et, sur le plan administratif, elle a été très difficile à mettre en place. Même une boîte de hareng pouvait être taxée de différentes façons, selon si le hareng se trouvait dans l'huile ou non. C'était très lourd à administrer. On a assisté à la perte de 1 200 emplois, et c'était avant que la taxe soit pleinement mise en œuvre. La taxe a donc été abolie par un vote quasi unanime au Parlement 18 mois plus tard, et on a finalement renoncé à la création d'une taxe sur le sucre. Ce sont les deux exemples que j'ai pour l'instant.

Encore une fois, l'industrie des boissons est une industrie où on a observé une diminution des calories. Au cours des 10 dernières années, les calories provenant des boissons consommées par les Canadiens ont diminué de 20 p. 100. C'est un fait. Ce sont les chiffres que nous a donnés Statistique Canada. Parallèlement, le taux d'obésité n'a pas cessé d'augmenter, ce qui est très contradictoire.

Au sein de l'industrie, nous avons des emplois de première ligne, à temps plein, ouvrant droit à pension et syndiqués, pour la plupart, et tout cela pourrait être mis en péril pour expérimenter une taxe qui s'est révélée inefficace et qui risque de nuire à notre industrie.

Le sénateur Plett : Vous avez en quelque sorte répondu à ma première question, mais je voudrais pousser la réflexion un peu plus loin.

Comme le président l'a indiqué, je suis originaire du Manitoba. Il n'a pas été difficile pour le Manitoba d'ouvrir ses frontières aux producteurs de vin parce que nous ne sommes pas reconnus pour produire du bon vin. En fait, la décision a plutôt été facile à prendre. Ce ne sera pas forcément la même chose en Colombie-Britannique et, évidemment, en Ontario. Selon vous, y a-t-il des chances que ces provinces aillent dans le même sens?

Je vais poursuivre dans cette même veine. À quel point cela pourrait-il vous aider? Vous avez énuméré une série de problèmes, notamment en ce qui a trait aux vins de l'Australie et de la

am fond of some Australian wines, but I am also certainly fond of some of B.C.'s wines. I think the Okanagan has some of the best wines around, and I think we can compete. So why are Australian wines more popular in Canada than our wines? Is it simply because people in Ontario can't get wine from the Okanagan, or what's the reason for that?

Mr. Paszkowski: I think that's a large part of it. We're not afraid to compete. As I mentioned in my presentation, a lot of people felt that our industry would fall apart after the free trade agreement and that we'd never be able to compete. We invested in research, in quality and in the VQA system. We slowly grew our industry to produce award-winning wines, and not just icewines. Sparkling and table wines around the world are winning awards.

The challenge that we have is twofold. Number one, we haven't had a great opportunity for liquor boards to champion our products outside of Ontario and British Columbia and increasingly in Nova Scotia, which really focus on the wines that they sell there. Most of the provinces across Canada have less than a 3 percent market share for our VQA wines or 100 per cent Canadian wines, so the opportunity hasn't been there.

In part, that's a problem of the industry. We haven't been a strong industry with a lot of funds behind it compared to the billions of dollars in third market promotion that the Europeans, Australians or New Zealanders put out, and liquor boards love having this money. If you can provide liquor boards with money to do marketing and shelf talkers and advertisements, they're going to pick it up. We've never had that level of funding. On average, our federal funding has been around \$200,000 or \$300,000 per year. That increased in December when we received funding in the area of about \$1.7 million matched by industry over the next two years, so we're going to be able to do a little bit more, going out there doing white tablecloth tastings to promote our products and to give the liquor boards the types of things they want to ensure they can sell our product. We recognize the fact they don't want our wines sitting on their shelf collecting dust. They want to move that product. We're going to be able to do a little bit more with some of the federal funding we've received.

We also attract 3 million tourists per year. When a tourist comes to our winery and would like to purchase a case of wine and have it shipped back home by courier because they are travelling on a motorbike or with their family or great distances and the wine will be vinegar by the time they get back home, we don't have the opportunity to do that, with the exception of those three provinces. That is our biggest opportunity. LCBO studies

Nouvelle-Zélande qui sont importés ici. J'aime bien les vins australiens, mais j'aime également les vins de la Colombie-Britannique. Je pense que l'Okanagan produit quelques-uns des meilleurs vins, et j'estime que nous pouvons faire concurrence aux vins australiens. Alors comment cela se fait-il que les vins australiens soient plus populaires au Canada que nos propres vins? Est-ce simplement parce que les Ontariens ne peuvent se procurer du vin de l'Okanagan?

M. Paszkowski : Je pense que cela explique en grande partie la situation. Nous n'avons pas peur de la concurrence. Comme je l'ai dit dans mon exposé, beaucoup de gens craignaient que notre industrie s'effondre après la conclusion de l'accord de libre-échange et que nous ne soyons pas en mesure de soutenir la concurrence. Nous avons investi dans la recherche, la qualité et le système VQA. Nous avons développé tranquillement notre industrie afin de produire des vins primés, et pas seulement des vins de glace. Nos vins mousseux et nos vins de table remportent des prix partout dans le monde.

Nous devons relever un double défi. Premièrement, nous n'avons pas eu la possibilité de mettre en valeur nos produits dans les sociétés d'alcool en dehors de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et, de plus en plus, de la Nouvelle-Écosse, qui se concentrent sur les vins qu'elles vendent là-bas. La plupart des provinces canadiennes occupent moins de 3 p. 100 du marché pour nos vins certifiés VQA et nos vins entièrement canadiens.

C'est donc un problème pour l'industrie. Notre industrie n'est pas solidement financée si on la compare aux milliards de dollars qu'investissent les Européens, les Australiens ou les Néo-Zélandais dans la promotion sur les marchés tiers, et les sociétés des alcools sont ravies d'avoir autant d'argent. Si vous fournissez aux régies des alcools les fonds nécessaires pour qu'elles puissent commercialiser vos produits, installer des affichettes d'étagère et diffuser des annonces publicitaires, elles vont s'occuper de vos produits. Nous n'avons jamais obtenu ce niveau de financement. Le financement du gouvernement fédéral se situe en moyenne entre 200 000 et 300 000 \$ par année. En décembre dernier, nous avons reçu un financement de l'ordre de 1,7 million de dollars, égalé par l'industrie, pour les deux prochaines années, ce qui nous permettra d'en faire un peu plus, c'est-à-dire de faire goûter nos produits et de donner aux régies des alcools les types de vin qu'elles sont assurées de vendre. Évidemment, elles ne veulent pas que nos produits accumulent de la poussière sur les tablettes. Elles veulent que nos produits se vendent rapidement, et le financement fédéral que nous avons reçu nous permettra d'en faire davantage à ce chapitre.

Nous attirons également 3 millions de touristes chaque année. Lorsqu'un touriste visite notre vignoble et aimerait acheter une caisse de vin et se la faire expédier chez lui, soit parce qu'il voyage en moto ou en famille, ou qu'il doit parcourir une si longue distance que le vin aura le temps de se transformer en vinaigre, nous n'avons pas cette possibilité, sauf dans ces trois provinces. Les études menées par la LCBO révèlent que lorsqu'un consommateur a visité une région viticole, il y a de fortes chances qu'il y revienne et qu'il achète des produits locaux.

will tell you that if a consumer has visited a winery, the chance of them going back and purchasing local products increases significantly.

It's important for two reasons. We have to be able to access our consumers, but we also have the ability to sell them something. You can buy anything on the Internet today, but you can't buy a bottle of wine. We can't even have a wine club in Ontario with wine club members in let's say Alberta because that would be illegal.

Senator Plett: On that particular issue, I think you are preaching to the choir here, because as you said yourself, both houses here unanimously passed a bill that our government brought forward. I think it may have been a private member's bill, I'm not sure, but nevertheless, we passed it unanimously in both houses because we agree with you. But what can we do to convince the provinces?

You said third party funding. Is that federal government funding?

Mr. Paszkowski: I said third country funding. The Europeans and the Australians provide funding to their industry to build markets outside of Australia or outside of the European Union. Hundreds of millions of dollars are being spent by those countries in Canada.

Senator Plett: Is your biggest problem the interprovincial barriers as opposed to you selling out to other countries? I do travel. Many of us do. We travel around the world. When I walk into a wine store in another country — maybe I'm not looking properly — I'm usually choosing somebody else's wine than Canadian wines. Do we not have them on the shelves there?

Mr. Paszkowski: I think it's a big part of success. You have to win at home. Every wine-producing country has won at home before they have made it big into the export market. Spain has 90 per cent of their domestic market, and they are one of the largest exporters in the world. Direct consumer delivery is going to put us in contact with our consumers at home. We'll become more profitable at home. When we're more profitable at home, we'll be able to export.

Let's use the United States as an example. In 2005, the Supreme Court ruled that it was unconstitutional if they didn't allow direct consumer delivery of wine. Forty-eight states have now opened it up. Small wineries in the United States represent 5 per cent of production. They represent 51 per cent of direct consumer delivery, shipping from California to New York state or elsewhere. As those small wineries become more and more profitable, where are they going to start shipping next? They are going to start shipping to one of the most attractive wine markets in the world, which is Canada.

C'est important pour deux raisons. Nous devons avoir accès à nos consommateurs, mais nous devons également être en mesure de leur vendre nos produits. On peut acheter n'importe quoi sur Internet de nos jours, mais on ne peut pas acheter une bouteille de vin. On ne pourrait même pas avoir un club de vin en Ontario avec des membres de l'Alberta, par exemple; ce serait illégal.

Le sénateur Plett : À cet égard, je pense que vous prêchez à des convertis, parce que vous l'avez dit vous-même, les deux chambres ont adopté à l'unanimité un projet de loi qui a été déposé par le gouvernement. Je ne suis pas sûr s'il s'agissait d'un projet de loi d'initiative parlementaire, néanmoins, nous l'avons adopté à l'unanimité parce que nous sommes d'accord avec vous. Mais que peut-on faire pour convaincre les provinces?

Vous avez parlé du financement de tierces parties. Est-ce un financement du gouvernement fédéral?

M. Paszkowski : J'ai plutôt parlé du financement des pays tiers. Les Européens et les Australiens ont accordé des fonds à leur industrie afin de développer des marchés en dehors de l'Australie ou de l'Union européenne. Des centaines de millions de dollars sont dépensés par ces pays au Canada.

Le sénateur Plett : Les obstacles interprovinciaux au commerce constituent-ils votre plus gros problème, ou s'il s'agit plutôt de la vente à l'étranger? Comme beaucoup d'entre nous, je voyage un peu partout dans le monde. Lorsque je me rends dans un magasin de vin d'un autre pays — peut-être que je ne regarde pas comme il faut —, j'opte habituellement pour des vins d'ailleurs plutôt que pour des vins d'ici. Est-ce que les vins canadiens se trouvent au moins sur les tablettes à l'étranger?

M. Paszkowski : Je pense que c'est un facteur de réussite. On doit d'abord gagner des consommateurs chez soi avant de se tourner vers les marchés internationaux. L'Espagne détient 90 p. 100 de son marché intérieur et elle est un des plus grands exportateurs dans le monde. La livraison directe au consommateur nous permettra d'entrer en contact avec nos consommateurs chez nous. Nous deviendrons ainsi plus rentables ici et nous pourrions ensuite viser les marchés internationaux.

Je vais vous donner l'exemple des États-Unis. En 2005, la Cour suprême a statué qu'il était inconstitutionnel d'empêcher l'expédition des vins de l'établissement vinicole au consommateur. Quarante-huit États ont désormais ouvert leurs frontières. Aux États-Unis, les petits vignobles représentent 5 p. 100 de la production, alors qu'ils représentent 51 p. 100 de la livraison directe au consommateur, de la Californie à New York ou ailleurs. À mesure que ces petites entreprises vinicoles accroîtront leurs profits, où pensez-vous qu'elles expédieront leurs produits? Elles se tourneront vers l'un des marchés du vin les plus attrayants dans le monde : le Canada.

Unless we can solve the Agreement on Internal Trade and allow our wineries to be able to ship to consumers that want to drink local products, we have two hands tied behind our back.

Senator Ogilvie: Mr. Goetz, as you would guess, I have a very different view of the issue than you do. I certainly recognize that you have a very successful and aggressive industry, and that is your right and indeed your responsibility to your shareholders.

With regard to the examples in Denmark that you used, I would certainly agree that's not a good example either way with regard to the issue of sugar tax. It was brought in in a very ill-conceived manner, as you identify, with regard to lipids, which have nothing to do with the issue of sugar directly, and they didn't get it extended in any meaningful way to sugar products whatsoever. So it's not an example relative to the success or failure of a sugar tax. It may be an example of a very unsuccessful and ill-conceived tax measure, but not with regard to sugar.

You didn't mention Hungary in your list of countries. Could you tell me what you know about sugar tax application in Hungary?

Mr. Goetz: I certainly can. The sugar tax in Hungary certainly goes far beyond anything that was recommended in your report. If that's something we want to talk about and consider here for Canada, that's an even broader argument and should not be compared to what has gone on in Mexico or —

Senator Ogilvie: How do you mean it's broader?

Mr. Goetz: It applies to lots of food and beverage products.

Senator Ogilvie: With regard to soda pop itself.

Mr. Goetz: That is absolutely captured under that tax, but so are honey and jam. In the Canadian context, maple syrup would be captured under that tax.

Senator Ogilvie: With soda pop, what is the increase in tax that they applied?

Mr. Goetz: I don't have the rate for Hungary right now.

Senator Ogilvie: It was roughly 27 per cent, and they have seen a 29 per cent reduction in consumption of soda pop. They have seen the suppliers create a number of new products that meet the requirements without the sugar content.

Are you aware of what's going on in the U.K. at the moment in their legislature?

Mr. Goetz: They are going to be introducing one, and there's a two-year time frame on that.

Senator Ogilvie: That's correct.

Tant que nous ne concluons pas un nouvel accord sur le commerce intérieur qui permet aux producteurs de vin d'expédier leurs produits aux consommateurs qui souhaitent boire du vin local, nous avons les mains liées.

Le sénateur Ogilvie : Monsieur Goetz, comme vous pouvez vous en douter, je ne vois pas la chose du même point de vue que vous. Je reconnais que vous avez une industrie dynamique et très prospère, et je sais que vous avez des responsabilités à l'égard de vos actionnaires.

Pour ce qui est des exemples que vous nous avez donnés, le Danemark n'est pas une bonne référence pour ce qui est de la taxe sur le sucre. Comme vous l'avez dit, cette taxe a été mal conçue au départ relativement aux produits riches en lipides, qui n'ont d'ailleurs rien à voir avec le sucre, et de toute façon, on a finalement renoncé à imposer une taxe sur les produits riches en sucre. Par conséquent, cela n'illustre en rien le succès ou l'échec d'une taxe sur le sucre. Il s'agit plutôt d'une mesure fiscale boiteuse qui ne concerne pas le sucre.

Vous n'avez pas mentionné la Hongrie dans votre liste. Pourriez-vous me dire ce que vous savez au sujet de l'application de la taxe en Hongrie?

M. Goetz : Absolument. La taxe sur le sucre appliquée en Hongrie va bien au-delà de ce qui est recommandé dans votre rapport. Si c'est quelque chose que vous voulez envisager pour le Canada, sachez que c'est un engagement encore plus vaste et qu'on ne devrait pas le comparer à ce qui se fait au Mexique ou...

Le sénateur Ogilvie : Qu'entendez-vous par là?

M. Goetz : La taxe s'applique à un grand nombre de produits alimentaires et de boissons.

Le sénateur Ogilvie : Aux boissons gazeuses, entre autres.

M. Goetz : Elles sont évidemment assujetties à cette taxe, mais on retrouve également le miel et la confiture. Au Canada, même le sirop d'érable serait visé par cette taxe.

Le sénateur Ogilvie : Pour ce qui est des boissons gazeuses, savez-vous ce que cette taxe représente en termes de coûts?

M. Goetz : Je n'ai pas ce chiffre avec moi en ce qui concerne la Hongrie.

Le sénateur Ogilvie : Si je ne me trompe pas, on parle d'une augmentation de près de 27 p. 100 du coût des boissons gazeuses, ce qui a entraîné une baisse des ventes de 29 p. 100. Certains fabricants de produits alimentaires ont même modifié la composition de leurs produits en conséquence.

Êtes-vous au courant de la situation au Royaume-Uni?

M. Goetz : Ils vont présenter un projet de loi, mais il y a un échecancier de deux ans.

Le sénateur Ogilvie : C'est exact.

Mr. Goetz: To get back to the question about Hungary, I'd like to talk about Canadian stats for the Canadian industry, which is different than Hungary, for example.

Almost 50 per cent —

Senator Ogilvie: You introduced Denmark and Mexico as examples against the Canadian tax. Therefore, it is appropriate to use any country where there is a tax in this area.

Mr. Goetz: Absolutely.

Senator Ogilvie: And there's only a few of them so far.

Mr. Goetz: Just to clarify, Hungary is a very broad tax. It is absolutely a grocery cart tax. If that's an example of something we want to implement here in Canada, we need to be straight with what is actually taxed there.

Senator Ogilvie: In our report, which you have criticized, we are referring only to a tax on your products, not the broad spectrum. Therefore, we are interested in the testimony with regard to the application of the tax on your products and the impact it had on consumption of your products. In that regard, it has had a very dramatic impact in Hungary.

The issue as well is this: Can you tell me the food value of a soda pop?

Mr. Goetz: As far as nutrients, it's not a surprise that there are not a lot of nutrients per se in a soda pop. It is used for enjoyment. Lots of people find various products tasty, not just always for their nutrient profile.

We always talk about not overconsuming any product, including our own products, which is also why, to stick to the Canadian context, almost 50 per cent of our products on the shelf are low or no-cal products that contain either under 50 or 60 calories or no calories at all.

The interesting thing about the report that was tabled was that the sugar tax would apply to products that have no sugar in them or no calories in them. This beverage sitting right here beside me is a carbonated beverage. It contains no sugar and no calories —

Senator Ogilvie: I am the author of that report, and what you said is fundamentally incorrect. We are recommending a tax on sugar beverages, the soda pop beverages, and it was directly related to sugar.

Each 250 to 300 glass of the sugar pops we considered contained 22 to 30 grams of sugar. Sugar is one of the major contributors to the obesity epidemic which has occurred in the last 30 years. There has not been a reduction in obesity and overweight in Canada. In fact, in children, it has increased three-fold over the last 20 years.

M. Goetz : Pour revenir à la Hongrie, j'aimerais parler de certaines statistiques concernant l'industrie canadienne, qui est différente de l'industrie hongroise, par exemple.

Près de 50 p. 100...

Le sénateur Ogilvie : Vous vous êtes servi des exemples du Danemark et du Mexique pour vous opposer à la taxe canadienne. Par conséquent, il convient d'examiner tous les pays où on a imposé une taxe dans ce secteur.

M. Goetz : Tout à fait.

Le sénateur Ogilvie : Et il y en a très peu jusqu'à maintenant.

M. Goetz : Pour mettre les choses au clair, sachez que la taxe qui est appliquée en Hongrie est extrêmement large. Elle s'applique à tout votre panier d'épicerie. Si c'est quelque chose que nous souhaitons mettre en œuvre ici au Canada, nous devons avoir l'heure juste sur ce qui est taxé là-bas.

Le sénateur Ogilvie : Dans notre rapport, que vous avez critiqué, nous parlons uniquement d'une taxe sur vos produits, et non pas sur l'ensemble des produits. Par conséquent, nous nous intéressons aux témoignages au sujet de l'application de la taxe sur vos produits et de l'impact que cela a eu sur la consommation de vos produits. À cet égard, on sait que la taxe a eu un effet marqué en Hongrie.

Cela dit, pouvez-vous me dire quelle est la valeur nutritive d'une boisson gazeuse?

M. Goetz : Évidemment, je ne vous apprendrai pas qu'il n'y a pas beaucoup d'éléments nutritifs dans une boisson gazeuse. C'est une question de goût. Beaucoup de gens consomment divers produits pour leur goût, et pas toujours pour leur valeur nutritive.

L'important, c'est de ne pas surconsommer, quel que soit le produit, y compris nos propres produits, ce qui explique aussi pourquoi, au Canada, presque la moitié de nos produits sur les tablettes sont à basse teneur calorique, c'est-à-dire qu'ils contiennent moins de 50 ou 60 calories, ou même pas du tout.

Ce qui est intéressant au sujet de ce rapport, c'est que la taxe sur le sucre s'appliquerait à des produits qui ne contiennent pas de sucre ni de calories. Cette boisson que j'ai ici est une boisson gazeuse, mais elle ne contient ni sucre ni calories...

Le sénateur Ogilvie : Je suis l'auteur de ce rapport, et ce que vous dites est totalement faux. Nous recommandons d'imposer une taxe sur les boissons sucrées, les boissons gazeuses, et tout ce qui est riche en sucre.

Chacun des 250 à 300 verres de boissons gazeuses que nous avons examinés contenait entre 22 et 30 grammes de sucre. Le sucre est l'un des principaux responsables des taux croissants d'obésité depuis les 30 dernières années. Il n'y a pas eu de recul de l'obésité ni de l'embonpoint au Canada. En fait, chez les enfants, le taux d'obésité a même triplé au cours des 20 dernières années.

Sugar is one of the major impacts. There are many factors that impact obesity. I would like to be able to blame you for it all, but in fact I can't. The issue is both diet and exercise. We recognize all those factors.

Our study focused on one of the major unessential components of consumption.

The Deputy Chair: Senator Ogilvie, I need a question. We can't redo the Social Affairs, Science and Technology Committee reports and/or discussions here. Do you have a question?

Senator Ogilvie: I've asked him a number of questions, and he skirted around them. That's why I went this way, chair. Not wanting to pursue this, under your direction, I will cease. I would like him to read the report in its accuracy because we only recommend a tax on sugar beverages. We do not recommend a tax on any other issue.

The Deputy Chair: That's fine. I know Mr. Goetz has the report. I assume he's read it in detail. It is an excellent report.

[Translation]

Senator Dagenais: My first question will be for Mr. Goetz, and my second one for Mr. Paszkowski.

Mr. Goetz, we know that transportation is an important factor in the exporting of your products. Is there a lot of potential in the Asian market for your industry? In what sector would you say the potential is the highest?

[English]

Mr. Goetz: The great thing about the non-alcoholic beverage industry — and I certainly don't mean to not answer your question — is that it is more of a local and domestic industry. With beverages, aside from some of the alcoholic beverages, it's very expensive to transport around. Liquid is heavy. In an industry where, like most groceries, most food and beverage, it's more of a pennies industry, our real market potential is a little bit closer to home, and that's in the United States. That is why I talked about the preclearance issue earlier as something that is a priority for us in our exports.

[Translation]

Senator Dagenais: Mr. Paszkowski, is the Canadian wine industry's production capacity currently large enough to lead to significant exports?

[English]

Mr. Paszkowski: We are a small exporter compared to most countries in the world. We will always be a relatively small wine-exporting country because we have restrictions in terms of productive agricultural land and climate. We don't have a

Le sucre est un des principaux responsables. De nombreux facteurs ont une incidence sur l'obésité. J'aimerais pouvoir vous faire porter tout le blâme, mais le fait est que je ne peux pas. Le problème est attribuable tant à l'alimentation qu'à l'exercice physique. Nous sommes conscients de tous ces facteurs.

Notre étude portait sur une des principales composantes inutiles de ce que nous consommons.

Le vice-président : Sénateur Ogilvie, vous devez poser une question. Nous ne pouvons pas recommencer les rapports et les discussions du Comité sénatorial permanent des affaires sociales, des sciences et de la technologie. Avez-vous une question?

Le sénateur Ogilvie : J'ai posé plusieurs questions au témoin, mais il les a contournées. Voilà pourquoi j'ai pris cette direction, monsieur le président. Sous votre gouverne, je vais donc m'arrêter ici, étant donné que je ne veux pas approfondir le sujet. J'aimerais que le témoin lise bien le rapport, car nous recommandons uniquement une taxe sur les boissons sucrées. Nous ne recommandons pas de taxer autre chose.

Le vice-président : Bien. Je sais que M. Goetz a le rapport, et je présume qu'il l'a lu en détail. C'est un excellent rapport.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Ma première question s'adressera à M. Goetz, et ma seconde, à M. Paszkowski.

Monsieur Goetz, on sait que le transport constitue un facteur important dans l'exportation de vos produits. Est-ce que le marché asiatique offre un grand potentiel à votre industrie? Dans quel secteur, selon vous, y aurait-il le plus de potentiel?

[Traduction]

M. Goetz : Ce qui est formidable à propos de l'industrie des boissons non alcoolisées — et je n'essaie certainement pas de contourner votre question —, c'est qu'il s'agit d'un secteur surtout local et national. Il est très coûteux de transporter des boissons, à l'exception de certaines boissons alcoolisées, étant donné que les liquides sont lourds. Les marges de notre industrie sont faibles, comme c'est le cas pour la plupart des produits d'épicerie, des aliments et des breuvages, et notre véritable potentiel de marché se situe un peu plus près de chez nous, soit aux États-Unis. Voilà pourquoi j'ai dit tout à l'heure que la question du dédouanement préalable était prioritaire, en ce qui a trait à nos exportations.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Monsieur Paszkowski, est-ce que la capacité de production de l'industrie du vin actuelle, au Canada, est assez grande pour donner lieu à des exportations importantes?

[Traduction]

M. Paszkowski : Nous sommes un petit exportateur comparativement à la plupart des pays du monde. Nous allons toujours exporter relativement peu de vin étant donné nos contraintes relatives aux régions qui se prêtent à la production

lengthy growing season here to produce some of the types of wines that you might be able to produce in Australia or Spain. Unless the temperature increases a little bit in wine-producing parts of Canada, we will always be restricted in terms of how much we can produce.

In certain parts, it would be more helpful for us in Canada. For wine production in Spain or Australia, they're now looking at producing grapes at higher altitudes to get cooler climate.

With more heat comes more alcohol, so certain wines become less enjoyable with higher alcohol content. Canadian wines are from a cool climate part of the country. They're very food-friendly wines. We're recognized for having very food-friendly products.

[Translation]

Senator Dagenais: In response to Ontario's decision to sell beer in grocery stores and supermarkets, the Ontario government decided to also allow the sale of wine in more than 300 commercial establishments. Are you in favour of that development?

Can you tell us whether any other provinces might follow Ontario's example? For instance, in Quebec, we can buy wine at Maxi, Provigo or IGA, and there is plenty of beer in all corner stores. However, I do not think that is the case in all the provinces.

Do you think other provinces could follow Ontario's example?

[English]

Mr. Paszkowski: You are correct. It's a long time coming. The opportunity to get our products in front of consumers on a more daily basis has been very positive. We think it will promote the attraction to local products, so we are excited about that, as long as grocery stores recognize that they have to have the same social responsibility criteria in place as the liquor boards have had.

British Columbia has also moved towards selling wine in grocery. It has been extremely successful in the four or five stores that are currently selling B.C. VQA wines. The new Saskatchewan government is going to be privatizing some of its retail liquor boards to the private sector, I believe over 40 of them across the province as a start. Alberta has already gone in that direction, and you're finding a few in Nova Scotia. In Quebec, there's a bill before the legislature right now to allow for different Quebec-produced wines to be sold in grocery, which currently isn't permitted. There are changes taking place in the industry. It clearly has to adapt, but I view most of it as being positive.

agricole et au climat. La saison de croissance du Canada n'est pas assez longue pour nous permettre de fabriquer certains des vins produits en Australie ou en Espagne. À moins que la température n'augmente un peu dans nos régions viticoles, la quantité de vin que nous pouvons produire sera toujours limitée.

Dans certaines régions canadiennes, ce serait vraiment mieux pour nous. En ce qui concerne la viticulture de l'Espagne ou de l'Australie, les producteurs essaient désormais de cultiver des raisins en altitude pour bénéficier d'un climat plus frais.

Plus il fait chaud, plus la teneur en alcool est élevée, ce qui rend certains vins moins agréables. Les vins canadiens sont produits dans des régions au climat frais. Ce sont des vins qui s'accordent très bien avec des mets divers. Nos produits sont reconnus pour cette qualité.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Pour donner suite à la décision de l'Ontario de vendre de la bière dans les épiceries et les supermarchés, le gouvernement ontarien a décidé de permettre également la vente de vin dans plus de 300 établissements commerciaux. Accueillez-vous cette nouvelle favorablement?

Êtes-vous en mesure de nous citer d'autres provinces qui pourraient suivre l'exemple de l'Ontario? Par exemple, au Québec, on peut acheter du vin chez Maxi, chez Provigo ou IGA, et de la bière, il y en a à profusion dans tous les dépanneurs. Cependant, je ne crois pas que ce soit le cas dans toutes les provinces.

Pensez-vous que d'autres provinces pourraient suivre l'exemple de l'Ontario?

[Traduction]

M. Paszkowski : Vous avez raison. C'était attendu depuis longtemps. La possibilité de présenter nos produits aux consommateurs sur une base quotidienne a été très positive. Nous croyons que cela renforcera l'attrait des produits locaux. Nous nous en réjouissons, pour autant que les épiceries reconnaissent qu'elles doivent appliquer les mêmes critères de responsabilité sociale que les régies des alcools.

La Colombie-Britannique a elle aussi commencé à permettre la vente de vin en épicerie. C'est une grande réussite pour les quatre ou cinq magasins qui vendent actuellement des vins BC VQA. Le nouveau gouvernement de la Saskatchewan compte privatiser certains de ses points de vente d'alcool au détail, et je crois qu'il commencera par plus de 40 d'entre eux d'un bout à l'autre de la province. L'Alberta a déjà emprunté cette voie, et il y a quelques magasins semblables en Nouvelle-Écosse. Au Québec, un projet de loi actuellement à l'étude vise à permettre la vente en épiceries de différents vins fabriqués dans la province, ce qui n'est pas permis pour l'instant. Des changements s'opèrent donc dans le milieu. L'industrie doit manifestement s'adapter, mais je considère que la plupart de ces modifications sont positives.

[Translation]

Senator Dagenais: I will wrap up with a bit of humour. Last week, I was at a grocery store in the U.S. with my wife, and I wanted to buy wine at 11 a.m. on a Sunday. However, I was told that wine could not be bought before noon. I was surprised to hear that, and I don't know whether we have that kind of a law in Canada.

[English]

Senator Tardif: My question is for Mr. Paszkowski. You mentioned in your presentation that some of your competitors have very aggressive marketing techniques, and you mentioned New Zealand, in particular, whose sales have gone up, I believe you said, by 18 per cent in 2015. I've had the opportunity to visit a few of the wine-growing regions in New Zealand, and I know that they are very aggressive in their marketing techniques. I think we've all seen the large newspaper ads in several of our national newspapers in regard to New Zealand wines.

As well, I noticed when I was in New Zealand that their production capacity seems to be much larger than most of the wineries in Canada. Maybe I just visited some of the larger wineries. Is the relatively small size of Canadian wineries an advantage or liability when it comes to competitiveness?

Mr. Paszkowski: That's a good question. There are economies of scale to wine production. To be able to be profitable in the wine industry, typically you have to be a certain size. Wineries do start off with a smaller footprint, and they grow over time. I don't have the number before me, but everybody is familiar in the wine industry as to what your production levels have to be at various price points to be competitive. All wineries tend to move in that direction.

We're young, so we've had a real influx of wineries over the past number of years, millions of dollars of investment in the past 10 years. Since the elimination of the excise tax on 100 per cent Canadian wines, 265 wineries have opened. That's 62 cents per litre, which is what the excise tax was. That provides you with a bit of uplift at the bottom end to get going, which is what the industry needed.

I think it was a success on behalf of the government, with 265 wineries, millions of dollars of investment, and it created \$1.7 billion in economic impact per year, every year now going out, at a loss of excise revenue of about \$250 million over a decade. Sometimes taxation by government is not the best measure. Elimination of taxation, reduction of taxation, could stimulate investment as well, which was the case here.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Je vais vous laisser sur une petite note humoristique. La semaine dernière, j'étais avec ma conjointe dans une épicerie aux États-Unis, et j'ai voulu acheter du vin à 11 heures le dimanche matin. Or, on m'a dit qu'on ne pouvait acheter du vin avant midi. J'ai été surpris de cette réponse, et je ne sais pas si ce type de loi existe au Canada.

[Traduction]

La sénatrice Tardif : Ma question s'adresse à M. Paszkowski. Vous avez dit dans votre exposé que certains de vos concurrents ont des techniques de commercialisation très agressives, et vous avez nommé plus particulièrement la Nouvelle-Zélande, dont les ventes auraient augmenté de 18 p. 100 en 2015 — je crois que c'est ce que vous avez dit. J'ai eu la chance de visiter quelques-unes des régions viticoles là-bas, et je sais que les pratiques de commercialisation sont très musclées. Je pense que nous avons tous déjà vu les grandes publicités des vins néo-zélandais dans bon nombre de nos journaux nationaux.

Lorsque j'étais là-bas, j'ai aussi remarqué que la capacité de production des producteurs semblait être nettement supérieure à celle de la plupart des établissements vinicoles canadiens. Je n'ai peut-être visité que les plus grandes installations. La taille relativement petite des établissements vinicoles canadiens constitue-t-elle un avantage ou un obstacle sur le plan de la compétitivité?

M. Paszkowski : C'est une bonne question. Il y a des économies d'échelle à réaliser en viticulture. Pour qu'un établissement vinicole puisse être rentable dans le milieu, il doit habituellement avoir une certaine taille. Les établissements vinicoles commencent par des installations plus modestes, puis grandissent avec le temps. Je n'ai pas les chiffres sous les yeux, mais tous ceux qui évoluent dans le milieu vinicole connaissent bien les niveaux de production à atteindre pour divers prix de vente afin d'être concurrentiels. Tous les établissements vinicoles ont tendance à aller en ce sens.

Notre industrie est jeune : il y a eu un véritable afflux d'établissements vinicoles ces dernières années, et des millions de dollars d'investissements au cours de la dernière décennie. Depuis la suppression de la taxe d'accise sur la totalité des vins canadiens, 265 établissements vinicoles ont ouvert leurs portes. Cela représente une économie de 62 ¢ par litre, ce qui était le coût de la taxe d'accise. Voilà qui donne un coup de pouce aux plus défavorisés qui veulent se lancer, et c'est ce dont l'industrie avait besoin.

Je pense que c'était une belle réussite pour le gouvernement, qui a gagné 265 établissements, des millions de dollars d'investissements et des retombées économiques annuelles de 1,7 milliard de dollars, en échange d'une perte de recettes fédérales de quelque 250 millions de dollars sur une décennie. Il arrive que le régime fiscal ne soit pas la meilleure solution. L'élimination et la réduction de l'imposition peuvent aussi stimuler l'investissement, et c'est ce qui s'est passé ici.

In New Zealand, you do have some bigger wineries, but you do have an equivalent number of very small wineries. The New Zealand wine industry about 20 years ago was the same size as the Canadian wine industry. In the 15 or 20 years that have passed, they have done significant research as well into Sauvignon Blanc and Pinot Noir, but they have a very small population and they can only sell their products to one or two grocery stores in the country. The margins are so low that they've had to put a significant amount of investment into exporting their products to higher margin countries such as Canada. They make more money selling it in Canada than they do selling it in New Zealand, which is why they have grown so successfully.

Senator Tardif: What does the elimination of import tariffs when the TPP comes into effect mean for your industry?

Mr. Paszkowski: It will definitely help our industry. Let's use Japan, for example, in the TPP. They have a 15 per cent value-added tariff in place. Chile and Australia have signed free trade agreements with Japan. With a bottle of wine that we sell into Japan, we're at a 15 per cent ad valorem tax disadvantage to those countries. The ability to remove that tariff over time puts us on the same footing as our competition. We're not taking a 15 per cent haircut every time we sell into Japan.

In terms of the other way around, our tariffs in Canada are relatively low. We're looking at about 1.5 to 4 cents per litre. If you think of Australia and New Zealand together, that's about 315 million litres of wine. That's about \$7 million in tariffs that the government will give up. That's \$7 million in tariffs that the Australians and New Zealanders will use towards investing in Canada to promote their products. That's why we are arguing that.

We support the agreements. We just need some front-end support because our competition is getting a better deal out of the agreements at the front end than we are because we still have to grow more market share domestically so that we can take advantage of the export opportunities by being profitable at home and being able to export. Currently only about 50 wineries are in a position to export.

Senator Tardif: The wine seems to be, in some cases, more expensive in Canada than wine you could get from Chile, Argentina or Australia.

Mr. Paszkowski: Absolutely. Our costs are higher to produce. We're a cooler climate, so it is more challenging for us in Canada to produce the wines, and we produce them at a higher cost.

Our super premium wines were also picked grape by grape, whereas in Chile you're going to have a mechanized system of cultivation there to pick their grapes. So they are producing large

Il est vrai que la Nouvelle-Zélande compte des établissements vinicoles de plus grande taille, mais on y retrouve tout autant de très petits établissements. Il y a environ 20 ans, l'industrie vinicole néo-zélandaise avait la même taille que l'industrie canadienne. Au cours des 15 à 20 dernières années, le milieu a mené d'importantes recherches sur le Sauvignon Blanc et le Pinot Noir. Or, le pays est très peu peuplé, et les produits ne peuvent être vendus là-bas que dans une ou deux épicerie. En plus, les marges sont tellement faibles que l'industrie a dû investir massivement dans l'exportation à destination de pays à marge plus élevée comme le Canada. Il est plus rentable pour les producteurs de vendre leur vin ici qu'en Nouvelle-Zélande, ce pour quoi ils sont devenus aussi bons.

La sénatrice Tardif : Quelle sera l'incidence sur votre industrie de l'élimination des droits d'importation qui suivra l'entrée en vigueur du Partenariat transpacifique, ou PTP?

M. Paszkowski : Cette mesure aidera certainement notre secteur. Prenons l'exemple du Japon dans le cadre du PTP, qui applique actuellement un droit de 15 p. 100 sur la valeur ajoutée. Le Chili et l'Australie ont chacun conclu un accord de libre-échange avec le Japon. Lorsque nous vendons une bouteille de vin à ce pays, nous essayons un désavantage fiscal de 15 p. 100 sur la valeur par rapport à ces pays. La possibilité d'éliminer ces droits au fil du temps nous placerait sur le même pied que nos concurrents. Nous ne subirions plus une perte de 15 p. 100 chaque fois que nous vendrions au Japon.

Inversement, les droits canadiens sont relativement faibles. Ils représentent approximativement 1,5 à 4 ¢ par litre. Ensemble, les vins de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande représentent environ 315 millions de litres. Le gouvernement renoncera donc à quelque 7 millions de dollars de droits. Ce sont donc 7 millions de dollars de plus que les Australiens et les Néo-Zélandais vont investir dans la promotion de leurs produits au Canada. Voilà qui explique notre point de vue.

Nous appuyons les ententes. Nous avons simplement besoin d'une aide initiale étant donné que nos concurrents feront d'emblée une meilleure affaire que nous. En effet, nous devons encore augmenter nos parts de marché canadiennes pour pouvoir tirer profit des occasions d'exportation, puisque nous devons être rentables au pays et être en mesure d'exporter. Or, seule la moitié des établissements vinicoles sont actuellement en mesure d'exporter.

La sénatrice Tardif : Dans certains cas, le vin canadien semble être plus cher que les produits en provenance du Chili, de l'Argentine ou de l'Australie.

M. Paszkowski : Tout à fait. Nos coûts de production sont supérieurs. Nous avons un climat frais, de sorte qu'il est plus difficile pour nous de produire des vins, ce qui augmente nos coûts de production.

Dans le cas de nos vins de grand prestige, les raisins ont aussi été récoltés un à un, alors que le Chili utilise un système de culture mécanisé pour la récolte du raisin. Ainsi, les grands établissements

volumes and they are the large wineries that you were talking about, not the very small hands-on experiences that you'll find in Canada. But our costs are higher.

I've used examples in Argentina where we couldn't even put juice into the bottle at the cost that the Argentinians are able to export to Canada. We have no idea how they do it, let alone buying the bottle, the cork, the cap and the sleeve that goes on it. We couldn't even put wine into that bottle at the same price that the Argentinians sell it here in Canada.

There's always going to be that issue. What we do have is a quality product that's very unique and small-scale and a growing interest in our products. We just have some barriers in place domestically that are restricting most Canadians from having the opportunity to taste it.

Senator Unger: Thank you, gentlemen, for your interesting presentations. A couple of my questions have already been asked. In Alberta, we have our liquor control board and they are very controlling, as far as I'm concerned, but I don't know why the reluctance to allow interprovincial trade with regard to wine and, for that matter, anything. Are you the people who call on the provinces to try to get them to drop that, and what are the barriers?

Mr. Paszkowski: Alberta was an interesting story because we assumed that when the bill passed, being a Conservative government at the time, which is very pro-business, and not under a liquor control model in the Province of Alberta, that it would be fine. They did have the regulations in place that would allow for wine to be exported from British Columbia into Alberta. I think it's roughly two years ago that Alberta changed its regulations, just prior to the NDP government coming into place, and allowed a consumer to travel to British Columbia or Ontario from Alberta and bring an tractor-trailer load of wine back with them. But you can't ship one bottle by courier. So they amended their regulations to disallow courier delivery and, therefore, that takes away the benefit of direct consumer delivery to their consumers.

My belief is that they have a private system with private retailers. They have a strong association group that's responsible throughout the alcohol and retail industry in the Province of Alberta who has lobbied the Alberta government heavily to disallow courier delivery of wine in fear that that may displace some sales for them.

We've learned from Manitoba, British Columbia and Nova Scotia. It has always been argued by the liquor retailers and liquor boards that if we allow direct-to-consumer delivery, it will displace the sales at their stores. That has not happened in any of those three provinces. Their sales have actually increased. Educating your consumers and allowing them access to more Canadian product increases their interest in wine. They not only buy more Canadian wine but they are buying more wines from different parts of the world.

vinicoles dont vous parliez produisent des volumes considérables, contrairement aux très modestes installations artisanales que nous retrouvons au Canada. Nos coûts sont toutefois plus élevés.

J'ai donné l'exemple de l'Argentine en disant que nous ne pouvons même pas embouteiller le liquide au coût où les Argentins arrivent à exporter leur vin au Canada. Nous ignorons totalement comment ils s'y prennent, sans parler de l'achat de la bouteille, du liège, du bouchon et du manchon. Nous ne pourrions même pas mettre le vin dans la bouteille au prix où les Argentins arrivent à le vendre au Canada.

Nous aurons toujours ce problème. Nous avons toutefois un produit de qualité tout à fait unique et artisanal qui suscite un intérêt grandissant. Il y a par contre des barrières à l'échelle nationale qui empêchent la plupart des Canadiens de goûter aux produits.

La sénatrice Unger : Messieurs, je vous remercie de vos exposés intéressants. Deux ou trois de mes questions ont déjà été posées. En Alberta, nous avons une régie des alcools qui exerce selon moi un contrôle rigoureux du milieu, mais j'ignore pourquoi on hésite à permettre le commerce interprovincial du vin, ou même de quoi que ce soit d'autre. Est-ce vous qui faites pression sur les provinces pour les amener à changer d'avis? Quels sont les obstacles, au juste?

M. Paszkowski : L'histoire de l'Alberta est intéressante, car nous avons présumé que tout irait bien lorsque le projet de loi serait adopté, puisqu'un gouvernement conservateur était au pouvoir à l'époque et que le parti est très favorable aux affaires, contrairement au modèle de régie des alcools de la province. Une réglementation a bel et bien été mise en place pour permettre l'exportation du vin de la Colombie-Britannique à l'Alberta. Je pense que l'Alberta a modifié ses règles il y a environ deux ans, juste avant l'arrivée au pouvoir du gouvernement du NPD, de sorte qu'un consommateur peut partir de l'Alberta pour se rendre en Colombie-Britannique ou en Ontario avec une semi-remorque chargée de vin. Il est toutefois interdit d'envoyer une bouteille par messenger. La province a donc modifié sa réglementation de façon à interdire la livraison de colis, ce qui empêche les consommateurs de bénéficier d'une livraison directe.

À mon avis, la province a mis en place un réseau privé avec des détaillants privés. Un groupe puissant est responsable de l'ensemble de l'industrie albertaine des boissons alcoolisées et du commerce de détail, et il a exercé de fortes pressions auprès du gouvernement provincial pour que celui-ci interdise la livraison de vin par messenger de peur que cela ne soutire des ventes au milieu.

Nous avons appris de l'expérience du Manitoba, de la Colombie-Britannique et de la Nouvelle-Écosse. Les points de vente d'alcool au détail et les régies des alcools ont toujours dit qu'ils allaient perdre des ventes si la livraison directe au consommateur était permise. Or, ce n'est arrivé dans aucune de ces provinces. À vrai dire, les ventes ont plutôt augmenté. La sensibilisation des consommateurs et le fait de leur donner accès à

Senator Unger: You talk about the wine industry being a \$6.8 billion a year industry, and yet exports are only \$74 million. You've talked about that quite a bit. Are there any one or two specific things that would increase your ability to export more?

Mr. Paszkowski: Yes. There are two critical factors that we need to take advantage of what the trade agreements are offering us, and one is to address the interprovincial trade issue, so to address the Agreement on Internal Trade. We're hopeful that the federal and provincial ministers who are tackling this right now will finally amend the AIT to allow for interprovincial delivery of wine, which will be very helpful.

If that doesn't happen, I'm hopeful that given the number of Liberal governments across this country, and a Liberal federal government, that there may be some pressure amongst Liberals to actually liberalize, because the key wine-producing jurisdictions such as Nova Scotia, Ontario, Quebec and British Columbia are all Liberal governments. I think it's absolutely unfair for the British Columbia government to have opened up its market to all 100 per cent Canadian wines to be shipped there, yet not one bottle of B.C. wine can be shipped to Ontario or Quebec. That's not fair.

The second issue in terms of taking advantage would be to support us in terms of some immediate capital infrastructure investment so we can further improve the quality of our wines and make the much-needed investments that we need to be able to grow our local opportunities.

As I mentioned, 3 million tourists come through our wineries every year. That's \$1.2 billion in economic impact for the economy. We can't afford for our wineries to start falling apart or not have the most modern technology to develop the types of wines as the Bordeaux or Burgundy. We really need that help as our competitors are receiving help from their governments.

We believe that with those two measures, we can compete and we can take advantage, and over a 10-year period we will be exporting a lot more than we are right now and we're going to have more than a 32 per cent market share in this country. It will be closer to 50 per cent, which is where we were prior to the free trade agreement being signed in 1988.

Senator Merchant: I'll start with Mr. Goetz. Maybe you feel a little bit left out.

Mr. Goetz: Wine is an exciting topic; I enjoy it as well.

un plus grand nombre de produits canadiens attisent leur intérêt pour le vin. Ils achètent donc plus de vins produits au Canada et dans différentes régions du monde aussi.

La sénatrice Unger : Vous dites que l'industrie vinicole représente 6,8 milliards de dollars par année, et pourtant, les exportations s'élèvent à 74 millions de dollars seulement. Vous en avez beaucoup parlé. Y a-t-il une ou deux mesures précises qui vous permettraient d'exporter davantage?

M. Paszkowski : Oui. Nous avons besoin de deux facteurs déterminants pour pouvoir tirer parti de ce que les accords commerciaux ont à nous offrir. D'une part, il faut régler la question des échanges interprovinciaux de l'Accord sur le commerce intérieur, ou ACI. Nous espérons que les ministres fédéraux et provinciaux qui se penchent actuellement sur la question vont enfin modifier cet accord pour permettre la livraison interprovinciale de vin, ce qui nous aidera grandement.

Si aucune modification n'est apportée, j'ai bon espoir que des pressions puissent être exercées au sein des libéraux, avec le nombre de gouvernements libéraux au pays et le gouvernement fédéral libéral, afin de véritablement libéraliser le marché, étant donné que les principales régions viticoles comme la Nouvelle-Écosse, l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique ont tous des gouvernements libéraux. Je pense qu'il est absolument injuste que le gouvernement de la Colombie-Britannique ait ouvert son marché à la totalité des vins canadiens, qui peuvent désormais être expédiés là-bas, alors qu'aucune bouteille de la province ne peut être envoyée en Ontario ou au Québec. C'est injuste.

Le deuxième élément qui nous permettrait de tirer parti de l'accord serait que le gouvernement nous aide au moyen d'un investissement immédiat en infrastructure. Nous pourrions ainsi améliorer davantage la qualité de nos vins et réaliser les investissements indispensables à l'exploitation des débouchés locaux.

Comme je l'ai dit, il y a chaque année 3 millions de touristes qui visitent nos établissements vinicoles, ce qui représente des retombées économiques de 1,2 milliard de dollars. Nous n'avons pas les moyens de laisser nos installations tomber en décrépitude ou de ne pas les doter des technologies de pointe nécessaires à la fabrication de vins comme des bordeaux ou des bourgognes. Nous avons vraiment besoin de cette aide étant donné que nos concurrents reçoivent un coup de pouce de leur gouvernement.

Nous croyons que ces deux mesures nous permettront de soutenir la concurrence et de tirer profit des accords. D'ici une dizaine d'années, nous exporterions bien plus qu'aujourd'hui et détiendrions plus que 32 p. 100 des parts de marché au pays. Nous aurions environ la moitié du marché, comme c'était le cas avant la signature de l'accord de libre-échange en 1988.

La sénatrice Merchant : Je vais d'abord m'adresser à M. Goetz. Vous vous sentez peut-être un peu laissé pour compte.

M. Goetz : Le vin est un sujet emballant. La discussion me plaît quand même.

Senator Merchant: Your association launched the balanced calories initiative in 2015.

Mr. Goetz: Yes, we did.

Senator Merchant: Could you explain to us what the driver behind that was, the purpose, and how this will affect exports of your products and if so why?

Mr. Goetz: I don't know if I can tie that back to exports. I'll try. I'll leave that to the end though because I have to think about that for a second. But thank you for asking about that.

In 2015, major beverage producers in Canada, in partnership with the Conference Board of Canada, made a commitment at one of their food summits to work towards in the next 10 years a decrease in all non-alcoholic beverages, non-dairy, to reduce the calories in the Canadian portfolio by 20 per cent.

In my exchange with Senator Ogilvie, what I tried to say was that beverage consumption of full-calorie beverages has dropped by almost 18 per cent in the last 10 years. At the same time, calories in the Canadian portfolio that Canadians are consuming has also dropped by 20 per cent. A lot of that has to do with the popularity of water products, bottled water, water with a little bit of flavour in it, but that growth in that market cannot continue so we're not going to see that continued drop in calories.

Our industry, which makes up only 5 per cent of all the calories that Canadians consume, far less than my friend in the wine sector, may make up a small portion of the calorie portfolio in Canada, but we still want to do our part. That's our commitment to work toward that aspirational goal.

The Conference Board of Canada will be monitoring and reporting on our progress. They will be issuing a benchmark report shortly just to make sure we all know where we're starting from as far as calorie consumption from non-alcoholic beverages and continue to drive those calories down.

You can do this in three ways: Introduction of new products, of low and no-calorie products; smaller package sizes. In the grocery stores, you may have seen the mini cans that many of our members are using now. Also, we are leveraging our marketing dollars promoting those low and no-calorie beverages as well to further drive that.

It's a proposal that will be measurable. We hope we can get to 20 per cent. We may not, but we're going to work to get there.

Senator Merchant: Good. I wish you luck because it will be good for you and it will be good for us too.

La sénatrice Merchant : Votre association a lancé en 2015 l'initiative Équilibre en calories.

M. Goetz : C'est exact.

La sénatrice Merchant : Pourriez-vous nous expliquer ce qui a motivé le projet, ou quel en était l'objectif? Dans quelle mesure l'initiative aura-t-elle une incidence sur les exportations de vos produits? Pourquoi a-t-elle un effet, le cas échéant?

M. Goetz : J'ignore si je peux faire un rapprochement avec les exportations. Je vais essayer. Je vais toutefois y revenir à la fin étant donné que je dois y réfléchir un instant. Mais je vous remercie d'avoir posé la question.

Lors d'un sommet sur l'alimentation en 2015, de grands producteurs canadiens de boissons se sont engagés, en partenariat avec le Conference Board du Canada, à diminuer de 20 p. 100 l'apport calorique de l'ensemble des boissons non alcoolisées et des produits non laitiers vendus sur le marché canadien au cours de la prochaine décennie.

Lors de mon échange avec le sénateur Ogilvie, j'essayais de dire que la consommation de boissons à teneur non réduite en calories a chuté de près de 18 p. 100 au cours de la dernière décennie. Parallèlement, la teneur en calories de l'ensemble des produits canadiens consommés par la population a aussi diminué de 20 p. 100. C'est en grande partie attribuable à la popularité des produits à base d'eau, comme l'eau en bouteille et l'eau légèrement aromatisée, mais la croissance de ce marché ne peut pas se poursuivre, de sorte que la consommation de calories ne va pas continuer à descendre.

Notre industrie ne représente que 5 p. 100 de l'apport calorique total des Canadiens, ce qui est bien moins que mes confrères du secteur vinicole. Même si nous sommes responsables d'une petite portion seulement des calories consommées au Canada, nous voulons mettre la main à la pâte. Voilà pourquoi nous nous sommes engagés à poursuivre cet objectif ambitieux.

Le Conference Board du Canada surveillera la situation et présentera un bilan de nos progrès. Il publiera bientôt un rapport d'analyse comparative pour être certain que nous connaissions tous l'apport calorique des boissons non alcoolisées au départ, un chiffre que nous continuerons à faire descendre.

Nous pouvons nous y prendre de trois façons : introduire de nouveaux produits, introduire des produits hypocaloriques ou sans calories, ou diminuer la taille des emballages. Vous avez peut-être déjà vu en épicerie les mini cannettes que bon nombre de nos membres utilisent désormais. Par ailleurs, nous misons aussi sur nos budgets de commercialisation pour faire la promotion de ces boissons hypocaloriques ou sans calories et stimuler davantage les ventes.

C'est une proposition qui sera mesurable. Nous espérons pouvoir atteindre une baisse de 20 p. 100. Ce ne sera peut-être pas possible, mais nous allons déployer des efforts en ce sens.

La sénatrice Merchant : Bien. Je vous souhaite bonne chance, car ce sera une bonne chose pour vous, et pour nous aussi.

I hate to do this because we have Senator Oh here and he's the expert in the Chinese markets. We were in China not too long ago. The Chinese do drink wine, but I don't think Canadian wines have penetrated the Chinese market. At this moment, they will not be signing the Trans-Pacific Partnership. What are your plans then for penetrating that market, because the Chinese market is a huge market?

Mr. Paszkowski: It is our second largest export market, and it is a growing market. It takes time to penetrate the market but we do have a number of wineries that have spent a significant amount of time in China. I can mention Pillitteri Winery in Ontario. Pelee Island in Ontario has actual stores in China where they're selling their products. They have reached the next level of retailing.

In terms of our sweet wines and icewines, it is an extremely attractive marketplace for us for those premium wines receiving premium price points, but more increasingly, as there is a growing interest in wine, as you mentioned, our table wines and our sparkling wines are doing well also.

We participated in what is known as the World Wine Trade Group for the past 20-something years. It is a group made up of a number of countries, Canada, U.S., Australia, Chile, Argentina, New Zealand, South Africa and the Republic of Georgia, to develop agreements on labelling, on winemaking practices, to harmonize regulations across those countries to support trade so that when I'm shipping into one of those countries, I don't have to re-sticker my label to meet the requirements of that country. We mutually accept each other's labelling standards.

We're working to try and get China to join the World Wine Trade Group as well to ease the export of those products into that very important and lucrative market for us. If we can do that, we can eliminate some of the obstacles and make it even more profitable.

It is one of our key markets and part of our wine export strategy to grow into China at a higher level, so we were thrilled to hear in the budget and prior to that the government does have an interest in signing a free trade agreement with China.

Senator Mercer: Thank you, and speaking of China, Senator Oh.

Senator Oh: My question refers to our wine tourism industry in Canada. As you know, Canadian icewine has a great reputation in China, and 90 per cent of Chinese visitors purchased icewine following winery tours. That's a value of \$6.7 million in 2014. Can you tell us more about the case study that you conducted on Chinese visitors and icewine tourism?

J'ai horreur de poser ce genre de question étant donné que le sénateur Oh est présent et qu'il est le spécialiste des marchés chinois. Nous sommes allés en Chine il n'y a pas si longtemps. Les Chinois boivent bel et bien du vin, mais je doute que les vins canadiens aient pénétré le marché. Pour l'instant, la Chine ne compte pas signer le PTP. Dans ce cas, que prévoyez-vous faire pour pénétrer le marché chinois, étant donné sa taille immense?

M. Paszkowski : Le marché chinois est notre deuxième marché d'exportation en importance, et il grandit. Il faut du temps pour le pénétrer, mais nous avons des établissements vinicoles qui ont passé beaucoup de temps sur place. Je pense notamment au vignoble Pillitteri, en Ontario. Pelee Island Winery, en Ontario, a même ouvert des magasins en Chine pour vendre ses produits. L'entreprise a atteint le niveau supérieur en matière de détail.

Parlons maintenant de nos vins doux et de nos vins de glace. Le marché est extrêmement attrayant pour nos vins de grande qualité à prix supérieurs, mais les consommateurs s'intéressent de plus en plus au vin, comme vous l'avez dit. Nos vins de table et nos vins mousseux se portent bien aussi.

Depuis environ 20 ans, nous faisons partie de ce qu'on appelle le Groupe mondial du commerce du vin, qui est composé d'un certain nombre de pays, comme le Canada, les États-Unis, l'Australie, le Chili, l'Argentine, la Nouvelle-Zélande, l'Afrique du Sud et la République de Géorgie. L'objectif du groupe est d'établir des ententes sur l'étiquetage et les pratiques de viticulture, et d'harmoniser la réglementation entre ces pays en faveur des échanges commerciaux. Ainsi, lorsque nous envoyons nos produits dans un de ces pays, nous n'avons pas besoin de les ré-étiqueter pour respecter les exigences du pays. Nous acceptons mutuellement les normes d'étiquetage des autres.

Nous essayons de convaincre la Chine de se joindre au Groupe mondial du commerce du vin afin de simplifier l'exportation de ces produits à destination de ce marché des plus importants et lucratif pour nous. Si nous y arrivons, nous pourrions éliminer certains obstacles de sorte que ce soit encore plus rentable.

La Chine est un de nos principaux marchés, et notre stratégie d'exportation du vin consiste notamment à augmenter notre présence là-bas. Nous étions donc ravis d'apprendre dans le budget, et même avant, que le gouvernement envisage la signature d'un accord de libre-échange avec le pays.

Le sénateur Mercer : Merci. En parlant de la Chine, c'est au tour du sénateur Oh.

Le sénateur Oh : Ma question porte sur notre secteur canadien du tourisme œnologique. Comme vous le savez, le vin de glace canadien jouit d'une excellente réputation en Chine, et 90 p. 100 des visiteurs chinois en ont acheté une bouteille après leur visite des vignobles. Voilà qui représentait 6,7 millions de dollars en 2014. Pouvez-vous nous en dire plus à propos de l'étude de cas que vous avez réalisée sur les visiteurs chinois et le tourisme entourant le vin de glace?

Mr. Paszkowski: We know it's extremely important, and we have buses coming through our wineries on a daily basis. They have a significant interest in icewine. They do purchase icewine mainly for gifting when they go back. One of my members, Summerhill Pyramid, for example, in the Okanagan, has actually created a warehouse in China so that when the tourists come to their winery, they can purchase the wine and don't have to bring it back with them. It will be waiting in China and delivered to their doorstep once they arrive there.

We have also worked with the Chinese government in terms of educating them on our icewine standards, because icewine can be produced in China. We want to make sure that if it is produced, it is produced with internationally accepted vinological practices.

But we also have a problem in China with counterfeit icewine. It has been identified that roughly 50 per cent of all icewine sold in China is counterfeit, and that has been a significant challenge for us.

We have invested in trademarking VQA in China. Interestingly enough, when I did start that process, it took me almost seven years. When we put in our application to trademark VQA, we found out there were three Chinese nationals ahead of us in a trademark line trying to trademark VQA as well. We beat all of them, and now we have it.

It is a slower process, but we believe it is extremely worthwhile because we see great opportunities in that marketplace, as has been experienced by countries like Australia. Australia signed a free-trade agreement with China. We are taking a look at the wine chapter in that agreement to see if Canada and China are interested in pursuing an agreement and if we can follow the same mechanisms with tariff reductions, vinological practices, et cetera.

Senator Oh: Do you think our embassy and trade office in China give you enough support in promoting the icewine and any other wine markets in China?

Mr. Paszkowski: I think we are getting very good support from the post in China. We just had a sweet wine event in Chengdu. The Canadian ambassador was at our booth, supporting us there. It is a recognized opportunity for the Canadian wine industry, and we are getting good support, both from the ambassador and his staff. I know that B.C.'s representative in Beijing is the brother of my chairman, Tony Stewart, the owner of Quails' Gate in B.C., who is working very hard on behalf of the B.C. government to open up the Chinese marketplace for Canadian wines.

Senator Oh: Two years ago, I was in Beijing, and they brought me to help launch the Pelee Island wine in Beijing.

M. Paszkowski : Nous savons que ce tourisme est fort important, et il y a chaque jour des autobus qui s'arrêtent dans les vignobles. Ces gens s'intéressent grandement au vin de glace. Ils en achètent surtout pour en faire cadeau à leur retour. Par exemple, un des membres de notre association de la vallée de l'Okanagan, Summerhill Pyramid, a même ouvert un entrepôt en Chine pour que les touristes qui visitent l'établissement vinicole puissent acheter le vin sans devoir le transporter avec eux. Le produit les attendra en Chine et sera livré à leur porte lorsqu'ils seront de retour.

Nous avons aussi travaillé avec le gouvernement chinois afin de le sensibiliser à nos normes de fabrication du vin de glace, étant donné que le vin de glace peut aussi être fabriqué en Chine. Nous voulons nous assurer que, si c'est le cas, la production respecte les pratiques vinicoles acceptées à l'échelle internationale.

Mais nous avons aussi un problème de vin de glace contrefait en Chine. Il semble qu'environ la moitié des vins de glace vendus en Chine sont contrefaits, ce qui représente tout un défi pour nous.

Nous avons investi dans l'établissement de la marque de commerce VQA en Chine. Fait intéressant, la démarche m'a pris presque sept années. Lorsque nous avons soumis notre demande pour la marque VQA, nous avons appris que trois ressortissants chinois nous avaient devancés et tentaient eux aussi d'établir cette marque de commerce. Nous les avons tous supplantés, et nous avons maintenant la marque.

Le processus est lent, mais nous croyons que le jeu en vaut vraiment la chandelle compte tenu des formidables occasions que nous constatons sur le marché, comme l'ont vécu des pays comme l'Australie, qui a signé un accord de libre-échange avec la Chine. Nous sommes en train d'examiner le chapitre de cet accord qui porte sur le vin afin de déterminer si le Canada et la Chine souhaitent conclure une entente, et si nous pouvons respecter les mêmes mécanismes ayant trait aux réductions tarifaires, aux pratiques vinicoles, et ainsi de suite.

Le sénateur Oh : Croyez-vous que notre ambassade et notre bureau commercial sur place vous aident suffisamment à faire la promotion du vin de glace et d'autres marchés vinicoles chinois?

M. Paszkowski : Je pense que nous recevons un excellent soutien du bureau chinois. Nous venons d'assister à un événement sur le vin doux à Chengdu, et l'ambassadeur canadien était à notre kiosque pour nous appuyer. Il s'agit d'une véritable occasion pour le milieu vinicole canadien, et nous recevons un appui précieux de l'ambassadeur et de son personnel. Je sais que le représentant de la Colombie-Britannique à Beijing est le frère de notre président Tony Stewart, propriétaire de Quails' Gate en Colombie-Britannique, qui ne ménage pas les efforts au nom du gouvernement de la province pour ouvrir le marché chinois aux vins canadiens.

Le sénateur Oh : Il y a deux ans, alors que j'étais à Beijing, on m'a demandé d'aider au lancement du vin Pelee Island à Beijing.

Senator Plett: A short supplementary: How do you make a counterfeit wine?

Mr. Paszkowski: Sugar and water, or worse.

Senator Plett: What does it taste like? Obviously, people would not be buying it if it didn't taste like icewine, would they?

Mr. Paszkowski: In many cases in the Chinese marketplace, the product is purchased for gifting. So you'd purchase the product in an icewine bottle with a Canadian flag on it. Toronto icewine, Whistler icewine — I have seen all kinds of variations. It's never consumed. It goes into a cabinet. You know, "My son bought me a bottle of icewine," so it may not be consumed.

Our biggest fear is from a food and safety perspective. If it isn't following the international standards for icewine, we don't know what is in the product. If someone does consume that product, which isn't a legitimate icewine, and gets sick or, worse, dies, that's not exactly the best reputation for icewine that we want. With social media, it would go around the world in seconds.

We are watching closely. We are just negotiating an information-sharing agreement with the World Wine Trade Group on counterfeit wine products, with icewine being one of the key ones. It's not just icewine, but all wines. It's not only a loss of revenue; it's the potential that someone could get seriously ill, because we don't know what is in the bottle.

Senator Beyak: Mr. Paszkowski, I sit on Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce as a replacement — it's not one of my regular committees — and they are talking about provincial trade barriers right now. Have you presented to them? Wine hasn't come up in the meetings I've gone to, but they are concerned with solving the problem that's been going on for 30 years.

Mr. Paszkowski: I believe I was invited yesterday to present at the committee in a couple of weeks, so it will be addressed. We are excited with the opportunity. If the agreement on internal trade can be amended, finally the barriers will come down. I think the political will is there.

There has been a lot of pressure from the liquor boards not to make any change. Underneath the current agreement on internal trade, you need absolute consensus. So there might be some provinces in favour of making an amendment, but unless there is 100 per cent consensus, there can be no change to the AIT.

Le sénateur Plett : J'ai une petite question complémentaire : comment fabrique-t-on un vin de contrefaçon?

M. Paszkowski : À l'aide de sucre et d'eau, ou pire.

Le sénateur Plett : Que goûte le produit? Évidemment, les consommateurs ne l'achèteraient pas s'il ne goûtait pas comme du vin de glace, n'est-ce pas?

M. Paszkowski : Bien souvent sur le marché chinois, le produit est acheté pour être offert en cadeau. Le consommateur peut donc acheter le produit dans une bouteille de vin de glace qui porte le drapeau canadien. Il peut s'agir du vin de glace de Toronto, ou de Whistler... J'ai vu toutes sortes de variations. Le produit n'est jamais consommé. Il sera placé sur une étagère. Vous savez, la dame peut dire que son fils lui a acheté une bouteille de vin de glace, de sorte que le produit n'est jamais consommé.

Notre principale crainte est sur le plan de la salubrité alimentaire. Si le produit ne respecte pas les normes internationales de la production du vin de glace, nous ignorons ce qu'il contient. Disons qu'une personne finit par consommer le produit de contrefaçon, alors qu'il n'a rien d'un vin de glace, puis qu'elle tombe malade ou, pire encore, qu'elle meurt, ce n'est pas exactement la réputation que nous souhaitons pour nos vins de glace. Avec les médias sociaux, l'affaire pourrait faire le tour du monde en quelques secondes.

Nous surveillons la situation de près. Nous sommes justement en train de négocier un accord d'échange d'information avec le Groupe mondial du commerce du vin qui porte sur les vins de contrefaçon, et le vin de glace est un des volets les plus importants. Il ne s'agit pas seulement du vin de glace, mais aussi de tous les autres vins. Ce n'est pas que la perte de revenus qui nous inquiète, mais bien la possibilité qu'une personne tombe gravement malade, étant donné que nous ignorons le contenu de la bouteille.

La sénatrice Beyak : Monsieur Paszkowski, je siège au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce à titre de remplaçante — ce n'est pas un de mes comités habituels —, où il est actuellement question des barrières au commerce intérieur. Avez-vous comparu devant ce comité? Il n'a pas été question du vin dans les séances auxquelles j'ai assisté, mais les membres cherchent à régler le problème qui perdure depuis 30 ans.

M. Paszkowski : Je crois avoir été invité hier à comparaître devant le comité dans deux ou trois semaines, de sorte que la question sera abordée. Nous sommes ravis de cette occasion. Si l'Accord sur le commerce intérieur, ou ACI, peut être modifié, les barrières seront enfin levées. Je pense qu'il y a une volonté politique à ce chapitre.

Les régies des alcools ont exercé de fortes pressions pour que rien ne change. Aux termes de l'ACI actuel, un consensus absolu est nécessaire. Ainsi, même si certaines provinces sont prêtes à apporter une modification à l'accord, rien ne pourra être fait à moins que le changement ne fasse l'unanimité.

Senator Beyak: My second question is for Mr. Goetz. I guess you probably know that Senate committee reports are renowned around the world. I sat as a replacement on Senator Ogilvie's a few times, but I share your concerns. As a small-business owner all of my life, the less government in my life, the happier I am in the regulations camp. My concern is the same as yours: Although we only recommended sugar beverages — and I don't even agree with that part, personally — I wanted to make about the Hungary tax. You mentioned maple sugar, jam and honey, all important products to Canada. In their zeal to comply to reports, governments often go too far. If you could finish what you were saying about Hungary, I'd appreciate it.

Mr. Goetz: I don't know the full rate on all of the tax applied to all the products. I believe it varies. It includes sugar-sweetened beverages but a lot of other products as well.

Our concern is that the report recommended just a tax on sugar-sweetened beverages and then makes a wider reference to some of these other jurisdictions that have put tax regimes in place that are not at all reflective of just taxing one product. Hungary is a very wide tax, as I mentioned.

Again, I would have to look at the sugar contents, but if jams and honey are taxed in Hungary and that model were brought here, obviously sugar-sweetened beverages would fall under that but so would maple syrup. That really is a grocery cart tax.

Sugar-sweetened beverages represent only 5 per cent of the caloric intake of Canadians. That consumption has been falling steadily. I'm not sure what data has been referenced that it's increasing, because it's not, and we rely on publicly available data. So that tax would certainly not do what some of the advocates say it would do, and it would specifically target one industry — that, again, has almost 50 per cent of our products on the shelf that are low- or no-calorie — and is adopting and bringing new products to market.

At the same time, as we are here at this committee promoting agriculture and agri-food industries in Canada, it's endangering good-paying jobs across the country. It's not just large multinational companies. We are talking about Browning Harvey in Newfoundland, which does bottling there. We are talking about Gaspé Beverages, Cape Breton Beverages, Arctic Beverages in Manitoba. There is a 100-year-old family business in Quebec that is adapting and wants to continue to employ people there.

Obesity is an important issue. We want to do our part of the 5 per cent of calories we represent, but to just single out one industry for a special form of punitive taxation will hurt our economic presence here and will not move the needle on obesity.

La sénatrice Beyak : Ma deuxième question s'adresse à M. Goetz. Vous savez probablement que les rapports de comités sénatoriaux sont renommés dans le monde. J'ai remplacé le sénateur Ogilvie à quelques occasions, mais je partage vos préoccupations. Moi qui ai été propriétaire d'une petite entreprise toute ma vie, moins le gouvernement se mêle de mes affaires, mieux je me porte sur le plan de la réglementation. Mes inquiétudes sont les mêmes que les vôtres. Même si notre recommandation ne portait que sur les boissons sucrées — et je ne suis même pas d'accord sur ce volet —, je voulais parler de la taxe hongroise. Vous avez mentionné le sucre d'érable, la confiture et le miel, qui sont tous des produits importants au Canada. Les gouvernements vont souvent trop loin dans leur empressement à appliquer les conclusions des rapports. J'aimerais que vous finissiez ce que vous disiez sur la Hongrie.

M. Goetz : Je ne connais pas le taux d'imposition total qui s'applique à tous les produits. Je crois que le chiffre varie. La mesure comprend les boissons sucrées, mais bien d'autres produits aussi.

Ce qui nous préoccupe, c'est que le rapport recommandait uniquement une taxe sur les boissons sucrées, puis faisait généralement référence à d'autres États qui ont adopté des régimes fiscaux ne reflétant pas du tout la taxation d'un seul produit. La taxe hongroise est très vaste, comme je l'ai dit.

Encore une fois, j'aurais besoin d'examiner la teneur en sucre des produits, mais si les confitures et le miel sont imposés en Hongrie et que ce modèle est repris ici, les boissons sucrées en feront évidemment partie, et le sirop d'érable aussi. La taxe s'appliquerait à l'ensemble du panier d'épicerie.

Les boissons sucrées ne représentent que 5 p. 100 de l'apport calorique des Canadiens. La consommation de ces produits a chuté de façon constante. J'ignore quelles données faisaient état d'une augmentation, car ce n'est pas le cas, et nous nous basons sur des données publiques. Par conséquent, cette taxe n'aura certainement pas l'effet escompté par ceux qui la préconisent, et elle ciblerait plus particulièrement une industrie — alors que près de la moitié de nos produits en vente sont hypocaloriques ou sans calories, et que nous introduisons de nouveaux produits sur le marché.

Parallèlement, tandis que nous sommes ici au comité à faire la promotion des industries agricoles et agroalimentaires au Canada, cette mesure menace des emplois bien rémunérés partout au pays. Ce ne sont pas que les grandes multinationales qui seront touchées. Il s'agit notamment de l'entreprise terre-neuvienne Browning Harvey, qui s'occupe de l'embouteillage, de Breuvages Gaspé, de Cape Breton Beverages, ou d'Arctic Beverages, au Manitoba. Il y a une entreprise familiale de 100 ans au Québec qui cherche à s'adapter et qui souhaite maintenir ses emplois.

L'obésité est un enjeu important. Nous voulons participer à la hauteur des 5 p. 100 de l'apport calorique que nous représentons, mais le fait de cibler une seule industrie par une taxe punitive spéciale nuira à notre présence économique au pays sans toutefois avoir une incidence sur l'obésité.

The Deputy Chair: Thank you, gentlemen, for appearing today.

I want to remind everybody that we will be meeting Thursday morning as well. You should stay tuned for a more exciting meeting, because the sugar beet people will be here on Thursday, and I hope Senator Ogilvie will be here as well.

Thank you. This has been a very important debate that was held.

Honourable senators, before we conclude this evening, I would also remind you of the committee's plan to travel to Calgary from Tuesday, May 17 to Friday, May 20. All members of the committee should have confirmed with the clerk if they are able to participate. Please get a hold of Kevin and let him know. The more people who can go, the better the meetings will be. I know that when we go to Calgary, the Alberta members will treat us in a very special way and that we will, as always, have a wonderful time in Alberta.

With that, we stand adjourned until Thursday morning.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, April 14, 2016

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

Senator Terry M. Mercer (*Deputy Chair*) in the chair.

[*English*]

The Deputy Chair: Honourable senators, I welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry. I'm Senator Terry Mercer from Nova Scotia. I'm deputy chair of the committee. I would ask senators to introduce themselves.

Senator Tardif: Good morning, Senator Claudette Tardif from Alberta.

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

Senator Plett: Don Plett, and I'm from the fine agricultural area of Landmark, Manitoba.

Senator Unger: Betty Unger, and I'm from the finer agricultural area of Alberta.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec, which produces the best maple syrup.

Le vice-président : Messieurs, je vous remercie de votre comparution d'aujourd'hui.

Je tiens à rappeler à tout le monde que nous nous réunirons jeudi matin aussi. Préparez-vous à une séance emballante étant donné que les représentants de la betterave à sucre comparaitront et que le sénateur Ogilvie devrait être présent aussi.

Merci. La discussion a été fort importante.

Mesdames et messieurs les sénateurs, avant que nous terminions la séance ce soir, je vous rappelle aussi que le comité ira à Calgary du mardi 17 mai au vendredi 20 mai. Tous les membres du comité devraient avoir confirmé auprès du greffier s'ils seront en mesure de participer au déplacement. Veuillez entrer en communication avec Kevin pour lui dire. Plus nous serons nombreux à y aller, plus les séances seront intéressantes. Je sais que les députés de l'Alberta nous traitent toujours d'une façon bien particulière lorsque nous allons à Calgary, et que nous passerons un très bon moment en Alberta, comme toujours.

Cela étant dit, la séance est levée. Nous nous reverrons jeudi matin.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 14 avril 2016

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

Le sénateur Terry M. Mercer (*vice-président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le vice-président : Honorables sénatrices et sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts. Je me présente. Je suis le sénateur Terry Mercer, de Nouvelle-Écosse, vice-président du comité. Puis-je demander aux autres membres du comité de se présenter?

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

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

Le sénateur Plett : Don Plett, de la belle région agricole de Landmark, au Manitoba.

La sénatrice Unger : Betty Unger, d'une région agricole encore plus belle en Alberta.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Jean-Guy Dagenais, du Québec, là où l'on retrouve le meilleur sirop d'érable.

[English]

Senator Ogilvie: Kelvin Ogilvie, Nova Scotia.

The Deputy Chair: Senator Ogilvie does live in the agricultural centre of the universe, the Annapolis Valley.

Senator Ogilvie: I didn't need to point that out because I thought it was self-evident.

The Deputy Chair: I thought so too, but the viewers on television they may not have known that. That is down the road from where I live.

Today the committee is continuing its study on international market access priorities for the Canadian agriculture and agri-food sector, which is an important part of the country's economy. In 2013 the sector accounted for 1 in 8 jobs in Canada, employing over 2.2 million people, and close to 6.7 per cent of Canada's gross domestic product. Internationally, the Canadian agriculture and agri-food sector was responsible for 3.6 per cent of global exports of agri-food products, and in 2014 Canada was the fifth-largest exporter of agri-food products globally.

Canada is engaged in several free trade agreements. To date 11 free trade agreements are in force: the Canada and European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, the Trans-Pacific Partnership and the Canada-Ukraine Free Trade Agreement have been concluded, and eight free trade agreement negotiations are ongoing.

The federal government is also undertaking four exploratory trade discussions with Turkey, Thailand, the Philippines and the member states of Mercosur, which are Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay.

Our first witnesses this morning are, from Gay Lea Foods Co-operative Limited, Michael Barrett, President and CEO; from Amalgamated Dairies Limited, Jim Bradley, CEO and General Manager. Thank you for accepting our invitation to appear, and I invite the witnesses to make their presentations. Following the presentations the witnesses can anticipate questions from senators.

Jim Bradley, CEO and General Manager, Amalgamated Dairies Limited (ADL): Good morning. Thank you for the opportunity to appear before the committee. The P.E.I. dairy industry is very important to our local economy, accounting for \$90 million of farm gate cash receipts, creating an estimated 3,100 jobs with a payroll value of approximately \$120 million to our province.

Amalgamated Dairies Limited, or ADL, was formed as a cooperative in 1953, and all dairy producers in P.E.I. are members. We speak for the farmer owners and for the industry

[Traduction]

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

Le vice-président : Le sénateur Ogilvie, je le précise, vit dans la vallée de l'Annapolis, le centre agricole de l'univers.

Le sénateur Ogilvie : Je n'avais pas cru nécessaire de le préciser, puisque, pour moi, c'est évident.

Le vice-président : Pour moi aussi, mais les téléspectateurs, eux, n'en sont pas nécessairement conscients. Ce n'est pas très loin d'où je vis.

Aujourd'hui, le comité poursuit son étude des priorités pour le secteur agricole et agroalimentaire canadien en matière d'accès aux marchés internationaux. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien tient, dans l'économie canadienne, un rôle très important. En 2013, dans notre pays un travailleur sur huit (soit plus de 2,2 millions de personnes) était employé dans ce secteur d'activité qui a contribué à hauteur de 6,7 p. 100 au produit intérieur brut. Le secteur agricole et agroalimentaire canadien compte sur 3,6 p. 100 des exportations mondiales de produits agroalimentaires et, en 2014, le Canada a été, en volume, le cinquième exportateur de produits agroalimentaires.

Le Canada s'est engagé dans plusieurs accords de libre-échange. Onze accords de libre-échange sont actuellement en vigueur, l'Accord économique et commercial global, le Partenariat transpacifique et l'Accord de libre-échange Canada-Ukraine, ont été conclus, et huit négociations d'accords de libre-échange sont en cours.

Le gouvernement fédéral a en outre entrepris des discussions préliminaires avec la Turquie, la Thaïlande, les Philippines, et les États membres du Mercosur, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay.

Les premiers témoins que nous accueillons ce matin sont, au nom de Gay Lea Foods Co-operative Limited, M. Michael Barrett, président et chef de la direction; et au nom de l'Amalgamated Dairies Limited, M. Jim Bradley, chef de la direction et directeur général. Je vous remercie d'avoir accepté notre invitation à comparaître devant le comité. J'invite maintenant nos témoins à prendre la parole. Après leurs exposés, nous passerons aux questions que les sénateurs souhaiteront leur poser.

Jim Bradley, chef de la direction et directeur général, Amalgamated Dairies Limited (ADL) : Bonjour mesdames et messieurs. Je vous remercie de cette occasion de comparaître devant votre comité. L'industrie laitière occupe dans l'économie de l'Île-du-Prince-Édouard, une place très importante. Les recettes des éleveurs s'élèvent à 90 millions de dollars et le secteur emploie environ 3 100 personnes, avec, pour l'ensemble de la province, une masse salariale qui s'élève à environ 120 millions de dollars.

Amalgamated Dairies Limited, ou ADL, est une coopérative dont la création remonte à 1953. Elle regroupe l'ensemble des producteurs laitiers de l'Île-du-Prince-Édouard. Nous

collectively in the province. The company is a great source of pride for our members, who are highly engaged and rely on the united voice to promote both dairy producers and the processing industry's cause.

Our provincial milk production in 2016 will approach approximately 110 million litres, which is a 10 per cent increase from industry size in 2013. About 70 per cent of this volume in the province goes to the production of cheeses and 20 per cent goes to the production of evaporated milk.

We hold a strong presence in the evaporated milk industry, accounting for approximately 50 per cent of the \$60 million evaporated milk market in Canada. We're also a major producer in the cheese processing sector when you exclude the large three multinationals from the equation. We operate the only commercial-scale cheese facility in the Atlantic region. Our plant is one of the most diversified plants in Canada, producing nearly 30 varieties of cheese, using only 100 per cent Canadian milk. Our employees have won many national and international awards for a number of cheeses that we continue to make using traditional cheese-making techniques.

ADL and Gay Lea Foods together launched the Co-operative Dairy Alliance in January of this year. It is a new model of sustainability and growth for dairy cooperatives. The model is based on the principles of cooperation among cooperatives and the sharing of resources, training, research and development and the connection to the community.

We realize that cooperatives such as ours have a role to play in strengthening the economy, while at the same time providing growth and jobs in rural and regional Canada. A small population base has meant that ADL has always been heavily reliant on exports outside of P.E.I. We see the Co-operative Dairy Alliance as a natural progression to grow our exports in an increasingly competitive marketplace.

Trade agreements such as the TPP and CETA will impact the markets that our cooperatives currently service. The cause of some of that industry apprehension includes how will new TRQ import volumes be administered? When will the uncertainty around TRQ policy be addressed? Will there be sufficient support programs and initiatives to help companies like ADL become export and import educated? Lastly, can the dairy cooperatives be recognized for the role they play in supporting their members when it comes to developing rules for TRQ administration?

représentons aussi bien les propriétaires exploitants que l'ensemble de ce secteur d'activité dans la province. Cette entreprise est, pour nos membres, une source de grande fierté. Nos adhérents participent activement à la vie de l'entreprise et comptent sur elle pour défendre les intérêts à la fois des producteurs laitiers et du secteur de la transformation.

En 2016, la production laitière de la province atteindra environ 110 millions de litres, soit une augmentation de 10 p. 100 par rapport au volume enregistré en 2013. Environ 70 p. 100 de cette production sert à la fabrication de fromages, 20 p. 100 servant à produire du lait évaporé.

Nous occupons en effet une place importante dans l'industrie du lait évaporé. Nous comptons pour environ 50 p. 100 de ce marché qui, au Canada, se chiffre à 60 millions de dollars. Les trois grandes multinationales mises à part, nous sommes également un des principaux producteurs de fromage. Nous exploitons la seule fromagerie industrielle de la région de l'Atlantique. Cette usine est une des plus diversifiées du Canada. Nous y produisons, purement avec du lait canadien, presque 30 sortes de fromages. Nos employés ont touché de nombreuses récompenses nationales et internationales pour plusieurs des fromages que nous continuons à fabriquer par des techniques traditionnelles.

En janvier dernier, ADL et Gay Lea Foods ont lancé la Co-operative Dairy Alliance. C'est, dans le domaine des coopératives laitières, un modèle de viabilité et de développement. Notre alliance repose sur les principes de collaboration entre coopératives et de partage des ressources, des moyens de formation, de la recherche et développement et aussi sur l'entretien des liens communautaires.

Nous savons que les coopératives comme celles-ci contribuent au renforcement de notre économie, au développement des diverses régions et à l'emploi en zone rurale. Étant donné la taille relativement réduite de notre population, depuis toujours, ADL compte beaucoup sur nos exportations hors de l'Île-du-Prince-Édouard. La Co-operative Dairy Alliance est pour nous une évolution naturelle qui va nous permettre de développer nos exportations à une époque où la concurrence sur les marchés ne cesse de s'accroître.

Les accords commerciaux tels que le Partenariat transpacifique et l'Accord économique et commercial global avec l'UE vont affecter les marchés traditionnels de nos coopératives. Notre secteur d'activité s'inquiète de l'actuelle incertitude quant à la manière dont vont être administrés les contingents tarifaires applicables aux importations. Quand sera-t-on fixé sur les règles touchant ces contingents tarifaires? Va-t-on mettre en place des programmes et des mesures de soutien permettant aux entreprises telles qu'ADL de s'initier aux nouvelles règles en matière d'exportations et d'importations? Et puis, en dernier lieu, va-t-on reconnaître, lors de l'élaboration des règles régissant les contingents tarifaires, l'importance du rôle des coopératives laitières en raison du soutien qu'elles assurent à leurs adhérents?

As cooperatives, we are certainly supportive of supply management. However, as processors, we recognize the system has not done an adequate job of creating a strong climate of investment. We now find the industry in a position where major investments in technology and capacity are required to catch up.

Access to appropriate investment programs and industry modernization initiatives are important for the transition to a more open trade and export environment. There's a lot of work and cooperation needed to ensure the supply management system continues in a viable, sustainable state. This work will be needed to sustain farm revenues, to modernize processing technologies and provide a secure platform of industry capacity for the farm community.

Thank you for the time to present these thoughts. I look forward to our question-and-answer session.

Michael Barrett, President and CEO, Gay Lea Foods Co-operative Limited: Thank you for the opportunity to appear today. We certainly appreciate smaller cooperatives within Canada being able to make a presentation.

Gay Lea Foods Co-operative Limited is 100 per cent Canadian owned and operated. We are the largest dairy cooperative in Ontario, and our owners are dairy farmers from over 1,240 farms that produce one third of Ontario's cow milk. We have a talented and stable workforce of over 900 employees in 8 plants across Ontario, and we process a wide selection of retail and food service goods, while also producing dairy ingredients that provide additional value into the Ontario and Canadian economies.

Gay Lea Foods is the first Canadian cooperative, and indeed the first North American cooperative, that has opened membership to both licensed dairy cow and goat members. We presently manage approximately 40 per cent of the goat milk produced in Ontario through brokering and processing initiatives.

Our objective as a cooperative is to transform more milk from Ontario dairy cow and goat farms by growing an innovative and market-driven dairy business. Trade agreements such as CETA and TPP, as well as the recent WTO Ministerial Decision on the elimination of export subsidies for dairy by 2020 are adding additional pressures onto a sector that is already trying to establish a modernization plan that delivers fair returns for farmers and competitive market opportunities for dairy processors.

Nous sommes, en tant que coopératives, naturellement favorables à la gestion de l'offre. Mais, en tant qu'acteurs du secteur de la transformation, nous reconnaissons que ce système n'a pas permis l'instauration d'un climat favorable à l'investissement. Or, pour rattraper la concurrence, notre industrie va avoir besoin de gros investissements, afin de se renforcer sur le plan technologique et augmenter ses capacités de production.

En cette période de transition vers un régime plus libéral des échanges et une plus grande importance attachée aux exportations, notre secteur d'activité a besoin de programmes d'investissement adaptés et de mesures de modernisation. Il nous faudra beaucoup d'efforts et beaucoup de coopération pour assurer la viabilité du système de gestion de l'offre. Ça prend cela pour sauvegarder le revenu des agriculteurs, moderniser les technologies de la transformation alimentaire et doter les agriculteurs des capacités industrielles dont ils ont besoin.

Je vous remercie de m'avoir donné de développer ces idées devant vous. C'est très volontiers que je répondrai aux questions qu'on voudra me poser.

Michael Barrett, président et chef de la direction, Gay Lea Foods Co-operative Limited : Je vous remercie de l'occasion qui m'est donnée de prendre la parole devant vous aujourd'hui. Je constate avec plaisir que même les coopératives de moindre envergure peuvent venir devant votre comité pour vous exposer leur situation.

Gay Lea Foods Co-operative Limited est possédée et exploitée à 100 p. 100 par des Canadiens. C'est la coopérative laitière la plus importante de l'Ontario. Ses propriétaires sont les exploitants de plus de 1 240 fermes laitières qui, ensemble, produisent le tiers du lait de vache de la province. Avec une main-d'œuvre douée et stable de plus de 900 personnes travaillant dans huit établissements installés dans diverses régions de l'Ontario, nous produisons un large éventail de produits destinés aux établissements de commerce de détail et aux services alimentaires. Nous produisons également des ingrédients laitiers qui apportent une valeur ajoutée tant à l'économie de l'Ontario qu'à l'économie nationale.

Gay Lea Foods est aussi la première coopérative canadienne à réunir à la fois des membres autorisés à produire du lait de vache et du lait de chèvre. En ce moment, nous gérons 40 p. 100 environ du lait de chèvre produit en Ontario, dans le cadre de projets de courtage aussi bien que de transformation.

Notre objectif est d'augmenter nos activités de transformation du lait de vache et du lait de chèvre provenant des fermes laitières de l'Ontario, en assurant la croissance d'une entreprise laitière novatrice et axée sur le marché. Les accords commerciaux tels que l'Accord économique et commercial global et le Partenariat transpacifique, de même que la récente décision prise par les ministres des États membres de l'Organisation mondiale du commerce sur l'élimination des subventions à l'exportation des produits laitiers d'ici 2020, viennent exercer des pressions supplémentaires sur un secteur qui essaie en même temps de

The current drying capacity in the Canadian dairy industry is rapidly aging and has limited functionality and adaptability, but there is great news in dairy. There is a growing, insatiable demand for butter, but this has consequences in the industry. The Canadian market requires more butter fat, yet the lack of ability to process the associated skim milk solids results in a crippling reality that limits the market for domestic ingredients and increases processor reliance on imports to serve the domestic marketplace.

Further investment in our industry would provide new, high-skilled jobs at the processing level, growth opportunities at the farm gate and the related spinoffs and research partnerships at universities and colleges, industry suppliers, on-farm supports and local business.

Conversely, the lack of opportunity at the farm gate and minimal investment at the processing level with growth expansion opportunities take place outside of Canada. This would further place downward pressure at the farm gate and a lack of competitive advantage to sustain and grow the processing sector. This is not an option.

That is why the Dairy Farmers of Ontario have been working with the two butter powder processors in Ontario to develop an ingredients strategy to make the dairy component skim solids competitive and, in doing so, establish a market environment that provides stimulus for industry investment and growth.

Growth in the Canadian industry requires continuous research and development. At Gay Lea Foods, we're driven by innovation and growing the market for Canadian milk. Our products include the consumer favourites and award-winning Spreadables, which is butter, and North America's first smooth cottage cheese. We've also launched the innovative snack made with 100 per cent cheese, which is Nothing but Cheese.

I'm pleased to announce that this week we've received two nominations for innovation in the Retail Council Grand Prix for our smooth cottage cheese and Nothing but Cheese. Innovation is what's going to capture this marketplace, and that's an important piece.

dresser un plan de modernisation susceptible d'apporter aux agriculteurs un juste revenu, en même temps que les possibilités pour les transformateurs de produits laitiers de soutenir la concurrence sur le marché.

Le matériel de séchage présentement utilisé par l'industrie laitière canadienne vieillit rapidement, avec une fonctionnalité et une capacité d'adaptation limitées. Mais, il y a en même temps de bonnes nouvelles pour l'industrie laitière. En effet, la demande de beurre est insatiable et ne cesse d'augmenter, mais cela entraîne certaines conséquences pour l'industrie. Le marché canadien demande plus de matière grasse de beurre, mais la capacité insuffisante de traiter les matières sèches de lait écrémé qui proviennent de sa fabrication crée une dynamique paralysante qui limite le marché des ingrédients produits ici et force les transformateurs à se tourner de plus en plus vers les importations pour desservir le marché canadien.

De nouveaux investissements dans notre secteur d'activité entraîneraient la création de nouveaux emplois hautement qualifiés au niveau de la transformation, des possibilités de croissance au niveau de la ferme, et des retombées connexes sous forme de partenariats de recherche dans les collèges et universités, de soutien au niveau de la ferme et de possibilités pour les fournisseurs de l'industrie et le commerce local.

Par contre, l'alternative est l'absence de possibilités au niveau de la ferme, des investissements insuffisants au niveau de la transformation, et des occasions de croissance et d'expansion qui vont se réaliser en dehors du Canada. Il en résultera des pressions additionnelles à la baisse au niveau de la ferme et la perte d'un avantage concurrentiel qui aurait permis de soutenir et favoriser la croissance du secteur de la transformation. Ce n'est pas un choix acceptable.

C'est pourquoi Dairy Farmers of Ontario a travaillé de concert avec les deux transformateurs de poudre de beurre afin de mettre au point une stratégie concernant les ingrédients qui rendraient concurrentiel l'élément laitier, soit les matières sèches de lait écrémé, et ce faisant, établirait sur le marché un climat susceptible de stimuler les investissements et la croissance de l'industrie.

La croissance de l'industrie laitière du Canada exige un travail continu de recherche et développement. Chez Gay Lea Foods, notre engagement est tourné vers l'innovation et la croissance du marché du lait canadien. Notre production comprend un produit primé et favori des consommateurs, le beurre Spreadables, et le premier fromage cottage lisse en Amérique du Nord. Nous avons de plus récemment mis sur le marché. Nothing But Cheese, un produit de goûter novateur fait de fromage à 100 p. 100.

Je suis fier de pouvoir annoncer que notre fromage cottage lisse et Nothing But Cheese nous ont valu cette semaine d'être proposé deux fois pour le grand prix du Conseil du commerce de détail. Notre part de marché va dépendre de l'innovation, et ces deux nouveaux produits illustrent bien cela.

As a cooperative, it is important for our members that supply management was maintained in both CETA and TPP. There remains a lot of work to do before CETA is ratified.

As Jim mentioned, there's a lot of interest in the dairy industry on how Global Affairs Canada intends to administer and allocate the new import quotas for cheese from Europe. We would like to work with the government to ensure that the process and the TRQ allocation do not cause instability and unpredictability in the marketplace, or inhibit our ability to grow the domestic market. We will need to be competitive with the new cheese imports coming from Europe.

In addition to the recommendations put forward by Jim, I'd underscore that the dairy industry needs predictability in the marketplace, as well as flexibility to innovate and develop new products for various markets.

As a team of cooperatives, we certainly are very positive about the dairy industry, recognizing there's a need for change and to enforce and support supply management but, like Jim, we recognize that there's a need to be able to modify and enhance in order to be able to ensure rural sustainability through our dairy and goat farms as well.

Again, thank you for this opportunity.

The Deputy Chair: Thank you, Mr. Barrett. We appreciate both of your presentations. We will now go to the senators. I remind you that we want to give everybody an opportunity in the limited time that we have.

Senator Plett: Thank you to both the witnesses. Mr. Bradley, I'll start with you with a very simple question. How did you increase production by 10 per cent in 3 years? That sounds pretty significant.

Mr. Bradley: There have been quota increases awarded to dairy producers from the Canadian Dairy Commission, which manages supply management system in the country. As well, we were at a position in the province where our producers, for a couple of years, have been under-producing their quota allotment, so there was some encouragement on farm programs to increase that level of production back up to fill the provincial capacity that was allotted to them from supply management.

Senator Plett: I know you come from only one part of the country, but is that somewhat the same across the country?

Mr. Bradley: In some areas, particularly in Atlantic Canada, the growth has been somewhere in the 6 to 8 per cent range — in New Brunswick and Nova Scotia.

En ce qui concerne notre coopérative, il est important pour nos membres que la gestion de l'offre soit préservée au cours des négociations portant sur l'AECG et le PTP. Il reste beaucoup de travail à faire avant la ratification de l'AECG.

Comme Jim l'a mentionné, on manifeste, au sein de l'industrie laitière, beaucoup d'intérêt pour la façon dont Affaires mondiales Canada entend gérer et attribuer les nouveaux contingents d'importation de fromages provenant d'Europe. Nous souhaiterions travailler avec le gouvernement afin de nous assurer que le processus et l'attribution des contingents tarifaires ne provoquent pas d'instabilité et d'imprévisibilité sur le marché, et n'entravent pas la capacité de croissance de l'industrie intérieure. Nous allons devoir affronter la concurrence des nouvelles importations de fromage provenant d'Europe.

En plus de soutenir les recommandations présentées par Jim, j'aimerais souligner le besoin pour l'industrie laitière du Canada d'un marché prévisible, en plus de la souplesse nécessaire pour innover et mettre au point de nouveaux produits destinés à des marchés variés.

Nous sommes, en tant qu'alliance de coopératives, très positifs quant à l'avenir de l'industrie laitière, mais nous sommes conscients du besoin d'évoluer et, en même temps, de soutenir et d'appliquer le système de gestion de l'offre. Comme Jim, nous reconnaissons, cependant, la nécessité de le modifier et de le renforcer afin d'assurer la viabilité de nos élevages de vaches et de chèvres laitières.

Encore une fois, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole.

Le vice-président : Merci, monsieur Barrett. Nous avons écouté deux exposés avec beaucoup d'intérêt. Nous allons maintenant donner la parole aux sénateurs. Je vous rappelle à tous que le temps nous est compté et que chacun doit pouvoir s'exprimer.

Le sénateur Plett : Je remercie nos deux témoins. Monsieur Bradley, je voudrais commencer par vous poser une question très simple. Comment avez-vous fait pour parvenir, en trois ans, à augmenter votre production de 10 p. 100? C'est en effet, une très sensible augmentation.

M. Bradley : La Commission canadienne du lait, qui administre le système de gestion de l'offre, a augmenté les quotas des producteurs laitiers. Et puis, depuis quelques années, les producteurs de la province produisaient moins qu'ils auraient pu en vertu de leurs quotas. Les programmes agricoles les ont donc encouragés à accroître leur production jusqu'à atteindre le volume attribué à la province dans le cadre de la gestion de l'offre.

Le sénateur Plett : Vous venez de nous dire ce qu'il en est dans votre région, mais cela vaudrait-il, d'après vous, pour l'ensemble du pays?

M. Bradley : Dans certaines régions, et notamment dans la région de l'Atlantique, au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse, la production laitière a augmenté de 6 à 8 p. 100.

Senator Plett: How will the TPP agreement affect further increases or lack of?

Mr. Bradley: With the TPP agreement it's going to be our objective to make sure that our facilities and company continue to be able to process and have markets for the local producers' milk production. We're going to have to use import quotas as part of our arsenal, I guess, to try and create more market room with growth in the Canadian dairy sector.

Senator Plett: Do you see any reason why that can't happen?

Mr. Bradley: It's going to be a struggle. Small cooperatives like ours are going to have to be innovative. We're going to have to put together a pretty aggressive business plan.

I think our alliance that we announced earlier this year with Gay Lea will allow us to better access more markets in those areas of the country where there is a higher population in order to give us better access to logistics, warehousing and consumers.

Senator Plett: Thank you.

Mr. Barrett, I would like you to further elaborate on the one comment from your presentation: "The current drying capacity in the Canadian dairy industry is rapidly aging, and it has limited functionality and adaptability." Would you explain that statement for me, please?

Mr. Barrett: Certainly. As you're probably well aware, in any system that attempts to balance the milk supply, there needs to be a drying capacity in order to take the highs and manage the lows. In Canada, like any other country in the world, it's managed through drying facilities.

The Canadian market has long used skim milk powder as the balancing product of choice. However, skim milk powder is rapidly becoming a commodity. Therefore, what is trading globally — and skim milk powder still trades globally, and there's still an important market for it — all of our dryers in Canada are pretty well one-trick ponies where they only produce skim milk powder.

Because of the system that we have, there has not been a lot of investment in drying capacity. Gay Lea Foods was the last major builder of a drying facility, which we have in Guelph. It's approximately 13 years old. But if you look at the other drying capacity within Canada, they are 30 and 40 years old and the technology, as you can imagine, has improved greatly. We're all driving Pintos, and everybody else is driving Maseratis. We're behind the market.

So there's a need, in order to be able to satisfy what's happening in Canada and globally, to ensure that drying facilities have the capacity for doing MPis or MPCs, milk-protein concentrates; and blends, MPC 85s and MPC 70s. Unfortunately, our drying capacity across Canada doesn't have that ability. There's a need to be able to reinvest in that

Le sénateur Plett : Dans quelle mesure le PTP va-t-il affecter les futures augmentations de la production, ou y faire obstacle?

M. Bradley : Pour ce qui est du PTP, nous entendons faire en sorte que nos installations, et notre entreprise continuent à assurer la transformation et la vente du lait produit par les éleveurs locaux. Nous allons devoir, j'imagine, recourir à des quotas d'importation pour que les producteurs laitiers du Canada puissent se développer sur le marché intérieur.

Le sénateur Plett : Y voyez-vous un obstacle?

M. Bradley : Cela ne va pas être facile. Les petites coopératives, telles que les nôtres, vont devoir innover. Nous allons devoir, ensemble, nous entendre sur un plan d'affaires très dynamique.

L'alliance avec Gay Lea, annoncée au début de l'année, devrait améliorer notre accès aux marchés de régions plus peuplées de notre pays et nous rapprocher de la clientèle ainsi que des moyens de transport et d'entreposage.

Le sénateur Plett : Je vous remercie.

Monsieur Barrett, pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ce que vous entendez par « le matériel de séchage présentement utilisé par l'industrie laitière canadienne vieillit rapidement, avec une fonctionnalité et une capacité d'adaptation limitées ». Pourriez-vous nous expliquer ce que vous entendez par cela?

M. Barrett : Volontiers. Comme vous le savez sans doute, dans tout système visant à équilibrer l'offre et la demande de lait et de produits laitiers, on doit, afin d'absorber les pointes et gérer les creux, avoir des moyens de séchage. Au Canada, comme ailleurs, on a recours pour cela à des installations spécialisées.

Depuis longtemps, sur le marché canadien, la production de lait écrémé en poudre sert à cela. Or, le lait écrémé en poudre devient de plus en plus une marchandise comme les autres. Le lait écrémé en poudre reste une marchandise importante sur les marchés internationaux, mais c'est la seule denrée que nos installations de séchage nous permettent actuellement de produire.

Au Canada, nous n'avons, en effet, guère investi dans les installations de séchage. Gay Lea Foods a été la dernière grande entreprise à construire une unité de séchage, à Guelph. Or, cet établissement a presque 13 ans. Les autres unités de séchage installées au Canada ont de 30 à 40 ans et, comme vous l'imaginez aisément, la technologie a depuis lors beaucoup évolué. Nous en sommes tous encore à conduire des Pinto, alors que les autres pays sont au volant de Maserati. Nous avons pris du retard par rapport au reste du marché.

Il nous faut donc, pour réagir à ce qui se passe au Canada et dans le reste du monde, donner à nos unités de séchage les moyens de produire des isolats de protéines du lait ou des concentrés de protéines laitières, ainsi que des mélanges tels que les CPL 85 ou les CPL 70. Or, malheureusement, au Canada, les installations de séchage n'en sont actuellement pas capables. Il va donc falloir réinvestir au niveau des infrastructures et permettre à nos

infrastructure in order to better compete within Canada domestically and also to take any opportunities there are in order to be able to compete globally, as well.

We have an aging infrastructure that needs massive investment in order to ready the Canadian dairy industry for what TPP offers us as challenges and opportunities.

Senator Plett: Whose responsibility is it to do that?

Mr. Barrett: The processors, in part, because we're member-owned. We're looking for a desire to be able to partner with potential funding, either from provincial or federal governments, in order to be able to invest in that infrastructure and make us ready to compete globally as the opportunities arise in TPP.

Senator Plett: Thank you. I'll go on a second round, chair.

[Translation]

Senator Dagenais: My first question is for Mr. Barrett. We have heard a lot lately about the large-scale importing of diafiltered milk from the United States. It was even mentioned yesterday. What is your opinion of the large volume of diafiltered milk being imported from the United States? What recommendations should we make in our report about that? I will then have a second question.

[English]

Mr. Barrett: As you are well aware, there has been considerable controversy over the last months and years with regard to the importation of diafiltered milk. The easy solution for the concerns around what's happening in the dairy industry today is to be able to block the importation of diafiltered milk. We at Gay Lea Foods would probably suggest that all of that might be the easiest solution, but we're not so sure that such action will be trade compliant. In fact, we have heard from our trading partner south of the border that if that action did take place there would be a trade challenge to that action.

So we are suggesting that if that is a methodology by which to solve the issue, we would have to be absolutely sure that it's going to be trade compliant. After attending a conference in California last week, where it was made very clear that they believe it is not trade compliant, that would also be our position. Therefore, we have to look at alternative solutions to a situation that might not offer us the solution that everybody is looking for.

producteurs à la fois d'affronter la concurrence à l'intérieur même du pays, et profiter des occasions qu'ils ont de prendre pied sur le marché mondial.

Dans ce secteur, les infrastructures ont pris de l'âge et il va falloir investir massivement si l'on veut que l'industrie laitière du Canada soit en mesure de répondre aux défis et aux occasions présentés par le PTP.

Le sénateur Plett : Mais à qui incombe la responsabilité?

M. Barrett : En partie aux acteurs de la filière de la transformation puisque nos adhérents en sont les propriétaires. Mais nous souhaitons que les gouvernements provinciaux ou le fédéral s'associent à nous au niveau du financement, dans le cadre d'un partenariat permettant d'assurer, sur le plan des infrastructures, les investissements qu'il nous faut pour affronter la concurrence mondiale en fonction des occasions que nous offrira le PTP.

Le sénateur Plett : Je vous remercie. J'interviendrai à nouveau au cours de la deuxième série de questions.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Ma première question s'adresse à M. Barrett. Nous entendons beaucoup de choses ces derniers temps à propos du lait diafiltré qui provient des États-Unis. J'en ai même encore entendu parler hier. Quelle est votre opinion en ce qui a trait au lait diafiltré qui nous arrive des États-Unis en grande quantité? Quelles recommandations devrions-nous inclure dans notre rapport à ce sujet? Je poserai ensuite une deuxième question.

[Traduction]

M. Barrett : Vous savez bien qu'au cours de ces derniers mois, et même de ces dernières années, l'importation de lait soumis à une diafiltration a suscité une large controverse. Le moyen le plus facile de répondre aux préoccupations qu'inspire l'évolution de l'industrie laitière serait d'interdire l'importation de lait soumis à une diafiltration. Pour nous, à Gay Lea Foods, ce serait sans doute la solution la plus facile, mais nous ne sommes pas certains que cela serait conforme aux engagements commerciaux pris par le Canada. Notre partenaire commercial au sud du 49^e parallèle a d'ailleurs dit qu'une telle mesure provoquerait un différend commercial.

Donc, s'il existe un moyen de résoudre la question, nous devons être absolument certains qu'il est conforme aux règles du commerce international. Nous avons pris part la semaine dernière, en Californie, à une conférence où les intervenants ont clairement fait savoir qu'une telle mesure ne serait, selon eux, pas conforme aux règles du commerce international. C'est aussi notre avis. Pour régler la question, il nous faut donc chercher d'autres solutions qui ne vont pas nécessairement être celles que nous souhaiterions.

[Translation]

Senator Dagenais: In Quebec, the Saputo company is in favour of the large-scale importing of diafiltered milk. We shall see.

I have a second question for Mr. Bradley or Mr. Barrett. You mentioned potential exports if investments were made in your industries. What would the extent of the exports be if investments were made? Which sectors would have to be included to make those investments effective in increasing your exports?

[English]

Mr. Bradley: We have a long-standing relationship with a Danish dairy cooperative that is currently the seventh-largest processor in the world in terms of dairy standing.

In terms of the trade agreements, we are looking forward to a certain aspect of the trade agreement that may allow us, here in Canada, to set up reciprocal business arrangements with European cheese manufacturers with which we have relationships. This would allow us to import European product that they are interested in sending to Canada but perhaps don't understand the marketplace here and help them introduce that and market it here, and help Canada live up to its trade agreement import volumes. On the opposite side of that, in exchange for working to bring imports in we would want to develop with them export opportunities for Canadian dairy products to go into the European market, because they understand more about the European marketplace than we do.

I mentioned in one of the points during the presentation that some of the support programs that we think is critical as we ready the industry for these trade agreements are initiatives that would help small- and medium-sized cheese players, such as us, to become better educated in how to operate in export and also in the import market business. One of the things besides supply management's impact on investment in plants is that it has meant that the industry has been more domestic-focused, or inward-looking rather than outward-looking, and we need to understand the international marketplace.

The Deputy Chair: Your mention of the trade challenge, Mr. Barrett, raises the hair on the backs of a number of our necks here, because this is also the forestry committee. Of course, when we hear challenges from Americans we automatically think of softwood lumber. It costs a lot of money to fight this battle, but sometimes the battle is worth fighting and the money is worth spending.

Senator Unger: Thank you, gentlemen. I've learned a lot in a short period of time.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Au Québec, l'importation massive de lait diafiltré fait l'affaire de la compagnie Saputo. Nous verrons.

J'aurais une deuxième question, pour M. Bradley ou M. Barrett. Vous avez parlé de possibilités d'exportations si des investissements sont faits dans vos industries. Pourriez-vous chiffrer ces exportations si les investissements étaient faits? Quels secteurs faudrait-il cibler pour qu'il vaille la peine d'investir afin d'augmenter vos exportations?

[Traduction]

M. Bradley : Nous entretenons depuis longtemps des liens avec une coopérative laitière danoise qui, au monde, se situe au septième rang parmi les entreprises de transformation laitière.

Certaines des dispositions de l'accord commercial devraient permettre aux entreprises canadiennes de s'entendre avec des fromagers européens. Nous ferions, en ce qui nous concerne, l'importation de produits que les Européens souhaitent exporter vers le Canada. Ils ne connaissent pas nécessairement le marché canadien et nous les aiderions à prendre pied ici. Cela aiderait le Canada à respecter les engagements qu'il a pris quant au volume des importations à admettre. En échange, nous souhaiterions que les producteurs européens avec qui nous sommes en relation, nous aident à exporter des produits laitiers canadiens vers les marchés européens, qu'ils connaissent mieux que nous.

J'ai évoqué dans mon exposé certains programmes de soutien qui sont, estimons-nous d'une importance critique à un moment où le secteur se prépare à l'entrée en vigueur de ces divers accords commerciaux. Il s'agit de mesures destinées à aider les petites et moyennes fromageries telles que la nôtre à mieux comprendre le marché de l'exportation et des importations. Outre les conséquences que la gestion de l'offre a eues sur le plan de l'investissement dans les unités de fabrication, ce système a fait que notre secteur d'activité a eu tendance à faire porter ses efforts sur le marché intérieur. Nous allons donc devoir nous initier au commerce international.

Le vice-président : Lorsque vous avez parlé, M. Barrett, des enjeux du commerce international, vous avez évoqué une question qui nous hérisse puisque nous sommes également le comité des forêts. C'est ainsi que, lorsqu'on nous parle de défis émanant des Américains, nous pensons automatiquement au dossier du bois d'œuvre. La lutte que nous avons menée en ce domaine exige des gros moyens financiers, mais c'est une lutte qui se justifie et c'est de l'argent bien dépensé.

La sénatrice Unger : Merci, messieurs. J'ai appris beaucoup en vous écoutant.

You are a cooperative as opposed to being supply management. I have a hard time understanding supply management. I don't agree with it. So why a cooperative and not a supply management organization?

Mr. Bradley: Our member owners are allocated their production volumes through the Canadian Dairy Commission as part of the supply management system. If we go back to 1953 in our province, our farmer members found that there were no large processors who were interested in coming to our region to invest money in a small industry with a small number of producers to produce product a long distance from the marketplace. So our members found it necessary within their own industry to collectively pool their capital and resources together to also get involved in the processing side of the industry.

The volume of milk and raw material available for them to process is that determined by the supply management system. They're kind of intertwined. The cooperative supports what the supply management system allows the producers to produce. On the other hand, the cooperative looks after and provides a home and a stable processing base for the members' production that's allocated to them through supply management.

Mr. Barrett: If I could add to what Jim has said, as Senator Plett mentioned, they're both intertwined and rest upon each other. If the question is "why a cooperative," although we're not quite as old as Jim's — 1958 — the ability for farmers to be able to not only control the on-farm production but also have influence on the processing side is an important element of why a cooperative starts. It allows them to be able to share in the profitability of the processing piece, to be able to influence the market and to ensure there's a growing, stable market for their products.

As a cooperative — I know it's the same with Jim — 40 per cent of our profit go right back to our members. It is reinvested back into the rural community and is spent in the rural community. It's a sustainable element that says the profitability isn't necessarily going offshore; it's going to stay in Ontario, P.E.I. and Canada.

Senator Unger: Thank you.

Mr. Barrett, you also talked about the drying capacity, and you need money to expand that. Is it the government's responsibility? You mentioned that funding would come from processors and the different levels of government.

Is it really government's responsibility to get you better ready to export, in your opinion?

Vous êtes une coopérative et non un organisme de gestion de l'offre. J'ai du mal à comprendre la notion même de gestion de l'offre. Je ne suis pas d'accord avec un tel système. Pourquoi, donc, seriez-vous considérée comme une coopérative plutôt que comme un organisme de gestion de l'offre?

M. Bradley : Dans le cadre du système de gestion de l'offre, les propriétaires membres de notre coopérative se voient accorder des quotas de production par la Commission canadienne du lait. Remontons à 1953. Les exploitants appartenant à notre coopérative avaient constaté qu'aucune entreprise importante de transformation ne souhaitait investir dans notre région, dans un secteur de moindre envergure regroupant un petit nombre de producteurs installés loin du marché. Nos adhérents ont donc jugé nécessaire de mettre en commun leurs capitaux et leurs ressources pour créer, dans notre secteur d'activité, une entreprise de transformation.

Le volume de lait et de matières premières à transformer est fixé dans le cadre du système de gestion de l'offre. Les deux sont, dirons-nous, enchevêtrés. La coopérative est là pour soutenir la production autorisée par le système de gestion de l'offre. En même temps, la coopérative met à la disposition de ses membres des moyens de transformation capables d'accueillir le volume de production autorisé par la gestion de l'offre.

M. Barrett : Permettez-moi d'ajouter quelque chose à ce que Jim vient de dire. Comme le disait le sénateur Plett, les deux sont enchevêtrés et l'un dépend de l'autre. La réponse à la question « Pourquoi une coopérative? », est que, même si la nôtre n'est pas tout à fait aussi ancienne que celle de Jim — nous ne remontons qu'à 1958 — une des principales raisons qui expliquent la création d'une coopérative est que cela permet aux producteurs, non seulement de contrôler la production issue de leur propre exploitation, mais également d'intervenir à l'étape de la transformation. Ils peuvent ainsi participer aux bénéfices de la filière transformation, et influencer le marché en assurant son développement et sa stabilité.

Dans notre coopérative — et je sais qu'il en va de même de Jim — 40 p. 100 des bénéfices vont à nos adhérents. Or, il s'agit d'argent qui est ensuite investi et dépensé dans nos communautés rurales. Étant donné la stabilité de l'activité coopérative, au lieu de quitter le pays, les bénéfices restent en Ontario ou à l'Île-du-Prince-Édouard, enfin au Canada.

La sénatrice Unger : Je vous remercie.

Vous avez, monsieur Barrett, évoqué la question des installations de séchage, nous disant que l'augmentation des capacités en ce domaine exigera de l'argent. Mais, est-ce au gouvernement de procéder aux investissements nécessaires. Vous nous avez dit que l'argent proviendrait des entreprises de transformation et des divers paliers de gouvernement.

Mais, selon vous, est-ce bien au gouvernement qu'il appartient d'améliorer votre posture à l'exportation?

Mr. Barrett: I think there's certainly a partnership between us and the government in looking at how to modernize this industry. This industry is going to rapidly change. With the recent agreements — CETA, TPP and the WTO 2020 — there's a great deal of change and flux that's going to take place.

It's not only the capital investment but also methodologies by which Global Affairs Canada can help us in the sense of being able to ensure there's a fair playing ground in the export of dairy products, and of being able to ensure an opportunity for consistent standards of identity on both sides of the borders.

So it's more than just the dollars, but I certainly see it as a partnership between industry and the government in order to be able to help us transform an industry for which the wheels are starting to move on transformation. We see it as a partnership.

We're not here today to hold out the platter and ask you to pile cash on it. As successful cooperatives our members are prepared to make that investment for a long-term sustainable dairy industry, but we recognize very clearly there has to be a dovetailing of initiatives between us and government. It's more than just dollars that need to be invested.

Mr. Bradley: Just to follow up on what Michael has said, one thing that government could do would be to create an investment or a climate around investment where there is stability, so that when small- and medium-sized cooperatives such as ours are prepared to make an investment in infrastructure, the rules around imports under the trade agreements, the rules around exports and the rules around the amount of production that's going to be produced at the farm gate are known.

That, in combination with some of the other initiatives that are in place, will make a package, and I think you will see processors stepping up to the plate and making those investments.

It's not about making a bag of government money available for processors to dip into; it's about creating a climate where people are comfortable that they want to proceed and invest.

Senator Tardif: Thank you for being here today. Mr. Barrett, you've mentioned in your presentation that there was a demand for butterfat, that the Canadian market required more butterfat, but that there was a lack of ability to process the associated skim-milk solids. What's the problem?

Mr. Barrett: There has been a growth in the demand for butter in Canada. As the premier butter producer in Ontario and one of the largest butter producers across Canada, we've seen incredible growth as there is a return back to natural. A butter ingredient deck is simple: cream and salt — or unsalted, depending on your desire.

M. Barrett : Il est clair qu'en ce qui concerne la modernisation de notre secteur d'activité, il existe, entre nous et le gouvernement, un partenariat. Le secteur est appelé à se transformer à brève échéance. Compte tenu des accords récemment conclus — l'AECG, le PTP et la décision prise en 2020 par l'OMC — beaucoup de choses vont changer.

Mais, il ne s'agit pas uniquement d'investissements, mais aussi de la manière dont Affaires mondiales Canada pourrait nous aider à exporter nos produits laitiers en veillant à l'égalité du jeu de la concurrence, et en veillant à la cohérence des normes d'identification des deux côtés de la frontière.

Il ne s'agit donc pas uniquement d'argent, mais il est clair, d'après moi, qu'il doit y avoir, entre notre secteur d'activité et le gouvernement, un partenariat qui nous aide à faire la transition dans un secteur en pleine transformation. Nous y voyons, effectivement, un partenariat.

Mais nous ne sommes pas venus ici pour solliciter une contribution financière. Nos coopératives sont prospères et nos adhérents sont prêts à consentir les investissements nécessaires pour assurer la viabilité à long terme du secteur laitier. Cela dit, il conviendrait que notre secteur d'activité et le gouvernement harmonisent leurs efforts. Les investissements à consentir ne sont pas uniquement financiers.

M. Bradley : Je voudrais ajouter à ce que Michael vient de dire que le gouvernement pourrait en outre instaurer un climat de stabilité qui favorise les investissements, afin que les petites et moyennes coopératives telles que les nôtres, qui sont disposées à investir dans leurs infrastructures, puissent savoir clairement quelles sont, dans le cadre des accords de commerce, les règles applicables aux importations et aux exportations, ainsi que les règles régissant le volume que les exploitants sont autorisés à produire.

Avec d'autres mesures actuellement en vigueur, cela formerait un ensemble d'initiatives de nature à encourager la filière de la transformation à effectuer les investissements nécessaires.

Il ne s'agit donc pas essentiellement d'ouvrir aux entreprises de transformation le robinet des crédits gouvernementaux, mais d'instaurer un climat qui encourage les parties prenantes à investir.

La sénatrice Tardif : Je vous remercie de votre présence ici. Monsieur Barrett, dans votre exposé vous avez évoqué la demande de matière grasse du beurre, nous disant que, sur le marché canadien, la demande augmente, mais que nous manquons de moyens pour assurer la transformation des solides de lait écrémé qui en découlent. Où se situe le problème?

M. Barrett : Au Canada, la demande de matière grasse du beurre a augmenté. Nous sommes le premier producteur de beurre de l'Ontario, et l'un des plus gros producteurs de beurre au Canada et nous avons constaté une forte augmentation de la demande, le consommateur ayant tendance à revenir à des produits naturels. La composition du beurre est simple : de la crème et du sel — ou sans sel, selon votre goût.

But the issue we're having is that, as the fat is consumed in Canada, you have this offsetting skim milk powder you have to deal with. Back to capacity in the marketplace: If you only turned it into skim milk powder, you don't have a market for that; there is not enough of a market in Canada to be able to absorb this.

That is why we are looking at being able to expand the capacity across Canada in order to dry other goods with the residual so you can utilize those products.

What you have is a desire not to import butter and not to satisfy the marketplace. We are working closely with the proper places within the government in order to be able to work on being able to import — very helpful partnership — but we're having difficulty getting CDC, for example, to recognize that there is a shortage of butterfat in Canada.

Senator Tardif: What is the CDC?

Mr. Barrett: It is the Canadian Dairy Commission.

I'm shorting customers today. I'm telling customers, "I'm sorry. I have no butter for you." We are slowing the one area of dairy that is growing by 2 or 3 per cent a year in this country.

We need to have the yin with the yang; we need the butterfat, but we also need to develop different markets, technologies and products to be able to satisfy this.

When you separate the milk and take the fat, you have to deal with this piece. That's what supply management is all about, but with the growth of fat you are getting more and more of this skim that you have to deal with. We need to create different products in order to be able to deal with this. We can't dry it on our Pintos; I need a Maserati in order to take it to the next level.

Senator Tardif: Do you need more processing plants, or is it a question of developing new products to accommodate the skim milk?

Mr. Barrett: I believe the products necessary through our expertise are there already. They define what's needed, whether nutraceuticals, milk-protein isolates or milk-protein concentrates, the global market is there. What we need are new processing plants to be able to do this, because our plants only dry one product: skim milk powder.

Senator Tardif: How many plants do you have?

Mr. Barrett: I have eight.

Mr. Bradley: Four.

Le problème est que la production de matière grasse vendue au consommateur donne en même temps lieu à la production de lait écrémé en poudre, qu'il faut bien trouver moyen d'utiliser. Cela nous ramène à l'état du marché : si vous ne produisez que du lait écrémé en poudre, vous n'arriverez pas à le vendre, car le marché canadien ne suffit pas à en absorber la production.

C'est pourquoi nous cherchons dans les diverses régions du pays, à augmenter nos capacités de séchage des autres matières provenant de la production laitière et de leur trouver un usage.

Il n'y a actuellement pas d'importation de beurre et l'offre ne suffit pas à satisfaire la demande. Nous travaillons en étroite collaboration avec les organismes gouvernementaux concernés, dans le cadre d'un fructueux partenariat, afin d'obtenir l'autorisation de procéder à des importations, mais nous avons du mal, par exemple, à obtenir de la CCL qu'elle reconnaisse que l'on manque au Canada de matière grasse de beurre.

La sénatrice Tardif : Qu'est-ce que la CCL?

M. Barrett : La Commission canadienne du lait.

Je ne peux pas actuellement répondre à la demande. Je suis obligé de dire à mes clients « Désolé, mais je n'ai pas de beurre à vous vendre ». Nous ralentissons la progression de ce volet de l'industrie laitière, alors que le marché augmente de 2 ou 3 p. 100 par an.

Il faut à la fois le yin et le yang; nous avons besoin de matière grasse du beurre, mais il nous faut en même temps, si nous voulons répondre aux besoins, développer de nouveaux marchés, de nouvelles technologies et de nouveaux produits.

Après avoir extrait la matière grasse du lait, il faut décider de ce que l'on va en faire de ce qui reste. C'est tout l'objet de la gestion de l'offre, mais plus vous extrayez de matière grasse, plus il vous reste du lait écrémé pour lequel il faut trouver un usage. Il nous faut donc créer de nouveaux produits qui permettent de l'utiliser. Or, pour le séchage, les Pinto ne suffisent plus, il nous faut pour passer à la vitesse supérieure, une Maserati.

La sénatrice Tardif : Vous faut-il de nouvelles usines de transformation, ou s'agit-il, plutôt, d'élaborer de nouveaux produits vous permettant d'utiliser le lait écrémé.

M. Barrett : Nous avons déjà les produits qu'il nous faut pour répondre aux besoins, qu'il s'agisse de produits nutraceutiques, d'isolats de protéines du lait ou de concentrés de protéines laitières. Le marché mondial pour ces produits existe déjà. Ce dont nous avons besoin, c'est de nouvelles usines de transformation car, actuellement, nos installations ne permettent le séchage que d'un seul produit, le lait écrémé en poudre.

La sénatrice Tardif : Combien d'usines possédez-vous?

M. Barrett : Nous en avons huit.

M. Bradley : Et nous, quatre.

Mr. Barrett: We have two dryers: one is 50 years old and one that is 13 years old, but that was built to satisfy a market that is rapidly changing, globally.

Senator Tardif: So, could you convert the older plants and make them more usable, or is it a question of building new plants?

Mr. Barrett: Building new plants. The technology is different today, you would have to go to a greenfield approach in order to build a drying and ingredients plant capacity that would indeed give you the ability to innovate and to satisfy that market demand, in Canada and outside.

Senator Tardif: What is the approximate cost of building a new plant?

Mr. Barrett: A greenfield plant would cost you — depending on the scope of the products — anywhere from \$160 million to \$210 million.

Senator Tardif: So, a considerable investment

Mr. Barrett: It's considerable.

Like we said, in 2003, we were the latest ones to build one. It cost us \$40 million at that point. It was a considerable investment for our cooperative, and it serves the Canadian market today. I just keep hoping the Canadian dollar continues to recover, because that also helps me in the cost of building that plant.

Senator Tardif: Yes, of course.

Innovation was a key word in both of your presentations, but you also mentioned, Mr. Barrett, that you needed more flexibility. Could you expand on that?

Mr. Barrett: If I look at our current drying capacity located in Guelph today, it only produces one product. You need to be able to dry multiple products, but you also need to blend. You need to be able to add vitamin D or other elements into your powder in order to satisfy nutraceutical business. So you cannot just keep producing it in 100- or 500-kilogram totes; you need to be able to blend it, fortify it and make sure you're meeting the customers' demand. Today, we can't do that based upon our current capacities.

Senator Tardif: Because of the plant issue?

Mr. Barrett: That's right.

Senator Oh: I happen to be from Mississauga. I still love your ice-cream cake, the log one, since 40 years ago.

Canada recently concluded a free-trade deal, CETA, which follows the European system of protecting geographical indications, the GIs. In Canada we tend to talk about

M. Barrett : Nous avons deux unités de séchage : l'une qui a plus de 50 ans, et l'autre qui remonte à 13 ans, mais les équipements ont été conçus en fonction d'un marché qui n'est plus. En effet, dans toutes les régions du monde, le marché est en pleine transformation.

La sénatrice Tardif : Ne serait-il pas possible de transformer ces vieilles installations pour les convertir à d'autres usages, ou faut-il en construire de nouvelles?

M. Barrett : Il faudrait construire de nouvelles usines. La technique a évolué, et les installations de séchage devraient être construites en périphérie si l'on veut qu'elles aient les capacités qui permettent d'innover et de répondre à la demande, tant au Canada qu'à l'étranger.

La sénatrice Tardif : Combien faudrait-il, à peu près, pour construire une telle usine?

M. Barrett : Une usine entièrement nouvelle coûterait, selon ce qu'on entend produire, de 160 à 210 millions de dollars.

La sénatrice Tardif : Un investissement considérable, donc.

M. Barrett : Oui.

Comme nous le disions, nous sommes les derniers à en avoir construit une. C'était en 2003, à l'époque, elle a coûté 40 millions de dollars. C'était, pour notre coopérative, un investissement considérable, mais cette unité de production dessert encore le marché canadien. J'espère que la monnaie canadienne va continuer à remonter, car cela aussi nous aide au niveau des coûts de construction.

La sénatrice Tardif : Bien entendu.

Dans vos exposés, vous avez insisté sur le mot innovation, mais vous avez également, monsieur Barrett, évoqué le besoin d'une plus grande flexibilité. Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur ce point?

M. Barrett : Notre unité de séchage, située à Guelph, ne sert qu'à produire une seule chose. Or, il nous faudrait pouvoir non seulement sécher divers produits, mais également effectuer des mélanges. Ainsi, pour répondre aux besoins du marché nutraceutique, il nous faudrait pouvoir ajouter à la poudre de la vitamine D, par exemple. Vous ne pouvez donc pas vous contenter de produire du lait en poudre en sacs de 100 ou de 500 kilogrammes. Il vous faut pouvoir effectuer des mélanges, et fortifier la poudre selon les exigences de la clientèle. Or, nous n'en avons pas actuellement les moyens.

La sénatrice Tardif : En raison de l'état de vos installations actuelles?

M. Barrett : Effectivement.

Le sénateur Oh : Je viens de Mississauga, et après 40 ans, j'aime toujours votre bûche à la crème glacée.

Le Canada a récemment conclu un accord de libre-échange, l'AECG, basé sur le système européen d'indications géographiques protégées. Or, au Canada, c'est plutôt la marque

trademarks. Despite the lowering of the tariff barriers, do you think that the European system of GI-protected products, such as cheese, might harm trade between Canada and EU-member countries?

Mr. Bradley: We have received some indications from Global Affairs Canada that there have been some concessions made toward the use of geographic indicators in Canada for European-style cheese. Currently, we are one of the larger feta cheese producers in Canada, and feta cheese was one of those geographic indicators that the Europeans were interested in protecting.

The information we received was that current volumes produced in Canada at the time of the trade agreement coming into place would still be allowed to be produced within Canada. So we've got some comfort in that aspect.

I believe there was some work done by Canada to try and work with getting some of the Canadian names registered or recognized in Europe as geographically sensitive as well. I'm not sure whether there was anything in dairy that was successful or not.

Senator Oh: So is the federal government helping out on this issue?

Mr. Bradley: We were concerned when the discussions and the information came around first about the approach the Europeans were taking to the use of the feta name. We were quite pleased to see that our trade negotiators were able to get some concessions and continue to allow that name to be used in Canada, at least at the historical volumes that were being produced. We had considerable comfort from that. On that particular cheese side we're pleased with the government's response.

Senator Oh: Recently we travelled to Asia, including China, and Australia and New Zealand, smaller countries, have exported a lot of dairy products, including milk powders and all this, to China. Are you looking to the emerging markets of the Asia-Pacific?

Mr. Bradley: We are casting our net wherever we see opportunities. Again, part of my comments earlier was about learning or getting assistance to become fluent in how to operate in the international trade environment. That is one of our key desires.

Where we are situated in Atlantic Canada, being an island, we are probably one of the few jurisdictions in Canada that can state that we can guarantee there will be no American milk or milk components showing up in P.E.I.-produced dairy product. We are hoping that there may be an opportunity for those types of statements to be used to open some markets, either in Europe, Asia or some other countries where purity and your ability to

de commerce que l'on retient. Malgré la baisse des tarifs douaniers, pensez-vous que les produits européens qui bénéficient de cette protection de l'indication géographique, les fromages, par exemple, pourraient constituer un obstacle au niveau des échanges entre le Canada et certains membres de l'Union européenne?

M. Bradley : Affaires mondiales Canada nous a fait savoir que les fromages de style européen fabriqués au Canada bénéficieraient de certaines concessions en matière d'indicateurs géographiques. Nous sommes actuellement un des plus grands producteurs de fêta au Canada et ce fromage était un des indicateurs géographiques que les Européens souhaitaient protéger.

D'après les indications que nous avons reçues, le Canada serait autorisé à produire sur place les mêmes quantités que nous fabriquons actuellement, une fois que l'accord commercial entrera en vigueur. Cela nous a rassurés.

Je crois que, de son côté, le Canada a cherché à faire enregistrer ou reconnaître certains noms canadiens en Europe afin d'en protéger l'origine géographique. Je ne sais pas dans quelle mesure le Canada est parvenu à obtenir des protections dans le secteur laitier.

Le sénateur Oh : Alors, est-ce que le gouvernement fédéral vous donne un coup de main dans ce domaine?

M. Bradley : Nous étions inquiets au début des discussions et lorsque nous avons pris connaissance de l'approche des Européens à propos de l'utilisation du nom de la fêta. Nous étions tout à fait ravis que nos négociateurs commerciaux aient été en mesure d'obtenir des concessions afin de nous permettre de continuer à utiliser ce nom au Canada, et tout au moins de conserver les niveaux de production historiques. Cela nous a beaucoup rassurés. Nous sommes particulièrement satisfaits de la réaction du gouvernement dans le cas de ce type de fromage.

Le sénateur Oh : Récemment, nous nous sommes rendus en Asie, y compris en Chine. L'Australie, la Nouvelle-Zélande et d'autres petits pays exportent vers la Chine beaucoup de produits laitiers, notamment des poudres de lait et autres. Est-ce que vous vous intéressez aux marchés émergents de l'Asie-Pacifique?

M. Bradley : Nous essayons de saisir les possibilités qui se présentent. Comme je l'ai dit un peu plus tôt, nous apprenons à fonctionner dans un environnement commercial international et nous sollicitons l'aide nécessaire pour y parvenir. C'est un de nos principaux objectifs.

Étant donné que nous sommes une île, dans la région de l'Atlantique, nous sommes probablement une des rares régions du Canada à pouvoir garantir qu'aucun lait ou produit du lait américain n'entre dans la fabrication des produits laitiers fabriqués à l'Île-du-Prince-Édouard. Nous espérons que ce type de garantie nous donnera accès à certains marchés, en Europe, en Asie ou dans d'autres pays où la pureté et la capacité à garantir la qualité des ingrédients est importante pour le marché. Compte

guarantee what is in a product is important to the marketplace. If you look at the size of our industry, you don't need a large market in order for it to be a significant opportunity for us.

We've looked at CETA, and we've looked at the TPP, not necessarily just from the dark side of the cloud; we have looked at it from the opposite side and in terms of asking ourselves if there were opportunities there, particularly for our province where it is essentially a closed or more controlled market. All of the producers in the province are members of our co-op. So they understand that being able to attach their farm and production methodology to the finished product could likely have value.

We need to know how to get out into the world market to sell that and leverage that aspect of our product.

Mr. Barrett: We would be the same. Certainly at Gay Lea Foods, I have travelled to China, met with partners and had discussions. We're working with Canadian partners in order to be able to look at that market, understanding that Canada, and Gay Lea Foods in particular, may have opportunities in the emerging markets as well. We've had conversations with Rabobank and a number of other conversations on what opportunities we could develop with Asian markets as well. We sit in a good place and we have to compete with strong global competitors.

Senator Oh: We would love to help any time.

Senator Beyak: Thank you very much, gentlemen. It doesn't matter how many witnesses we have; I always learn something new. As Senator Tardif and Chairman Mercer said, there are many Canadians who watch this committee and I think it's because agriculture and forestry are so practical and essential to all of our lives.

The two things I learned today that I wondered if you would elaborate on, are the large amount of evaporated milk processing in your area, and also smooth cottage cheese. I've had people ask for that for years. They like the texture of yogurt better but want the taste of cottage cheese.

Also, I love your little cow with the Canadian flag. I hope that's on everything you send out.

Mr. Bradley: Regarding evaporated milk, in some of the larger provinces, as was addressed in Michael's response earlier this morning, they have had capacity in those provinces to make skim milk powder or to dry powder down, the milk that's left over after the cream has been separated.

In our particular province, energy costs are quite prohibitive to that technology, so we went down the road and invested in the evaporated milk technology. We have been successful in reaching agreements with a number of large retail players in the country and have packing arrangements with them.

tenu de la taille de notre industrie, on comprend qu'un marché d'exportation ne doit pas nécessairement être énorme pour constituer un débouché important pour nous.

Nous ne considérons pas nécessairement l'AECG et le PTP comme de mauvaises choses; au contraire, nous nous sommes demandé quelles étaient les possibilités que pouvaient offrir de tels accords, en particulier pour notre province où le marché est essentiellement fermé ou plus contrôlé. Tous les producteurs de la province sont membres de notre coopérative. Par conséquent, ils comprennent qu'il serait utile pour eux d'associer leur ferme et leur méthode de production au produit fini.

Nous devons savoir comment pénétrer le marché mondial pour vendre notre production et tirer parti de cet aspect de notre produit.

M. Barrett : C'est la même chose pour nous à Gay Lea Foods. Je suis allé en Chine, j'ai rencontré des partenaires et participé à des discussions. Nous travaillons avec des partenaires canadiens afin de nous intéresser à ce marché, car nous sommes convaincus que le Canada et Gay Lea Foods en particulier, peuvent également avoir des opportunités dans ces marchés émergents. Nous avons eu des entretiens avec Rabobank et d'autres conversations portant sur les divers débouchés que nous pourrions avoir sur les marchés asiatiques également. Nous sommes bien placés et nous devons faire face à une forte concurrence mondiale.

Le sénateur Oh : Nous sommes prêts à vous aider n'importe quand.

La sénatrice Beyak : Merci beaucoup, messieurs. Quel que soit le nombre de témoins que nous entendons, j'apprends toujours quelque chose de nouveau. La sénatrice Tardif et le président Mercer ont dit que beaucoup de Canadiens suivent les travaux de notre comité. Je pense que c'est parce que l'agriculture et les forêts sont des choses bien tangibles et indispensables à notre vie à tous.

Aujourd'hui, j'ai appris deux choses sur lesquelles j'aimerais vous demander plus d'information. Il s'agit de la grande production de lait évaporé dans votre région et du fromage cottage lisse. Les consommateurs en réclament depuis des années. Ils préfèrent la texture du yogourt, mais ils veulent le goût du fromage cottage.

Je voulais vous dire aussi que j'aime bien votre petite vache avec le drapeau canadien. J'espère que vous la mettez sur tous vos produits.

M. Bradley : Pour ce qui est du lait évaporé, comme l'a dit Michael un peu plus tôt ce matin, certaines provinces plus grandes ont la capacité de produire de la poudre de lait écrémé, ou du lait en poudre, une fois que l'on a séparé la crème du lait.

Les coûts de l'énergie nous empêchant d'utiliser cette technologie dans notre province, nous avons investi dans la technologie qui nous permet de produire du lait évaporé. Nous avons signé des ententes de conditionnement avec plusieurs grands détaillants du pays.

As other facilities within the country become aged and close down — or look to close down — we presented an opportunity to those plants to transfer their production to our province.

Gradually over the years we have become a significant player in that market, and in terms of retail canned evaporated milk now, we own one of only two facilities in Canada that are operating. The other main product in that area is the sweetened condensed milk, or the baking milk you would use mostly around Christmas when doing your sweets. We are one of three plants in Canada that makes that product as well.

Being a small player, where we are, we have had to focus on that which we can do, and we try to do it really well. We leave some of the bigger powder plants and, as Michael indicated, the amount of investment that's involved in a powder plant is certainly much larger than what our group of farmers could invest in.

Mr. Barrett: I was going to say, similarly to Jim, we innovate in those areas where we lead, and that's certainly in cottage cheese. I would like to think I'm personally responsible for smooth cottage cheese, because 50 per cent of the population will not eat it because of the mouth feel. I was one of that 50 per cent and I said, "If you take the lumps out, I'll eat it." They took the lumps out, and I'm eating it. Try the smooth kind; it really does change the whole dining experience.

Senator Tardif: Senator Beyak just brought up an important point of how interesting this packaging is. This is the first time I've seen it. Are these products shipped, for example, to Alberta? Could I get something like this in Alberta?

Mr. Barrett: We are just starting; we have just launched this product. It is primarily in convenience stores that we are launching it into, like the serve-and-go, the gas stations, et cetera. It is really a snack food is what we're looking at. It is just starting to be introduced. It is in the Ontario market and you will see it in Alberta.

This is an interesting note: it's not only good for humans, but if you love your dog, they love this too. I'm just saying.

Senator Plett: I really enjoyed this until that last comment about sharing this with my dog.

First of all, I was going to give you a chance to do a bit of advertisement on it and you just did, so I'll leave it at that. I think I'm the only one who sampled this during the meeting, and I certainly very much enjoyed it. I'm going to, later on, ask Dr. Ogilvie if this is healthy; he's the expert on health food here, and I'm to ask him whether it's okay for me to continue eating this. Nevertheless, I enjoyed it.

Nous avons proposé à des usines désuètes et qui s'apprêtaient à fermer — ou envisageaient de le faire — de transférer leur production dans notre province.

Au fil des années, nous sommes devenus un important producteur de lait évaporé en boîte pour la vente au détail. Nous sommes propriétaires de l'une des deux seules installations en activité au Canada. L'autre produit principal dans ce secteur est le lait condensé sucré, que vous utilisez fort probablement lorsque vous préparez vos gâteries de Noël. Nous sommes également un des trois fabricants de ce type de produit au Canada.

En tant que petit producteur et compte tenu de notre situation géographique, nous avons dû nous concentrer sur ce que nous pouvons faire le mieux. Nous ne voulons pas entrer en concurrence avec certains gros producteurs de lait en poudre et, comme l'a dit Michael, l'investissement nécessaire pour la création d'une usine de fabrication de lait en poudre dépasse très certainement les moyens de notre groupe d'agriculteurs.

M. Barrett : Comme l'a dit Jim, nous innovons dans les secteurs où nous sommes les meilleurs, notamment dans le domaine du fromage cottage. J'aime à croire que je suis personnellement à l'origine de l'invention du fromage cottage lisse. En effet, 50 p. 100 de la population ne mange pas de fromage cottage à cause de sa texture en bouche. J'en faisais partie et un jour j'ai dit que si l'on parvenait à enlever les grumeaux, j'en mangerais. Cela a été fait et maintenant, j'en mange. Goûtez le fromage lisse et préparez-vous à une nouvelle expérience pour vos papilles.

La sénatrice Tardif : La sénatrice Beyak a fait remarquer la nouveauté de ce type de conditionnement. C'est la première fois que j'en vois. Ces produits sont-ils distribués, par exemple, en Alberta? Est-ce qu'il est possible d'en acheter en Alberta?

M. Barrett : Nous venons tout juste de commencer; ce produit vient d'être lancé. Il est vendu essentiellement chez les dépanneurs, dans les relais express, les stations-service, et cetera. C'est vraiment une sorte d'encas. Nous commençons juste à lancer ce produit actuellement sur le marché ontarien, mais il sera aussi mis en vente en Alberta.

Notez également que ce produit délicieux pour les humains sera aussi très apprécié de votre chien. Je vous le dis comme ça pour votre information.

Le sénateur Plett : J'ai vraiment aimé ce produit jusqu'au moment où on me propose de le partager avec mon chien.

J'allais d'abord vous offrir de faire un peu de publicité pour votre produit, mais vous l'avez faite vous-même. Je pense que je suis le seul à l'avoir goûté et je peux vous dire que j'ai vraiment beaucoup aimé cet encas. Je demanderai plus tard au Dr Ogilvie si ce produit est bon pour la santé; ici, c'est lui l'expert en matière de santé et je vais lui demander si c'est bon pour moi de continuer à consommer ce produit. Je peux vous dire en tout cas que j'ai beaucoup aimé.

Even though we are in the same parties, many times we are not entirely on the same page. I am a proponent of supply management, maybe not to the extent that some are, but certainly I am. I think it has served our country well and will continue to do so.

At the same time I am very much a free enterpriser, and when we talk processing plants and so on, I think there comes a time when the private investment has to kick in. In another agricultural industries — pork, beef and so forth — it's basically private investment, possibly with the help of some government resources, that builds processing plants. I believe in trying to draw a line.

We've had a change in government. We had a government for nine years that was working with the dairy industry. We've had dairy people come to Ottawa quite regularly, and certainly the ones in Manitoba that I've met with — although they always had a wish list, and there is nothing wrong with that — for the best part kept on saying that as long as they have the status quo, they are happy.

We have a new government now, so they will be looking at this. Would you agree, basically, with the assessment that the status quo has been serving your industry fairly well? Or is there a specific thing that you would ask of this new government on which they need to do more than the other one did?

Mr. Barrett: To put my comment into context, just last weekend I was invited to an invitational cooperative conference of 25 cooperatives around North America. Gay Lea was fortunate enough to be invited because of some of the innovation and leadership we are doing. I sat across the table from a number of dairy farmers and large cooperatives — we're talking billions of dollars — who said to me, "Mike, if I was in Canada — if I were you — I would be defending supply management with my last breath."

As we've seen the turmoil that's been caused not only in dairy, but in agriculture globally, dairy farmers and farmers are not making money, they're going out of business and the supply system is being threatened. Certainly, the supply management system is a cornerstone, but we also agree that supply management system needs to be modified, as Jim referenced, because there are some elements.

We are experiencing today, with the butter-fat shortage, an element that says there needs to be some reform in supply management in order to make sure that we balance. Therefore, supply management is the underpinning but we recognize that there maybe has to be some reform to better serve not only the farmers but consumers as well. We have to modernize this dairy industry.

We are not looking for a handout; we're looking for a hand up because there is a broader connotation to the altering of something in place since 1965. I won't speak for Jim but I'm

Bien que nous soyons du même parti, il nous arrive souvent d'être en désaccord. Je suis un ardent défenseur de la gestion de l'offre, bien que peut-être pas aussi acharné que certains peuvent l'être. Je pense que ce système a été bon pour notre pays et qu'il continuera de l'être.

D'un autre côté, je suis tout à fait en faveur de la libre-entreprise et, quand il est question de construire des usines de transformation et ce genre de choses, je pense que les investisseurs privés doivent s'impliquer. Les autres secteurs agricoles — ceux du porc, du bœuf, et cetera — font appel aux investissements privés, avec certaines ressources gouvernementales, pour construire ces usines de transformation. Je crois qu'il faut, à un certain moment, se prendre en main.

Le gouvernement a changé. Pendant neuf ans, nous avons eu un gouvernement favorable à l'industrie laitière. Les représentants de l'industrie laitière sont venus assez régulièrement à Ottawa et ceux du Manitoba, que j'ai eu l'occasion de rencontrer — ils nous présentaient toujours une liste de demandes, mais il n'y a rien de mal à cela — se disaient pour la plupart contents de garder le statu quo.

Aujourd'hui, nous avons un nouveau gouvernement qui va s'intéresser à ce dossier. Êtes-vous essentiellement en mesure de dire que le système existant a été jusqu'à présent satisfaisant pour votre industrie? Ou bien souhaitez-vous que le nouveau gouvernement prenne des mesures particulières dans certains dossiers moins bien servis par l'ancien gouvernement?

M. Barrett : Permettez-moi de situer le contexte en vous disant que le weekend dernier, j'ai été invité à un congrès restreint réunissant 25 coopératives d'Amérique du Nord. Gay Lea a eu la chance d'être invitée à cause de l'esprit d'innovation et de leadership dont elle fait preuve. J'étais assis en face de producteurs laitiers et de membres de grandes coopératives — qui représentent des milliards de dollars. Ils m'ont dit : « Mike, si j'étais au Canada — si j'étais à votre place — je défendrais la gestion de l'offre jusqu'à mon dernier souffle ».

On a tous entendu parler des difficultés que connaissent le secteur laitier et le secteur de l'agriculture dans le monde. Les producteurs laitiers et les agriculteurs ne gagnent pas leur vie, ils cessent leurs activités et le système de gestion de l'offre est menacé. Évidemment, le système de gestion de l'offre est une pierre angulaire, mais nous reconnaissons tous qu'il doit être modifié, comme l'a dit Jim, pour plusieurs raisons.

De nos jours, nous assistons à une pénurie de matières grasses butyriques, constat qui prouve la nécessité d'une certaine réforme dans le système de gestion de l'offre afin que nous puissions atteindre un équilibre. Par conséquent, la gestion de l'offre est un pilier, mais nous reconnaissons qu'il faut peut-être modifier certains éléments afin de mieux servir non seulement les agriculteurs, mais également les consommateurs. Nous devons moderniser l'industrie laitière.

Nous ne demandons pas l'aumône, mais une main tendue, parce qu'il est complexe de modifier une structure en place depuis 1965. Je ne parlerai pas pour Jim, mais je suis certain que nous

sure that we're aligned in that we will continue to work with any government in order to be able to ensure a sustainable agricultural industry, with dairy obviously being very close to our own hearts.

Mr. Bradley: I think, as Michael has mentioned, we are certainly very supportive of supply management. I recognize the statement you make, that oftentimes you hear that the status quo was is okay if we can hold on to it.

The problem with the status quo is that it instills a sense of complacency. The rest of the world is moving around you and it's not very often you get the luxury to continue to reside in your place of complacency or the status quo.

The investment climate that's been created by the status quo has not been healthy for the industry, particularly from the processing side. The industry is rapidly coming to the realization that not making the investments that were required got to the point where it became critical to the success of the industry for some of those investments to be made.

In our particular region, if we left it up to the large players to come to Atlantic Canada to invest in processing capacity, it quite likely won't be done because we just don't have enough mass or enough critical supply in order to justify a \$200 million investment in plants. We do have enough critical mass there, through our cooperative alliance, to look at investing in adequate processing capacity, modernizing that processing capacity and creating an environment where the dairy industry can continue to survive in the region with some tweaks on the supply side in terms of recognizing that the market has changed with respect to what consumers want, whether it be the product you have in front of you today or meeting the demand for increased butter fat. We are looking at changes now. The consumers who used to buy evaporated milk are looking for different applications for that milk. We may have to make changes in the ingredients in that.

We have to be prepared to invest but we also need a platform from which to make that investment, and that's stable policy around trade and around production.

Senator Plett: It may be going that from a Pinto to a Buick might be sufficient as opposed to going all the way to a Maserati.

The Deputy Chair: As soon as this meeting is over I'm ordering a printed transcript of this meeting because I want to highlight the statement of Senator Plett about his support of supply management. I may even pin it on my wall.

partageons le même point de vue et que nous continuerons à collaborer avec le gouvernement, quel qu'il soit, pour faire en sorte que l'agriculture soit un secteur durable, tout en sachant, bien évidemment, que nous nous sentons plus proches du secteur laitier.

M. Bradley : Comme l'a dit Michael, il est clair que nous sommes en faveur de la gestion de l'offre. J'ai souvent entendu le point de vue que vous avez rapporté, à savoir que le statu quo est idéal et qu'on aimerait le conserver.

Le problème avec le statu quo est qu'il entraîne une certaine complaisance. Tout autour de nous, le monde change et on n'a pas toujours le luxe de se complaire dans notre confort ou de garder le statu quo.

Le climat d'investissement créé par le statu quo n'a pas été sain pour l'industrie, en particulier pour le secteur de la transformation. L'industrie découvre soudainement que, faute d'avoir effectué les investissements nécessaires, on ne peut plus attendre et il est absolument indispensable de faire certains de ces investissements si l'on veut que notre industrie demeure florissante.

Dans notre région en particulier, si nous attendions que les grands acteurs du marché investissent dans la capacité de transformation du Canada atlantique, cela ne se produirait vraisemblablement jamais, parce que nous n'avons pas assez de masse critique ou parce que notre offre n'est pas suffisante pour justifier un investissement de 200 millions de dollars dans des usines. Notre alliance coopérative nous donne une masse critique suffisante pour envisager d'investir dans une capacité de transformation adéquate, dans la modernisation de cette capacité et dans la création d'un environnement où l'industrie laitière pourra continuer à survivre au sein de la région, moyennant quelques ajustements au niveau de l'offre afin de reconnaître que le marché a changé, car la demande des consommateurs est différente, que ce soit pour le produit que vous avez devant vous aujourd'hui ou parce que la demande de matières grasses butyriques a augmenté. Actuellement, nous nous penchons sur ces changements. Les consommateurs qui avaient l'habitude d'acheter du lait évaporé s'intéressent désormais à différentes utilisations de ce lait. Nous serons peut-être amenés à en modifier les ingrédients.

Nous devons être prêts à investir, mais nous avons aussi besoin d'une plateforme pour étayer cet investissement et cette plateforme est une politique stable en matière de commerce et de production.

Le sénateur Plett : Il suffirait peut-être de changer en passant d'une Pinto à une Buick plutôt que de choisir directement une Maserati.

Le vice-président : Dès que la réunion sera terminée, je vais demander une transcription imprimée des délibérations parce que je veux absolument souligner cette déclaration du sénateur Plett en faveur de la gestion de l'offre. Peut-être même que je vais l'accrocher au mur.

Senator Plett: I will even sign that for you, senator.

The Deputy Chair: I appreciate it, as do the farmers.

Senator Unger: Mr. Bradley, you mentioned that all dairy farmers are members of ADL. Does this indicate 100 per cent support or is membership mandatory?

Mr. Bradley: Membership is not mandatory. Membership is certainly voluntary. I look back on our organization, and 15 years ago we probably had 75 per cent of the producers in the province as members. Gradually, as members began to see the benefit of belonging to the cooperative, we were able to reach 100 per cent membership in March of 2015. Membership is completely voluntary. We don't force anyone.

Senator Unger: You said you operate the only cheese processing facility in the region. Is that due to the fact that the only supply comes from your members?

Mr. Bradley: No. We have arrangements in the province with small cottage-sized or farm-based or home-based processors. We make milk available to them to whatever level or volume they wish. There is an agreement within the province that will see product being made available to them.

Senator Unger: Mr. Barrett, what products do you currently export?

Mr. Barrett: We export powder through the auspices of supply management, through CDC. We also export cheese. We have an export cheese market that we use based on the subsidies of 2020, so that will dramatically change with the elimination of those tariffs. We also export goat milk, because goat milk is not trade regulated so it can move across the border without tariffs. We are also the aerosol whipped cream producer in Canada and we export non-dairy whipped product into the United States as well, because we have the only whipped cream facility in Canada.

Those are our primary products, but we are looking to expand that range through the ingredients piece we talked about earlier.

Senator Unger: What is so special about goat's milk?

Mr. Barrett: Goat's milk is not a supply-managed system so it has not been regulated. We export a considerable amount of goat milk produced in Ontario to the United States because there are no tariffs.

Senator Unger: Approximately what is the value of your exports?

Le sénateur Plett : Je me ferai un plaisir de vous la signer, monsieur le sénateur.

Le vice-président : J'en serais ravi et tous les agriculteurs aussi.

La sénatrice Unger : Monsieur Bradley, vous avez dit que tous les producteurs laitiers sont membres d'ADL. Est-ce que cela veut dire que vous obtenez l'appui de 100 p. 100 des producteurs ou est-ce que la participation est obligatoire?

M. Bradley : Non, la participation n'est pas obligatoire, mais entièrement libre. Il y a 15 ans, notre coopérative regroupait probablement 75 p. 100 des producteurs de la province. Peu à peu, à mesure que les membres ont constaté les avantages qu'offrait la coopérative, le nombre d'adhésions a augmenté et nous avons atteint 100 p. 100 en mars 2015. Cependant, personne n'est obligé d'adhérer. L'adhésion est un choix entièrement libre.

La sénatrice Unger : Vous avez dit que vous exploitez la seule usine de transformation du fromage dans la région. Est-ce dû au fait que l'approvisionnement provient uniquement de vos membres?

M. Bradley : Non. Nous avons des ententes, dans la province, avec divers petits transformateurs laitiers. Nous leur fournissons les volumes de lait qu'ils sont capables de transformer. Une entente provinciale veille à ce que ces transformateurs soient approvisionnés.

La sénatrice Unger : Monsieur Barrett, quels sont les produits que vous exportez actuellement?

M. Barrett : Nous exportons de la poudre de lait en vertu du système de gestion de l'offre, par l'entremise de la CCL. Nous exportons aussi des fromages. Nous avons un marché pour l'exportation des fromages qui bénéficie de subventions jusqu'en 2020. La situation va donc changer considérablement avec l'élimination de ces tarifs douaniers. Nous exportons aussi du lait de chèvre, car ce dernier n'est pas réglementé et peut donc passer la frontière sans être soumis à des tarifs douaniers. Nous sommes aussi le producteur canadien par excellence en matière de crème fouettée en aérosol et nous exportons également des produits non laitiers fouettés aux États-Unis, étant donné que nous sommes le seul fabricant de crème fouettée au Canada.

Ce sont là nos principaux produits, mais nous cherchons à élargir la gamme de nos produits à l'aide des ingrédients dont nous avons parlé un peu plus tôt.

La sénatrice Unger : Qu'est-ce qui fait du lait de chèvre un produit si spécial?

M. Barrett : Le lait de chèvre n'est pas soumis à un système de gestion de l'offre et n'est donc pas réglementé. Nous exportons aux États-Unis de grandes quantités de lait de chèvre produit en Ontario, étant donné que les tarifs douaniers ne s'appliquent pas.

La sénatrice Unger : Quelle est la valeur approximative de vos exportations?

Mr. Barrett: Through the CDC I would suggest we're approximately \$700 million. I would suggest it would be in the neighbourhood of \$100 or \$105 million, so maybe one seventh, something like that.

Senator Unger: Thank you both. It is very interesting.

The Deputy Chair: Mr. Barrett and Mr. Bradley, thank you very much for your presentation. You have generated a fair amount of discussion, as you saw around the table, which indicates the interest not only in your industry but also in your presentation. We appreciate that. As always, we appreciate your willingness to come and share your time with us.

I want to take time to give you a paid announcement here. For those of you who have nothing to do later this morning, across the hall the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce will be meeting. A witness that we thought you would be interested in is Mr. Frédéric Seppey, Chief Agriculture Negotiator with trade agreements and negotiations from Agri-food and Agriculture Canada. The subject of their study pertains to internal barriers to trade.

The committee will now hear from our next witness. From the Ontario Sugar Beet Growers' Association, Mark Lumley, Chair. Thank you for accepting our invitation to appear. As per the last panel, we will continue with the same rules for question and answer afterward.

We'll begin with a presentation from you, Mr. Lumley. Thank you for being here.

Mark Lumley, Chair, Ontario Sugar Beet Growers' Association: Thank you all for inviting me here. I appreciate being able to share our story.

I am the Chair of the Ontario Sugar Beet Growers' Association. I'm actually a musician by training and trade. I was a professional musician for 10 years before my upbringing on the farm drew me back. I am now a full-time farmer. I farm about 5,000 acres in Sarnia, Ontario, growing corn, soybeans, wheat and sugar beet, in about an equal rotation there. I have a degree from the University of Western Ontario in music, as well as an MBA from the University of Guelph.

It's an interesting story I'd like to tell you today that I'm sure some of you may intuitively know, although you might not know some of it. It may be a good-news story, followed by a bit of a bad-news story, followed by some hope, a really good-news story and, I hope for the future, a great-news story.

I went through your terms of reference and the four points that you would like me to talk about. I believe this story addresses all of those points, and I think this would be a great opportunity for Canada and for sugar in our nation.

M. Barrett : Les exportations de la CCL tournent autour de 700 millions de dollars. Je dirais que les nôtres sont de l'ordre de 100 ou 105 millions de dollars, soit à peu près un septième.

La sénatrice Unger : Merci à tous les deux. C'est très intéressant.

Le vice-président : Monsieur Barrett et monsieur Bradley, merci beaucoup pour votre présentation. Comme vous avez pu le remarquer, la discussion a été très animée autour de la table, ce qui dénote un intérêt certain à l'égard de votre industrie, mais également pour l'exposé que vous avez présenté. Le comité vous remercie. Comme toujours, nous apprécions votre disponibilité.

Je vais prendre le temps de faire une publicité payée. Ceux d'entre vous qui n'ont rien d'autre à faire ce matin peuvent se rendre de l'autre côté du couloir à la séance du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Il entendra ce matin M. Frédéric Seppey, négociateur en chef pour l'agriculture, Direction des accords commerciaux et des négociations d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Son intervention devrait vous intéresser. L'étude du comité porte sur les questions relatives aux barrières au commerce intérieur.

Notre comité va maintenant entendre notre prochain témoin, Mark Lumley, président de l'Ontario Sugar Beet Growers' Association. Merci d'avoir accepté l'invitation à comparaître. Nous allons procéder de la même manière qu'avec le groupe précédent et nous allons garder les questions pour la fin.

Monsieur Lumley, nous allons écouter votre déclaration préliminaire. Merci d'être venu.

Mark Lumley, président, Ontario Sugar Beet Growers' Association : Je vous remercie tous de m'avoir invité. J'apprécie cette occasion de parler de notre association.

Je suis président de l'Ontario Sugar Beet Growers' Association, mais je suis un musicien de formation. J'ai été musicien professionnel pendant 10 ans avant que mes racines familiales me ramènent à la ferme. Je suis maintenant agriculteur à temps plein. J'exploite une ferme de 5 000 acres à Sarnia, en Ontario, où je cultive le maïs, le soya, le blé et la betterave à sucre en alternances à peu près égales. Je détiens un diplôme en musique de l'Université Western Ontario et un MBA de l'Université de Guelph.

J'ai une histoire intéressante à vous raconter aujourd'hui. Certains d'entre vous la connaissent peut-être intuitivement, même s'il leur manque quelques bribes. On peut dire que c'est une histoire qui commence bien, qui continue un peu moins bien, qui laisse malgré tout l'espoir d'une fin heureuse et qui s'achèvera, je l'espère, de façon extraordinaire.

Après avoir consulté votre mandat et les quatre points sur lesquels vous souhaitez que je m'exprime, je crois que l'histoire que je vais vous raconter respecte tous ces points et qu'elle représente une occasion extraordinaire pour le Canada et pour le sucre dans notre pays.

I'll talk to you about the story that started with good news. We had an excellent and vibrant sugar industry in Canada for a good chunk, or first three-quarters of the 20th century. We relied across the nation on sugar beets for our sugar in those days.

Around 1968 the import restrictions were relaxed. I've had a hard time understanding exactly how that happened. That was the year I was born. From what I understand, those import restrictions were relaxed, and essentially the Canadian sugar beet industry was decimated. All of the plants closed, with the exception of one small plant in Taber, Alberta. We went from thousands of acres and relying on our own food security, down to about 30,000 at the most in Taber. Currently, we're at about the 18,000-acre range in Alberta. That's it.

I just told you I grow sugar beets. That's the good news part again. In 1997, Michigan Sugar Company was having difficulty in securing acres for their four factories in the lower part and the "thumb" of Michigan.

They were having difficulty finding enough sugar beets for throughput in their factories. They drew a circle around one of their factories in Crosswell, Michigan and realized it was half a circle, the other half being in Canada, and "why should we allow something like the St. Clair River to stand in the way of growing sugar beets?" They approached us in 1997.

I was on a small task force that was invited to try to grow sugar beets and figure out how to import those into Michigan. We were successful with 400 acres in that year.

Shortly after that, in 2003, we participated with our colleagues in Michigan and purchased Michigan Sugar Company, a 165,000-acre company; 10,000 acres of those were grown in Ontario and still are. We are capped at that, mostly for logistical reasons but also for political ones.

I am personally involved in the American Sugarbeet Growers Association as well, to make sure that we cooperate together. As you might know, the U.S. has a tightly held sugar policy, and they don't like extra sugar coming into their market, which is essentially like our supply management for dairy and other things. However, they like our sugar beets, and they like us, but only to the tune of 10,000 acres. That is partly logistics as well, because sugar beets are heavy and bulky, so freight-wise it doesn't make sense to go much farther away from the border than we currently are.

So that's a good-news story, but it's only good news for about 10,000 acres, and about 100 of us in Ontario, and we were not selling any of that sugar into Canada.

Le début de mon histoire commence bien. Au Canada, l'industrie du sucre a été florissante pendant une bonne partie du XX^e siècle, environ les trois quarts. Au cours de toute cette période, notre pays produisait du sucre à partir de la betterave sucrière.

Aux environs de 1968, les restrictions à l'importation ont été assouplies. J'ai du mal à comprendre comment cela s'est produit. C'était l'année de ma naissance. Je crois bien que l'assouplissement de ces restrictions à l'importation a complètement décimé l'industrie. Toutes les usines ont fermé, à l'exception d'une installation à Taber, en Alberta. Nous sommes passés de plusieurs milliers d'acres qui nous permettaient d'assurer notre propre sécurité alimentaire, à environ 30 000 acres au maximum à Taber. Actuellement, la production de betteraves à sucre occupe environ 18 000 acres en Alberta. C'est tout.

Je vous ai simplement dit que je cultivais la betterave à sucre. Nous revenons en effet aux bonnes nouvelles. En 1997, la Michigan Sugar Company a éprouvé de la difficulté à alimenter ses quatre usines dans la partie sud et le « pouce » du Michigan.

La compagnie avait de la difficulté à s'approvisionner en betterave à sucre pour alimenter ses usines. Ses dirigeants ont tracé un cercle autour d'une de ses usines située à Crosswell, au Michigan. Ils ont découvert que la moitié du cercle se trouvait au Canada et se sont dit alors que l'on pouvait très bien cultiver la betterave à sucre de l'autre côté de la rivière Sainte-Claire. Ils ont donc pris contact avec nous en 1997.

J'étais membre d'un petit groupe de travail qui a été invité à faire l'essai de la culture de betteraves à sucre en vue de son exportation au Michigan. Cette année-là, nous avons eu de bons résultats sur une superficie de 400 acres.

Peu après, en 2003, nous nous sommes associés avec nos collègues du Michigan pour acheter la Michigan Sugar Company, une entreprise exploitant 165 000 acres, dont 10 000 qui sont toujours en exploitation en Ontario. Nous sommes limités à ce plafond, essentiellement pour des raisons logistiques, mais aussi pour des raisons politiques.

Je suis personnellement impliqué également dans l'American Sugarbeet Growers Association, pour garantir une certaine collaboration. Comme vous le savez peut-être, les États-Unis ont une politique stricte dans le domaine du sucre. Ils s'opposent aux importations de sucre sur leur marché, essentiellement comme nous le faisons avec la gestion de l'offre pour les produits laitiers et autres. Ils aiment nos betteraves à sucre et ils nous aiment bien, mais ils ne veulent pas que notre production soit supérieure à 10 000 acres. Bien sûr, il y a une part de logistique là-dedans, parce que les betteraves à sucre sont lourdes et encombrantes, et qu'il n'est pas très logique de les cultiver beaucoup plus loin de la frontière que l'endroit où nous situons actuellement.

Voilà pour les bonnes nouvelles, mais cette bonne nouvelle ne vaut que pour environ 10 000 acres et une centaine d'exploitants agricoles en Ontario et aucun morceau de ce sucre n'est vendu au Canada.

In 2010, I participated in a hearing before the Canadian International Trade Tribunal, the CITT. We were trying to have access back into Ontario for our sugar. Essentially, we grow the beets, Michigan toll-processes those beets and that is now our amount of sugar, but we're not allowed to bring that back into Canada because that's still deemed to be U.S. sugar, by definition.

We currently are not selling any Canadian sugar in Canada with the exception of those 30,000 — which is now about 18,000 — acres in Alberta. That's the bad-news story again.

The good-news story is I'm currently working on an NSERC grant studying the re-establishment of a sugar industry, starting in Sarnia.

Sarnia is a bio-innovation centre. We have Bioindustrial Innovation Canada that works with the University of Western Ontario research park; We also have the Bio-industrial Process Research Centre, BPRC, which is working in collaboration with Lambton College. You may know that Sarnia has been known as a petrochemical centre. We are changing and rebranding that, and have come a long way in Sarnia now to call that the green energy centre and the bio-industrial centre. We currently have BioAmber there, which uses bioproducts, essentially corn sweeteners, right now for their feedstock instead of petrochemicals for producing the succinic acid that's required for making plastics.

The good news is we're in the middle of a technical grant, or a technical study, that's going to look at the feasibility of a sugar factory. That factory would be making not only sugar, but also bioindustrial products, such as the feed stock for succinic acid and ethanol additives, which are good for making jet fuel and biodiesel. We also have hydrogen available in Sarnia, which is key for that.

I believe that within four or five years, and perhaps with the federal government's help, we will be able to make sugar again.

Before I let you guys ask me some question, I would like to say that you may or may not realize that Canada is the only developed nation that is not in charge of its own food security for sugar. It's not because we don't have the capability. The world is split about 50-50 between cane and sugar beets for the feedstock in sugar. The tropical climates, of course, use sugar cane. The U.S. is about 50-50 as well in its own production, between the south making the cane and the north — Minnesota and North Dakota, especially — growing sugar beets.

En 2010, j'ai pris part à une audience du Tribunal canadien du commerce extérieur, le TCCE. Nous voulions réimporter notre sucre en Ontario. Essentiellement, nous cultivons les betteraves, le Michigan sous-traite ces betteraves pour en faire du sucre, mais nous ne pouvons pas rapporter ce sucre au Canada parce qu'il est considéré, par définition, comme un produit des États-Unis.

De nos jours, nous ne vendons pas de sucre canadien au Canada, à l'exception de celui qui est produit sur les 30 000 acres — réduits aujourd'hui à 18 000 acres — en Alberta. C'est ça la mauvaise nouvelle.

En revanche, je travaille actuellement à une étude qui bénéficie d'une bourse du CRSNG et qui envisage la réimplantation de l'industrie du sucre, dans la région de Sarnia, dans un premier temps.

Sarnia est un centre de bioinnovation. Il y a le Centre en innovation bioindustriel sur le campus du parc de recherche de l'Université Western Ontario; il y a aussi le Bio-industrial Process Research Centre, le BPRC, qui travaille en collaboration avec le Lambton College. Vous connaissez peut-être Sarnia comme un centre pétrochimique. Nous sommes en train de changer tout cela et nous avons beaucoup progressé dans nos efforts pour donner une nouvelle image à Sarnia, celle d'un centre d'énergie verte et de bioindustrie. Sarnia accueille la société BioAmber qui utilise des bioproducts, essentiellement des édulcorants à base de maïs, comme matière première plutôt que des dérivés pétrochimiques pour la production des acides succiniques qui entrent dans la composition de matières plastiques.

La bonne nouvelle, c'est que nous sommes actuellement en train de réaliser une étude technique qui examine la possibilité d'implanter une usine de production de sucre. Cette usine fabriquerait non seulement du sucre, mais aussi des produits bioindustriels tels que les matières premières pour l'acide succinique et les additifs d'éthanol qui sont excellents pour la fabrication de carburant aviation et de biodiésel. À Sarnia, nous avons également de l'hydrogène, un élément important dans ce processus.

Je pense que dans quatre ou cinq ans, et peut-être avec l'aide du gouvernement fédéral, nous serons en mesure de produire à nouveau du sucre.

Avant de vous laisser poser des questions, j'aimerais vous dire que vous ne savez peut-être pas que le Canada est le seul pays développé qui ne prenne pas en charge sa propre sécurité alimentaire en ce qui a trait au sucre. Ce n'est pas parce que nous n'en avons pas la capacité. La canne à sucre et la betterave à sucre sont, à parts égales, soit 50 p. 100 chacune, les matières premières qui servent à la fabrication du sucre dans le monde. Dans les climats tropicaux, bien entendu, c'est la canne à sucre qui domine. Aux États-Unis, la proportion est aussi d'environ 50 p. 100, répartie entre le Sud qui se sert de la canne à sucre et le Nord — le Minnesota et le Dakota du Nord, surtout — dont la matière première est la betterave à sucre.

Canada is very good at growing sugar beets. Sugar beets provide an economic stimulus of about \$500 per acre over the competitive crops in a corn-soybean rotation. In other words, if we could expand the sugarbeet growing area in corn-soybean, like in my area, the economic impact would be \$500 per acre of benefit to the area over those other crops, based on current prices.

The other nice thing about sugar beets is that we generally operate as a cooperative, so the prices remain stable for both the farmer and the processor. We are working as well with New Brunswick; there's a task force that's also working on a sugar factory there. There's a small pilot plant in Prince Edward Island where they're currently making sugar beets into alcohol on a pilot plant scale. We are also working with the growers of Alberta to re-establish their industry for more than just the small number of acres that they're growing for Lantic.

I believe we can do this and that Canada is capable of growing all of its own sugar needs. Right now we use about 1.1 million metric tonnes of sugar: 50,000 of those come from Albert and the rest comes from mostly Guatemala and Brazil into Redpath in Toronto, or Lantic in Vancouver and Montreal, and that's it. That's the Canadian sugar industry.

The Canadian Sugar Institute does really great work on lobbying and advocating for Canadian sugar but, unfortunately, it's not Canadian sugar at all.

I was in Atlanta for the TPP talks helping our agriculture negotiator Frédéric Seppey understand that when he's negotiating for Canadian agricultural products that that sugar really isn't something that's Canadian agriculture at all. No Canadian farmer ever touched a grain of that sugar. I have don't want to disrespect those guys. It's a good industry and we all need sugar, as my friend here reminded me at the beginning.

I guess that's a good enough background for now. If you have any questions, I'd like to help you understand the issue better.

The Deputy Chair: Thank you, Mr. Lumley. Before we start the questions, I should draw your attention, colleagues, to some guests who have joined us in the gallery: people from the Parliamentary Officers' Study Program who are here visiting and will be observing for a while. Welcome, and thank you for coming.

We'll now start with questions.

Le Canada est excellent dans la production de betteraves à sucre. La culture de la betterave à sucre offre une plus-value d'environ 500 \$ par acre par rapport aux cultures concurrentes du maïs et du soya en rotation. Autrement dit, si l'on pouvait étendre la culture de la betterave à sucre dans le secteur de ma région où l'on cultive actuellement le maïs et le soya, on obtiendrait un rendement supérieur de 500 \$ par acre par rapport aux cultures que l'on pratique actuellement et en fonction des prix actuels.

L'autre bonne nouvelle à propos des betteraves à sucre, c'est que nous sommes constitués en coopérative, si bien que les prix demeurent stables, aussi bien pour le producteur que pour le transformateur. Nous collaborons également avec le Nouveau-Brunswick. Un groupe de travail se penche actuellement sur la création d'une usine de sucre dans cette région. L'Île-du-Prince-Édouard exploite actuellement une petite usine pilote qui produit à petite échelle de l'alcool à partir de betteraves sucrières. Nous collaborons également avec des producteurs de l'Alberta qui cherchent à restaurer leur industrie en cultivant plus que le petit nombre d'acres qu'ils exploitent actuellement pour la société Lantic.

Je pense que tout cela est possible et que le Canada peut produire les matières premières nécessaires pour pourvoir à ses besoins en sucre. À l'heure actuelle, nous utilisons environ 1,1 million de tonnes métriques de sucre : 50 000 tonnes proviennent de l'Alberta et le reste est essentiellement importé du Guatemala et du Brésil par l'usine Redpath de Toronto ou par Lantic à Vancouver et à Montréal. C'est tout. Voilà à quoi se limite l'industrie canadienne du sucre.

L'Institut canadien du sucre fait un excellent travail de lobbying et de promotion du sucre canadien, mais, malheureusement, ce n'est pas véritablement du sucre canadien.

J'étais à Atlanta pour les négociations du PTP où j'ai aidé notre négociateur en agriculture, Frédéric Seppey, à comprendre que le sucre ne fait pas véritablement partie des produits agricoles canadiens pour lequel il est chargé de négocier. Aucun agriculteur canadien n'a jamais touché un grain de ce sucre. Je n'ai rien contre les producteurs de ce sucre. C'est une bonne industrie et nous avons tous besoin de sucre, comme mon ami me l'a rappelé au début.

Je pense que ce sera suffisant comme présentation. Si vous avez des questions, je serais heureux de vous aider à mieux comprendre le problème.

Le vice-président : Merci, monsieur Lumley. Avant de commencer la période de questions, j'aimerais attirer l'attention de mes collègues sur certains invités qui se sont joints à nous à la tribune : des membres du Programme d'études des hauts fonctionnaires parlementaires qui sont ici de passage à titre d'observateurs. Je vous souhaite la bienvenue et je vous remercie de votre visite.

Nous allons maintenant passer aux questions.

Senator Oh: Thank you for a very interesting presentation about sugar beets up here. This is solely for export to the U.S., except Edmonton and P.E.I.?

Mr. Lumley: Right now we don't produce sugar so we have nothing to export. We produce sugar beets in Ontario — that's what I do — and those sugar beets are 100 per cent exported and the sugar doesn't come back. The sugar produced in Taber, Alberta, mostly stays in Alberta and Saskatchewan.

Senator Oh: So, the TPP and CETA don't affect your business to the U.S.?

Mr. Lumley: They don't affect the export of the sugar beets, because they are considered a vegetable and do not fall under the sugar policies. The only part that does affect us, I suppose, is that we are actually paid under the U.S. sugar program right now in Ontario, and the leakage of sugar into their market affects our prices. Again, this is a very small amount, these 10,000 acres in Ontario.

Also, more importantly, it's not really a sugar industry. It's a little sort of lucky caveat that we have. The idea would be to have in-house sugar in Canada and be able to supply our domestic market, first of all, without having imports. As opposed to the future goal of exporting, I think reducing the amount of imports would be the number one goal.

Senator Oh: You say the sugar is not allowed to come back, but does the U.S. company send that back to Canada?

Mr. Lumley: No, none of that sugar really comes back into Canada.

Senator Oh: Not through any other channels?

Mr. Lumley: There may be small bits in sugar-containing products but, essentially, no.

Senator Plett: Thank you very much, Mr. Lumley, for your presentation. I vividly remember when we stopped growing sugar beets. I'm from southeastern Manitoba, and there were many sugar beets grown there, right in my own little village. There were large sugar beet farms, and it was kind of sad to see that happen.

I'm sorry if I missed, at the beginning of your presentation, your explanation of the exact reason for all of this stopping. If I did, I apologize for asking you to repeat it, but I would like to hear a brief version of why we stopped growing them at that time.

Mr. Lumley: What I said was that I'm not exactly sure. It was the year I was born. What I understand from the reading that I've done is that the import restrictions — basically the dumping

Le sénateur Oh : Je vous remercie pour cette très intéressante présentation sur la betterave à sucre. La production est-elle destinée uniquement à l'exportation vers les États-Unis, à l'exception de celle qui se fait à Edmonton et à l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Lumley : Actuellement, nous ne produisons pas de sucre et nous n'en exportons pas. Nous produisons de la betterave à sucre en Ontario — c'est ce que je fais — et ces betteraves à sucre sont entièrement exportées et le sucre ne revient pas au Canada. Le sucre produit à Taber, en Alberta, est écoulé essentiellement en Alberta et en Saskatchewan.

Le sénateur Oh : Par conséquent, le PTP et l'AECG n'ont pas d'incidence sur vos échanges avec les États-Unis?

M. Lumley : Ces accords ne concernent pas l'exportation de betteraves à sucre, parce que ces produits sont considérés comme des légumes et ne sont donc pas assujettis aux politiques concernant le sucre. Je crois que le seul élément qui nous touche est le suivant : les producteurs ontariens sont payés en fonction des prix fixés par le programme américain du sucre et la fuite de sucre sur leur marché a une incidence sur le prix que nous recevons. Mais, là encore, il s'agit d'une très petite quantité qui représente une superficie de 10 000 acres en Ontario.

Et surtout, ce n'est pas véritablement une industrie sucrière. Nous bénéficions d'une sorte de petite exception. L'idée serait de produire du sucre au Canada afin d'être en mesure d'approvisionner tout d'abord le marché intérieur, sans avoir recours aux importations. Avant de penser à exporter, je pense que le premier objectif serait de réduire le volume des importations.

Le sénateur Oh : Vous dites que le sucre ne peut pas revenir ici, mais est-ce que la compagnie américaine le remet sur le marché canadien?

M. Lumley : Non, pas un seul grain de ce sucre ne revient au Canada.

Le sénateur Oh : Même pas par d'autres filières?

M. Lumley : Il y en a peut-être un peu dans certains produits contenant du sucre, mais dans l'ensemble, c'est inexistant.

Le sénateur Plett : Merci beaucoup, monsieur Lumley, pour votre exposé. Je me rappelle très bien de la fin de la culture de la betterave à sucre. Je viens du sud-est du Manitoba où l'on cultivait beaucoup la betterave à sucre, notamment dans mon petit village. Il y avait de grandes cultures de betteraves à sucre et ce fut très triste de voir tout cela disparaître.

Veuillez m'excuser si j'ai manqué quelque chose, au début de votre exposé, lorsque vous avez expliqué exactement pourquoi on a mis fin à cette culture. Je suis désolé de vous demander de répéter, mais pourriez-vous nous expliquer brièvement pourquoi le Canada a cessé de cultiver la betterave à sucre à l'époque?

M. Lumley : Comme je l'ai dit, je ne connais pas exactement les raisons. Je suis né cette année-là. Ce que je crois comprendre, d'après les lectures que j'ai faites, c'est que l'on a assoupli les

import restrictions — were relaxed to the point where they could import world sugar into Toronto, for example, for way less than the domestic cost of production.

Senator Plett: That's no longer the case?

Mr. Lumley: They can still import it for less than the domestic cost of production, but then they retail it way higher now because they have no competition. Redpath and Lantic kind of work together as a duopoly here in Canada, and they set the price of domestic sugar wherever they want it to be because there's no competition. They import world raw at about 16 cents a pound and retail it for 30 to 35 cents with no competition. The study we're doing now at Lambton College indicates that we can probably make sugar for about 20 cents from sugar beets in Sarnia. We could compete very strongly, then, with Redpath.

Senator Plett: Our farmers in Canada, I think, are very astute business people. I'm sure there hasn't been an epiphany in the last years that they could make, as you suggested, \$500 per acre more growing sugar beets than soybeans. I'm not sure if that's exactly what you said, but it's very close.

In your presentation you also said that one of the reasons this was happening is that it is capped for political reasons. Political reasons on which side of the border?

Mr. Lumley: The U.S., for political and freight reasons. In other words, the U.S. is allowing us to bring a bit of sugar beets into the U.S. to help out a U.S. company, but they don't want to get too carried away.

For example, in Manitoba, the Red River Valley has a hugely successful sugar beet industry in the U.S., and that leaks up into the Red River Valley in Manitoba. I don't think they want to set precedent in Manitoba by sending beets down into their factories as well. They kind of keep it quiet. It helps the U.S. industry in Michigan. We're all friends there, so it's fine. That's not a method for expansion. For expansion, we need to be growing Canadian sugar for Canadians.

Senator Plett: In a short, abbreviated version here, what can our federal government do to help both you and the farmers who would like to make \$500 an acre more money on their fields? What can we do in our report to possibly move that along?

Mr. Lumley: That's an excellent question, and I thank you for asking it.

restrictions à l'importation — essentiellement les règles antidumping — au point où il devenait possible désormais d'importer du sucre de provenance étrangère à Toronto, par exemple, pour un prix nettement inférieur au coût de production au Canada.

Le sénateur Plett : Ce n'est plus le cas actuellement?

M. Lumley : Il est toujours possible d'importer du sucre à un prix inférieur au coût de production canadien, mais ce sucre est vendu au détail à un prix beaucoup plus élevé, parce qu'il n'y a pas de concurrence. Les sociétés Redpath et Lantic détiennent ensemble une sorte de monopole au Canada et elles peuvent fixer le prix du sucre comme elles le veulent, étant donné qu'elles n'ont aucune concurrence. Le produit brut qu'elles importent leur coûte environ 16 cents la livre et elles le revendent 30 ou 35 cents, étant donné qu'elles n'ont aucune concurrence. L'étude que nous effectuons actuellement au Lambton College indique que nous pourrions probablement produire du sucre pour environ 20 cents à partir de betteraves sucrières, à Sarnia. Nous serions ainsi en mesure de concurrencer fortement Redpath.

Le sénateur Plett : Nos fermiers au Canada, je crois bien, sont des gens d'affaires très intelligents. Je suis sûr qu'il n'y a pas eu de révélation au cours des dernières années permettant de penser qu'ils pourraient faire, comme vous le suggérez, 500 \$ de plus par acre en cultivant la betterave à sucre plutôt que le soya. Je ne suis pas sûr que ce soit exactement ce que vous avez dit, mais c'est assez proche.

Dans votre témoignage, vous avez aussi dit qu'une des raisons pour lesquelles cela se produit est un plafonnement pour des raisons politiques. Des raisons politiques de quel côté de la frontière?

M. Lumley : Des États-Unis, pour des raisons politiques et de transport. En d'autres termes, les États-Unis nous permettent de faire entrer un peu de betteraves à sucre dans le pays, pour aider une compagnie américaine, mais ils ne veulent pas aller trop loin.

Prenons l'exemple du Manitoba. La vallée de la rivière Rouge a un secteur de la betterave à sucre immensément prospère, et cela déborde dans la vallée de la rivière Rouge du Manitoba. Je ne pense pas qu'ils veuillent créer un précédent au Manitoba en envoyant des betteraves dans leurs usines aussi. Ils gardent les choses sous silence. Cela aide l'industrie américaine au Michigan. Nous sommes tous des amis ici, et c'est parfait. Mais ce n'est pas là un moyen d'expansion. Pour l'expansion, nous devons cultiver du sucre canadien pour les Canadiens.

Le sénateur Plett : En bref, que peut faire le gouvernement fédéral pour vous aider, vous et les cultivateurs qui aimeraient gagner 500 \$ de plus par acre dans leurs champs? Que pouvons-nous mettre dans notre rapport pour accélérer peut-être les choses?

M. Lumley : C'est une excellente question, et je vous remercie de la poser.

First, we're already embarking on the most important thing. The reason that we're not growing sugar beets for \$500 extra is a whole bunch of research and commercialization work has to be done to build a \$200 million factory and other \$200 million factories across the country. That takes money that nobody has yet. As farmers, we collectively do have the availability for capital but we need to do the study.

Again, the NSERC grant is the first step. That's excellent. Bioindustrial Innovation Canada as well has secured some federal grants for science, research and commercialization. That's all good. Those are things we need to continue to be able to do.

Following that, I think the best thing to do is to make sure we protect the domestic sugar industry once we get one so that we protect against dumping so the same thing doesn't happen as before. As the world price of sugar goes up and down, we need to be protected against subsidized imports, essentially.

It's my understanding that the definition of "dumping" is to sell something that's imported for lower than the domestic cost of production. Currently, we don't know what the domestic cost of production is per se, because we don't have one. Once we do have it, we need it to be protected. We won't be able to finally commercialize a plant without those guarantees at some point.

Senator Plett: You said Ontario is sending their sugar beets to Michigan, I think. I know there is a processor in Minnesota, just across the line from Manitoba.

Mr. Lumley: Absolutely.

Senator Plett: Would it not make sense, at least to start with, to have those processors process the sugar beets and then bring that sugar into Manitoba? At least then we don't need to immediately invest the \$200 million.

Mr. Lumley: You would think, except the CITT says "no." They say that sugar, even though it's made from sugar beets that are Canadian, once it goes across the border — to Minnesota in that case, or to Michigan in our case — it becomes American sugar and that American sugar falls under the American sugar policy. Yes, you would think that.

However, processing capacity limitations would also limit that. Realistically, \$200 million is a drop in the bucket compared to the economic benefit to our community. I'm not worried about \$200 million. We can come up with that through commercial partners and farmers through a grow-our-own cooperative model. That's no problem. What we need are research and innovation grants so that we can continue to do our work with the academic side to make sure this will work, and of course we need protection so we are protected against unfair imports and dumping.

Tout d'abord, nous entreprenons déjà ce qui est le plus important. Si nous ne gagnons pas 500 \$ de plus en cultivant la betterave à sucre, c'est parce que beaucoup d'études et de travail de commercialisation doivent se faire pour construire une usine de 200 millions de dollars et d'autres usines de 200 millions de dollars partout au pays. Personne n'a encore l'argent pour tout cela. En tant que cultivateurs, nous avons ensemble la capacité d'obtenir le capital, mais il faut que l'étude soit faite.

Une fois de plus, la subvention du CRSNG est un premier pas. C'est excellent. Bioindustrial Innovation Canada a aussi obtenu certaines subventions fédérales pour la science, la recherche et la commercialisation. Tout cela est bon. Ce sont des choses que nous devons pouvoir continuer à faire.

Ensuite, je pense que la meilleure chose à faire est de veiller à protéger l'industrie nationale du sucre, une fois qu'on en aura une, contre le dumping, pour que ce qui s'est produit auparavant ne se reproduise pas. Le prix du sucre sur la scène mondiale monte et descend, et nous devons nous protéger contre les importations subventionnées.

Si je comprends bien, le « dumping » est défini comme la vente d'un produit importé à un prix inférieur à son coût de production dans le pays. À l'heure actuelle, nous ne savons pas exactement quel est le coût de la production dans le pays, car nous n'en avons pas une. Une fois que nous aurons une capacité de production, nous devons la protéger. La commercialisation d'une usine ne sera pas possible sans ces garanties à un moment donné.

Le sénateur Plett : Vous avez dit, je crois, que l'Ontario envoie ses betteraves à sucre au Michigan. Je sais qu'il y a une usine de traitement au Minnesota, de l'autre côté de la frontière du Manitoba.

M. Lumley : Absolument.

Le sénateur Plett : Ne serait-il pas logique, au moins pour commencer, de faire traiter les betteraves à sucre dans ces sucreries puis de ramener le sucre au Manitoba? Au moins, nous n'aurons pas besoin d'investir immédiatement 200 millions de dollars.

M. Lumley : On le penserait, sauf que le TCCE dit « non ». Il déclare que, même si le sucre est produit à partir de betteraves canadiennes, une fois qu'il traverse la frontière — vers le Minnesota dans ce cas, ou le Michigan dans notre cas —, il devient du sucre américain, et que le sucre américain relève de la politique américaine sur le sucre. En effet, c'est ce qu'on aurait pensé.

Cependant, les limites de capacité de traitement limiteraient aussi un tel scénario. En réalité, 200 millions de dollars sont une goutte dans l'océan comparativement aux avantages économiques pour notre communauté. Les 200 millions de dollars ne m'inquiètent pas. Nous pouvons les lever auprès de partenaires commerciaux et de cultivateurs par le truchement d'un modèle de coopérative d'autoculture. Le problème n'est pas là. Nous avons besoin de subventions pour la recherche et l'innovation pour pouvoir continuer à travailler avec le secteur universitaire pour

Senator Plett: Very informative. Thank you.

Senator Oh: You are an expert on sugar beets. If you set up a big factory and grow more in Ontario, can we compete in the world or international market for sugar prices?

Mr. Lumley: Absolutely. First, most of the U.S. sugar beet factories are over 100 years old. They're using old but updated technologies, and there are a lot of inefficiencies because of history.

When we re-established the industry in Ontario we started from scratch. Most of the old guys who used to grow beets remember it, but the technology changed so they weren't stuck growing that.

The amazing thing is, when our little 100-grower, 10,000 acres operation in Ontario began, we completely revitalized the whole North American sugar beet industry all across the U.S. because we didn't have a "Well, that's the way my grandpa used to do it" mentality they used to have. We had a fresh outlook. We were the first ones to do self-propelled harvesters; to do direct delivery; to use European planting technology; and to do innovative field piling. All of those things have slowly caught on across the whole U.S. because we had the innovation and opportunity to start from scratch.

Transfer that to the sugar factories that we will produce. First of all, Sarnia is a bioinnovation centre. As you guys know, cap and trade is coming. We have petrochemical industries that have waste heat. We boil water. A sugar beet factory boils a lot of water, essentially. We could take that waste heat from a petrochemical industry and use that to boil water. There are so many synergies there, that we can produce beets for about three quarters or less the price of what they're doing in the U.S. Right now the U.S. sugar beet farmers are making a lot of money, and they're easily the most efficient in the world besides us, and I believe we are way better. We can compete with anybody.

Senator Oh: Have you ever compared sugar cane and sugar beet?

Mr. Lumley: They do it in the U.S. all the time. It's hard to compare because land values are so different. In the sugar beet area in the Red River Valley, they don't have a lot of competitive

nous assurer que tout cela fonctionnera, et, bien sûr, nous avons besoin de protection contre les importations injustes et le dumping.

Le sénateur Plett : Très intéressant. Merci.

Le sénateur Oh : Vous êtes un expert dans le domaine de la betterave à sucre. Si on construit une grande usine et cultive davantage la betterave en Ontario, pourrions-nous être concurrentiels dans le monde ou sur les marchés internationaux pour ce qui est du prix du sucre?

M. Lumley : Absolument. Tout d'abord, la plupart des usines américaines de traitement de la betterave à sucre ont plus de 100 ans. Elles utilisent une vieille technologie mise à jour, et sont affligées d'un grand nombre d'inefficiences en raison de l'âge.

Quand nous avons revitalisé l'industrie en Ontario, nous sommes repartis à zéro. La plupart des anciens qui cultivaient les betteraves à sucre se souviennent de la technologie, mais celle-ci a changé et ils ne se sont pas trouvés obligés d'en rester là.

C'est extraordinaire, mais quand notre petite opération de 100 cultivateurs et 10 000 acres a commencé en Ontario, nous avons entièrement revitalisé l'industrie nord-américaine de la betterave à sucre dans tous les États-Unis, parce que nous ne nous sommes pas limités au principe d'utiliser les méthodes de nos grands-parents. Nous avons une nouvelle perspective. Nous avons été les premiers à utiliser les récolteuses automotrices, à faire la livraison directe, à utiliser les techniques d'ensemencement européennes et à innover avec l'empilage dans le champ. Toutes ces méthodes se sont graduellement implantées partout aux États-Unis parce que nous avons eu l'occasion d'innover et de repartir à zéro.

Transposons tout cela aux usines de sucre que nous allons créer. Tout d'abord, Sarnia est un centre de bioinnovation. Comme vous le savez, il y aura bientôt un système de plafonnement et d'échange. Il y a, d'un côté, des usines pétrochimiques qui gaspillent de la chaleur, et nous, de l'autre côté, qui faisons bouillir de l'eau. Une usine de traitement de la betterave à sucre fait bouillir beaucoup d'eau. Nous pourrions profiter de la chaleur que produit une usine pétrochimique et l'utiliser pour faire bouillir notre eau. Les possibilités de synergie sont nombreuses ici, au point que nous pourrions traiter les betteraves à environ trois quarts du coût de leur traitement aux États-Unis. À l'heure actuelle, les cultivateurs américains de betteraves à sucre font beaucoup d'argent, ils sont aisément les plus efficaces dans le monde à part nous, et je crois que nous sommes bien meilleurs. Nous pouvons faire concurrence à n'importe qui.

Le sénateur Oh : Avez-vous déjà fait une comparaison entre la canne à sucre et la betterave à sucre?

M. Lumley : C'est une comparaison qui se fait aux États-Unis tout le temps. C'est difficile à comparer, parce que le prix des terres diffère tellement. Dans la région de la vallée de la rivière Rouge, là où la betterave à sucre est cultivée, il n'y a pas beaucoup de cultures concurrentielles ou de cultures à fort rapport

crops or high-value crops like vegetables and some of that. Compared to the other crops it's extremely efficient, but overall the U.S. considers it to be about 50-50.

[Translation]

Senator Dagenais: Thank you for your presentation, Mr. Lumley. You mentioned that sugar beets are a profitable crop. What would be the most attractive export markets for sugar beets, in light of the various international agreements that have been signed recently, including the TPP? I would like to hear your views on that.

[English]

Mr. Lumley: Again, right now we import about 98 per cent of our sugar into Canada. I believe it would be a long time before the sugar beet industry would be able to put a big enough dent in that to even satisfy the appetites of our chair and his friends. We use, as I said, about 1.1 million metric tonnes of sugar already in Canada. I believe that it would be a lofty goal to even be able to supply our own domestic needs, which would be wonderful.

I'm talking more not about the opportunity of export but the opportunity of reducing our imports, especially taking back control of our own food systems.

[Translation]

Senator Dagenais: You would rather reduce imports to ensure profitability?

[English]

Mr. Lumley: I guess I don't know the answer to that question. There are bioindustrial products at play here as well, so we may not even go all the way to sugar. It could be that we process sugar beets for bioindustrial uses, such as succinic acid for plastics, ethanol and those kinds of things, and then continue to eat imported sugar from Redpath and Lantic. The economy will figure that out.

The Deputy Chair: Sugar beets are being used — or at least sugar beet molasses — in de-icing products. One thing we do have in Canada is ice and a lot on roads.

Mr. Lumley: Again, we are getting that stuff from Michigan, my beets from Michigan, because we don't have it.

The Deputy Chair: It is another opportunity: rather than eating it, it goes on the roads.

économique comme les légumes et autres cultures du genre. Comparativement aux autres cultures, la betterave à sucre est très efficiente, mais dans l'ensemble, les États-Unis évaluent cette proportion à 50-50.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Je vous remercie, monsieur Lumley, pour votre présentation. Vous avez mentionné que la culture de betteraves à sucre est une activité rentable. Toutefois, quels seraient les marchés les plus intéressants pour l'exportation de la betterave à sucre, compte tenu des divers accords internationaux qui ont été signés récemment, notamment le PTP? J'aimerais connaître votre point de vue à ce sujet.

[Traduction]

M. Lumley : Je répète, à l'heure actuelle, nous importons environ 98 p. 100 de notre sucre au Canada. Je crois que beaucoup d'eau coulera sous les ponts avant que l'industrie de la betterave à sucre puisse réduire cette proportion suffisamment pour répondre même aux désirs de notre président et de ses amis. Comme je l'ai déjà mentionné, nous utilisons déjà au Canada environ 1,1 million de tonnes métriques de sucre. Je crois qu'il serait très ambitieux de tenter de répondre à nos propres besoins, ce qui d'ailleurs serait merveilleux.

Il ne s'agit pas des possibilités d'exportation, mais de la possibilité de réduire nos importations et, surtout, de reprendre la maîtrise de nos propres systèmes alimentaires.

[Français]

Le sénateur Dagenais : Vous préférez réduire vos importations pour garantir une certaine rentabilité?

[Traduction]

M. Lumley : Je ne saurais répondre à cette question. Les produits de la bioindustrie entrent en jeu ici également; par conséquent, il est possible que nous n'allions même pas jusqu'à la production de sucre. Il est possible que nous traitions les betteraves à sucre à des fins bioindustrielles, comme la production d'acide succinique pour les plastiques, d'éthanol et d'autres choses du genre, et que nous continuions à consommer du sucre importé de Redpath et de Lantic. L'économie tranchera la question.

Le vice-président : La betterave à sucre est utilisée — ou du moins la mélasse de betterave à sucre — dans les produits de dégivrage. Et si vous avons quelque chose au Canada, c'est bien de la glace et beaucoup de glace sur les routes.

M. Lumley : Là encore, nous obtenons ces produits du Michigan, mes betteraves du Michigan, parce que nous n'en avons pas ici.

Le vice-président : Voilà une autre possibilité : plutôt que de les manger, on les épand sur la route.

Senator Tardif: Thank you, Mr. Lumley, for your very interesting presentation, and congratulations on your success. What an interesting journey you have had.

I'm from Alberta, and so I'm interested in what is happening in Taber. I know that we had a very thriving sugar beet industry in southern Alberta. If I understand correctly, Taber has 18,000 acres at present. None of the sugar produced from the sugar beets in Taber can be exported to U.S.; is that correct?

Mr. Lumley: They have an import tariff rate quota system. There is a small amount, just negotiated in Atlanta. Whether that is ratified is another matter.

Already there is a small amount of sugar coming from Canada and going into the U.S. under that TRQ program, but most of that is actually the stuff that comes from Guatemala and Brazil. I'm friends with most of the growers in Alberta, and nobody even knows for sure. Once Lantic has that sugar, sugar is a commodity and moves all over the place.

Essentially, the amount we are allowed to export into the U.S. comes from wherever is convenient, and not necessarily Alberta.

Senator Tardif: So the sugar produced in Taber would be for the Alberta and Saskatchewan market, basically?

Mr. Lumley: Essentially. That would make the most sense, but weird stuff happens with sugar; it moves all over the place.

Senator Tardif: Taber and Ontario are then the 2 per cent? You said we import 98 per cent of our sugar, so the 2 per cent comes from Alberta?

Mr. Lumley: Just Alberta, because ours don't count.

Senator Tardif: That's right: just from Alberta.

What is the plant processing capacity in Taber? Is it an old plant? Does it need new infrastructure? Could it produce more?

Mr. Lumley: It's a strange thing. It has the capacity to produce more than twice what they do, but Lantic uses that facility as a bit of a political thing. It's the only sugar factory and sugar-growing area in North America that's not owned by the growers. Everywhere else in North America and most of Europe, the growers own the sugar factory.

I own our sugar factory: I'm 1 of 1,000 growers that own Michigan Sugar. I personally have 800 shares in that 165,000-acre company. With those shares, I have the right, which is awesome — that's why I do it — but also the obligation to deliver 1 acre of sugar beets per share.

La sénatrice Tardif : Merci, monsieur Lumley, de votre témoignage intéressant, et toutes nos félicitations pour votre réussite. Quel cheminement intéressant vous avez eu!

Je viens de l'Alberta, et je m'intéresse donc à ce qui arrive à Taber. Je sais que nous avons eu une industrie de la betterave à sucre très prospère dans le sud de l'Alberta. Si je comprends bien, Taber a, à l'heure actuelle, 18 000 acres. Aucune quantité de sucre produite à partir de la betterave à sucre de Taber ne peut être exportée aux États-Unis, n'est-ce pas?

M. Lumley : Ils ont un système de contingent tarifaire d'importation, une toute petite quantité qui vient d'être négociée à Atlanta. Si cela va être ratifié, c'est une tout autre paire de manches.

Il y a déjà une petite quantité de sucre allant du Canada aux États-Unis, dans le cadre de ce programme de contingents tarifaires, mais la majorité vient en réalité du Guatemala et du Brésil. J'ai des amis chez la plupart des cultivateurs en Alberta, et personne ne le sait avec certitude. Une fois que Lantic a ce sucre, il devient une marchandise qui circule n'importe où.

En réalité, la quantité que nous sommes autorisés à exporter aux États-Unis provient de là où cela est plus pratique, et pas forcément de l'Alberta.

La sénatrice Tardif : Donc, le sucre produit à Taber serait destiné aux marchés de l'Alberta et de la Saskatchewan, essentiellement?

M. Lumley : Essentiellement. C'est ce qui serait le plus logique, mais bien des choses bizarres se produisent avec le sucre; il se déplace un peu partout.

La sénatrice Tardif : Taber et l'Ontario constituent donc le 2 p. 100? Vous dites que nous importons 98 p. 100 de notre sucre; donc, les 2 p. 100 viennent de l'Alberta?

M. Lumley : De l'Alberta seulement, parce que le nôtre ne compte pas.

La sénatrice Tardif : C'est exact, de l'Alberta seulement.

Quelle est la capacité de traitement à Taber? Est-ce une vieille usine? A-t-elle besoin d'une nouvelle infrastructure? Peut-elle produire davantage?

M. Lumley : Chose étrange, elle a la capacité de produire plus de deux fois ce qu'elle produit, mais Lantic utilise cette installation un peu comme un outil politique. Ce sont la seule sucrerie et la seule région de culture de betteraves à sucre en Amérique du Nord qui n'appartiennent pas aux cultivateurs. Partout ailleurs en Amérique du Nord et dans la plupart des régions européennes, les cultivateurs sont les propriétaires des sucreries.

Je suis un des propriétaires de notre sucrerie : 1 de 1 000 cultivateurs qui sont propriétaires de Michigan Sugar. Je possède personnellement 800 actions de cette société de 165 000 acres. Avec ces actions, j'ai le droit — ce qui est extraordinaire, et la raison pour laquelle je le fais —, mais aussi l'obligation de produire une acre de betteraves à sucre par action.

So the unique thing about that is it guarantees throughput and exactly what the company is able to produce. Our board of directors decides every year exactly how many acres we will grow. This coming year, because yields are going up, I'm actually only allowed to grow 96 per cent of an acre for my one-acre share. So, instead of 165,000 acres going into the factory, they're getting about 150,000 acres going in this year, exactly, because we have to. That's key.

In Alberta, Lantic tells the growers what they want, and they tell them, "This is what you're getting paid whether you like it or not, and if you don't want to grow it, fine — we don't care." But they always try to keep enough so that they have the Canadian sugar industry, because now Lantic in Montreal and Vancouver can have a little more flexibility politically, because they have Canadian sugar still, even though it's a drop in the bucket. It's a very inefficient thing down there.

The Alberta growers want to build their own factory. Again, Lantic has told them that they'd burn it down before selling it to the growers. That's just the truth.

So the growers there would need to build a factory and be efficient like the rest of the North American industry.

Senator Tardif: That doesn't sound like a pretty picture.

Mr. Lumley: I'm not trying to be jaded. It's just a fact. I don't want to speak ill of any company or anything else. It's just the way they do business, and good on them.

Senator Tardif: It's often what happens when you have large corporations that come in and take over our resources.

Mr. Lumley: Yes.

Senator Unger: I have a short question about a statement that you made regarding sugar beets. Would you describe the European planting system?

Mr. Lumley: Sure. It's pretty farmer-technical, but essentially sugar beet seeds are really small, and the depth of seed, consistency of depth of seed and seed spacing is very important. The North Americans kind of just — I'll talk like a farmer — they just jam them in the ground and hope for the best.

There is a more precise way of doing things. The European systems have a shorter seed drop, so the seed doesn't slide down a tube as far and bounce around. It is way more precise. When you get a more precise seeding depth space and consistency of depth, you get more even emergence. A sugar beet seed is the size of a peppercorn, and a sugar beet ends up being two to three kilos, like big. They're not like red beets at all.

Avec cette façon de faire, on garantit le flux de production et exactement ce que l'usine est capable de produire. Notre conseil d'administration décide tous les ans du nombre exact d'acres que nous cultiverons. L'année qui vient, les récoltes ayant augmenté, je ne suis autorisé à cultiver que 96 p. 100 de l'acre dont je possède l'action. Par conséquent, au lieu de la production de 165 000 acres cette année, l'usine recevra la production de 150 000 acres, exactement, parce que c'est ce qu'il faut. C'est là la clé.

En Alberta, la société Lantic communique aux cultivateurs ce qu'elle veut, et leur dit : « Voilà ce que vous allez être payés, que vous le vouliez ou non, et si vous ne voulez pas la cultiver, très bien — peu nous importe. » Mais elle essaie toujours d'en garder quelques-uns, pour garder un pied dans l'industrie du sucre canadienne, parce que maintenant Lantic à Montréal et à Vancouver peut avoir un peu plus de souplesse politique en gardant encore du sucre canadien, même si c'est une goutte dans l'océan. C'est une façon très inefficace de faire les choses là-bas.

Les cultivateurs de l'Alberta veulent construire leur propre usine. Là encore, Lantic leur a dit qu'elle la brûlerait avant de la vendre aux cultivateurs. Et ce que je vous dis est vrai.

Les cultivateurs là-bas devront donc construire une usine et être efficaces comme le reste d'entre nous dans l'industrie nord-américaine.

La sénatrice Tardif : L'image ne me semble pas être très attrayante.

M. Lumley : Je n'essaie pas de paraître blasé. Ce sont les faits. Je ne veux pas médire contre une société où quelque chose d'autre. C'est tout simplement la façon dont ils mènent leurs affaires, et grand bien leur fasse.

La sénatrice Tardif : C'est souvent ce qui arrive quand de grandes sociétés viennent s'approprier nos ressources.

M. Lumley : Oui.

La sénatrice Unger : J'ai une petite question sur ce que vous avez dit au sujet de la betterave à sucre. Pouvez-vous nous décrire le système d'ensemencement européen?

M. Lumley : Certainement. C'est assez technique sur le plan agricole, mais essentiellement, les graines de betteraves à sucre sont très petites, et la profondeur de la semence, la constance dans la profondeur de la semence et l'espacement entre les graines sont très importants. Les Nord-Américains se contentent — je vais m'exprimer comme un cultivateur —, ils se contentent de les fourrer dans le sol, et adienne que pourra.

Il y a une façon plus précise de faire les choses. Les systèmes européens ont une descente de semence plus courte, ce qui fait que les graines ne glissent pas aussi loin le long d'un tube et ne rebondissent pas. C'est bien plus précis. Lorsque la profondeur des semences est plus précise et plus régulière, vous obtenez une levée plus régulière. La graine de betteraves à sucre a la taille d'un

Again, the harvesting technology now has been completely revolutionized, thanks to our Ontario growers. I don't think we're necessarily smarter than everyone else, although we tend to be an innovative bunch. Also, the benefits we had by being able to start from scratch really helped.

Senator Unger: I know the system of planting beets where you don't carefully place each seed. I didn't know that sugar beets grew to be such a size, so they are quite different from the typical vegetable.

Mr. Lumley: From vegetable beets, yes. They are white instead of red, and they are pointy like a giant carrot. They're not like a turnip, which are round, but they are about the size.

Senator Unger: There are white beets that are table beets as well, and I think yellow ones.

Senator Ogilvie: This has been one of the more fascinating presentations I have had the pleasure to listen to. I'm particularly impressed by your focus on innovation and your analysis of the industry as a whole and the use of sugar as a chemical feedstock. It's a complex organic molecule, and there's great potential in the synergy between the waste energy. It's very impressive overall.

My question is just one of practicality, based on something you said about the innovation that occurred once the Canadian industry began to be re-established. You mentioned the harvesting. I want to ask this question because a few years ago, in the Annapolis Valley of Nova Scotia, or in the area around it where there was some marginal farmland, there was a thought by some locals of growing sugar beets. One of the issues I remember being discussed was the impact on the land of harvesting sugar beets in a humid climate such as that of Nova Scotia. As I recall, the concepts involved some impact on the nature of the land — not destruction of soil but difficulties in the way the soil would look afterward and so on.

Did your innovative developments with regard to harvesting mitigate a lot of traditional problems with harvesting?

Mr. Lumley: Yes, completely. First of all, Lambton County is mostly a clay loam — heavy on the clay, light on the loam — and that land is highly susceptible to compaction issues. That is one of the negative things about the way they used to harvest sugar beets. Through the mud, as you suggested, you would be dragging a semi-truck beside the harvester with a big four-wheel-drive tractor, making an awful mess.

We weren't the ones who were innovative. The innovative part was going to Germany and buying a ROPA Tiger, which is a sugar beet self-propelled harvester that not only defoliates, lifts

grain de poivre, et la betterave à sucre à maturité est très grosse, elle pèse deux à trois kilos. Elle ne ressemble pas du tout aux petites betteraves rouges.

Là encore, nos cultivateurs ontariens ont complètement révolutionné la technologie de récolte. Je ne pense pas que nous soyons plus intelligents que les autres, mais nous avons tendance à innover. Aussi, l'avantage de pouvoir partir à zéro a beaucoup aidé.

La sénatrice Unger : Je connais le système d'ensemencement des betteraves qui ne prévoit pas le positionnement précis de chaque graine. Je ne savais pas que les betteraves à sucre étaient si grosses; elles sont donc très différentes de leur version potagère.

M. Lumley : De la betterave potagère, oui. Elle est blanche au lieu de rouge, et elle est pointue comme une carotte géante. Elle ne ressemble pas au navet, qui est rond, mais elle en a à peu près la taille.

La sénatrice Unger : Il y a aussi des betteraves potagères blanches et, je crois aussi, des betteraves jaunes.

Le sénateur Ogilvie : Ce témoignage est l'un des plus fascinants que j'ai eu le plaisir d'entendre. Je suis particulièrement impressionné par votre concentration sur l'innovation et votre analyse de l'industrie dans son ensemble, ainsi que par l'utilisation du sucre comme matière première chimique. C'est une molécule organique complexe, et le potentiel de synergie avec la valorisation énergétique des déchets est élevé. C'est très impressionnant dans l'ensemble.

Ma question est d'ordre pratique, fondée sur quelque chose que vous avez dit au sujet de l'innovation qui a eu lieu au début du renouvellement de l'industrie canadienne. Vous avez mentionné la récolte. Je vous pose la question parce qu'il y a quelques années, dans la vallée de l'Annapolis en Nouvelle-Écosse, ou dans les environs, là où il y avait quelques terres agricoles marginales, il a été question de cultiver la betterave à sucre. Un des problèmes soulevés, si je me souviens bien, était l'impact du processus de récolte sur la terre dans des climats humides comme celui de la Nouvelle-Écosse. Il s'agissait de l'impact sur la nature des terres — pas la destruction de la terre, mais le problème de l'apparence subséquente de la terre.

Les développements novateurs dont vous avez parlé au sujet de la récolte atténuent-ils un grand nombre des problèmes causés par le mode de récolte?

M. Lumley : Oui, tout à fait. Tout d'abord, le comté de Lambton est principalement de l'argile vaseuse — beaucoup d'argile, peu de vase — et ce genre de terre est très sensible aux problèmes de compactage. C'est un des aspects négatifs de la façon dont la récolte des betteraves à sucre se faisait auparavant. Un tracteur à quatre roues motrices traînait une semi-remorque dans la boue, à côté de la récolteuse, créant un désastre tout autour.

Nous n'avons rien inventé. Notre apport d'innovation a été d'aller en Allemagne acheter une ROPA Tiger, une récolteuse de betteraves à sucre automotrice qui non seulement défeuille, lève et

and stores the sugar beets all on its own, alleviating the need for trucks in the field, but it also has massive amounts of rubber on it — much more than a tractor. It is as wide as this conference table, and the whole thing is rubber, so the compaction is very light. It puts two to three pounds per square inch of pressure on the ground. It's that machine that we started using right away.

The other principle that I actually have been a champion of since the beginning is to keep farm equipment on the farm and road equipment — i.e., the trucks — on the road.

The other piece of machinery involved in that is called a Maus. We have a Tiger and a Maus; these are names that they came up with in Germany. Essentially, the Tiger dumps the beets at the headland and the Maus picks them back up, cleans them and loads them with a conveyor over the road allowance onto the trucks that stay on the road. The mud stays in the field and the trucks stay on the road. We were the first ones in North America to try that — my farm and a few of my neighbours — and now there are 75 Tigers across the U.S. and 130 Maus machines, and the numbers are growing massively. I would say that within the next 10 years you won't find a pull-type harvester anywhere in North America.

Senator Ogilvie: Thank you for an impressive presentation.

Senator Beyak: Thank you. I'm right across the river from the Minnesota facilities, like Senator Plett in Manitoba and Senator Tardif in Alberta, so we have a great interest, agriculturally, in good uses for sugar.

I wanted to thank you for that and to ask if the study you are doing — the grant you are seeking — will show sugar's good uses as well as the villainous side in a balanced way.

Mr. Lumley: It's a good question. Right now most of the studies are around the feasibility of the economics of it: How much would it cost to process those sugar beets? We know what it costs to grow them — we do it in Alberta and Ontario — but we are determining what it would cost to process those sugar beets either into bioindustrial feedstocks or sugar. We are looking at the markets. For example, I mentioned BioAmber, which uses sugar for succinic acid production.

We have two things: they're will to pay X for the feedstock that they're looking for, which would be like a thin sugar juice; and we are able to produce it for Y and hopefully Y is less than X and we can make money. That's what we are doing now. What we do with the end product is the next stage, I suppose. Again, we do lobby heavily, mostly through the American Sugarbeet Growers Association, for the healthy use of sugar — the natural fact of sugar itself — and also lobby against anti-GMO sentiments.

entrepose les betteraves à sucre toute seule, éliminant la nécessité d'avoir des camions dans le champ, mais aussi est équipée de quantités massives de caoutchouc — bien plus qu'un tracteur. Elle est aussi large que cette table de conférence, et entièrement en caoutchouc, produisant un compactage très léger. Elle exerce une pression de deux à trois livres par pouce carré sur le sol. C'est la machine que nous avons commencé à utiliser tout de suite.

Il y a aussi en cause un autre principe que je préconise depuis le début, c'est-à-dire garder l'équipement agricole dans la ferme et l'équipement routier — les camions — sur la route.

L'autre machine utilisée s'appelle Maus. Nous avons une Tiger et une Maus; ce sont les noms qui leur ont été donnés en Allemagne. Essentiellement, la Tiger déverse les betteraves sur la tournière, et la Maus les ramasse, les nettoie et les pose sur un convoyeur qui passe par-dessus la réserve de chemin et les déverse dans les camions qui les attendent sur la route. La boue reste dans les champs et les camions restent sur la route. Nous avons été les premiers en Amérique du Nord à essayer cette méthode — ma ferme et quelques-uns de mes voisins —, et il y a maintenant dans tous les États-Unis, 75 machines Tiger et 130 machines Maus, et leur nombre augmente exponentiellement. Je dirais que d'ici les 10 prochaines années, on ne trouvera plus de récolteuses tractées n'importe où en Amérique du Nord.

Le sénateur Ogilvie : Je vous remercie de votre témoignage impressionnant.

La sénatrice Beyak : Merci. Je suis juste en face des installations du Minnesota, de l'autre côté de la rivière, comme le sénateur Plett au Manitoba et la sénatrice Tardif en Alberta. Nous nous intéressons donc beaucoup, sur le plan agricole, aux bons usages du sucre.

Je voudrais vous remercier de cela et vous demander si l'étude que vous menez — la subvention que vous espérez obtenir — fera état des bons et des mauvais usages du sucre, équitablement.

M. Lumley : C'est une bonne question. À l'heure actuelle, la plupart des études portent sur la faisabilité et la rentabilité : combien le traitement de ces betteraves à sucre coûtera-t-il? Nous savons ce que les cultiver coûte — nous le faisons en Alberta et en Ontario —, mais nous cherchons à déterminer ce que coûtera la transformation de ces betteraves en matières premières bioindustrielles, ou en sucre. Nous étudions les marchés. Par exemple, j'ai mentionné BioAmber, qui utilise le sucre pour produire de l'acide succinique.

Nous avons deux choses. Ils sont disposés à payer X pour la matière première qu'ils veulent, ce qui serait une sorte de jus de sucre liquide, et nous sommes en mesure de produire cette matière première au coût Y; avec un peu d'espoir, Y est moins élevé que X et nous pourrions être gagnants. C'est ce que nous faisons maintenant. Ce qui se fait avec le produit fini est l'étape subséquente, je suppose. Là encore, nous faisons un lobbying intense, principalement par le truchement de l'American Sugarbeet Growers Association, pour un usage sain du sucre — la nature elle-même du sucre — et un lobbying contre les sentiments anti-OGM.

I didn't mention it, but sugar beets are now herbicide-tolerant, and because of that they get picked on a little bit. Even though sugar itself is $C_{12}H_{22}O_{11}$, and there is no protein or DNA. There is nothing in sugar but carbon, hydrogen and oxygen, and yet some people say, "Well, that's derived from a herbicide-tolerant plant," which is ridiculous. We're also countering that in a number of ways. We advocate very strongly for the truth in science and for healthy eating.

The Deputy Chair: Mr. Lumley, thank you very much for your presentation. It has been very informative, as my colleagues have already said, and your style of presentation made it enjoyable as well.

I think you have opened our eyes to an industry that we haven't spent a lot of time talking about, and we do appreciate that and hopefully it will be reflected in our report.

(The committee adjourned.)

Je ne l'ai pas mentionné, mais la betterave à sucre est maintenant capable de tolérer les herbicides, et à cause de cela, elle est critiquée un peu, malgré le fait que le sucre lui-même est du $C_{12}H_{22}O_{11}$, et qu'il n'a pas de protéine ni d'ADN. Le sucre ne contient rien d'autre que du carbone, de l'hydrogène et de l'oxygène, et pourtant, les gens l'accusent d'être dérivé d'une plante qui tolère les herbicides; c'est ridicule. Nous contesterons cette opinion de plusieurs façons. Nous préconisons fortement la vérité dans la science et l'alimentation saine.

Le vice-président : Monsieur Lumley, nous vous remercions beaucoup de votre témoignage. Il a été très révélateur, comme mes collègues l'ont déjà dit, et votre style de présentation l'a rendu très plaisant aussi.

Vous nous avez ouvert les yeux sur une industrie dont nous n'avons pas beaucoup parlé; nous l'apprécions et cela ressortira dans notre rapport.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, April 12, 2016

Canadian Vintners Association:

Dan Paszkowski, President and CEO.

Canadian Beverage Association:

Jim Goetz, Chair.

Thursday, April 14, 2016

Gay Lea Foods Co-operative Limited:

Michael Barrett, President and CEO.

Amalgamated Dairies Limited (ADL):

Jim Bradley, CEO and General Manager.

Ontario Sugar Beet Growers' Association:

Mark Lumley, Chair.

TÉMOINS

Le mardi 12 avril 2016

Association des vignerons du Canada :

Dan Paszkowski, président et chef de la direction.

Association canadienne des boissons :

Jim Goetz, président.

Le jeudi 14 avril 2016

Gay Lea Foods Co-operative Limited :

Michael Barrett, président et chef de la direction.

Amalgamated Dairies Limited (ADL) :

Jim Bradley, chef de la direction et directeur général.

Ontario Sugar Beet Growers' Association :

Mark Lumley, président.