SENATE SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-second Parliament, 2015-16-17-18-19

Première session de la
quarante-deuxième législature, 2015-2016-2017-2018-2019

Proceedings of the Standing Senate Committee on

AGRICULTURE AND FORESTRY

Chair:
The Honourable DIANE F. GRIFFIN

Tuesday, February 26, 2019
Thursday, February 28, 2019

Issue No. 62

Seventh and eighth meetings:
Examine and report on issues relating to agriculture and forestry generally

and

Twenty-fourth meeting:
Study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets

INCLUDING:
THE FIFTEENTH REPORT OF THE COMMITTEE

(Special Study Supplementary Budget 2018-2019 (Value added) - Travel activity to Toronto, ON)

WITNESSES:
(*See back cover*)

Délibérations du Comité sénatorial permanent de l'

AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Présidente :
L'honorable DIANE F. GRIFFIN

Le mardi 26 février 2019
Le jeudi 28 février 2019

Fascicule nº 62

Septième et huitième réunions :
Examiner, pour en faire rapport, les questions concernant l'agriculture et les forêts en général

et

Vingt-quatrième réunion :
Étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux

Y COMPRIS :
LE QUINZIÈME RAPPORT DU COMITÉ

(Budget supplémentaire d'étude spéciale 2018-2019 (Valeur ajoutée) - Activité de voyage à Toronto)

TÉMOINS :
(*Voir à l'endos*)

54567-54581

STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Diane F. Griffin, *Chair*

The Honourable Ghislain Maltais, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Bernard
Black (*Ontario*)
Dagenais
* Day
(or Mercer)
Deacon (*Nova Scotia*)
Doyle
* Harder, P.C.
(or Bellemare)
(or Mitchell)
Kutcher
Mercer
Miville-Dechêne
Moodie
Oh
* Smith
(or Martin)
* Woo
(or Saint-Germain)

*Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 12-5 and to the orders of the Senate of November 7, 2017 and of November 20, 2018, membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Black (*Ontario*) replaced the Honourable Senator Duffy (*February 27, 2019*).

The Honourable Senator Duffy replaced the Honourable Senator Black (*Ontario*) (*February 26, 2019*).

The Honourable Senator Kutcher was added to the membership (*February 25, 2019*).

The Honourable Senator Moodie was added to the membership (*February 25, 2019*).

The Honourable Senator Gagné was removed from the membership of the committee, substitution pending (*February 25, 2019*).

The Honourable Senator Black (*Alberta*) was removed from the membership of the committee, substitution pending (*February 25, 2019*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Présidente : L'honorable Diane F. Griffin

Vice-président : L'honorable Ghislain Maltais

et

Les honorables sénateurs :

Bernard
Black (*Ontario*)
Dagenais
* Day
(ou Mercer)
Deacon (*Nouvelle-Écosse*)
Doyle
* Harder, C.P.
(ou Bellemare)
(ou Mitchell)
Kutcher
Mercer
Miville-Dechêne
Moodie
Oh
* Smith
(ou Martin)
* Woo
(ou Saint-Germain)

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité :

Conformément à l'article 12-5 du Règlement et aux ordres adoptés par le Sénat le 7 novembre 2017 et le 20 novembre 2018, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Black (*Ontario*) a remplacé l'honorable sénateur Duffy (*le 27 février 2019*).

L'honorable sénateur Duffy a remplacé l'honorable sénateur Black (*Ontario*) (*le 26 février 2019*).

L'honorable sénateur Kutcher a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 25 février 2019*).

L'honorable sénatrice Moodie a été ajoutée à la liste des membres du comité (*le 25 février 2019*).

L'honorable sénatrice Gagné a été retirée de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 février 2019*).

L'honorable sénateur Black (*Alberta*) a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 25 février 2019*).

Published by the Senate of Canada
Available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada
Disponible sur internet : http://www.parl.gc.ca

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, February 26, 2019
(129)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:33 p.m., in room C128, Senate of Canada Building, the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Dagenais, Deacon (*Nova Scotia*), Doyle, Duffy, Griffin, Kutcher, Maltais, Mercer, Miville-Dechêne, Moodie and Oh (11).

In attendance: Khamla Heminthavong and Offah Obale, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, March 1, 2018, the committee continued its study on issues relating to agriculture and forestry generally. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 47.*) Topic: Support and compensation for supply managed agricultural sectors in relation to the USMCA, CPTPP and CETA Trade Agreements

WITNESSES:

Dairy Farmers of Canada:

Pierre Lampron, President;

David Wiens, Vice-President;

Reint-Jan Dykstra, Vice-President.

Les Producteurs de lait du Québec:

Alain Bourbeau, Director General.

Dairy Farmers of Ontario:

Murray Sherk, Chair.

Dairy Processors Association of Canada:

Dominique Benoit, Member of the Executive Council and Treasurer;

Mathieu Frigon, President and Chief Executive Officer.

Parmalat Canada:

Mark Taylor, Chief Executive Officer;

Anita Jarjour, Director, Government and Industry Relations.

Amalgamated Dairies Limited (ADL):

Chad Mann, Chief Executive Officer (by video conference).

The chair made a statement.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 26 février 2019
(129)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 33, dans la pièce C128 de l'édifice du Sénat du Canada, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Dagenais, Deacon (*Nouvelle-Écosse*), Doyle, Duffy, Griffin, Kutcher, Maltais, Mercer, Miville-Dechêne, Moodie et Oh (11).

Également présents : Khamla Heminthavong et Offah Obale, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 1er mars 2018, le comité poursuit son étude sur les questions concernant l'agriculture et les forêts en général. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule nº 47 des délibérations du comité.*) Sujet : l'appui et l'indemnisation aux secteurs agricoles soumis à la gestion de l'offre dans le cadre de l'AEUMC, du PTPGP et de l'AECG.

TÉMOINS :

Les Producteurs laitiers du Canada :

Pierre Lampron, président;

David Wiens, vice-président;

Reint-Jan Dykstra, vice-président.

Les Producteurs de lait du Québec :

Alain Bourbeau, directeur général.

Producteurs laitiers de l'Ontario :

Murray Sherk, président.

Association des transformateurs laitiers du Canada :

Dominique Benoit, membre du conseil exécutif et trésorier;

Mathieu Frigon, président et chef de la direction.

Parmalat Canada :

Mark Taylor, chef de la direction;

Anita Jarjour, directrice, Relations gouvernementales et industrielles.

Amalgamated Dairies Limited (ADL) :

Chad Mann, chef de la direction (par vidéoconférence).

La présidente prend la parole.

Mr. Lampron and Mr. Wiens each made statements and, together with Mr. Dykstra, Mr. Bourbeau and Mr. Sherk, answered questions.

At 7:38 p.m., the committee suspended.

At 7:49 p.m., the committee resumed.

Mr. Frigon, Mr. Benoit, Mr. Taylor and Mr. Mann each made statements and, together with Ms. Jarjour, answered questions.

At 8:53 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, February 28, 2019
(130)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:04 a.m., in room W110, 1 Wellington St., the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black (*Ontario*), Dagenais, Deacon (*Nova Scotia*), Doyle, Griffin, Kutcher, Maltais, Miville-Dechêne and Oh (9).

In attendance: Corentin Bialais, 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, February 15, 2018, the committee continued its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 47.*)

WITNESS:

Aqualitas:

Myrna Gillis, Chief Executive Officer.

The chair made a statement.

Ms. Gillis made a statement and answered questions.

At 9:17 a.m., the committee suspended.

At 9:23 a.m., the committee, resumed in camera to pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, March 1, 2018, the committee continued its study on issues relating to agriculture and forestry generally. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 47.*) Topic: Support and compensation for supply managed agricultural sectors in relation to the USMCA, CPTPP and CETA Trade Agreements

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

MM. Lampron et Wiens font chacun une déclaration puis, avec MM. Dykstra, Bourbeau et Sherk, répondent aux questions.

À 19 h 38, la séance est suspendue.

À 19 h 49, la séance reprend.

MM. Frigon, Benoit, Taylor et Mann font chacun une déclaration puis, avec Mme Jarjour, répondent aux questions.

À 20 h 53, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 28 février 2019
(130)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 4, dans la pièce W110 de l'édifice 1, rue Wellington, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Black (*Ontario*), Dagenais, Deacon (*Nouvelle-Écosse*), Doyle, Griffin, Kutcher, Maltais, Miville-Dechêne et Oh (9).

Également présent : Corentin Bialais, 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 15 février 2018, le comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 47 des délibérations du comité.*)

TÉMOIN :

Aqualitas :

Myrna Gillis, chef de la direction.

La présidente prend la parole.

Mme Gillis fait une déclaration, puis répond aux questions.

À 9 h 17, la séance est suspendue.

À 9 h 23, la séance reprend à huis clos. Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 1er mars 2018, le comité poursuit son étude sur les questions concernant l'agriculture et les forêts en général. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 47 des délibérations du comité.*) Sujet : l'appui et l'indemnisation aux secteurs agricoles soumis à la gestion de l'offre dans le cadre de l'AEUMC, du PTPGP et de l'AECG.

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

It was agreed that the committee allow the transcription of today's in camera meeting, and that one copy be kept by the clerk of the committee for consultation by committee members.

At 10:09 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Il est convenu que le comité autorise la transcription de la portion tenue à huis clos de la séance d'aujourd'hui et qu'une copie en soit conservée dans le bureau du greffier pour consultation par les membres du comité.

À 10 h 9, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Thursday, February 28, 2019

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

FIFTEENTH REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate on Thursday, February 15, 2018, to study how the value-added food sector can be more competitive in global markets, respectfully requests supplementary funds for the fiscal year ending March 31, 2019.

Pursuant to Chapter 3:06, section 2(1)(c) of the *Senate Administrative Rules*, the budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report thereon of that committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le jeudi 28 février 2019

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts a l'honneur de présenter son

QUINZIÈME RAPPORT

Votre comité, qui a été autorisé par le Sénat le jeudi 15 février 2018 à étudier la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux, demande respectueusement des fonds supplémentaires pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2019.

Conformément au chapitre 3 :063:06, article 2(1)c) du *Règlement administratif du Sénat*, le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

La présidente,

DIANE F. GRIFFIN

Chair

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, February 26, 2019

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:33 p.m. to examine and report on issues relating to agriculture and forestry generally (topic: support and compensation for supply managed agricultural sectors in relation to the CUSMA, CPTPP and CETA trade agreements).

Senator Diane F. Griffin (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Good evening. I'm Senator Diane Griffin from Prince Edward Island and chair of the committee.

Today the committee is looking at support and compensation for supply managed agricultural sectors in relation to the CUSMA, CPTPP and the CETA.

Before we hear from our guests, the witnesses, I would like to start by asking senators to introduce themselves.

Senator Doyle: Norman Doyle, Newfoundland and Labrador.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[*English*]

Senator C. Deacon: Colin Deacon, Nova Scotia.

Senator Kutcher: Stan Kutcher, Nova Scotia.

[*Translation*]

Senator Miville-Dechêne: Julie Miville-Dechêne from Quebec.

[*English*]

Senator Duffy: Mike Duffy, Prince Edward Island.

Senator Moodie: Rosemary Moodie, Ontario.

The Chair: We have a few vacancies. People will join us as they are able. We're in a new building, and it's taking a while to find the place.

We have two new senators joining our committee. They will be with us permanently. They're here tonight for the first meeting, and I welcome Senator Moodie from Ontario and Senator Kutcher from Nova Scotia, my neighbouring province.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 26 février 2019

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 33, pour examiner, en vue d'en faire rapport, les questions concernant l'agriculture et les forêts en général (sujet : l'appui et l'indemnisation aux secteurs agricoles soumis à la gestion de l'offre dans le cadre de l'ACEUM, du PTPGP et de l'AECG).

La sénatrice Diane F. Griffin (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Bonsoir. Je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard, présidente du comité.

Aujourd'hui, le comité étudie l'appui et l'indemnisation aux secteurs agricoles soumis à la gestion de l'offre dans le cadre de l'ACEUM, du PTPGP et de l'AECG.

Avant de céder la parole à nos invités, les témoins, je demanderais aux sénateurs de se présenter.

Le sénateur Doyle : Norman Doyle, de Terre-Neuve-et-Labrador.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

Le sénateur C. Deacon : Colin Deacon, de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Kutcher : Stan Kutcher, de la Nouvelle-Écosse.

[*Français*]

La sénatrice Miville-Dechêne : Julie Miville-Dechêne, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Duffy : Mike Duffy, de l'Île-du-Prince-Édouard.

La sénatrice Moodie : Rosemary Moodie, de l'Ontario.

La présidente : Il nous manque quelques personnes. Elles se joindront à nous quand elles le pourront. Nous sommes dans un nouvel édifice, et il faut un peu de temps pour trouver la pièce.

Deux nouveaux sénateurs se joignent à nous à titre de membres permanents du comité. Ils sont ici ce soir pour leur première séance. Je souhaite la bienvenue au sénateur Moodie, de l'Ontario, et au sénateur Kutcher, de la Nouvelle-Écosse, ma province voisine.

Today, as a panel, we have Alain Bourbeau, Director General, Les Producteurs de lait du Québec; Murray Sherk, Chair, from the Dairy Farmers of Ontario; and we have Pierre Lampron, President; David Wiens, Vice-President; and Mr. Dykstra from Dairy Farmers of Canada. We have all the heavy hitters here from the Dairy Farmers of Canada and two provincial associations.

Before we hear from the witnesses, I want to indicate that we have two presenters and then the senators will ask questions. We'll see how we're doing time-wise, but we will move along as promptly as we can. Mr. Lampron will lead off, and Mr. Wiens is taking over. The floor is yours.

[*Translation*]

Pierre Lampron, President, Dairy Farmers of Canada: Thank you, and good evening. On behalf of all the members of Dairy Farmers of Canada, we are pleased to provide our point of view on the support and compensation for supply managed sectors following the recent trade agreements.

As many of you know, the dairy sector provides an unflagging contribution to the Canadian economy. In 2015, the sector's contribution to the GDP was $19.9 billion, together with $3.8 billion in tax revenues. Moreover, the dairy sector provides some 221,000 full-time jobs, while providing Canadians with a stable supply of fresh, nutritious and high-quality products.

It would be hard to overstate the value of the dairy sector for rural Canada. Indeed, producers and processors are the pillars of their communities and job creation. The federal government recognized their importance by creating the Department of Rural Economic Development. The dairy sector is well positioned to further the government's objectives. The government wants Canadians to benefit from the enormous opportunities dynamic rural communities and their economies provide. Our sector has always been characterized by its competitiveness and willingness to embrace innovation.

As for prices, I want to point out that contrary to what some previous witnesses have claimed, consumers in many other countries, including the United States and members of the European Union pay for their milk twice : They pay once in subsidies and pay again at the cash register. Although export markets seem attractive, these support measures in other countries mean that the rules of the game place our products at a disadvantage. In Canada, supply management allows producers to derive relatively stable incomes from the domestic market without direct government subsidies.

Nous recevons aujourd'hui le groupe de témoins suivant : M. Alain Bourbeau, directeur général des Producteurs de lait du Québec, M. Murray Sherk, président des Producteurs laitiers de l'Ontario, ainsi que M. Pierre Lampron, président, M. David Wiens, vice-président, et M. Dykstra, des Producteurs laitiers du Canada. Tous les poids lourds des Producteurs laitiers du Canada et de deux associations provinciales sont ici avec nous.

Avant de céder la parole aux témoins, je précise que deux témoins présenteront une déclaration préliminaire, qui sera suivie des questions des sénateurs. Nous verrons où nous en serons par rapport au temps, mais nous ferons de notre mieux pour respecter l'horaire. M. Lampron parlera en premier; il sera suivi de M. Wiens. La parole est à vous.

[*Français*]

Pierre Lampron, président, Les Producteurs laitiers du Canada : Merci et bonsoir. Au nom de tous les membres des Producteurs laitiers du Canada, nous sommes heureux d'offrir notre point de vue sur le soutien et l'indemnisation destinés aux secteurs soumis à la gestion de l'offre à la suite des récents accords commerciaux.

Comme plusieurs d'entre vous le savent, le secteur laitier apporte à l'économie canadienne une contribution constante. En 2015, l'apport du secteur au PIB s'élevait à 19,9 milliards de dollars, accompagnés de 3,8 milliards en recettes fiscales. De plus, le secteur laitier compte quelque 221 000 emplois à temps plein tout en fournissant aux Canadiens et aux Canadiennes un approvisionnement stable en produits frais, nutritifs et de haute qualité.

On ne saurait trop insister sur la valeur du secteur laitier pour le Canada rural. En effet, les producteurs et les transformateurs sont des piliers de leurs localités et de la création d'emplois. Le gouvernement fédéral a reconnu cette importance en créant le ministère du Développement économique rural. Le secteur laitier est bien placé pour faire avancer les objectifs du gouvernement, qui veut que les Canadiens tirent profit des énormes opportunités que représentent des économies et des collectivités rurales dynamiques. Notre secteur s'est toujours distingué par sa compétitivité et ses innovations.

Pour ce qui est des prix, je tiens à souligner que, contrairement à ce que certains témoins précédents ont pu soutenir, les consommateurs de nombreux autres pays, y compris les États-Unis et les membres de l'Union européenne, paient leur lait deux fois : une fois en subventions et une autre fois à la caisse. Bien que les marchés d'exportation semblent attrayants, ces mesures de soutien accordés dans d'autres pays font en sorte que les règles du jeu désavantagent nos produits. Au Canada, la gestion de l'offre permet aux producteurs laitiers de tirer des revenus relativement stables du marché intérieur, sans subventions gouvernementales directes.

For a long time, our industry has embraced innovation. The knowledge and new technology derived from our research has improved productivity and shrunk our sector's environmental footprint. According to a recent study, between 2011 and 2016, the average production of a Canadian cow increased by 12.8 per cent. We expect that productivity to continue to increase. During the same period, the improvement in productivity and animal feed reduced our carbon footprint by 7 per cent, and it was already one of the smallest on the planet.

Dairy producers remain deeply attached to this culture of innovation. They are ready to continue on this path through the increased use of new technologies like robotics, drones and all of the new developments in genetics. However, access to those innovations is costly and will require support from the financial sector. The uncertainty created by recent trade agreements, together with the fear of new concessions, makes lenders hesitate. All in all, we have a system that works and deserves to be protected for the good of all Canadians, but the concessions granted in recent trade agreements have put a large dent in the system.

[*English*]

David Wiens, Vice-President, Dairy Farmers of Canada: Since 2016, Canada has negotiated three international trade agreements that included concessions on the dairy sector: CETA, CPTPP and, most recently CUSMA. Although CUSMA has not yet been ratified, each of these agreements could enter into force concurrently and, of course, have a severe impact on the Canadian dairy sector.

These agreements will inhibit not only the sector's ability to grow but also to maintain current market share. This is especially true during the first six years of implementation, where the vast majority of the market access concessions will be implemented and impact both domestic production and expected income levels. This is eroding dairy farmers' confidence in the future of our sector, particularly for our young farmers, and also lenders who invested in assuming market growth.

DFC estimates that the combined market access granted under CETA, CPTPP and CUSMA represents an annual loss equivalent to 8.4 per cent of milk production in Canada. This translates to an estimated average annual loss of $450 million to farmers' revenues. When combined with the existing access under the WTO, by 2024, an estimated 18 per cent of Canada's domestic dairy market will be filled by imported products entering our country tariff-free.

Notre industrie a, depuis longtemps, fait sienne la cause de l'innovation. Les connaissances et les nouvelles technologies issues de nos recherches ont amélioré la productivité et allégé l'empreinte environnementale de notre secteur. Entre 2011 et 2016, selon une étude récente, la production moyenne d'une vache canadienne a augmenté de 12,8 p. 100. On s'attend à ce que cette productivité continue d'augmenter. Au cours de la même période, l'amélioration de la productivité et des aliments pour animaux a réduit de 7 p. 100 notre empreinte carbone, qui était déjà l'une des plus légères de la planète.

Les producteurs laitiers demeurent profondément attachés à cette culture de l'innovation. Ils s'apprêtent à poursuivre dans cette voie par l'utilisation accrue de nouvelles technologies comme la robotique, les drones et tout ce qui se fait en génétique. Toutefois, l'accès à ces innovations coûte cher et nécessitera le soutien du secteur financier. Les bailleurs de fonds hésitent devant l'incertitude créée par les accords commerciaux récents, conjugués avec la crainte de nouvelles concessions. Somme toute, c'est un système qui fonctionne et qui mérite d'être protégé pour le bien de tous les Canadiens et Canadiennes, mais les concessions cédées dans les récents accords commerciaux ouvrent une large brèche au sein de ce système.

[*Traduction*]

David Wiens, vice-président, Les Producteurs laitiers du Canada : Depuis 2016, le Canada a négocié trois accords commerciaux internationaux qui comprennent des concessions relatives au secteur laitier : l'AECG, le TPTGP et, plus récemment, l'ACEUM. Bien que l'ACEUM n'a pas encore été ratifié, tous ces accords pourraient entrer en vigueur simultanément, ce qui aurait, bien sûr, de graves répercussions sur le secteur laitier canadien.

Ces ententes empêcheront le secteur non seulement de croître, mais aussi de conserver sa part actuelle du marché, et ce, surtout dans les six premières années. En effet, c'est durant cette période que la majorité des concessions touchant l'accès au marché seront mises en œuvre et qu'on en ressentira l'effet sur la production intérieure et sur les niveaux de revenu attendus. Cette réalité mine la confiance des producteurs laitiers en l'avenir du secteur, particulièrement chez les jeunes agriculteurs; elle a également un effet sur la confiance des prêteurs qui ont investi parce qu'ils croyaient en la croissance du marché.

Selon les estimations des Producteurs laitiers du Canada, l'accès au marché combiné accordé en vertu de l'AECG, du PTPGP et de l'ACEUM représente une perte annuelle équivalente à 8,4 p. 100 de la production laitière au Canada. Cette perte se traduit par une baisse annuelle moyenne des revenus des agriculteurs s'élevant à environ 450 millions de dollars. Avec l'accès accordé actuellement en vertu de l'OMC, on estime que d'ici à 2024, les produits importés en franchise de droits occuperont 18 p. 100 du marché laitier intérieur du Canada.

Additional concessions under CUSMA, including the removal of Class 7 and the imposition of a surcharge on exports of skim milk powder, milk protein concentrate and infant formula exceeding a predetermined threshold are of great concern to our industry.

Full and fair compensation, as committed by the federal government, is key to sustaining the dairy sector following concessions made in recent trade agreements. Maintaining previous import levels was the objective of dairy farmers. Compensation is the government's response to the concessions in the trade agreements impacting the dairy sector.

Agriculture and Agri-Food Canada announced the formation of a mitigation working group for the dairy sector as part of the government's commitment to providing full and fair compensation for the impact of recent trade agreements. Discussions to address this in Budget 2019 are continuing, and the results have not yet been made public.

[*Translation*]

Mr. Lampron: As to the impact of the trade agreements, we have three comments to make. First, any compensation for producers losses must be made in the form of direct payments to producers. These payments should be made in the first six years of implementation when the repercussions of the new trade agreements will be felt more acutely.

Secondly, regarding CUSMA, the additional impact of the abolition of Class 7 and the imposition of a surtax on certain exports are more difficult to assess, and could be mitigated in part by other measures, notably by developing markets, tax incentives, and so on. Rather than hypothesizing about potential losses, producers prefer to create a new working group. It will take a closer look at government measures and the implementation of trade measures once CUSMA has been ratified.

Finally, in light of the expected increase in imports due to these trade agreements, it will be essential to provide sufficient resources to the Canada Border Services Agency, or CBSA, and to the Canadian Food Inspection Agency, or CFIA, to properly apply Canadian regulations and standards on imported dairy products. It will also be essential that imports be correctly labelled so that Canadian consumers can choose their dairy products in keeping with their expectations.

Les concessions additionnelles faites dans le cadre de l'ACEUM, qui comprennent l'élimination de la classe 7, ainsi que l'imposition d'une surtaxe sur les exportations de poudre de lait écrémé, de concentrés de protéines de lait et de préparations pour nourrissons au-dessus d'un certain seuil, inquiètent beaucoup notre industrie.

Le gouvernement fédéral s'est engagé à verser une indemnisation entière et juste. La survie du secteur laitier à la suite des concessions octroyées dans les derniers accords commerciaux dépendra de cette indemnisation. Les producteurs laitiers avaient pour objectif de maintenir les taux d'importation précédents. L'indemnisation est la réponse du gouvernement aux concessions faites dans les accords commerciaux qui auront une incidence sur le secteur laitier.

Dans le cadre de l'engagement pris par le gouvernement en vue d'indemniser entièrement et justement les producteurs laitiers pour les répercussions des derniers accords commerciaux, Agriculture et Agroalimentaire Canada a annoncé la création d'un groupe de travail d'atténuation pour le secteur laitier. Les discussions portant sur l'inclusion de ce dossier dans le budget de 2019 sont toujours en cours, et les résultats n'ont pas encore été rendus publics.

[*Français*]

M. Lampron : En ce qui concerne les répercussions des accords commerciaux, nous pouvons faire trois observations. Premièrement, toute indemnisation pour les pertes des agriculteurs doit prendre la forme de paiements directs aux producteurs. Ces paiements doivent être versés dans les six premières années de la mise en œuvre, lorsque les répercussions des nouveaux accords commerciaux seront plus vivement ressenties.

Deuxièmement, dans le cas de l'ACEUM, les impacts supplémentaires de l'abolition de la classe 7 et de l'imposition d'une surtaxe sur certaines exportations sont plus difficiles à évaluer et pourraient être atténués partiellement par d'autres mesures, notamment le développement de marchés, les incitatifs fiscaux, et cetera. Plutôt que de conjecturer sur les pertes potentielles, les agriculteurs préfèrent constituer un nouveau groupe de travail. Celui-ci pourra examiner plus à fond les mesures gouvernementales et la mise en œuvre de mesures commerciales une fois que l'ACEUM aura été ratifié.

Enfin, compte tenu de l'augmentation prévue des importations découlant de ces accords commerciaux, il sera essentiel de donner à l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) et à l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) des ressources suffisantes pour appliquer adéquatement la réglementation et les normes canadiennes relatives aux importations des produits laitiers. En même temps, il sera essentiel que les importations portent une étiquette adéquate pour que les consommateurs canadiens puissent choisir leurs produits laitiers en fonction de leurs attentes.

Thank you for your interest. We hope that we can count on your support.

Senator Maltais: Welcome, gentlemen. Welcome, Mr. Lampron. I am pleased to see you here. We cannot ask all of the questions we'd like, so I will limit myself to two brief paragraphs.

As you clearly explained, the losses are difficult to calculate. So you would like a producers' committee to calculate the compensation amounts. I think that was your third recommendation?

Mr. Lampron: I would like to be more precise about what we are requesting. A committee was created and it made a recommendation that was sent to the Minister of Agriculture. However, this concerns the consequences related to Class 7, that is the ceilings on imports and all of those details we do not yet know. We don't know what the impacts will be on producers. We want to structure the industry to minimize those impacts.

Senator Maltais: Very well. Next, I want to talk about Canada's Food Guide. I fell off my chair when I learned that Canada's Food Guide was being "twinned" with Bill S-228. This was like a direct body blow to dairy producers. From one day to the next, Canada's Food Guide tells us — I am of the generation that grew up eating cheese and drinking milk and I'm doing rather well; I will soon be 75 — that these products are not healthy and that we can replace them with whole grains. My grandchildren grew up eating dairy products. Today we can add yogurt and other milk-based products. I don't know why Health Canada did not go further in its consultations. The department has no doubt consulted eminent specialists. However, are these specialists aware of the connection between Canadian culture and dairy products? I wonder. The issue is Bill S-228, which says dairy products are bad for your health. There are limits. From the beginning of time, milk has been used to feed human beings. I think you are quite right to say that that should be removed from dairy product labels. I think your position is quite clear. It should in fact be firmer, because Canadians are not aware of the repercussions. If people see that something is "bad for your health" they will avoid consuming dairy products. We have to be more aggressive and inform Canadians about the fact that milk and milk-derived products are excellent for their health. That is what I wanted to say. I look forward to your comments.

Merci de votre intérêt. Nous espérons pouvoir compter sur votre appui.

Le sénateur Maltais : Bienvenue, messieurs. Bienvenue, monsieur Lampron. Cela me fait plaisir de vous voir ici. On ne peut pas poser toutes les questions qu'on voudrait, mais je vais me contenter de deux petits paragraphes.

Vous l'avez bien expliqué, les montants des pertes sont difficiles à calculer. Donc, vous aimeriez qu'un comité d'agriculteurs s'occupe de préparer les montants à recevoir en indemnités. Je crois que c'était la troisième de vos recommandations?

M. Lampron : J'aimerais quand même préciser ce que nous demandons. Un comité a été créé et il a fait une recommandation qui a été transmise au ministre de l'Agriculture. Toutefois, ce sont davantage les conséquences liées à la classe 7, soit les plafonds sur l'importation et tous ces détails qu'on ne connaît pas encore. On ne sait pas quels en seront les impacts sur les producteurs. On veut structurer l'industrie pour minimiser les impacts.

Le sénateur Maltais : D'abord. Je vais m'attarder maintenant au Guide alimentaire canadien. Je suis tombé par terre en apprenant que le Guide alimentaire canadien est « accouplé » avec le projet de loi S-228. Cela a été un coup de fusil en plein front pour les producteurs laitiers. Du jour au lendemain, le Guide alimentaire canadien vient nous dire — je suis de la génération qui a grandi en consommant du lait et du fromage, et je me porte assez bien; j'aurai 75 ans bientôt — que ce n'est pas bon et qu'on peut remplacer ces produits par des grains entiers. Mes petits-enfants ont grandi en consommant des produits laitiers. Aujourd'hui, on peut ajouter des yogourts et d'autres produits dérivés à base de lait. Je ne comprends pas pourquoi Santé Canada n'est pas allé plus loin dans ses consultations. Le ministère a sans doute consulté de grands spécialistes. Toutefois, ces spécialistes connaissent-ils la culture canadienne pour ce qui est des produits laitiers? Je me pose des questions. Là où le bât blesse, c'est dans le projet de loi S-228, où on dit que les produits laitiers sont mauvais pour la santé. Il y a quand même des limites. Depuis que la Terre existe, le lait nourrit les êtres humains. Je pense que vous avez tout à fait raison lorsque vous dites que cela devrait être retiré de l'étiquetage des produits laitiers. Je crois que votre position est très claire. Elle devrait être plus ferme, parce que les Canadiens et les Canadiennes ne sont pas conscients des répercussions que cela entraîne. Si les gens voient la mention « mauvais pour la santé », ils éviteront de consommer des produits laitiers. Il faut être plus agressif pour informer les Canadiens et les Canadiennes sur le fait que le lait et les produits dérivés du lait sont excellents pour la santé. C'est le commentaire que je voulais exprimer. J'attends vos observations à ce sujet.

Mr. Lampron: Thank you very much for your support. For our part, of course we believe in our dairy products deeply. An increasing body of research proves the benefits of dairy products and its fats. We will continue those efforts. The guide does leave some room for dairy protein. We will work on that aspect as much as possible.

Senator Maltais: Do you still produce a lot of powdered milk in Quebec?

Alain Bourbeau, Director General, Les Producteurs de lait du Québec: Yes, Quebec still produces what we call skim milk powder. It is also produced throughout Canada.

Senator Maltais: Canada exports $28 million of powdered milk to Algeria. Is it only powdered milk, or does it also include other milk-based products?

Mr. Lampron: The main dairy sector export product is certainly skim milk powder.

Senator Maltais: Thank you very much for the information.

[*English*]

Senator Doyle: You mentioned in your presentation that the European, U.S. and Pacific trade agreements will open up about 18 per cent of the dairy market to foreign competition. How difficult is it going to be for the industry to sustain itself against that kind of three-pronged attack? Do you have a long-term plan in mind as to what exactly you intend to do? We do have additional trade agreements coming on. What happens if you're exposed even further? Could it become 20 or 25 per cent? Can you cope with that? What is the long-term solution or plan from your point of view?

Mr. Wiens: I can start off by saying that with the expected 18 per cent opening to imported dairy products by 2024, it will have a major impact on our industry. Of course, we're still projecting domestic growth, but we're only going to be able to have a small portion of that where all of this other product is going to be imported. The question becomes, when do we finally reach a tipping point? That's the thing that we really struggle with. Of course, part of the commitment from the government is to have this visioning group that looks into the future, how we can best prepare for the future with the access that has been committed. Certainly we're of the view that it becomes dangerous to simply concede further access in future trade negotiations, and that remains a concern of ours.

Murray Sherk, Chair, Dairy Farmers of Ontario: Thank you for the question. Your question leads into whether there are alternatives to a supply-managed system that works well in the world, and the answer unequivocally is no. We look at the

M. Lampron : Merci beaucoup de votre appui. Pour notre part, on croit évidemment beaucoup en nos produits laitiers. De plus en plus de recherches prouvent les bienfaits des produits laitiers et de ses matières grasses. On poursuivra nos efforts en ce sens. Le guide laisse quand même une place aux protéines laitières. On travaillera le plus possible en ce sens.

Le sénateur Maltais : Fabriquez-vous encore beaucoup de lait en poudre au Québec?

Alain Bourbeau, directeur général, Les Producteurs de lait du Québec : Oui, le Québec produit encore ce qu'on appelle de la poudre de lait écrémé. On en produit également partout au Canada.

Le sénateur Maltais : Le Canada exporte pour 28 millions de dollars de lait en poudre en Algérie. Est-ce uniquement du lait en poudre ou cela comprend-il aussi des produits laitiers dérivés?

M. Lampron : Le principal produit d'exportation du secteur laitier est assurément la poudre de lait écrémé.

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup de l'information.

[*Traduction*]

Le sénateur Doyle : Vous avez mentionné, durant votre exposé, que les accords commerciaux conclus avec l'Europe, les États-Unis et la région du Pacifique ouvriront environ 18 p. 10 du marché des produits laitiers à la concurrence étrangère. À quel point sera-t-il difficile pour l'industrie de se défendre contre cette triple attaque? Avez-vous un plan à long terme précis? Le Canada prévoit de conclure d'autres accords commerciaux. Qu'arrivera-t-il si la concurrence se fait encore plus grande? Le pourcentage pourrait-il monter jusqu'à 20 ou à 25? Pourriez-vous soutenir une telle concurrence? Quel est votre plan ou votre solution à long terme?

M. Wiens : Tout d'abord, je peux vous dire que l'ouverture attendue de 18 p. 100 du marché aux produits laitiers importés d'ici à 2024 aura des répercussions énormes sur notre industrie. Bien entendu, nous prévoyons toujours une croissance intérieure, mais cette croissance sera limitée par tous les nouveaux produits importés. La question est de savoir jusqu'où on peut aller. C'est ce que nous avons beaucoup de difficulté à déterminer. Bien sûr, le gouvernement s'est engagé à mettre sur pied un groupe de travail tourné vers l'avenir. Ce groupe tentera de trouver les meilleures façons de nous préparer pour l'avenir, en tenant compte de l'accès déjà donné. Nous croyons certainement qu'il serait dangereux d'élargir davantage l'accès accordé dans des négociations commerciales futures. À nos yeux, cela demeure une préoccupation.

Murray Sherk, président, Producteurs laitiers de l'Ontario : Merci de la question. Elle nous pousse à nous demander s'il existe ailleurs dans le monde des systèmes qui fonctionnent bien, mis à part celui de la gestion de l'offre, et

American and EU systems, and chronic overproduction is a problem worldwide. Typically, it works out poorly for independent farm producers, and they're suffering from low returns. I've spoken eight times in the U.S. in the last year to American dairy farmers who are interested in alternative systems.

We in Canada have a system that balances supply and demand and provides stable, quality products to Canadian consumers at reasonable prices and provides fair returns to farmers. We think it's a system that works well. Certainly, as our market gets eroded by trade agreements, it is very frustrating because, at the end of the day, as Pierre said earlier, consumers only pay for our products once. There aren't subsidies or other forms of stabilization provided to the dairy industry. That's why we have a system that we think works well.

In fact, we did sort of reinvent our system in the last few years with the ingredient strategy in order to make us a more sustainable system. We have been able to do that and will continue to see how we can evolve to meet the needs of Canadians.

Senator Doyle: Now, the federal government allocated about $250 million to help dairy farmers when CETA came along. Are these funds being taken advantage of? You get the impression that there are widespread farm subsidies in the United States over and above the free trade compensation packages that they have. Do you need something along those lines as well, not only farm subsidies but maybe over and above the free trade compensation that you have right now, not to a great extent? Do you know where I'm coming from?

Reint-Jan Dykstra, Vice-President, Dairy Farmers of Canada: Thank you for that great question. The reality is we don't want subsidies; we want market-driven economies. That's what we want. But when government gives up this much, then, of course, there are going to be ramifications.

I've been walking around with this answer for some time, ever since CETA was started. When the concessions of CETA were given, it was the equivalency of production of New Brunswick and Newfoundland together. CPTPP basically followed quickly after that, and it was equivalent to Nova Scotia and P.E.I.'s production. Now CUSMA followed suit and has the equivalence of Saskatchewan's production. In the order of 1,000 producers is what we have lost to the competition. There is no replacement for it.

sans équivoque, la réponse est non. Aux États-Unis, en Union européenne et partout dans le monde, la surproduction est un problème chronique. Dans la majorité des cas, le système désavantage les producteurs agricoles indépendants, qui obtiennent de faibles rendements. Au cours de la dernière année, je me suis rendu aux États-Unis huit fois pour parler à des producteurs laitiers américains qui voulaient en savoir davantage sur d'autres systèmes.

Le système canadien équilibre l'offre et la demande; il fournit des produits fiables et de qualité aux consommateurs canadiens, à des prix raisonnables; et il permet aux agriculteurs d'obtenir des rendements équitables. À notre avis, c'est un système qui fonctionne bien. C'est certainement très frustrant de voir les accords commerciaux éroder notre marché, parce qu'au bout du compte, comme Pierre l'a déjà dit, les consommateurs paient nos produits une seule fois. L'industrie laitière ne reçoit pas de subventions ou d'autres formes de mesures de stabilisation. C'est pour cette raison que nous sommes d'avis que le système canadien fonctionne bien.

En fait, nous avons un peu réinventé notre système dans les dernières années, au moyen de la stratégie des ingrédients, dans le but d'en améliorer la durabilité. Nous avons réussi à accomplir cela et nous allons continuer à chercher des façons d'évoluer pour répondre aux besoins de la population canadienne.

Le sénateur Doyle : Le gouvernement fédéral a versé environ 250 millions de dollars pour venir en aide aux producteurs laitiers lorsque l'AECG a été conclu. Les producteurs laitiers tirent-ils parti de ces fonds? On a l'impression qu'aux États-Unis, un grand nombre de producteurs agricoles reçoivent des subventions en plus des ententes d'indemnisation liées aux accords de libre-échange. Vous faudrait-il quelque chose comme cela, non seulement des subventions agricoles, mais peut-être aussi quelque chose de plus que l'indemnisation que vous recevez actuellement, dans une faible mesure? Comprenez-vous ce que je veux dire?

Reint-Jan Dykstra, vice-président, Les Producteurs laitiers du Canada : Merci pour votre très bonne question. Le fait est que nous ne voulons pas de subventions; ce que nous voulons, c'est que l'économie soit axée sur le marché. Or, quand le gouvernement fait des concessions d'une telle ampleur, c'est sûr qu'il y a des conséquences.

Je me promène avec cette réponse depuis quelque temps, depuis le début de l'AECG. Les concessions faites dans le cadre de l'AECG équivalent à la production totale du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve. Le TPTGP a suivi peu après, avec l'équivalent de la production combinée de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard. Il y eut ensuite l'ACEUM, qui équivaut à la production de la Saskatchewan. Nous avons perdu l'équivalent de 1 000 producteurs au profit de la concurrence. C'est irremplaçable.

In that respect, we are not looking for subsidies; we are looking for mitigation. That is what we are all talking about. We are not talking about subsidies for a long period of time, forever and a day. We are looking for something short term to basically mitigate what has been inflicted upon us.

[*Translation*]

Mr. Bourbeau: I would like to point out that the subsidy approach in the United States is really the method they have chosen. You have to understand that all developed countries have different agricultural policies. The United States intervenes in the agricultural sector through the Farm Bill, the European Union does so through its common agricultural policy, and Canada does so through supply management and other policies. The Americans have chosen to use subsidies. However, that is not what we want. The subsidies which were granted for the projects are directly related to a concession our country chose to make in its agricultural policy. Overall, that agricultural policy remains viable in the circumstances.

I would like to go back to your question on plan B, because it's a question we hear often. What would happen to the dairy sector without supply management? We have to understand that agriculture is a societal choice. We need all of the agricultural production in the world to feed the planet. Supply management is a relevant policy in the Canadian context. In Canada we have our own climate, a population and Canadians values. That policy is consistent with the choices we have made over the years. If we chose to abolish it, another societal choice would be necessary: Would we agree to be fed by another agriculture than the Canadian one, or not? Other countries have their own agricultural policies. If their products are coming here, if it is because their agricultural policies are more competitive than ours. It is a societal choice we are going to have to make if we are confronted with plan B.

Senator Miville-Dechêne: Thank for being here today, gentlemen. I am going to ask some more specific questions. I'm curious to know what an eventual agreement with the federal government would look like. You spoke of $450 million in losses annually for the dairy industry. Is that what you are requesting in direct annual payments to producers? How would you like those payments to be made? Are we talking about payments proportional to the size of the farms and the milk quotas? I imagine that you have already divided up that figure by province, according to the size of the industry. I'd like to hear more details about what you are requesting.

Mr. Bourbeau: You asked two questions. The first concerns the $450 million. That is not what we are talking about. As we mentioned, our request is more nuanced. As to the first question on the amounts, we are not going to discuss that this evening. However, we do mention payment modalities in our presentation. For this compensation to reach all Canadian producers, the

Ce ne sont pas des subventions que nous voulons, ce sont des mesures d'atténuation. C'est de cela que nous parlons tous. Nous ne voulons pas de subventions à long terme; nous cherchons des mesures à court terme qui nous aideront à atténuer les répercussions des ententes qui nous ont été imposées.

[*Français*]

M. Bourbeau : J'aimerais souligner que l'approche par subventions aux États-Unis est vraiment le mode de fonctionnement qu'ils ont choisi. Il faut comprendre que tous les pays développés ont des politiques agricoles différentes. Les États-Unis interviennent dans le secteur de l'agriculture par le Farm Bill, l'Union européenne le fait par sa politique agricole commune, le Canada le fait par la gestion de l'offre et d'autres politiques. Les Américains ont choisi d'y aller avec des subventions. Or, ce n'est pas ce que nous voulons. Les subventions qui ont été octroyées pour les projets sont en lien direct avec une concession que notre pays a choisi de faire à sa politique agricole. De manière globale, cette politique agricole demeure viable dans les circonstances que l'on connaît.

J'aimerais revenir à votre question sur le plan B, car on se la fait souvent poser. Qu'arriverait-il au secteur laitier sans la gestion de l'offre? Il faut comprendre que l'agriculture est un choix de société. Nous avons besoin de toutes les agricultures du monde pour nourrir la planète. La gestion de l'offre est une politique pertinente dans le contexte canadien. Au Canada, nous avons un climat qui nous est propre, une population et des valeurs canadiennes. Cette politique est cohérente avec les choix qui ont été faits au fil des ans. Si on choisissait de l'abolir, un autre choix de société s'imposerait : accepte-t-on d'être nourris par une autre agriculture que celle du Canada ou non? Les autres pays ont des politiques agricoles. Si leurs produits se rendent ici, c'est parce que leurs politiques agricoles sont plus compétitives que la nôtre. C'est un choix de société qu'on devra faire si on est confronté à ce plan B.

La sénatrice Miville-Dechêne : Merci, messieurs, d'être ici aujourd'hui. Je vais vous poser des questions plus précises. Je suis curieuse de savoir ce que contiendrait un éventuel accord avec le gouvernement fédéral. Vous parlez de 450 millions de dollars de pertes par année pour l'industrie laitière. Est-ce ce que vous demandez par année en paiements directs aux producteurs? Comment voulez-vous que ces paiements soient effectués? Parle-t-on de paiements proportionnels à l'importance de la ferme et aux quotas de lait? J'imagine que vous avez déjà dû diviser ce chiffre par province, selon l'importance de l'industrie. J'aimerais avoir plus de détails sur ce que vous demandez.

M. Bourbeau : Vous posez deux questions. La première concerne les 450 millions de dollars. Ce n'est pas de ce chiffre dont on parle. Comme on l'a mentionné, il y a plus de nuances dans la demande. Pour ce qui est de la première question sur les chiffres, on n'ira pas dans cette direction ce soir. Par contre, la modalité de versement est évoquée dans notre présentation. Pour

fairest way is to base it on production quotas, and that is already being done. In that way the method would be fair to the various parts of the country and to all of the producers, and direct payment measures can eventually be put in place.

que cette compensation rejoigne tous les producteurs canadiens, la base la plus équitable est d'y aller en fonction des parts de production qu'ils détiennent — et ils le font déjà. Il y aurait alors une équité à travers tout le pays et pour tous les producteurs en vue d'exécuter d'éventuelles mesures de paiements directs.

Senator Miville-Dechêne: So it would be more equitable than investment. I would like to know if you have a series of principles to guide us in this matter of compensations. We heard from egg, chicken and turkey producers. They had developed some basic principles as to the direction they intend to take. One of their assistance requests concerned market development.

La sénatrice Miville-Dechêne : Ce serait donc une mesure plus équitable que celle de l'investissement. J'aimerais savoir si vous avez une série de principes qui devraient guider cette question de compensations. On a entendu les producteurs d'œufs, de poulet, de dindon. Ils avaient des principes de base sur la direction qu'ils souhaitent prendre. Une de leurs demandes d'aide concernait le développement des marchés.

I'd like to know whether, beyond direct compensation to producers, you have developed criteria or principles to help guide the government in providing what has been called just compensation, as promised by the Prime Minister.

J'aimerais savoir si, au-delà de cette compensation directe aux producteurs, vous avez émis une série de critères ou de principes qui devraient guider le gouvernement dans l'octroi de ce qu'on a appelé une compensation juste, telle que promise par le premier ministre.

Mr. Lampron: The assistance is comprised of two parts. We feel that one part should be made in the form of direct compensation to producers. We don't want any investment program or things like that. Producers have invested over the past years and some of them are preparing to do so. Producers know what to do with the money and they will know how to spend it wisely. Some of them will choose to reduce their debts. Every Canadian producer must be compensated fairly. We mentioned another working group where mitigation measures will be discussed. You know, we have a large dairy industry in Canada and the amounts involved are large. We want to find solutions.

M. Lampron : L'aide se divise en deux parties. Nous maintenons qu'une partie devra se faire sous la forme de compensations directes aux producteurs. On ne veut pas de programme d'investissement ou autre. Les producteurs ont investi au cours des dernières années et certains s'apprêtent à le faire. Les producteurs savent quoi faire avec l'argent et sauront comment bien le dépenser. Certains choisiront de réduire leurs dettes. Chaque producteur au Canada doit être compensé équitablement. On a mentionné un autre groupe de travail où on parlera des mesures d'atténuation. Vous savez, nous avons une grosse industrie laitière au Canada et il est question de gros montants. On veut trouver des moyens.

We briefly referred to tax credits. We also need to strengthen our borders, and we need workers. There are several topics we want to discuss in that working group.

On a un peu parlé de crédits d'impôt. On a besoin également de renforcer nos frontières et de personnel. Il y a un tas de sujets dont on veut traiter dans ce groupe de travail.

Senator Miville-Dechêne: Senator Maltais referred to Canada's Food Guide. My reaction was a bit different in that I found your moderate response — rather than rending your garments in public — appropriate and welcome. There was one pot of yogurt, and yes that is less than before, but I found your reaction in keeping with the fact that society is changing. Animal and plant proteins have to share the plate.

La sénatrice Miville-Dechêne : Le sénateur Maltais parlait du Guide alimentaire canadien. Ma réaction a été un peu différente, dans la mesure où j'ai trouvé adéquat et bienvenu le fait que vous avez eu une réaction modérée, plutôt que de vous déchirer la chemise en public. Il y avait un pot de yogourt et, oui, c'était moins qu'avant, mais j'ai trouvé que votre réaction correspondait au fait que la société change. Les protéines animales et végétales doivent se partager l'assiette.

I would like to know how you came to develop your reaction. I would also like to hear your comments on the indications that for older people, animal protein, according to some dietitians, is more important than for other groups. That might be one avenue dairy producers could explore.

J'aimerais vous entendre sur la façon dont vous avez évalué votre façon de réagir. J'aimerais aussi entendre vos commentaires sur les indications à l'effet que, pour les personnes âgées, la protéine animale, aux dires de certains diététistes, est plus importante que pour les autres. Voilà peut-être une voie à suivre pour les producteurs laitiers.

Mr. Lampron: I will start to answer, and my colleagues may want to add their comments on the food guide. We have our products and our production. We believe in them, and we work hard to offer quality products. So we should let the experts talk.

M. Lampron : Je vais commencer par répondre, et mes collègues pourront se joindre à moi, au sujet du guide alimentaire. Nous avons notre produit et notre production. On y croit et on travaille fort pour offrir des produits de qualité. On

We did some research, and the approach we decided to adopt was to let the specialists speak. However, in this case we are both judge and party to some degree. Of course, I have a bias toward our products because I believe in them. What you mentioned with regard to the elderly is increasingly being supported by research. Science will back those arguments. We have to make sure that consumers are made more aware of those studies. Our work will be to emphasize the value of our products.

Mr. Bourbeau: Indeed, a variety of nutrients are available, given the various food cultures that are joining us. Education and understanding what one eats is very important. All proteins are not interchangeable. Protein from dairy products is much more complete in terms of the amino acids that are needed for the renewal of human tissue. That type of thing is a bit technical, but it's important that the population understand it too. There is room for other products, but dairy protein stands out favourably in many respects.

Milk is a product nature has designed to nourish life. It is full of nutrients that also have effects when they interact. We can't look at food with three pairs of glasses and say it contains fat, salt and sugar. That is a very reductionist way of looking at things. There are synergetic effects that have to be taken into account. The current approach that is put forward, with its warnings, has set aside that more comprehensive perspective. That vision has to be readjusted.

[*English*]

Mr. Sherk: In simplistic terms, I think as a society we're trying to make complex things very simple, and labelling would be an example of that to make certain things a villain — and not that they necessarily are or are not. But in milk, for example, we have a host of nutrients that work together to make a very nutritious package in a dense form that is easy to take in. That's a challenge. It's not just with the food guide but in general, in society, where there's so much information out there, we're trying to make things simple, and sometimes things like the goodness of dairy get lost along the way.

The Chair: Thank you.

Senator C. Deacon: Thanks for the presentation. I think I beat Senator Maltais in terms of the amount of dairy I like to consume. I'm a big fan of dairy and can't imagine a day without having a lot of different forms of it.

I want to be clear that Bill S-228 is not about labelling anything as unhealthy but about restricting advertising, just to be clear on that. That's an important thing to remember, and that

devrait donc laisser parler les spécialistes. On a fait de la recherche et l'approche qu'on a décidé d'adopter est de laisser parler les spécialistes. Toutefois, on est un peu juge et partie. Bien sûr, j'ai un parti pris pour notre production, car j'y crois. Les études prouvent de plus en plus ce que vous avez mentionné en ce qui a trait aux personnes âgées. C'est vraiment la science qui fera valoir ces arguments. On doit de plus en plus faire connaître ces études aux consommateurs. Notre travail sera de valoriser notre produit.

M. Bourbeau : Effectivement, il y a une disponibilité de nutriments avec le mariage des différentes cultures alimentaires qui nous rejoignent. L'éducation et la compréhension quant à ce qu'on mange sont très importantes. Les protéines ne sont pas toutes similaires. Par exemple, les protéines laitières sont beaucoup plus complètes en termes d'acides aminés nécessaires au renouvellement des tissus humains. C'est le genre d'élément qui est un peu pointu, mais il est important de le faire comprendre également à la population. Il y a de la place pour d'autres éléments, mais les protéines laitières notamment se distinguent à maints égards.

Le lait est un aliment que la vie a conçu pour nourrir la vie. On y retrouve plein de nutriments qui, quand ils agissent les uns avec les autres, ont également des effets. On ne doit pas regarder l'alimentation avec trois paires de lunettes et dire qu'il y a du gras, du sel et du sucre. C'est là une vision très réductrice de la nutrition. Il y a des éléments synergiques à prendre en compte. Dans l'approche préconisée actuellement, avec les mises en garde, ce regard global a été beaucoup trop mis de côté. Il doit y avoir un resserrement par rapport à cet aspect.

[*Traduction*]

M. Sherk : Pour le dire simplement, je pense que notre société essaie de simplifier des choses très complexes. L'étiquetage en est un exemple; on transforme certains aliments en produits malsains, alors qu'ils ne le sont pas nécessairement. Le lait contient une grande quantité de nutriments qui s'unissent pour former un tout très nutritif, dans un format dense facile à consommer. C'est un défi qui ne touche pas seulement le guide alimentaire, mais l'ensemble de la société. Nous avons accès à tellement d'information, et en tentant de tout simplifier, nous perdons parfois des détails comme les qualités nutritives des produits laitiers.

La présidente : Merci.

Le sénateur C. Deacon : Merci de votre exposé. Je pense que je mange encore plus de produits laitiers que le sénateur Maltais. J'aime beaucoup les produits laitiers, et il n'y a pas une journée où je n'en consomme pas sous plusieurs différentes formes.

Je tiens à préciser que le projet de loi S-228 ne vise pas à étiqueter des produits comme étant malsains, mais bien à limiter la publicité. C'est important de le rappeler. Le projet de loi est

gets misunderstood quite a bit. There is a lot of misinformation about it.

We have got a lot to learn, and I think Mr. Dykstra knows this as much as anybody, about food security, a lot of lessons to learn about from the Dutch. It's an important thing to think about when it comes to these trade agreements.

I'm interested in the types of compensation, building off my colleague Senator Miville-Dechêne. Direct payments to producers was the point you made. I come from the technology startup world, where innovation has changed how we do things, how effectively and cost efficiently we can do things, and what we do, entirely. I am a big believer in investments and innovation, so I want to hear you speak to that, and I want to understand the Class 7 removal issue as it relates to new products and innovation. Perhaps you can help us with that. That's one very specific point.

I want to reach beyond the possibility of just payments to producers to see how we can bring security to the industry. We need to have healthy, happy, food producers in this country. It's essential to our vibrancy, and so I want to be looking at it that way. Are there places where we can get market growth where we haven't got it, out of new products or anything else? I want to look at investment and sustainability in the industry, not just compensating farmers for the loss of market. I feel that's a short-term thing. It reminds me of giving your provincial citizens a $1,000 cheque versus investing in something that can have rewards over many years.

Could you speak to that a bit? That part concerns me, and I would like to understand the Class 7 situation around innovation and new products.

[*Translation*]

Mr. Lampron: Yes, there is compensation, but that is not all producers want. After three trade agreements in a row, producers have had enough. I agree with you. As president, I need to give people hope and energize them. There has been a lot of innovation in dairy production, and considerable investment over the past years, to meet demand and to take animal well-being into account.

[*English*]

Mr. Sherk: I will pick up on the innovation piece and have Alain answer the Class 7 piece. To clarify again, the stability that our system offers enables producers to adopt innovation. When

souvent mal compris, et il y a beaucoup de désinformation à son sujet.

Nous en avons beaucoup à apprendre sur la sécurité alimentaire — je pense que M. Dykstra le sait autant que les autres —; nous pouvons tirer de nombreuses leçons des Néerlandais. C'est important d'en tenir compte dans le contexte des accords commerciaux.

Comme ma collègue, la sénatrice Miville-Dechêne, je m'intéresse aux types d'indemnisation. Vous avez dit que l'indemnisation devait prendre la forme de paiements directs aux producteurs. Je viens du milieu des entreprises de technologie en démarrage. Dans ce milieu, l'innovation a transformé notre façon de faire; elle a transformé notre efficacité et notre rentabilité, ainsi que tout ce que nous faisons. Je crois fermement aux investissements et à l'innovation. Je veux donc vous entendre à ce sujet. Je veux aussi comprendre le problème posé par l'élimination de la classe 7 relativement aux nouveaux produits et à l'innovation. Peut-être pouvez-vous nous aider à comprendre. C'est une question très précise.

Je veux regarder au-delà de la possibilité de verser simplement des paiements aux producteurs, pour voir comment nous pouvons renforcer l'industrie. Les producteurs agricoles canadiens doivent être heureux et en santé; notre vitalité en dépend. Je veux donc examiner la question sous cet angle. Y a-t-il des secteurs dans lesquels nous pourrions gagner de nouvelles parts du marché, au moyen de nouveaux produits ou autres? Je veux me pencher sur les investissements et sur la durabilité de l'industrie. Il ne suffit pas d'indemniser les agriculteurs pour leurs pertes de parts du marché; cela me semble une stratégie à court terme. C'est comme donner un chèque de 1 000 $ aux citoyens de sa province au lieu d'investir dans un projet qui pourrait rapporter des bénéfices sur de nombreuses années.

Pouvez-vous nous parler un peu de cela? J'ai des préoccupations à ce sujet, et j'aimerais aussi comprendre la situation entourant la classe 7 et l'innovation et les nouveaux produits.

[*Français*]

M. Lampron : Bien sûr, nous avons des compensations, mais ce n'est pas tout ce que veulent les producteurs. Après trois accords, un après l'autre, à un certain moment les producteurs en ont assez. Je suis d'accord avec vous. En tant que président, je veux donner de l'espoir et dynamiser les gens. Il y a eu beaucoup d'innovation en production laitière et beaucoup d'investissements, au cours des dernières années, pour répondre à la demande et au bien-être animal.

[*Traduction*]

M. Sherk : Je vais parler de l'innovation et je vais demander à Alain de donner de l'information sur la classe 7. Je tiens à préciser encore une fois que la stabilité de notre système permet

you go to a bank for a loan and they need a forecasted cash flow or budget and there is some certainty to that budget, then you can get a loan in order to invest in things. And that's what our system provides, where if you look at many other places in the world with huge price fluctuations, there is a lot of waste or lack of innovation because of cash flow uncertainty. That's sort of the basis for our system.

If you would look at Canada as an example, compared to the United States, we have far more automated milking systems installed, as a percentage, than they do in the United States. Part of that is that there is some certainty of returns in order that we can invest.

Mr. Wiens: Obviously, innovation is very important. It is happening on farms across the country. Class 7 did spur innovation, as well, at the processing level.

When it comes down to it, every country that is going to meet its market requirements for dairy products in terms of butter fat produced is going to produce a surplus of SNF or protein. It doesn't matter where you are; any dairy producer in the country is in a similar situation.

Class 7 spurred on that opportunity to allow processors to pursue some of those markets, but that also meant that there would be investment on the part of processors, which there was. Now, it's a little bit of a wait and see to see how we're going to move forward under this new world.

But certainly innovation happens, and has been happening, in many areas. If you want to talk about what the genetic side of the industry has done, the top 10 of the sires have come from Canada. That tells you something about what's been happening here for many years.

Part of that is that we had a strong base to begin with. Farmers could pursue those genetics and create that kind of an industry. It was kind of a sideline industry, but we're very much complementary to each other. We hope to see that in other areas as well.

As has been said, the investment that has been happening on farms — there's the automated milking — the robotic milking keeps coming up. In my province of Manitoba, for example, it's on over 30 per cent of farms already. You see this all over Canada and in many different areas on the farm. Now we'd like to see that at the processing level more, too.

aux producteurs d'innover. Lorsqu'ils veulent obtenir un prêt et la banque leur demande leurs prévisions de flux de trésorerie ou leur budget, ils peuvent recevoir le prêt demandé grâce à la certitude qui entoure leur budget. Le prêt ainsi obtenu leur permet de faire des investissements. Tout cela est possible grâce à notre système. À de nombreux endroits ailleurs dans le monde, les prix fluctuent énormément; l'incertitude liée aux flux de trésorerie cause beaucoup de gaspillage et freine l'innovation. C'est le fondement de notre système, en quelque sorte.

Par exemple, si vous comparez le Canada et les États-Unis, en pourcentage, le Canada a installé beaucoup plus de systèmes de traite automatisés que les États-Unis. C'est dû en partie au fait que la certitude entourant les rendements nous permet de faire des investissements.

M. Wiens : Évidemment, l'innovation est très importante. Elle se fait dans les exploitations agricoles partout au pays. La classe 7 favorisait aussi l'innovation dans le secteur de la transformation.

Sur le plan de la production de matière grasse butyrique, tout pays qui répond aux besoins du marché en produits laitiers produit un surplus de SNG ou de protéine. L'endroit où vous êtes n'a aucune importance; les producteurs laitiers partout au pays se trouvent dans une situation semblable.

La classe 7 créait des possibilités et elle encourageait les transformateurs à cibler certains de ces marchés. Or, cela voulait aussi dire que les transformateurs allaient investir, et ils le faisaient. Maintenant, on attend de voir comment le nouveau régime va fonctionner.

Toutefois, il y a certainement de l'innovation, et ce, dans de nombreux secteurs. Dans le domaine de la génétique, par exemple, les 10 meilleurs géniteurs viennent du Canada. Cela vous en dit long sur ce que l'industrie canadienne accomplit depuis de nombreuses années.

C'est en partie grâce au fait que nous partions sur des bases solides. Les agriculteurs étaient en mesure de se pencher sur la génétique et de créer ce genre d'industrie. C'était en quelque sorte une industrie secondaire, mais nos deux industries se complètent. Nous espérons que la même chose se produira aussi dans d'autres secteurs.

Comme on l'a déjà dit, les investissements qui ont été faits dans les exploitations agricoles... On parle souvent du système de traite automatisé. Dans ma province, par exemple, au Manitoba, ce système est déjà installé dans plus de 30 p. 100 des exploitations. Il existe de pareils exemples partout au Canada, dans diverses parties des exploitations agricoles. Nous aimerions maintenant voir davantage d'exemples d'innovation dans le domaine de la transformation.

One of the challenges we have is that every farm is in a different part of its life cycle. You have a young farmer coming on. They're struggling to get going, and it takes them a few years. So one farmer has just made a major investment on the farm, and now debt becomes a factor. Others are thinking of making those kinds of investments. So to treat every farmer exactly the same simply won't work for everyone because of those life cycles that happen throughout the country.

Une des difficultés, c'est que toutes les exploitations agricoles se trouvent à différentes étapes de leur cycle de vie. Il y a de jeunes agriculteurs qui ne font que commencer; ils ont de la difficulté à lancer leur exploitation, et il leur faudra quelques années pour y arriver. D'autres agriculteurs viennent d'investir des sommes importantes dans leur exploitation et ils doivent maintenant tenir compte de leurs dettes. D'autres encore songent à faire de tels investissements. On ne peut donc pas traiter tous les agriculteurs exactement de la même façon en raison des différentes étapes du cycle de vie auxquelles se trouvent les exploitations partout au pays.

Senator C. Deacon: I'm wondering about what you think will be allowed. I'm very proud of Canadian dairy products and the quality of our industry. I love the commercials you have out right now that bring humour to that. I'm wondering about the opportunities to really work with distinctive labelling that differentiates products from Canada and products from the rest of the world. To me, Canadians knowing that they're buying a Canadian dairy product is a very important thing. They want that very clear. It's important when they know they're buying an American dairy product that they know that and it's very clear. Do you have concerns there? Is there enough ability to differentiate?

Le sénateur C. Deacon : J'aimerais savoir ce qui sera permis, d'après vous. Je suis très fier des produits laitiers canadiens et de la qualité de notre industrie. J'adore les publicités que vous avez en ce moment qui abordent le sujet avec humour. Je me demande s'il est possible d'utiliser l'étiquetage pour bien différencier les produits du Canada des produits provenant d'autres pays. À mon avis, les Canadiens trouvent très important de savoir que le produit laitier qu'ils achètent est canadien. Ils veulent que ce soit très clair. S'ils achètent un produit laitier américain, c'est important que ce soit évident et qu'ils le sachent. Avez-vous des préoccupations à ce sujet? La distinction est-elle suffisamment facile à faire?

[*Translation*]

Mr. Bourbeau: There are certain measures regarding labelling. At this time, there are no obligatory measures to indicate the provenance of dairy ingredients. There are no regulations that force anyone to indicate where ingredients come from. When we import a product, we have a responsibility to inform the consumer. However, when a product contains imported ingredients, the consumer is not necessarily informed. We want consumers to be informed about the origin of ingredients and about the conditions in which products are made, so that they can make informed decisions. It's not about protection, it is about information. If a consumer decides to choose a product that is produced with domestic ingredients because the production system aligns with his values, that is an advantage for the agricultural sector.

[*Français*]

M. Bourbeau : Il y a certaines mesures en matière d'étiquetage. En ce moment, il n'y a pas de mesures obligatoires pour indiquer la provenance des ingrédients laitiers. Il n'y a pas de réglementation qui force à indiquer la provenance des ingrédients dans un produit. Lorsqu'un produit est importé, il y a une obligation d'informer le consommateur. Lorsque des produits contiennent des ingrédients importés, le consommateur n'en est pas obligatoirement informé. Nous souhaitons que le consommateur puisse être informé de la provenance des ingrédients et dans quelles conditions ils sont produits, afin qu'il puisse prendre une décision éclairée. Ce n'est pas une mesure de protection. C'est une mesure d'information. Si un consommateur décide de choisir un produit qui est conçu avec des ingrédients d'ici parce que le système de production correspond à ses valeurs, c'est un atout pour le secteur de l'agriculture.

[*English*]

Senator C. Deacon: Thank you very much for the clarification and clarity on that. I appreciate it.

[*Traduction*]

Le sénateur C. Deacon : Merci beaucoup de la précision.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you to our guests. Mr. Lampron, according to a witness who appeared before the committee last week, some of the elements of supply management in Canada have a negative effect on the agricultural industry, and have an adverse effect on the competitiveness that is necessary to an industry that wants to innovate. I'd like to hear your comments on that. Do you have any thoughts to share about that statement?

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci à nos invités. Monsieur Lampron, selon un témoin qui a comparu devant notre comité la semaine dernière, certains éléments de la gestion de l'offre en vigueur au Canada ont des effets négatifs sur l'industrie agricole et nuisent à la compétitivité nécessaire à une industrie qui souhaite innover. J'aimerais entendre vos observations à ce sujet. Avez-vous une réflexion à partager sur cette affirmation?

Mr. Lampron: That comment was surely made by someone who does not live in the country. There are a lot of new, innovative products. The new Class 7 is an admirable innovation that encourages the industry to find new products. Producers on the ground, in the field, have to be able to depend on supply management. Mr. Sherk explained this earlier. You need stability to be able to innovate. There are a host of examples. Alain, I think you examined that matter. There has been a lot of innovation in the dairy industry over the past years. We want to continue that thrust, with robotics particularly.

Mr. Bourbeau: I had an opportunity to share a forum with the witness in question and to discuss ideas with him. When asked to tell us more to substantiate his claims, unfortunately, he was unable to support them with concrete examples. If our industry could not innovate, we would not be among world leaders in several areas. For example, Canada produces 1 per cent to 2 per cent of the world's dairy production. We have about 20 per cent of the global genetic market, and that did not happen by accident. We do genetic selection more quickly, with better strategies. We have better teams. If our producers can continue to improve their results with genetics, it is because there is a predictable horizon in terms of revenues and stability. That allows them to plan better and to invest in technology for the longer term. The example of genetics shows how much progress our industry can make. When you give that kind of example, the witness in question does not have much to say.

Senator Dagenais: If it makes you feel any better, he's not a farmer.

Now let's discuss U.S. access to the Canadian market under the CUMSA. Mr. Trump calls it a good deal, and Mr. Trudeau claims that Canada didn't lose anything under the deal. I'm not so sure. Can you list some of the key American products that will be available to Canadian consumers? Could you also tell us why Canadians might choose them over comparable Canadian products?

Mr. Lampron: As you said, Mr. Trudeau calls it's a good deal, but one sector was sacrificed, the dairy sector. Many U.S. products in a range of classes are coming in, and that's why we are calling for clear labelling and want to promote the blue cow logo. We talked about marketing earlier. We want to make sure consumers are able to identify Canadian products. That's something our committee will be working on in the next little while. We can't be sure that consumers want to buy U.S. products, so they need to be easily identifiable. That falls under mitigation measures. If consumers can't find the information, if it's hidden here and there and everywhere, we will be hit harder.

M. Lampron : C'est sûrement quelqu'un qui ne vit pas à la campagne. Il y a beaucoup de nouveaux produits d'innovation. La nouvelle classe 7 est une belle innovation qui encourage les industriels à trouver de nouveaux produits. Les producteurs sur le terrain, dans le champ, doivent pouvoir compter sur la gestion de l'offre. M. Sherk l'a expliqué plus tôt. C'est avec la stabilité qu'on peut innover. Il y a plein d'exemples. Alain, je pense que tu as examiné cette question. Il y a eu beaucoup d'innovation dans l'industrie laitière au cours des dernières années. On veut continuer sur cette lancée, avec la robotique, notamment.

M. Bourbeau : J'ai eu l'occasion de partager une tribune avec le témoin en question et d'avoir certains échanges d'idées. Lorsqu'on lui demande d'aller plus loin pour démontrer ses affirmations, malheureusement, il est incapable de les appuyer par des exemples concrets. Si notre industrie n'était pas capable d'innover, on ne se retrouverait pas parmi les leaders mondiaux dans plusieurs domaines. Par exemple, le Canada produit de 1 à 2 p. 100 de la production laitière mondiale. On détient environ 20 p. 100 du marché mondial de la génétique, et ce n'est pas par hasard. On fait de la sélection génétique plus rapidement avec de meilleures stratégies. On a de meilleures équipes. Si nos producteurs sont capables d'améliorer de façon continue leurs résultats en génétique, c'est parce qu'ils ont un horizon de prévisibilité en termes de revenus et de stabilité. Cela permet de faire une meilleure planification et d'investir dans des technologies à plus long terme. Cet exemple de la génétique montre à quel point notre industrie est capable de faire des progrès. Quand on donne ce genre d'exemples, le témoin en question ne montre pas beaucoup d'écoute.

Le sénateur Dagenais : Si cela peut vous sécuriser, il n'est pas agriculteur.

Maintenant, parlons de l'ouverture au marché des États-Unis dans le cadre de l'ACEUM. M. Trump dit que c'est un bon accord. M. Trudeau prétend qu'on n'a rien perdu. Je n'en suis pas sûr. Pouvez-vous donner des exemples des principaux produits américains qui seront offerts aux consommateurs canadiens, et pourquoi les consommateurs canadiens les achèteraient-ils par rapport aux produits canadiens similaires, si cela devait arriver?

M. Lampron : Comme vous l'avez dit, selon M. Trudeau, c'est une bonne entente, mais un secteur a été sacrifié et c'est celui des produits laitiers. Il y a beaucoup de produits américains qui sont entrés dans différentes classes, et c'est pour cette raison qu'on demande que l'étiquetage soit clair et qu'on veut faire la promotion du petit logo de la vache bleue. Plus tôt, on a fait référence aux promotions. On veut que le consommateur soit capable de l'identifier. Cela fait partie des prochains travaux de notre comité. On ne peut pas être sûr que le consommateur veut des produits américains, mais il doit être capable de bien les identifier. Cela fait partie des mesures d'atténuation.

Si le consommateur n'est pas en mesure de trouver ces informations et qu'elles sont camouflées un peu partout, cela nous affectera davantage.

Mr. Bourbeau: Under provisions of the agreement, many of the imported products — some 15 have been designated — can be used for secondary processing. They, themselves, won't be available on store shelves, but they will be used in the making of other products, hence the importance of what I was just saying. If we want Canadians to know what they're buying, they need to know where the ingredients in the food they're buying come from.

M. Bourbeau : Selon certaines dispositions contenues dans l'accord, une grande partie de ces importations — une quinzaine de produits laitiers sont prévus dans l'accord — peuvent être utilisées pour la transformation secondaire. Donc, ils ne seront pas vendus directement sur les tablettes, mais par l'intermédiaire de la fabrication d'autres produits alimentaires, d'où l'importance de ma remarque précédente. Si on veut que les consommateurs canadiens puissent choisir leurs produits en toute connaissance de cause, il est important qu'ils soient au courant de la provenance des ingrédients qui se trouvent dans les aliments.

Senator Dagenais: Mr. Lampron, at the beginning of your remarks, you said the dairy sector had been sacrificed to save other sectors. Are you referring to the auto sector?

Le sénateur Dagenais : Monsieur Lampron, au début de votre intervention, vous avez affirmé que le secteur des produits laitiers a été sacrifié par rapport à d'autres secteurs. Est-ce que je dois comprendre que c'est par rapport au secteur de l'automobile?

Mr. Lampron: I don't want to wade into that debate.

M. Lampron : Je ne veux pas me mêler de ce débat.

Senator Dagenais: I was merely suggesting it.

Le sénateur Dagenais : C'était juste une suggestion que je vous faisais.

Mr. Lampron: All I know is that we were impacted. The other sectors can stand up for themselves.

M. Lampron : Tout ce que je comprends, c'est que nous avons été affectés. Les autres domaines sont en mesure de se défendre.

Senator Dagenais: Keep in mind I was the one who put it out there.

Le sénateur Dagenais : Remarquez que c'est moi qui l'ai dit.

Mr. Bourbeau: It's the entire Canadian economy.

M. Bourbeau : C'est l'ensemble de l'économie canadienne.

[*English*]

[*Traduction*]

Mr. Dykstra: I will follow up on one of the questions asked regarding the labelling. It's one of the things we asked in the comments that Pierre and Dave made about CFIA and the CBSA, that they need proper funding. We have been fighting — CFIA and CBSA — for years and years when stuff was coming across the border sight unseen. When I go to the U.S., I have to drop an apple, an orange that was grown in the U.S., and I have to drop it on the Canadian side because they will not allow it back in. But we don't do anything when it comes from there to here, and that's why we need CFIA properly funded. The CBSA need to have proper authorities so they can check the loads that are coming across.

M. Dykstra : J'aimerais revenir sur une des questions concernant l'étiquetage. C'est lié à une des recommandations que Pierre et Dave ont faites dans leur déclaration préliminaire : l'ACIA et l'ASFC ont besoin de financement adéquat. Durant des années, nous nous sommes battus — l'ACIA et l'ASFC —, pendant que des produits traversaient la frontière ni vu ni connu. Quand je vais aux États-Unis, je dois jeter ma pomme ou mon orange cultivée aux États-Unis, et je dois la jeter du côté canadien parce qu'ils ne veulent pas que le fruit retourne dans le pays. Or, nous ne faisons rien lorsque les produits voyagent dans l'autre direction. C'est pour cette raison qu'il faut financer adéquatement l'ACIA. De plus, l'ASFC doit être habilitée à vérifier les chargements qui franchissent la frontière.

Senator Mercer: On the issue of CFIA that was just discussed, all one has to do is look at the spent fowl issue. The Americans managed to export 125 or 135 per cent of their production of spent fowl. It is a pretty good deal when you can do that.

Le sénateur Mercer : En ce qui a trait à la question de l'ACIA dont nous venons de discuter, on n'a qu'à songer à la volaille de réforme. Les Américains ont réussi à exporter 125 ou 135 p. 100 de leur production de volaille de réforme. Ils ont fait une bonne affaire.

I've been a big supporter of supply management all along, and very vocal about it. I'm concerned that we're now at this stage where these agreements have hived off some of your market.

But I want to talk about the opportunities. We sit around and complain about what has happened, but let's talk about the opportunities. Are there not some opportunities in the open market that has been created by these agreements? The New Zealanders have been making a good living for years by certainly not consuming all the milk they produce, but by exporting the milk powder they have been producing. Shouldn't we be working on that?

I suspect that some American farmers look at the success of supply management and the overproduction that's happening in certain parts of the United States now where they are dumping milk because they can't sell it because they produce too much, and they would love to have a supply management system in place. As we know, the Americans don't necessarily tell us the truth with respect to farm subsidies. As I say time and time again, the most important piece of equipment on the American farm is the mail box. That's where the cheques come in from the government.

Recently, we had witnesses here who were talking about the European Commission, and they tell us that over 30 per cent of the EU budget is spent on agricultural subsidies — 30 per cent plus. That's not just on dairy. That includes everything from the glass of wine you will have later on tonight. If it is French wine or Italian wine, it's subsidized through the European Commission.

We've got this all stacked against us, but what we also have on our side are some of the best farmers in the world, who have been resilient and are able to develop a system that works for us and that dairy farmers have done well by.

What are the opportunities here? Are there opportunities for us to be pursuing? If there are, are there things that the government needs to be doing to either help market these opportunities or get the heck out of the way? We talked about CFIA's ability not to make sure that they're policing the system. By giving up a percentage of our market, I worry about who will measure that percentage. If they can't figure out that the Americans are selling 125 per cent of spent fowl, how will we know they are not shipping more milk products across the border than this agreement allows?

Mr. Wiens: I will begin by putting world trade into context in terms of dairy. There is 8 per cent of the milk produced in the world that is actually exported, so it's international. Most countries are exporting that last 7, 8 or 10 per cent of their production. New Zealand is the only country that would be the reverse of that. I think that's one of the unfortunate things about the export market, because you have the players like the U.S. and the EU who have so many programs that support prices. The

Je suis un ardent défenseur de la gestion de l'offre depuis toujours et je me suis fait entendre clairement à ce sujet. Je crains que nous en soyons rendus à une étape où ces accords ont scindé une partie de votre marché.

Cependant, je veux parler des possibilités. Nous nous plaignons de ce qui s'est passé, mais il faut aussi parler des possibilités. Ces accords n'ont-ils pas créé des occasions au sein du marché ouvert? Les Néo-Zélandais vivent bien depuis des années; ils ne consomment pas tout le lait qu'ils produisent, mais exportent la poudre de lait. Ne devrions-nous pas travailler à cela?

Je crois que certains agriculteurs américains songent au succès de la gestion de l'offre et à la surproduction dans certaines parties des États-Unis, où l'on jette le lait parce qu'on en produit trop et qu'on n'arrive pas à le vendre, et qu'ils aimeraient beaucoup qu'on mette en place un système de gestion de l'offre. Comme nous le savons, les Américains ne nous disent pas nécessairement la vérité en ce qui a trait aux subventions agricoles. Comme je le dis toujours, l'équipement le plus important des fermes américaines, c'est la boîte aux lettres. C'est par là qu'arrivent les chèques du gouvernement.

Récemment, nous avons entendu deux témoins qui ont parlé de la Commission européenne. Ils nous ont dit que plus de 30 p. 100 du budget de l'Union européenne était consacré aux subventions agricoles... Trente pour cent et plus. Ce n'est pas seulement pour l'industrie laitière. Cela comprend tout, jusqu'au verre de vin que vous boirez ce soir. S'il est français ou italien, il est subventionné par l'entremise de la Commission européenne.

Tous ces éléments jouent contre nous, mais nos agriculteurs sont aussi parmi les meilleurs au monde. Ils sont résilients et ont réussi à développer un système qui fonctionne pour nous et qui permet aux producteurs laitiers de réussir.

Quelles sont les possibilités? Est-ce qu'il y en a? Si oui, y a-t-il des mesures que le gouvernement doit prendre pour aider à commercialiser ces possibilités ou doit-il se tasser du chemin? Nous avons parlé de la capacité de l'ACIA à ne pas exercer un trop grand contrôle sur le système. Si nous renonçons à un pourcentage de notre marché, je me demande qui en prendra la mesure. Si l'on n'arrive pas à savoir que les Américains vendent 125 p. 100 de leur volaille de réforme, comment saura-t-on qu'ils n'expédient pas plus de produits laitiers au Canada que ce que permet l'accord?

M. Wiens : Je vais commencer par placer le commerce mondial des produits laitiers en contexte. Au total, 8 p. 100 de la production laitière du monde est exportée; c'est donc une question internationale. La plupart des pays exportent les 7, 8 ou 10 p. 100 restants de leur production. La Nouvelle-Zélande est le seul pays au monde à faire le contraire. Je crois que c'est l'un des problèmes avec le marché de l'exportation, parce que certains joueurs comme les États-Unis et l'Union européenne ont

world price is not a true reflection of what the cost of that production was. Somehow, as long as that prevails, it's going to be extremely difficult.

What we had found with exporting the protein, in the competitive protein classes, was that there were some opportunities that processors were finding in other markets, and particularly into the future, I think there will be more of a future in the very specialized milk components, maybe not so much the dairy products as we know them today but more the components of the milk. I think we're going to see some opportunity there in the future.

Mr. Sherk: There is a lot that I would agree with in what you said, but in regard to what we are going to do about it, the trade deals are what they are. Governments can help and we can all work together by partnering with processors, producers and governments to try to figure out how do we create innovative products? How do we have processing across the country? How do we have production across the country? Maybe it's not even funding, but maybe it's coordinating innovation, taking those ideas and getting them to market. There are lots of them out there that are happening, and certainly we need to be positive about the future and discover the opportunities that are there.

[*Translation*]

Mr. Bourbeau: I want to point out that we are milk producers, not processors. The milk we produce, however, does meet different specifications. We produce milk that complies with organic requirements, in terms of grass feed, and it fits various dairy profiles. The potential for innovation exists on that front as well. If the demand is there, we are perfectly capable of making adjustments to meet the demand. We already do that. There again, the potential exists. We produce milk; we aren't dairy processors. The next panel appearing before the committee will certainly be able to speak to those issues.

[*English*]

Senator Kutcher: Thank you very much for your clear and very thoughtful presentation. I certainly hear a desire to build on current successes and move that to a new dimension.

I have two very quick questions, one based on the comments that Mr. Lampron made and partly answered by Mr. Sherk. What factors, not details but factors, have driven the innovations that the industry has made in the past decade? I heard stability is an important one. What other factors have driven the innovation?

de nombreux programmes visent à appuyer les prix. Le prix mondial ne reflète pas réellement le coût de production. La situation demeurera extrêmement difficile tant que cela ne changera pas.

Ce que nous avons constaté avec l'exportation des protéines et les catégories de protéine concurrentielles, c'est que les transformateurs trouvaient des occasions dans d'autres marchés. Je crois qu'à l'avenir nous verrons plus de composants du lait très spécialisés, peut-être pas les produits laitiers tels que nous les connaissons aujourd'hui, mais plutôt des composants du lait. Je crois que c'est là que se trouveront les possibilités.

M. Sherk : Je suis d'accord avec une bonne partie de ce que vous avez dit, mais en ce qui a trait aux mesures à prendre, les accords commerciaux sont ce qu'ils sont. Les gouvernements peuvent aider et nous pouvons établir des partenariats avec les transformateurs, les producteurs et gouvernements pour tenter de créer des produits novateurs et d'assurer la transformation et la production dans l'ensemble du pays. Il n'est peut-être même pas question de financement, mais bien de coordination de l'innovation; il faut prendre ces idées et les amener jusqu'au marché. Il se passe beaucoup de choses et je crois qu'il faut avoir une vision positive de l'avenir et découvrir les possibilités qui s'offrent à nous.

[*Français*]

M. Bourbeau : J'aimerais rappeler que nous sommes des producteurs de lait. Nous ne transformons pas notre produit. Par contre, avec le lait que l'on produit, on est capable de répondre à des cahiers de charge. Il y a du lait avec un cahier de charge sur les pratiques biologiques, à l'herbe, pour faire différents profils laitiers. Là aussi, il y a un potentiel d'innovation. S'il y a une demande, on est tout à fait capable de s'ajuster et de répondre. On le fait déjà. Là aussi, il y a un potentiel. Nous sommes des producteurs des laits, et non des transformateurs laitiers. Le groupe que vous allez rencontrer tout à l'heure pourra sûrement discuter de ces enjeux-là.

[*Traduction*]

Le sénateur Kutcher : Nous vous remercions pour vos déclarations claires et réfléchies. Je comprends que vous souhaitez miser sur les réussites et passer à une nouvelle dimension.

J'aimerais vous poser deux questions, très rapidement, sur les commentaires faits par M. Lampron et auxquels M. Sherk a répondu en partie. Quels sont les facteurs — et je ne parle pas des détails, mais bien des facteurs — qui ont orienté les innovations faites par l'industrie au cours des 10 dernières années? Je crois que la stabilité est un facteur important. Quels sont les autres facteurs qui favorisent l'innovation?

Mr. Sherk: This is where it's good that our processing partners are coming behind us. Working together as an industry is what has driven and will drive the whole Class 7 initiative, called the ingredient strategy, sitting down with processors and producers saying, "What can we do to better the industry?" We need that all the way through to the consumer base as well.

M. Sherk : C'est là que l'onconstate qu'il est bon d'avoir nos partenaires de la transformation derrière nous. La collaboration au sein de l'industrie est le moteur de l'initiative relative à la classe 7, qu'on appelle la stratégie sur les ingrédients. Les transformateurs et les producteurs se sont réunis et se sont demandé ce qu'ils pouvaient faire pour améliorer l'industrie. Nous devons faire cela jusqu'à la base de consommateurs également.

Mr. Dykstra: One other thing that is usually forgotten in supply management is competitiveness. The producers are highly competitive. It is not that we all sit on our thumbs and hope for the best. No, we are fighting one another tooth and nail, going to the coffee shop during the day together and then we fight one another again in the bind because that's where it happens. That's usually overlooked. It is always seen that when you have a quota, it is all set in stone. No, it's not. If I can do it 5 cents cheaper than the next-door neighbour, I'd be better off. That's how this industry sustains itself and that is the innovation of the industry as a whole.

M. Dykstra : Ce qu'on oublie souvent aussi dans la gestion de l'offre, c'est la concurrence. La concurrence est très forte parmi les producteurs. Nous ne sommes pas là à ne rien faire en espérant le meilleur. Non, nous nous battons bec et ongles, nous nous rendons dans les cafés, puis nous nous battons encore ailleurs. On l'oublie souvent. On pense toujours que les contingents sont coulés dans le béton. Ce n'est pas le cas. Si je peux vendre mon produit 5 cents moins cher que mon voisin, ce sera tant mieux pour moi. C'est ainsi que l'industrie survit et qu'elle innove.

[*Translation*]

Mr. Bourbeau: As milk producers, we represent thousands of very small operations. Within the industry, the activities of a single business will include R&D, scaling-up and marketing. Our individual farms aren't big enough to access those tools. What has made innovation more accessible are the resources the government has given us to support technology transfer and research. Research is a high-risk endeavour. Something may or may not come of it.

The focus on balancing the budget over the past decade greatly diminished the capacity of farms to engage in basic research and technology transfer. Two factors that have encouraged innovation and greater productivity are centres of expertise like the ones in Quebec and the public education efforts of professionals who are not input suppliers and thus neutral. Three areas that are very important are research support, technology transfer support, and training and education.

[*Français*]

M. Bourbeau : Comme producteurs laitiers, nous sommes des milliers de très petites entreprises. Dans l'industrie, une entreprise aura des fonctions de recherche et développement, de mise à l'échelle, de commercialisation et ainsi de suite. Nos fermes individuelles n'ont pas la taille requise pour se doter de ces outils. Le facteur qui a facilité l'innovation est la capacité que l'État nous a donnée pour favoriser le transfert technologique et la recherche. La recherche est une fonction à très haut risque. Il y a un risque de trouver ou ne pas trouver.

Or, au cours de la dernière décennie, la recherche des équilibres budgétaires a beaucoup affaibli les capacités de recherche fondamentale et de transfert technologique à l'échelle des fermes. Les centres d'expertise comme ceux qui se trouvent au Québec et la vulgarisation par des professionnels neutres qui ne sont pas des vendeurs d'intrants sont des facteurs qui favorisent l'innovation et l'amélioration de la productivité. Ce sont des axes très importants : le soutien à la recherche, le soutien au transfert technologique, la formation et l'éducation.

[*English*]

Senator Kutcher: Thank you for that. I appreciate it.

Senator Moodie: Thank you for your very clear presentations and for stimulating our thought this evening.

My question digs a little deeper on the research side. Full disclosure, I'm a physician. I'm a pediatrician, so I know about the body of scientific research that exists that raises a concern about milk products in young children. That is real and, if anything, it's just building.

[*Traduction*]

Le sénateur Kutcher : Merci. Je comprends.

La sénatrice Moodie : Nous vous remercions de nous avoir présenté des exposés très clairs et de nous faire réfléchir.

Ma question est un peu plus poussée et porte sur la recherche: sur la divulgation complète. Je suis pédiatre; je sais qu'un corps de recherche soulève des questions sur les produits laitiers chez les jeunes enfants. C'est bien réel et la recherche est de plus en plus importante à ce sujet.

There is also, as you pointed out, a shift in societal preference that we're looking at and that you're dealing with as well. Not only are there the external challenges — market share issues, international agreement issues and so on — that are chipping away, but you also have the appetite of your population that is shifting. Health care providers are suggesting it's not the best food, and Canada's Food Guide is there, so there is an increasing challenge for you.

As I listen to the challenge and your discussions, I'm hearing that the innovation discussion has been a significant possible answer here. I'm wondering, as you talk about the solutions — subsidies and other things — where is the effort that you are putting as an industry to raise the support for research? That financial support you talk about is diminishing. Is that something you're considering as an industry, to lobby for and to reach out? Is that a significant part of this ask? Some of the systemic challenges you have may be bigger than just competition among your providers and your industry players.

[*Translation*]

Mr. Lampron: We are certainly going to focus on research and innovation, which we already do quite a bit. Keep in mind that a lot of the work is done by the various dairy clusters, both nationally and provincially. As a supply managed group, we try to coordinate all those efforts.

[*English*]

Senator Moodie: Could you repeat that? We didn't hear much.

Mr. Lampron: I can ask my colleague David to talk about this.

Mr. Wiens: Yes, thank you. We are already investing millions in research every year, both in terms of human health and nutrition and also on-farm milk production research. We continue to do that. We realize that is extremely important for our future. That happens at the national and provincial levels.

When we talked about innovation before, it was driven by the research. It starts off with curiosity about how can we do things better, whether it comes to on-farm or the productivity of the cows, both in terms of their diets as well as genetics. From an equipment perspective, how can we improve the comfort, for example, of the cows? All of these things actually contribute towards better production.

There's a huge focus on the human health nutrition too. There is promising research there. It's not only the work being done in Canada. We also look at what's happening around the globe in terms of the research and the results. We're not simply trying to replicate what's been done somewhere else. Rather, you build on

Aussi, comme vous l'avez dit, il y a un changement dans les préférences de la société, auquel vous faites face. Non seulement y a-t-il des défis externes — associés aux parts du marché, aux accords internationaux et ainsi de suite — qui entraîne certaines conséquences, mais la population change ses habitudes également. Les fournisseurs de soins de santé disent que ce ne sont pas nécessairement les meilleurs aliments et il y a aussi le Guide alimentaire canadien. Vous devez donc faire face à ce défi.

À vous entendre parler des défis et des possibilités, je comprends que l'innovation est peut-être la solution. Alors que nous parlons de solutions — de subventions et autres —, je me demande quels sont les efforts déployés par l'industrie pour appuyer la recherche. Le soutien financier dont vous parlez diminue. Est-ce que l'industrie a songé à faire du lobbying et de la sensibilisation? Est-ce que cela fait partie de votre demande? Certains des défis systémiques auxquels vous devez faire face dépassent la simple concurrence entre les fournisseurs et les divers intervenants de l'industrie.

[*Français*]

M. Lampron : On va évidemment miser sur la recherche et l'innovation. On le fait déjà beaucoup. Il faut comprendre que beaucoup de travail se fait dans toutes les grappes laitières, tant nationales que provinciales. Comme groupe de gestion de l'offre, on essaie de coordonner tout cela.

[*Traduction*]

La sénatrice Moodie : Pourriez-vous répéter? Nous n'avons pas bien entendu.

M. Lampron : Je peux demander à mon collègue, David, de vous en parler.

M. Wiens : Oui, merci. Nous investissons déjà des millions de dollars dans la recherche chaque année, tant en ce qui a trait à la santé et à la nutrition qu'en ce qui a trait à la production laitière sur la ferme. Nous continuerons de le faire. Nous comprenons que la recherche est très importante pour notre avenir. Elle se fait aux échelons national et provincial.

L'innovation est propulsée par la recherche. Il faut d'abord nous demander comment nous pouvons faire mieux sur la ferme ou pour la production des vaches, sur le plan de l'alimentation et de la génétique. En ce qui a trait aux équipements, il faut se demander comment améliorer le confort des vaches, par exemple. Tout cela améliore la production

On se centre beaucoup sur la santé humaine également. La recherche est prometteuse. Nous ne nous limitons pas à la recherche faite au Canada: nous étudions aussi ce qui se passe ailleurs dans le monde. Nous ne voulons pas seulement reproduire ce qui se fait ailleurs. Nous voulons aller plus loin.

that. We do find that it is extremely important, and we will continue to do that research, if anything, at an elevated level, because I think things are moving faster today than ever before.

C'est très important pour nous, et nous allons approfondir la recherche parce que les choses évoluent maintenant plus rapidement que jamais.

Senator Moodie: Is it research linked to innovation that is your focus now, new products and new ways? I know you said you're not processors. That may be the future. I just want to understand where the thinking is.

La sénatrice Moodie : Est-ce que vous vous centrez sur la recherche associée à l'innovation, aux nouveaux produits et aux nouvelles méthodes? Je sais que vous n'êtes pas des transformateurs. Vous le serez peut-être un jour. J'aimerais comprendre quelle est votre façon de penser.

Mr. Sherk: Recently there's been a lot of research on consumer attitudes and trends, what their needs are, their desires and wants. I think we need to continue to do more than that.

M. Sherk : Récemment, la recherche visait surtout les comportements et les tendances des consommateurs, leurs besoins et leurs souhaits. Je crois qu'il faut faire plus que cela.

One of the advantages of the Canadian dairy system, because we collectively market milk, we collect a research checkoff from every litre of milk that is produced and sold, so we have the ability to drive research and drive dollars to research, where in many countries that are fragmented, it's difficult to get a general collection of funds in order to do that.

L'un des avantages du système laitier canadien est que, comme nous commercialisons le marché de façon collective, nous recueillons des contributions aux fins de la recherche pour chaque litre de lait produit et vendu. Ainsi, nous pouvons investir dans la recherche, alors que dans bon nombre d'autres pays, tout est fragmenté et il est difficile de recueillir des fonds pour la recherche.

Senator C. Deacon: Could I ask one question that could be potentially done as a follow-up piece of information?

Le sénateur C. Deacon : Est-ce que je peux poser une question qui devra peut-être faire l'objet d'un suivi?

The Chair: Okay.

La présidente : D'accord.

Senator C. Deacon: I appreciate that. Is it possible for you to provide us with an estimate of the value of the quota that has been given away in these trade deals? Not now, because there is no time, but could you provide it to the clerk, Kevin? Just your arguments and how you've done that, potentially, and the logic behind it all, please.

Le sénateur C. Deacon : Merci. Est-il possible de nous fournir une estimation de la valeur des quotas qui ont été éliminés dans le cadre de ces accords commerciaux? Pas du tout suite, parce que nous n'avons pas le temps, mais vous pourriez transmettre ces renseignements à Kevin, le greffier? J'aimerais savoir quels sont vos arguments, comment vous avez procédé et quelle était la logique derrière tout cela.

The Chair: Thank you. We've run out of time. I had a brilliant question, but Senator Mercer already asked it, so you're off the hook.

La présidente : Merci. Nous n'avons plus de temps. J'avais une excellente question, mais le sénateur Mercer l'a posée avant moi, alors nous allons vous laisser partir.

I'd like to thank the panel. It has been a very interesting discussion. As you can tell, we could have gone on for some time.

Je remercie les témoins de leur présence. La discussion a été très intéressante. Comme vous pouvez le constater, nous aurions pu continuer longtemps.

For our second panel today, I'm very pleased to welcome our guests. From the Dairy Processors Association of Canada, we have Dominique Benoit, Member of the Executive Council and Treasurer; and Mathieu Frigon, President and Chief Executive Officer. From Parmalat Canada, we have Mark Taylor, Chief Executive Officer; and Anita Jarjour, Director, Government and Industry Relations. By video conferencing from Prince Edward Island, from Amalgamated Dairies Limited, we have Chad Mann, Chief Executive Officer.

Je souhaite la bienvenue à nos invités pour la deuxième partie de notre réunion. Nous recevons les représentants de l'Association des transformateurs laitiers du Canada: Dominique Benoit, membre du conseil exécutif et trésorier, et Mathieu Frigon, président et chef de la direction. Nous recevons également les représentants de Parmalat Canada: Mark Taylor, chef de la direction et Anita Jarjour, directrice des relations gouvernementales et industrielles. Enfin, nous recevons Chad Mann, qui est chef de la direction d'Amalgamated Dairies Limited, qui se joint à nous par vidéoconférence à partir de l'Île-du-Prince-Édouard.

We will start with Mr. Benoit.

Nous allons d'abord entendre M. Benoit.

[*Translation*]

Dominique Benoit, Member of the Executive Council and Treasurer, Dairy Processors Association of Canada: Good evening. My colleague and I will be alternating between English and French. I will go first.

Good evening, Madam Chair and committee members. On behalf of the Dairy Processors Association of Canada, I would like to thank you for the invitation to appear today to discuss the impacts on Canada's dairy processing industry of the Canada-United States-Mexico Agreement, known as CUSMA, and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, known as CPTPP.

As you will recall, the Dairy Processors Association of Canada, or DPAC for short, touched on the subject in its appearance last October. However, now that we have the details of CUSMA, we will be able to provide a more in-depth analysis of the impacts that CUSMA, CPTPP and the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, or CETA, will have on the Canadian dairy sector. We now also have a better sense of the measures required to mitigate the impacts of these three agreements.

[*English*]

Mathieu Frigon, President and Chief Executive Officer, Dairy Processors Association of Canada: I will first provide an overview of the dairy processing industry. As the second-largest food processing industry in Canada, dairy processing contributes more than $18 billion annually to the country's national economy. Dairy processors directly employ 24,000 Canadians in 471 facilities across the country, with an aggregate payroll of $1.2 billion.

Our industry is a major employer in rural communities, providing good jobs to middle-class Canadians. Total compensation per hour worked in dairy manufacturing is $45 per hour. This is 35 per cent higher than food manufacturing as a whole and 22 per cent higher than the entire manufacturing sector.

Dairy processors have invested $7.5 billion in their businesses over the past decade. This includes capital investments to both expand and update existing facilities and build new ones to support increased production, as well as research and development to spur innovation and bring new products to the market. Over the last five years, these investments have increased the industry's labour productivity by 38 per cent and

[*Français*]

Dominique Benoit, membre du conseil exécutif et trésorier, Association des transformateurs laitiers du Canada : Bonsoir. Je vais commencer mes commentaires en français et, avec mon collègue, nous allons alterner entre l'anglais et le français.

Bonsoir, madame la présidente et mesdames et messieurs les membres du comité. Au nom de l'Association des transformateurs laitiers du Canada, j'aimerais vous remercier encore une fois de l'invitation à comparaître ce soir pour discuter des impacts causés par les accords commerciaux internationaux que sont l'ACEUM et le PTPGP sur l'industrie de la transformation laitière.

Comme vous vous en souviendrez, notre association a abordé ce sujet lors de notre passage ici en octobre dernier. Cependant, maintenant que nous connaissons davantage les détails de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, nous pourrons donner une analyse plus approfondie des impacts des trois accords que sont l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) et l'Accord économique et commercial global avec l'Union européenne sur le secteur laitier du Canada. Nous avons également une meilleure idée des mesures nécessaires pour atténuer les impacts de ces trois accords sur notre industrie.

[*Traduction*]

Mathieu Frigon, président et chef de la direction, Association des transformateurs laitiers du Canada : Je vais d'abord vous donner un aperçu de l'industrie de la transformation des produits laitiers. Le secteur de la transformation laitière, qui occupe le deuxième rang des plus importantes industries de transformation des aliments au Canada, contribue chaque année à hauteur de plus de 18 milliards de dollars à l'économie nationale canadienne. Les transformateurs laitiers emploient directement 24 000 Canadiens dans 471 usines à travers le pays, ce qui représente une masse salariale annuelle de 1,2 milliard de dollars.

Notre industrie est un employeur important dans les collectivités rurales et offre de bons emplois aux Canadiens de la classe moyenne. La rémunération totale par heure travaillée dans la fabrication de produits laitiers est de 45 $ l'heure. Ce montant est supérieur de 35 p. 100 à la rémunération de l'ensemble de l'industrie alimentaire et de 22 p. 100 supérieur à celui de l'ensemble du secteur manufacturier.

Les transformateurs laitiers ont investi 7,5 milliards de dollars dans leurs entreprises au cours des 10 dernières années. Cela comprend des investissements en immobilisations pour agrandir et moderniser les installations existantes et en construire de nouvelles afin de soutenir une production accrue, ainsi que des activités de recherche et développement pour stimuler l'innovation et commercialiser de nouveaux produits. Au cours

contributed to a 12.7 per cent growth in its real GDP. On both fronts, dairy processing has outpaced the food manufacturing and general manufacturing sectors as a whole in terms of those two metrics.

These improvements have allowed dairy processors to increase their purchase of Canadian milk by more than 1.2 billion litres in the last five years. This 15 per cent increase has benefited Canada's 11,000 dairy farmers. In this same period, in the last five years, consumers have also seen benefits as the prices of dairy products have decreased by 1.7 per cent while the general retail price of food has increased by 7.9 per cent.

As we have previously stated to this committee, dairy processors have been motivated to continue the pattern of growth and move the industry, and Canada, forward. However, recent trade agreements threaten to curb this growth and diminish the long-term competitiveness of the Canadian dairy processing industry.

In terms of the impact of trade agreements, at full implementation, access granted under CUSMA, CPTPP and CETA will capture close to 10 per cent of the Canadian market, which is in addition to the 8 per cent already conceded in the context of previous trade agreements. At full implementation, we estimate that the market access granted under CETA, CPTPP and CUSMA will have a $320 million annual impact on net margins in the dairy processing industry. Further compounding this will be the additional $60 million in annual losses that will be incurred due to the export restrictions imposed on dairy as part of the CUSMA agreement. This pressure will act as a strong disincentive for investment and could stall current growth rates.

This begs the question: how can we adequately support our dairy processing industry, its investments and its jobs, to allow it to pursue its growth?

[*Translation*]

Mr. Benoit: To do this, DPAC proposes a three-pronged approach: the allocation of dairy import licences to dairy processors, a program of mitigation measures and the development of a long-term vision and strategy for the dairy sector.

DPAC has long advocated for all possible dairy import licences, known as tariff-rate quotas, or TRQs, to be allocated to dairy processors as a key solution to mitigating the negative impacts of trade deals. Allocation of TRQs to dairy processors is a fiscally responsible mitigation measure as it comes at no cost

des cinq dernières années, ces investissements ont augmenté la productivité de la main-d'œuvre de l'industrie de 38 p. 100 et contribué à une croissance de 12,7 p. 100 de son PIB réel. Sur les deux plans, la transformation laitière a dépassé les secteurs de la fabrication des aliments et de la fabrication générale au Canada.

Ces améliorations ont permis aux transformateurs laitiers d'augmenter leurs achats de lait canadien de plus de 1,2 milliard de litres ces cinq dernières années. Cette augmentation de 15 p. 100 a considérablement profité aux 11 000 producteurs laitiers du Canada. Au cours des cinq dernières années, les consommateurs ont également constaté des avantages, les prix de détail des produits laitiers ayant diminué de 1,7 p. 100, tandis que les prix de détail généraux des aliments ont augmenté de 7,9 p. 100.

Comme nous l'avons déjà indiqué au comité, les transformateurs laitiers ont été motivés à poursuivre le modèle de croissance et à faire progresser l'industrie et le Canada. Toutefois, les accords commerciaux conclus récemment menacent de freiner cette croissance et de réduire la compétitivité à long terme de l'industrie canadienne de la transformation laitière.

En ce qui a trait aux conséquences des accords commerciaux, une fois la mise en œuvre complétée, l'accès accordé en vertu de l'ACEUM, du PTPGP et de l'AECG s'élèvera à près de 10 p. 100 du marché canadien, qui s'ajoute au 8 p. 100 déjà consenti dans le contexte des ententes précédentes. Une fois la mise en œuvre complétée, nous estimons que cet accès concédé sous l'AECG, le PTPGP et le l'ACEUM aura une incidence annuelle de 320 millions de dollars sur les marges nettes. À cela s'ajouteront des pertes annuelles supplémentaires de 60 millions de dollars attribuables aux restrictions à l'exportation imposées aux produits laitiers dans le cadre de l'ACEUM. Cette pression dissuadera fortement les investissements et ralentira considérablement le taux de croissance actuel.

Cela soulève la question suivante: comment pouvons-nous appuyer adéquatement notre industrie de la transformation laitière, ses investissements et ses emplois pour lui permettre de poursuivre son développement?

[*Français*]

M. Benoit : Pour ce faire, notre association propose une approche en trois volets : d'abord, l'attribution de licences d'importation de produits laitiers aux transformateurs laitiers; ensuite, un programme de mesures d'atténuation; et enfin, le développement d'une vision et d'une stratégie à long terme pour le secteur laitier.

Notre association préconise depuis longtemps que toutes les licences d'importation appelées contingents tarifaires soient attribuées aux transformateurs laitiers comme solution clé pour atténuer les impacts négatifs des accords commerciaux. L'attribution des quotas d'importation aux transformateurs

to the government. We can imagine that this is attractive to those working on behalf of the Canadian taxpayer.

laitiers est une mesure d'atténuation responsable sur le plan financier, car elle n'entraîne aucun coût pour le gouvernement fédéral. Nous pouvons imaginer qu'il s'agit là d'une mesure attrayante pour les personnes qui travaillent au nom des contribuables canadiens.

But beyond fiscal responsibility, there is a practical reason to consider allocating TRQs to dairy processors. We possess the expertise to import a wide variety of dairy products in a way that will be the least destructive to Canada's domestic dairy market.

Toutefois, au-delà de la responsabilité financière, il y a une raison pratique d'envisager l'attribution de quotas d'importation aux transformateurs laitiers. En fait, nous possédons le savoir-faire nécessaire pour importer une grande variété de produits laitiers en nuisant le moins possible au marché laitier canadien.

To illustrate our thinking, we would like to go back to the government's 2017 decision to allocate less than half of CETA cheese TRQs to dairy processors. Other types of stakeholders who received TRQs did not have a vested interest in importing cheeses that would minimize the impact on existing production lines and manufacturing platforms in Canada. This resulted in substitution. As of last fall, the vast majority of TRQs were used to import products that are already made here at home: Parmesan, cheddar and feta cheeses. This did not minimize the impact on existing product lines or Canadian dairy processing jobs, and provided little benefit to Canadian consumers, who saw minimal increase in variety at the retail level. Unfortunately, it seems the only beneficiaries of the government's decision were retailers, further processors and brokers, who effectively received compensation despite not having been negatively impacted by CETA.

Pour illustrer notre pensée, revenons, si vous le voulez bien, sur la décision prise par le gouvernement en 2017 d'allouer moins de la moitié des quotas d'importation de fromages en vertu de l'accord Canada-Europe (AECG) aux transformateurs laitiers. Les autres parties prenantes qui ont reçu des quotas d'importation n'avaient pas le même intérêt à importer des fromages qui réduiraient au minimum l'impact sur les chaînes de production et les plateformes de fabrication existantes au Canada. Nous sommes tombés dans la substitution de fromages canadiens. L'automne dernier, la grande majorité des quotas d'importation étaient utilisés pour importer des produits qui sont déjà fabriqués ici, au Canada : du parmesan, du cheddar, de la feta. Cela n'a en rien contribué à réduire les impacts sur les produits existantes ou sur les emplois dans le secteur de la transformation laitière au Canada, et cela n'a apporté que peu d'avantages aux consommateurs canadiens, qui ont constaté une augmentation minimale de la variété de produits au niveau de la vente au détail. Malheureusement, il semble que les seuls bénéficiaires de la décision du gouvernement aient été les détaillants, les transformateurs secondaires et les courtiers, qui, dans les faits, ont reçu une compensation sans être affectés négativement par l'AECG.

DPAC firmly believes that, by allocating TRQs to any other stakeholders, the government fails to recognize dairy processors' contributions to strengthening and growing the domestic dairy market. This undermines our business models, deters future investments in manufacturing capacity and results in the loss of high-paying jobs here at home.

Notre association est fermement convaincue que, en attribuant les quotas d'importation à d'autres parties prenantes, le gouvernement ne reconnaît pas la contribution des transformateurs laitiers au renforcement et à la croissance du marché laitier canadien. Cela mine également nos modèles commerciaux, décourage les futurs investissements dans la capacité de fabrication et entraîne la perte d'emplois bien rémunérés chez nous.

As such, we welcomed the announcement this past November that 80 per cent to 85 per cent of CPTPP dairy TRQs would be available exclusively for dairy processors on an interim basis. That was a smart decision. As part of this announcement, the government also committed to review the allocation of World Trade Organization, CETA, CPTPP and CUSMA TRQs in the coming year. We await further information on how the government will choose to allocate the CUSMA TRQs.

À ce titre, nous avons accueilli favorablement l'annonce faite par le gouvernement en novembre dernier d'allouer de 80 à 85 p. 100 des quotas d'importation prévus par l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) pour les produits laitiers qui seraient disponibles exclusivement aux transformateurs laitiers sur une base intérimaire. C'est une bonne décision. Dans le cadre de cette annonce, le gouvernement s'est également engagé à examiner l'attribution des quotas d'importation de l'OMC, de l'AECG du PTPGP et de l'ACEUM au cours de la prochaine année. Nous attendons de plus amples renseignements sur la manière dont le gouvernement choisira d'attribuer les quotas d'importation prévus dans l'ACEUM.

However, we hope the CPTPP announcement is a signal that the government now understands the importance of allocating dairy TRQs to dairy processors. However, we must caution that a one-size-fits-all approach will not work when it comes to mitigation. The dairy processing industry is made up of organizations of various sizes and product mixes, all of which will experience the impacts of these trade agreements in different ways. While TRQ allocation may do the heavy lifting when it comes to mitigation for some processors, it may not provide much relief for others. For those processors not receiving import licences, a support program should be designed for their needs to offset major impacts.

Cependant, nous espérons que l'annonce, dans le cadre de l'accord du Partenariat transpacifique, est un signe que le gouvernement comprend maintenant l'importance d'attribuer des quotas d'importation de produits laitiers aux fabricants. Toutefois, nous devons faire preuve de prudence, car une approche universelle ne fonctionnera pas en matière d'atténuation. L'industrie de la transformation laitière est composée d'organisations de différentes tailles et combinaisons de produits qui subiront tous les impacts de ces accords commerciaux de manière différente. Bien que l'attribution des quotas d'importation puisse faire le principal travail d'atténuation pour certains transformateurs, elle ne procurera peut-être pas un grand soulagement à d'autres. Pour les transformateurs qui ne reçoivent pas de licence d'importation, un programme de financement adapté à leurs besoins devrait être utilisé pour compenser les impacts majeurs.

DPAC recommends that, to offset impacts of CETA, CPTPP and CUSMA, the government create a program with a mix of components aimed at mitigating impacts and creating jobs. This program could include interest-free loans or loan guarantees, refundable tax credits, non-repayable contributions for investments and government programs aimed at supporting investment in innovation, automation, robotics, AI and marketing initiatives to explore market diversification. This could also include funding to educational institutions to support and expand dairy processing skills capacity.

Notre association recommande de compenser les impacts de l'AECG, du PTPGP et de l'ACEUM en demandant au gouvernement de créer un programme qui comporte un éventail de composantes visant à atténuer les impacts et à stimuler la création d'emplois. Ce programme pourrait comprendre des prêts sans intérêt, des garanties d'emprunt, des crédits d'impôt remboursables, des contributions non remboursables et des programmes gouvernementaux visant à soutenir les investissements que nous faisons en innovation, en automatisation, en robotique, en intelligence artificielle, ainsi que des initiatives de marketing visant la diversification des marchés. Cela pourrait également inclure le financement d'établissements d'enseignement pour soutenir et développer les compétences en matière de transformation laitière.

The CETA mitigation package announced in the fall of 2016 included a $100-million investment package for dairy processors. This amount fell short of providing long-term support for dairy processors as it covered just two years of CETA losses.

La série de mesures d'atténuation de l'AECG annoncées à l'automne 2016 comprenait un programme d'investissement de 100 millions de dollars destiné aux transformateurs laitiers. Ce montant ne représentait pas un soutien à long terme pour les transformateurs laitiers, car il ne couvrait que deux années de pertes provoquées par l'AECG.

Thus, we would like to recommend that CETA, CPTPP and CUSMA mitigation programs be regrouped as one program that is widely available to all dairy processors and retroactive six to 12 months.

Par conséquent, nous voudrions recommander que les programmes d'atténuation de l'AECG, du PTPGP et de l'ACEUM soient regroupés en un programme largement disponible pour tous les transformateurs laitiers, et qu'il soit rétroactif pour une période de 6 à 12 mois.

The government should aim to minimize red tape, and provide clear and transparent information on funding allocation. This funding must account for each processor's respective size, product mix and TRQ allocations. Alongside TRQ allocation, these programs will help the dairy processing industry in the coming years.

Le gouvernement devrait s'efforcer de réduire les formalités administratives et donner des informations claires et transparentes sur l'affectation des fonds. Ce financement doit tenir compte de la taille, de la gamme de produits et des attributions de contingents tarifaires de chaque transformateur. Parallèlement à l'attribution de ces quotas d'importation, ces programmes aideront l'industrie de la transformation laitière au cours des années à venir.

However, we should be looking beyond just the coming years to better position Canada's dairy sector for long-term success. This brings us to the third and final component of mitigation measures. With impending implementation of CPTPP and CUSMA, as well as other Government of Canada initiatives that threaten to undermine domestic dairy consumption, the coming years will be difficult ones for the dairy sector.

The time is right for the government to develop, in cooperation with the dairy sector, a long-term vision for the sector that identifies goals and possible plans of action. Thus, we welcomed the government's decision to create a strategic working group, alongside its mitigation working group, following the conclusion of CUSMA negotiations. It is our hope that this working group will start its work in short order.

[*English*]

The Chair: We will move on to Mr. Taylor.

Mr. Frigon: We're not done.

The Chair: You're not done? What else do you have to say that you can say in one minute? Can you take one more minute, the maximum, please?

Mr. Benoit: I will go to the conclusion and hopefully the questions will come back on the food guide and other stuff we wanted to cover.

The Chair: We have two other speakers, but also there will be questions, so you may get a chance to get those answers.

[*Translation*]

Mr. Benoit: Last October, Minister Freeland stated: "Compensation for the dairy sector, for the supply managed sector, is fair and justified and there will be full compensation." What we have outlined today —the allocation of TRQs to dairy processors, a program of mitigation measures and a long-term strategy for the dairy sector —is what DPAC considers to be full compensation for Canada's dairy processing sector. In doing this together, we should be able to adequately safeguard the investments, jobs and growth of Canada's dairy processing industry from the negative impacts of these trade agreements. Thank you.

[*English*]

The Chair: Thank you. I know it's a hard topic to condense, but thank you for doing that.

Mr. Taylor, please proceed.

Cependant, nous devons également regarder au-delà des prochaines années pour mieux positionner le secteur canadien à long terme. Cela nous amène au troisième et dernier volet de notre approche en matière d'atténuation. Avec la mise en œuvre imminente du PTPGP et de l'ACEUM, ainsi que d'autres initiatives du gouvernement du Canada qui menacent de saper la consommation de produits laitiers canadiens au pays, les prochaines années s'annoncent difficiles pour notre secteur.

Il est temps que le gouvernement développe avec nous, le secteur laitier, une vision à long terme pour l'industrie qui identifie les objectifs et plans d'action possibles. Ainsi, nous nous sommes réjouis de la décision du gouvernement de créer ce groupe de travail stratégique parallèlement au groupe de travail sur l'atténuation des impacts à la suite de la conclusion des négociations de l'ACEUM. Nous espérons que ce groupe de travail pourra commencer ses travaux sans tarder.

[*Traduction*]

La présidente : Nous allons maintenant entendre M. Taylor.

M. Frigon : Nous n'avons pas terminé.

La présidente : Vous n'avez pas terminé? Que pouvez-vous nous dire en une minute? Pouvez-vous vous en tenir à une minute, le temps maximal, s'il vous plaît?

M. Benoit : Je vais passer à la conclusion et espérer que vous nous poserez des questions sur le Guide alimentaire canadien et d'autres sujets que nous voulions aborder.

La présidente : Nous recevons deux autres témoins, mais nous passerons ensuite aux questions et vous aurez peut-être la chance de passer votre message.

[*Français*]

M. Benoit : En octobre dernier, la ministre Freeland a déclaré que la compensation pour le secteur laitier soumis à la gestion de l'offre est juste et justifiée. Il y aura une pleine compensation. Ce que nous avons décrit aujourd'hui — l'attribution de quotas d'importation aux transformateurs laitiers, un programme de mesures d'atténuation et une stratégie à long terme pour le secteur laitier —, voilà ce que notre association considère comme une pleine compensation pour l'industrie de la transformation laitière canadienne. En faisant cela ensemble, nous devrions être en mesure de protéger de manière adéquate les investissements, les emplois et la croissance de l'industrie de la transformation laitière canadienne des impacts négatifs des accords commerciaux. Merci.

[*Traduction*]

La présidente : Merci. Je sais qu'il est difficile de résumer un tel sujet, mais je vous remercie pour votre déclaration.

Monsieur Taylor, vous avez la parole.

Mark Taylor, Chief Executive Officer, Parmalat Canada: Good evening everyone, and thank you very much for the invitation to come here today. I'm pleased to be speaking on behalf of Parmalat Canada and its parent, the Lactalis Group.

Parmalat Canada has a rich 138-year history, and you probably recognize a number of our brands like Balderson, Lactantia, Beatrice, Black Diamond and Astro. These are family favourites, favourites and industry leaders. The dairy category is the largest in grocery, touching many consumers every day, and these brands are staples in households, restaurants and institutions across the country.

As I said, Parmalat Canada is part of the Lactalis Group, a family-owned private company employing more than 83,000 people at 250 production sites in 50 countries around the world.

In Canada, we employ close to 3,000 people in various communities, in 16 processing plants as well as various other facilities, and we have an R&D centre as well as distribution locations. We're the third largest dairy processor in the country.

As you may know, we're in the process of acquiring the natural cheese division of Kraft Heinz in Canada. It's a transaction with a value of $1.62 billion and huge votes of confidence in Canada and the Canadian dairy sector. The transaction, if approved, would mean the long-term stewardship of iconic brands like Cracker Barrel, P'tit Quebec and aMOOza! passing over to Parmalat Canada. It's an exciting opportunity for our company and great news for our consumers, employees, farmers, retailers and various other customers in the communities where we operate. It provides a platform for further growth and investment in Canada, and we look forward to welcoming the nearly 400 employees currently involved in the business to our organization.

I would like to start by addressing the trade issues in the dairy industry. Parmalat Canada commends the Government of Canada for successfully concluding negotiations with the United States, our most important trading partner, and Mexico within the new trade agreement between our countries. As I'm sure you're aware, the trade agreements recently signed by Canada, CETA, CPTPP and CUSMA, will have a significant impact on the Canadian dairy industry, including the processing sector, in the years ahead. Those impacts, namely, sales losses of dairy processors, are estimated to be in excess of $1 billion annually from these agreements after the full six-year implementation. The annual cost to the dairy sector of export restrictions could well be in the region of $60 million annually as well. These agreements are challenging the core reasons for supply

Mark Taylor, chef de la direction, Parmalat Canada : Bonjour à tous. Merci de m'avoir invité à témoigner devant vous ce soir. Je suis heureux d'être ici à titre de représentant de Parmalat Canada et de sa société mère, le Groupe Lactalis.

L'histoire de Parmalat Canada est riche. L'entreprise a été fondée il y a 138 ans. Vous connaissez probablement plusieurs de nos marques comme Balderson, Lactantia, Beatrice, Black Diamond et Astro. Ce sont les marques préférées des familles, qui sont en tête de l'industrie. La catégorie des produits laitiers est la plus importante de secteur de l'épicerie, puisque les consommateurs en achètent tous les jours, et que ce sont des produits de base dans les maisons, les restaurants et les institutions du pays.

Comme je le disais, Parmalat Canada fait partie du Groupe Lactalis, une entreprise familiale privée qui compte plus de 83 000 employés dans 250 sites de production répartis dans 50 pays du monde.

Au Canada, nous employons près de 3 000 personnes dans diverses collectivités, 16 usines de transformation et diverses autres installations. De plus, nous avons un centre de recherche et développement et des centres de distribution. Nous sommes le troisième plus important transformateur laitier du pays.

Comme vous le savez peut-être, nous sommes en train d'acquérir la division du fromage naturel de Kraft Heinz au Canada. Il s'agit d'une transaction de 1,62 milliard de dollars, qui représente un énorme vote de confiance à l'égard du Canada et du secteur laitier canadien. Si la transaction est approuvée, la gérance de marques reconnues comme Cracker Barrel, P'tit Québec et aMOOza! passera dans les mains de Parmalat Canada. Il s'agit d'une excellente occasion pour notre entreprise et d'une très bonne nouvelle pour les consommateurs, nos employés, les agriculteurs, les détaillants et divers autres clients dans les collectivités où nous travaillons. Elle nous permettra de croître et d'investir davantage au Canada,et nous avons hâte d'accueillir les quelque 400 nouveaux employés qui travaillent pour l'entreprise.

Je vous demanderais tout d'abord d'aborder les enjeux commerciaux auxquels fait face l'industrie laitière. Parmalat Canada félicite le gouvernement du Canada pour avoir conclu avec succès des négociations avec les États-Unis, notre plus important partenaire commercial, et avec le Mexique, dans le cadre du nouvel accord commercial entre nos pays. Comme vous le savez sans doute, les accords commerciaux récemment signés par le Canada — l'AECG, le PTPGP et l'ACEUM — auront une grande incidence sur l'industrie laitière canadienne, notamment sur le secteur de la transformation, au cours des prochaines années. On estime qu'après leur période de mise en œuvre de six ans, ces accords entraîneront des pertes de plus de 1 milliard de dollars par année pour les transformateurs laitiers. Le coût annuel des restrictions en matière d'exportation pour le secteur

management in the Canadian dairy sector, which are predictability and stability.

In order to address these challenges, it's important that the Canadian government uphold the commitment made by Minister Freeland to fully and fairly compensate the dairy sector, including processors, for losses resulting from these trade agreements. This is a critical transition measure to enable our sector to compete in this changed marketplace.

We understand that Global Affairs Canada, GAC, will be conducting a comprehensive review of the milk tariff rate quota, TRQ, allocation, in 2019. In this context, Parmalat Canada would like to reiterate that all TRQs should be allocated to those who are most affected by these trade agreements — dairy processors, not retailers, distributors or brokers who have no skin in the game.

The various types and amounts of access granted to other countries to the Canadian dairy markets exert substantial downward pressure on margins in the domestic dairy processing industry, which in turn acts as a strong disincentive for investment in the sector. In line with the Dairy Processors Association of Canada and their request, Parmalat Canada seeks an annual compensation to offset the impact of the three trade agreements on dairy processors over each year of the coming six years in the form of non-repayable contributions, tax credits, investment incentives or a combination thereof, to improve the competitiveness of the dairy processing sector in this industry.

In addition, trade-compliant payment programs should be developed in order to fully offset the negative impact of the Canada-U.S.-Mexico agreement, CUSMA. Export restrictions on skim milk powder and milk protein concentrate should also be considered.

Parmalat Canada will continue to take a leadership role in helping to grow the Canadian dairy industry, having recently participated in the Agriculture and Agri-Food Canada working group. We will also be an active participant in the upcoming AAFC strategic working group that will establish a path for the future of the dairy industry.

As we are speaking about the impact of trade on the sector, I would like to take this opportunity to share some concerns related to the Canadian grocery retail sector, which, if not curbed, will, in combination with the pressures brought about by the new trade agreements, squeeze processors unsustainably and have a negative impact on consumers as well as on the long-term health of the Canadian dairy industry. In Canada, the top five retailers will account for something like more than 80 per cent of total grocery sales, and that proportion is growing. This

laitier pourrait se situer à près de 60 millions de dollars. Ces accords ébranlent les piliers de la gestion de l'offre dans le secteur laitier canadien que sont la prévisibilité et la stabilité.

Pour aborder ces défis, le gouvernement canadien doit maintenir l'engagement de la ministre Freeland visant à indemniser pleinement et équitablement le secteur laitier, notamment les transformateurs, pour les pertes émanant de ces accords commerciaux. Il s'agit d'une mesure de transition essentielle pour permettre à notre secteur d'être concurrentiel dans ce nouveau marché.

Nous comprenons qu'Affaires mondiales Canada procédera à un examen exhaustif du contingent tarifaire du lait et de l'attribution en 2019. Dans ce contexte, Parmalat Canada tient à réitérer que les contingents tarifaires devraient être attribués à ceux qui sont les plus touchés par ces accords commerciaux, les transformateurs laitiers, et non les détaillants, les distributeurs ou les courtiers, qui n'ont rien à perdre.

Les divers types d'accès qu'auront les autres pays aux marchés canadiens du lait exercent une importante pression à la baisse sur les marges de l'industrie canadienne de la transformation laitière, ce qui nuit grandement à l'investissement dans le secteur. Au même titre que l'Association des transformateurs laitiers du Canada, Parmalat Canada demande une indemnisation annuelle pour pallier les effets des trois accords commerciaux sur les transformateurs laitiers au cours des six prochaines années, sous la forme de contributions non remboursables, de crédits d'impôt, de mesures d'incitation à l'investissement ou d'une association de ces solutions dans le but d'améliorer la compétitivité du secteur de la transformation laitière.

De plus, il faudrait mettre sur pied des programmes de paiement conformes aux règles commerciales pour compenser pleinement les conséquences négatives de l'accord entre le Canada, les États-Unis et le Mexique : l'ACEUM. Il faudrait aussi songer à imposer des restrictions relatives à l'exportation de la poudre de lait écrémé et du concentré de protéine de lait.

Parmalat Canada continue d'assurer un rôle de leadership en vue de faire croître l'industrie laitière canadienne, notamment par l'entremise de sa participation au groupe de travail d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Nous participerons également de façon active au groupe de travail stratégique du ministère en vue d'ouvrir la voie pour l'avenir de l'industrie laitière.

J'aimerais profiter de cette discussion sur l'incidence du commerce sur le secteur pour vous faire part de nos préoccupations relatives au secteur de l'alimentation au détail. En effet, les pressions que subiront les transformateurs — en plus des pressions associées aux nouveaux accords commerciaux — auront une incidence négative sur les consommateurs et sur la santé à long terme de l'industrie laitière canadienne. Au Canada, les cinq plus grands détaillants se partageront plus de 80 p. 100 des ventes d'épicerie totales, et ce

concentration of sales among a small group provides an opportunity for a few players to leverage their significant market power to the detriment of our industry. In fairness to consumers and the industry, we urge the government to look at additional oversight of the grocery industry to prevent practices that unfairly squeeze processors, forcing consolidation; reduce investment in infrastructure, R&D and other elements that support Canada's competitive capability; reduce innovation and consumer choice; and raise prices for Canadians.

taux continue d'augmenter. Cette concentration des ventes parmi un petit groupe permet à quelques joueurs d'accroître leur pouvoir sur le marché, au détriment de notre industrie. Par souci d'équité pour les consommateurs et l'industrie, nous exhortons le gouvernement à songer à des mesures de surveillance accrue de l'industrie de l'épicerie afin d'éviter le recours à certaines pratiques qui exercent une pression indue sur les transformateurs, forcent les regroupements, nuisent à l'investissement dans les infrastructures, la recherche et le développement et d'autres domaines qui favorisent la capacité concurrentielle du Canada, réduisent l'innovation et le choix des consommateurs, et augmentent le prix des produits pour les Canadiens.

At the end of the day, uncompetitive practices from the grocery industry will serve only to decrease competition, the number of processors, and increase costs in the dairy processing sector. Competitiveness is a fundamental requirement for a healthy industry. We need government to take the opportunity to provide oversight and governance and be a moderating influence that supports and guides a focus on end-to-end supply chain efficiency and development rather than allowing the current sharp practices to escalate, which only serves to distract the industry from striving to improve its competitiveness, reducing total costs from farm to fork and increasing investment to guarantee the future of this industry.

Au bout du compte, les pratiques non concurrentielles de l'industrie de l'épicerie ne feront que réduire la concurrence et le nombre de transformateurs, et augmenter les coûts du secteur de la transformation laitière. La concurrence est un élément essentiel d'une industrie en santé. Le gouvernement doit saisir l'occasion d'assurer la surveillance et la gouvernance de l'industrie, d'exercer une influence modératrice qui favorise l'efficacité et le développement de la chaîne d'approvisionnement de bout en bout plutôt que de permettre que les pratiques actuelles s'accentuent, ce qui ne fera que nuire à la capacité de l'industrie d'accroître sa compétitivité pour réduire les coûts totaux de la ferme à l'assiette et accroître l'investissement pour assurer l'avenir de l'industrie.

To do so, we direct the committee's attention to examples like those in the United Kingdom where the creation of the Groceries Supply Code of Practice sets guidelines that hold both processors and retailers to account. The groceries code adjudicator was empowered by the government in the U.K. to enforce the code, ensuring that consumers receive a fair deal by incentivizing the kind of healthy competition that drives both quality and lower costs. Since its introduction in 2013, the code has resulted in increased investment in the total U.K. grocery sector, increased processor confidence and certainty with end-to-end supply chain efficiency gains and has driven that increased investment. Retailer profits have been unaffected, and consumer prices have subsequently continued to fall.

À cette fin, nous aimerions attirer l'attention du comité sur certains exemples comme celui du Royaume-Uni, où le code de pratique en matière d'approvisionnement des produits alimentaires établit des lignes directrices qui assurent la responsabilisation des transformateurs et des détaillants. L'arbitre nommé en vertu de ce code s'est vu octroyer par le gouvernement du Royaume-Uni un pouvoir d'exécution afin de veiller à ce que les consommateurs y trouvent leur compte grâce à une concurrence saine qui favorise la qualité et la baisse des coûts. Depuis sa mise en œuvre en 2013, le code a donné lieu à un investissement accru dans le secteur de l'épicerie du Royaume-Uni, au renforcement de la confiance des transformateurs et à des gains d'efficacité dans la chaîne d'approvisionnement de bout en bout, qui ont donné lieu à une augmentation des investissements. Les profits des détaillants n'ont pas été touchés et les prix à la consommation sont à la baisse.

In conclusion, I would like to thank you very much for your invitation and for your time. We appreciate the opportunity provided today to share our perspective on how Canada can help the dairy sector remain strong and competitive. Thank you.

En guise de conclusion, je tiens à vous remercier de m'avoir invité et de m'avoir écouté. Nous sommes heureux de pouvoir vous faire part de notre point de vue sur la façon dont le Canada peut aider l'industrie laitière à rester forte et concurrentielle. Merci.

The Chair: Thank you for your presentation. Before we move to our third presentation, I'll give the senators an update. There is a vote at nine o'clock. We're in a one-hour bell, so no rush.

La présidente : Nous vous remercions de votre exposé. Avant d'entendre le troisième témoin, je tiens à dire aux sénateurs qu'il y aura un vote à 21 heures. Le timbre retentit pendant une heure, alors il n'y a pas d'urgence.

Chad Mann, Chief Executive Officer, Amalgamated Dairies Limited (ADL): Good evening. On behalf of Amalgamated Dairies Limited and our board of directors, I would like to thank you for the opportunity to discuss the impacts of recent trade agreements announced by the Canadian government. I'm pleased to provide an East Coast perspective on the impacts related to CUSMA, CPTPP and CETA on the Canadian dairy industry, specifically on small- and medium-sized cheese processors such as ADL.

ADL is owned by 165 Prince Edward Island dairy farms and is the largest independent dairy processor in Atlantic Canada. We take great pride in being nationally recognized as a processor of specialty and fine cheese products, canned evaporated milk and a staple of traditional fluid milk products, butter and even ice cream. In 2018, ADL processed 120 million litres of milk, and 70 per cent of that went into cheese production. Our clients stretch from coast to coast, from Newfoundland to B.C., and we have a select international client market that we service. ADL operates five dairy processing plants on Prince Edward Island with a very diversified product range for a small regional company.

ADL and the Canadian dairy industry have benefited from strong cheese and butter consumption in the last five to ten years. We should focus on that because we have had a really good thing going on here in the Canadian marketplace for the last number of years, especially when it comes to looking at butter trends and the sales of butter. When you line that up with specialty cheese and cheese sales, the growth has been running from 1 to 3 per cent a year, which is a decent number.

Dairy processors such as ADL have invested more than $7.5 billion in new plants, processing capacity and innovation in the past decade. ADL just completed our largest expansion in our company's history. In 2018, we added 35 per cent capacity to our Summerside cheese plant. Investment has also occurred at the farm level here on P.E.I. When you look at our producer levels, we've invested close to the $100 million mark over the last five years here on P.E.I. at the farm level. That has been on farm equipment, land and on increasing herd size. These investments have allowed companies such as ADL to process more milk from Canadian farms. This creates more jobs at the farm level, it creates more jobs at the plant level, it creates more jobs at the distribution level and it creates more jobs in agri-food processing in Canada.

When I get to the impacts of CUSMA, CPTPP and CETA, we're jeopardizing this good trend we have been on in the last number of years in agri-food and dairy processing in Canada. These three agreements are coming in at a compressed time frame over the next five to six years. There is combined market

Chad Mann, chef de la direction, Amalgamated Dairies Limited (ADL) : Bonjour. Au nom d'Amalgamated Dairies Limited et de son conseil d'administration, je vous remercie de nous donner l'occasion de discuter des conséquences des récents accords commerciaux annoncés par le gouvernement canadien. Je suis heureux de vous donner le point de vue de la côte Est sur les conséquences de l'ACEUM, du PTPGP et de l'AECG sur l'industrie laitière canadienne, surtout pour les petits et moyens producteurs de fromage comme ADL.

ADL appartient à 165 fermes laitières de l'Île-du-Prince-Édouard et est le plus grand transformateur laitier indépendant du Canada atlantique. Nous sommes très fiers d'être reconnus à l'échelle nationale à titre de fabricant de produits fromagers fins et de spécialité, de concentré et de produits laitiers traditionnels, de beurre et même de crème glacée. En 2018, ADL a transformé 120 litres de lait, dont 70 p. 100 ont servi à la production de fromage. Nous avons des clients d'un bout à l'autre du Canada, de Terre-Neuve à la Colombie-Britannique, et nous servons une certaine clientèle internationale. ADL exploite cinq usines de transformation des produits laitiers sur l'Île-du-Prince-Édouard et offre une grande variété de produits pour une petite entreprise régionale.

ADL et l'industrie laitière canadienne ont profité de la grande consommation de fromage et de beurre des Canadiens au cours des 5 à 10 dernières années. Nous devons miser là-dessus parce que nous occupons une bonne place au sein du marché canadien depuis quelques années, surtout en ce qui a trait aux tendances relatives au beurre et aux ventes connexes. En associant les ventes du beurre à celles des fromages de spécialité et autres, on constate une croissance de 1 à 3 p. 100 par année, ce qui est important.

Les transformateurs laitiers comme ADL ont investi plus de 7,5 milliards de dollars dans de nouvelles usines, dans la capacité de transformation et dans l'innovation au cours des 10 dernières années. ADL vient de terminer le plus grand agrandissement de l'histoire de l'entreprise. En 2018, nous avons augmenté la capacité de notre fromagerie de Summerside de 35 p. 100. Nous avons aussi investi dans les fermes de l'Île-du-Prince-Édouard. En effet, nous avons investi près de 100 millions de dollars au cours des cinq dernières années dans la production: nous avons investi dans l'équipement agricole, les terres et l'augmentation de la taille des troupeaux. Ces investissements ont permis à des entreprises comme ADL de transformer plus de lait des fermes canadiennes, ce qui entraîne une augmentation du nombre d'emplois dans les fermes, dans les usines, dans le domaine de la distribution et dans le domaine de la transformation agroalimentaire du Canada.

L'ACEUM, le PTPGP et l'AECG mettent en péril cette tendance positive des dernières années dans le secteur de l'agroalimentaire et de la transformation laitière du Canada. Ces accords seront mis en œuvre selon un calendrier restreint au cours des cinq ou six prochaines années. L'accès combiné au

access under these three new agreements of about 10 per cent. If you add that to the current WTO commitments, we're at an 18 per cent surrender of domestic market share to foreign competitors.

Small- and medium-sized processors such as ADL are extremely concerned with the cheese imports under these agreements. These new agreements, specifically CETA, are focused on cheese and fine cheese such as ADL makes. Under CUSMA and TPP, there is an additional level of cheese that will come in. For small- to medium-sized cheese processors, such as ADL, that service mainly the domestic markets, this is a very substantial threat.

Under CUSMA, there are additional restrictions on certain dairy exports that will handcuff Canadian processors in the future. Under the CUSMA deal specifically, there is definitely an extra level of concern added because of restrictions to the industry on potential imports and exports in the future.

ADL and other Canadian dairy processors are part of a growing agri-food processing economy and a pillar for the rural community and development this past decade. We need to find ways to keep this growth in place and mitigate the disruption that these new trade agreements will have. I will walk through some of these mitigation channels that we've identified and start off with one that has been brought up already today, and that is on the dairy import licences to dairy processors.

ADL has been a vocal advocate for the development of licence allocation methodologies with market mitigation focus. What I mean by that is that mitigation to processors most impacted. This model would be the lowest cost to the consumer, the least expensive option for the taxpayer and an effective compensation for the impact to processors. It would also be the least disruptive to the marketplace.

Canada is implementing three new trade agreements with a significant impact on the Canadian dairy industry. Effective TRQ allocation policies would help reduce the potential disruption to this marketplace. A flawed TRQ allocation policy will be very disruptive and would cause undue harm, specifically to small- and medium-sized processors such as ADL. The CETA TRQ allocation model has been a complete failure for companies like ADL. The allocation of TRQs under CETA undermined our specialty cheese business and benefited organizations without ownership or stake in the Canadian dairy industry. Effective TRQ allocation can be a useful tool to encourage processor-to-processor relationships and help develop reciprocal trade, which our government wants to encourage processors to do.

marché en vertu de ces trois nouveaux accords représente environ 10 p. 100. Si l'on ajoute cela aux engagements de l'OMS, nous arrivons à une cession de 18 p. 100 du marché national aux concurrents étrangers.

Les petits et moyens transformateurs comme ADL s'inquiètent grandement de l'incidence de ces accords sur les importations de fromage. Ces accords — et surtout l'AECG — se concentrent sur les fromages raffinés et autres fromages que fabrique ADL. En vertu de l'ACEUM et du PTPGP, d'autres fromages seront importés. Pour les petits et moyens transformateurs comme ADL qui occupent principalement les marchés nationaux, c'est une menace importante.

En vertu de l'ACEUM, certaines restrictions supplémentaires relatives à l'exportation des produits laitiers nuiront aux transformateurs canadiens. L'ACEUM est d'autant plus préoccupant en raison des restrictions qui seront imposées aux futures importations et exportations possibles.

ADL et d'autres transformateurs laitiers du Canada font partie d'une économie de la transformation agroalimentaire en croissance qui se veut un pilier des collectivités rurales et du développement des 10 dernières années. Nous devons trouver de nouvelles façons de maintenir la croissance et de réduire les perturbations associées à ces nouveaux accords. Je vais vous parler de certaines de ces mesures d'atténuation que nous avons désignées, à commencer par une mesure dont on vous a déjà parlé aujourd'hui : les permis d'exportation pour les transformateurs laitiers.

ADL milite activement pour l'élaboration de méthodes d'affectation des permis centrées sur les mesures d'atténuation pour le marché, c'est-à-dire pour les transformateurs les plus touchés. Ce modèle serait le moins coûteux pour les contribuables et permettrait une mesure compensatoire efficace pour les transformateurs. Elle serait aussi la moins susceptible de perturber le marché.

Le Canada met en œuvre trois nouveaux accords commerciaux qui auront une grande incidence sur l'industrie laitière canadienne. Des politiques d'allocation des quotas tarifaires efficaces permettraient de réduire les perturbations possibles du marché. Une politique déficiente entraînera des perturbations importantes, ce qui causera des préjudices indus, surtout aux petits et moyens transformateurs comme ADL. Le modèle d'allocation des quotas tarifaires de l'AECG est un échec total pour les entreprises comme ADL. L'allocation des quotas tarifaires en vertu de l'AECG a nui aux entreprises du fromage de spécialité et profité à des organisations qui n'ont rien à voir avec l'industrie laitière canadienne. Une allocation efficace des quotas tarifaires peut être un outil utile pour favoriser les relations entre les transformateurs et le commerce réciproque que veut encourager le gouvernement.

The recent announcement on the CPTPP TRQ allocation methodology was a step in the right direction for the industry. This methodology should be applied in the future to further trade agreements, and also retroactively to CETA. ADL recommends the government create a program specific to dairy processing with various initiatives to signal its support for Canadian dairy. This program could encompass interest-free loans, refundable tax credits, non-repayable contributions, marketing support, training and equipment upgrades. ADL further recommends funds have a reciprocal component to ensure P.E.I. and Atlantic Canada receive proportionate funding levels to encourage milk processing in the region.

L'annonce récente relative à la méthode d'allocation des quotas tarifaires du PTPGP était un pas dans la bonne direction pour l'industrie. Cette méthode devrait s'appliquer aux nouveaux accords commerciaux et à l'AECG de façon rétroactive. ADL recommande au gouvernement de créer un programme axé sur la transformation laitière et associé à diverses initiatives en vue d'appuyer l'industrie laitière du Canada. Ce programme pourrait comprendre des prêts sans intérêt, des crédits d'impôt remboursables, des contributions non remboursables, des mesures de soutien à la commercialisation, de la formation et des mises à niveau de l'équipement. De plus, ADL recommande que les fonds soient associés à une réciprocité afin de veiller à ce que l'Île-du-Prince-Édouard et le Canada atlantique reçoivent un financement proportionnel pour encourager la transformation du lait dans la région.

The programming funding should be bundled to cover all aspects of CETA, CPTPP and CUSMA. The funding must be adequate to reflect the impact of granting market access and other concessions imposed on the dairy sector to secure recent trade agreements. We further welcome the opportunity to participate in the strategic working group to develop a unified vision of how the industry can navigate these challenges and other recent domestic initiatives that threaten to undermine the future of dairy consumption in Canada.

Le financement du programme devrait couvrir tous les éléments de l'AECG, du PTPGP et de l'ACEUM. Le financement doit tenir compte de l'incidence de l'ouverture de l'accès au marché et d'autres concessions imposées à l'industrie laitière dans le but de conclure les récents accords commerciaux. Nous serons heureux de prendre part au groupe de travail stratégique en vue d'établir une vision commune de la façon dont l'industrie peut faire face à ces défis et à d'autres initiatives nationales récentes qui menacent l'avenir de la consommation des produits laitiers au Canada.

I would like to add, while I have the time here, some recent issues that are on the radar of the industry. The first one is the Canadian food guide. The recent announcement of the Canadian food guide was a further detrimental action to the industry here in Canada. Our government needs to be putting policies in place to grow dairy consumption in Canada. We have a very good track record in the last ten years of creating economic benefits in rural Canadian landscapes and communities. We need to keep that going. We punch well above our weight when it comes to the economic output we generate through food processing and on-farm milk processing.

J'aimerais, tandis que j'en ai le temps, vous parler de quelques enjeux récents qui préoccupent l'industrie. Le premier est le Guide alimentaire canadien. L'annonce récente de ce guide représentait une nouvelle mesure préjudiciable pour l'industrie laitière canadienne. Le gouvernement doit mettre en place des politiques pour accroître la consommation de produits laitiers au Canada. Nous avons réussi, au cours des 10 dernières années, à créer des avantages économiques dans les collectivités rurales du Canada. Il faut continuer. Nous nous démarquons grandement en ce qui a trait aux extrants économiques émanant de la transformation des aliments et de la transformation laitière à la ferme.

We cannot be limited on trade deals and further limited with respect to initiatives from Health Canada on Canada's Food Guide and front-of-label packaging. The front-of-label packaging poses serious risk to Canadian food processors in general, and specifically Canadian dairy processors. The concept of front-of-label packaging as communicated to ADL would result in a drastic packaging cost increase to our company, restricted marketing activity and massive dairy consumption losses by confusing consumers in the marketplace.

Nous ne pouvons pas être restreints par les accords commerciaux et encore plus restreints par certaines initiatives comme le Guide alimentaire canadien de Santé Canada et l'étiquetage sur le devant de l'emballage, qui représente un risque important pour les transformateurs alimentaires canadiens de façon générale et, de façon particulière, pour les transformateurs laitiers. Le concept de l'étiquetage sur le devant de l'emballage tel qu'il nous a été présenté entraînerait une augmentation drastique des coûts d'emballage, limiterait nos activités de commercialisation et entraînerait d'importantes pertes en matière de consommation puisqu'il brouillerait les cartes pour les consommateurs.

In 2017, the government requested that dairy processors increase vitamin D in our products, since Health Canada was noticing a deficiency in certain consumer groups. These same

En 2017, le gouvernement a demandé aux transformateurs laitiers d'accroître le taux de vitamine D dans leurs produits, puisque Santé Canada avait constaté des carences chez certains

products being used as a nutrient-rich source could have front-of-label warning symbols on them. The confusion created within the marketplace and mixed messaging around health would be a marketing nightmare for our industry.

groupes de consommateurs. Ces mêmes produits qui sont utilisés à titre de source de nutriments pourraient présenter des avertissements sur leur emballage. La confusion que cela créerait dans le marché et les messages contradictoires en matière de santé représenteraient un cauchemar de commercialisation pour notre industrie.

The new trade agreements, food guide and front-of-package labelling combined to be devastating for our sector. We need to develop programs to increase domestic consumption to help offset increased levels of imports, not find ways to reduce it.

Ensemble, les nouveaux accords commerciaux, le Guide alimentaire et l'étiquetage sur le devant de l'emballage détruisent notre secteur. Il faut mettre sur pied des programmes pour accroître la consommation nationale et compenser pour les niveaux accrus d'importation au lieu de trouver de façon de réduire la consommation.

At ADL, we are committed to continued investment and innovation that will assure the dairy industry on P.E.I. and Atlantic Canada remains strong. Working with the federal government as a partner will be paramount in the years ahead. We have a historic opportunity to ensure programs and policies support small- and medium-sized processors, of which many are cooperatives and farmer-owned, such as Amalgamated Dairies Limited. We have a chance to get this right. We made some bad decisions recently, but there is a chance to grow this industry. It would be sad to lose that by making further mistakes with regard to dairy industry policy in Canada.

Chez ADL, nous sommes déterminés à continuer à investir et à innover pour que le secteur laitier reste vigoureux dans l'Île-du-Prince-Édouard et dans le Canada atlantique. La collaboration avec le partenaire fédéral sera de la plus grande importance dans les années à venir. Nous avons une chance historique pour appuyer, par des programmes et des politiques, de petits et moyens transformateurs, parmi lesquels beaucoup de coopératives et d'entreprises appartenant à des agriculteurs, comme Amalgamated Dairies Limited. Nous avons une chance de rectifier la situation. Nous avons pris récemment de mauvaises décisions, mais la chance se présente de revigorer cette industrie. Ce serait dommage de tout perdre à cause d'autres erreurs dans la politique laitière canadienne.

Thank you or your time, consideration and for having the East Coast sign in tonight and present to the committee.

Je vous remercie de votre temps et de votre considération. Merci d'avoir permis à la côte Est de participer et de présenter son exposé ce soir.

The Chair: Thank you to all the presenters.

La présidente : Je vous remercie tous de vos exposés.

Senator C. Deacon: Thank you for the presentations. Chad, you and Summerside have won the prize for not confusing Bill S-228 with front-of-package labelling. They are separate issues. Well done.

Le sénateur C. Deacon : Je vous remercie de vos exposés. Chad, vous et Summerside gagnez un prix pour ne pas avoir confondu le projet de loi S-228 et l'étiquetage sur le devant des emballages. Ce sont des questions distinctes. Bravo!

I'm really interested in exploring the differences in how it works for farmers when they sell to major multinational milk processors and when they work with more of a cooperative arrangement with a farmer-owned processor like ADL. I'm quite interested in the differences between that. So I'd like to have a little bit of a discussion around that.

Je tiens vraiment à examiner les différences dans les conditions auxquelles sont soumis les producteurs qui vendent leur lait à de grandes multinationales qui le transforment et les producteurs membres d'une coopérative détenue par des agriculteurs, comme ADL. J'y tiens vraiment. Parlons-en un peu.

The other thing I'd like to have a conversation about is the idea of using TRQ allocated from the foreign, raw product used for Canadian processing. Would that be labelled as a foreign product processed in Canada? To go back to the conversation we just had with the previous panel, I think Canadians like to know that their milk products come from Canada. I think they value Canadian dairy farmers. I personally value the need to help our farmers create and keep and deliver as much value to consumers and keep as much of it on the farm as possible.

Parlons aussi de l'idée d'employer le contingent tarifaire alloué au produit brut étranger transformé au Canada. Ce produit serait-il présenté, sur l'emballage, comme produit étranger transformé au Canada? Pour en revenir à nos discussions avec le groupe précédent de témoins, je pense que les Canadiens veulent savoir que leurs produits laitiers viennent du Canada et qu'ils apprécient les producteurs laitiers canadiens. Personnellement, j'apprécie le besoin d'aider nos agriculteurs à créer et à livrer autant de valeur possible aux consommateurs et à en conserver sur leur exploitation.

Those are the two things I would like to have a conversation about.

Mr. Mann: Thank you for the question. I'll start with the aspect of farmer-owned dairy co-ops. We have about 11,000 dairy producers across the country, and I believe about 4,000 to 5,000 would belong to member-owned farmer dairy co-ops, which is a pretty decent number.

From ADL's perspective, I answer to 165 dairy producers here on P.E.I. Their main concern day-to-day is having their milk efficiently processed in valuable products, getting it to market and making a return on it. I suspect our colleagues from Agropur would be in line with that. I will let Parmalat answer on the private sector.

Mr. Taylor: I guess the question is what are the key differences between a co-op model and the various other company structures you can have in place, whether it be privately owned or listed? I think we're all driven by the same imperative, which is to make returns that are sufficient to allow us to continue to invest in our business and its infrastructure, brands and in innovation to drive value. We should all be led by the consumer. Another key stakeholder in that relationship is the farmer. We have to be able to deliver sustainable returns to allow farmers to continue to invest. Otherwise, the whole thing collapses. These are just different models. None are better or worse than the other. They are different models. I have worked with all of those models in my 35-year career, as a farmer initially and now as somebody who is leading a processing business.

Mr. Benoit: I am in total agreement with both of my colleagues. In Canada, we all pay the same price for milk as processors. We're not competing in Canada on prices that we pay to the producers. The big difference for co-ops is the profit we generate for our business is owned by the members. I will put on my hat as an Agropur representative and also as a DPAC representative. As Agropur, we share our profits with our members, the 3,000 dairy farmers across Ontario, east, in the Maritimes and Quebec. Obviously, our members see the benefit of being members of a large organization like ours.

With regard to the second question that you asked, I think historically what you've seen and what we have right now in the market is that when we import dairy products, we have to label them as imported dairy products. The industry today has no choice other than to label their imported dairy products as imported dairy products. In the future, I think the regulation will remain the same. The issue with the ingredients may be a little different, but from a global perspective we definitely have to abide by the rules in place today.

Voilà les deux sujets dont je voudrais discuter.

M. Mann : Je vous remercie pour la question. Voyons d'abord les coopératives laitières détenues par des agriculteurs. Notre pays compte environ 11 000 producteurs laitiers, et un bon nombre, de 4 000 à 5 000, en seraient membres.

Chez ADL, je réponds à 165 producteurs laitiers d'ici, à l'Île-du-Prince-Édouard. Leur principal sujet de préoccupation, au quotidien, est que leur lait soit transformé efficacement en produits de valeur, qu'il soit acheminé sur le marché et qu'ils en tirent un profit. Je soupçonne nos collègues d'Agropur de partager à peu près les mêmes soucis. Je laisserai Parmalat répondre pour le secteur privé.

M. Taylor : Je suppose que la question vise les principales différences entre le modèle de coopérative et les diverses autres formes possibles d'entreprises, privées ou cotées en bourse. Je pense qu'elles sont toutes mues par le même impératif, c'est-à-dire faire des profits suffisants pour continuer à investir dans l'entreprise et dans ses infrastructures, ses marques et dans l'innovation pour augmenter la valeur. Nous devrions tous être guidés par le consommateur. Un autre acteur important dans cette relation est l'agriculteur. Nous devons pouvoir produire des profits soutenables pour lui permettre de continuer à investir. Sinon, tout s'effondre. Ce ne sont que des modèles différents. Aucun n'est meilleur ni pire que l'autre. J'ai travaillé avec tous ces modèles pendant mes 35 années de carrière, comme agriculteur au début et, maintenant, comme dirigeant d'une entreprise de transformation.

M. Benoit : Je suis tout à fait d'accord avec mes deux collègues. Au Canada, nous, les transformateurs, nous payons tous le lait le même prix. Il n'y a pas de concurrence dans notre pays pour le prix versé aux producteurs. La grande différence, pour les coopératives, est que leurs profits appartiennent aux membres. Je prends ma casquette de représentant d'Agropur et celle de représentant de l'Association des transformateurs laitiers du Canada. Chez Agropur, nous partageons nos profits avec nos membres, les 3 000 producteurs laitiers de l'Ontario, de l'Est du Canada, dans les Maritimes, et du Québec. De toute évidence, nos membres voient qu'il est avantageux de faire partie d'une grande organisation comme la nôtre.

Pour répondre à votre deuxième question, je pense que, jusqu'ici, sur le marché, il a toujours été visible, sur l'emballage, que, le cas échéant, les produits laitiers étaient importés. C'est une obligation à laquelle l'industrie, aujourd'hui, ne peut pas échapper. Je pense qu'il en sera de même dans l'avenir. La question des ingrédients peut différer un peu, mais nous devons indéniablement nous soumettre aux règles actuellement en vigueur à l'échelle mondiale.

Senator C. Deacon: It sounds like the highest margin, highest value-added products from our dairy processors, are cheeses. That's what I pick up from the conversation.

Le sénateur C. Deacon : Les produits de nos transformateurs laitiers dont la marge soit la plus grosse et la valeur ajoutée la plus grande semblent les fromages. C'est ce que je retiens de la discussion.

Mr. Taylor: That would vary depending on what you're talking about. Innovation generally delivers more value-added. But there is no doubt that purely because of the density of the product, the amount of milk that cheese consumes by weight puts it in that category.

M. Taylor : Cela dépend de ce dont on parle. En général, l'innovation produit plus de valeur ajoutée. Toutefois, il est sûr que, seulement à cause de la densité du produit, la quantité de lait qui entre dans la composition du fromage par unité de poids le range dans cette catégorie.

Senator C. Deacon: Has giving that up in CETA to a higher proportion had a higher relative effect, potentially?

Le sénateur C. Deacon : Est-ce que le fait d'en accorder davantage à l'Union européenne dans l'Accord économique et commercial global a eu un effet relatif peut-être plus grand?

Mr. Taylor: I think that would be a fair assumption.

M. Taylor : Je pense que la supposition serait juste.

[*Translation*]

[*Français*]

Senator Maltais: I'll be very quick. I have two points to raise. Mr. Benoit, at the beginning of your brief, DPAC estimates the losses at $320 million, plus an additional $60 million for other things. Is that per year or a one-time loss, after which, the industry would stabilize? Are we talking annual losses?

Le sénateur Maltais : Je serai très bref. J'aimerais soulever deux points. Monsieur Benoit, au début de votre mémoire, vous avez évalué les pertes à 320 millions de dollars, plus 60 millions de dollars pour autre chose. Est-ce par année ou est-ce un incident isolé et après cela, l'industrie se stabilisera? Ces pertes seront-elles récurrentes année après année?

Mr. Benoit: Thank you for the question. According to DPAC's estimates, the $320 million in losses is on an annual basis, because the imports are permanent. Our plants will lose that processing for good. The $60 million is tied to Class 7 and the reductions in dairy exports, which will also be permanent.

M. Benoit : Merci de la question. L'évaluation qui a été faite par l'Association des transformateurs laitiers du Canada est que les pertes annuelles seront de l'ordre de 320 millions de dollars. Elles résultent du fait que les importations seront permanentes. Ces activités de transformation dans nos usines sont perdues à jamais. Le montant de 60 millions de dollars a trait à la classe 7 et aux réductions sur les exportations, qui seront également des pertes permanentes.

Senator Maltais: I'd like to come back quickly to the import licences. I can't imagine why they would be given to anyone other than dairy processors. If I have to replace a window on my house, I'm not going to have a mechanic do it. I'm going to hire a carpenter. Who are those people, and what are they doing in your industry? Do they buy dairy products from farmers, or are they merely brokers trying to benefit in your market?

Le sénateur Maltais : Je veux revenir rapidement sur les licences d'importation. Je ne comprends pas qu'on puisse les donner à d'autres personnes que des transformateurs. Si j'ai une fenêtre à remplacer chez moi, je ne vais pas faire venir un mécanicien; je vais faire venir un menuisier. Qui sont ces gens et que font-ils dans votre industrie? Achètent-ils des produits laitiers des agriculteurs ou sont-ils simplement des courtiers qui jouent à la bourse avec vos produits?

Mr. Benoit: I think we are in the same place, and we're just as surprised as you. As processors, we can't wrap our heads around it. That's why processors maintain that TRQs should be allocated to the processing sector, which is going to feel the impact of the trade agreements.

M. Benoit : Je pense que nous sommes à la même place et que nous sommes aussi surpris que vous. En tant que transformateurs, nous ne comprenons pas cette situation. C'est pour cela que la position des transformateurs est que les quotas d'importation devraient être alloués à l'industrie de la transformation qui, elle, va subir les impacts des accords commerciaux.

Senator Maltais: Yes, because you are the ones who process Canadian dairy products and market them at home and abroad. If dairy products are going to come in, as I see it, you're the only ones in a position to know how the process should work, to determine quantity, quality and so forth. We don't know these

Le sénateur Maltais : Oui, parce que vous transformez les produits laitiers canadiens et vous les vendez au Canada et à l'étranger. S'ils doivent faire entrer des produits laitiers, à mon avis, vous êtes les seuls capables de savoir comment cela devrait se faire, en quelle quantité et dans quelle qualité. On ne connaît

players. How do we ensure traceability? Are they buying dairy products from Canadian farmers, or are they simply brokers?

Mr. Benoit: We don't want to point fingers, but a hard look at the situation clearly shows they won't be suffering any losses under the trade agreements. Dairy processors and producers are the ones who will be worse off. Allocating import licences to processors is a way to reduce the losses we will experience because of the trade agreements.

Senator Maltais: My last question concerns all 10 provinces. Do you do business with small processors, family-run operations that produce things like sheep's milk cheese in very small quantities? Are they affected by this? How does that work? Do you buy or distribute their products?

Mr. Benoit: We work with the small players. We have good business relationships with some small players. Now, the small players and big players don't have the same reality. We acknowledge this in the brief. For smaller players that, for example, have little capacity to manage import quotas, we're saying that they need programs adapted to their situation. We made this point in the brief. The whole industry recognizes that we have great products made by small artisanal producers. We must support these people.

Senator Maltais: Thank you. Madam Chair, we'll give others time.

Senator Miville-Dechêne: I gather that you estimate the losses at about $380 million a year? You have many mitigation measures. Are you asking that these measures amount to $380 million a year?

I understand that your losses aren't only for one year. Are you asking for this over five, 10, 15 years? What exactly are you asking for in terms of the amount and number of years?

Mr. Frigon: The $320 million is per year, when the agreement has been fully implemented. The agreement will be implemented over 19 years, but will be fully implemented in about the sixth year. To answer your question, the allocation of tariff rate quotas is one of the mitigation measures. This measure will depend on the amount that we ask for and the government's decision in this regard. As my colleague said, it's true that we provide examples of programs, but it's not "one size fits all." For example, a program component could specifically address the needs of small artisanal producers that don't have a tariff rate quota because they don't have the capacity to manage it.

pas ces gens. Où peut-on trouver leur traçabilité? Achètent-ils des produits laitiers des agriculteurs canadiens ou sont-ils simplement des courtiers?

M. Benoit : Nous ne voulons pas les nommer, mais il est évident que, lorsque nous analysons froidement de la situation, ces gens ne subissent aucune perte liée aux accords commerciaux. Les transformateurs et les producteurs de produits laitiers sont ceux qui vont perdre au change à cause de l'accord. Le fait d'allouer des quotas d'importation aux transformateurs est une façon de réduire les pertes que nous subirons en raison de la conclusion des accords commerciaux.

Le sénateur Maltais : Ma dernière question touche les 10 provinces. Faites-vous affaire avec les petits transformateurs familiaux, ceux qui produisent de petits fromages de brebis et d'autres produits semblables en très petite quantité? Sont-ils touchés par cette situation? Comment est-ce que cela fonctionne? Est-ce que vous achetez ou distribuez leurs produits?

M. Benoit : Nous travaillons avec les petits joueurs. Il y a de petits joueurs avec qui nous avons de bonnes relations d'affaires. Maintenant, la réalité des petits joueurs n'est pas celle des grands. Nous le reconnaissons dans le mémoire. Pour les plus petits joueurs qui ont, par exemple, peu de capacité pour gérer des quotas d'importation, nous disons qu'ils ont besoin de programmes adaptés à leur situation. C'est le point que nous avons fait valoir dans le mémoire. L'ensemble de l'industrie reconnaît que nous avons de très beaux produits fabriqués par de petits fabricants artisanaux. Il faut appuyer ces gens.

Le sénateur Maltais : Merci beaucoup. Madame la présidente, on laisse du temps aux autres.

La sénatrice Miville-Dechêne : Vous évaluez les pertes à environ 380 millions par année, d'après ce que je comprends? Vous avez de nombreuses mesures d'atténuation. Est-ce que vous demandez que ces mesures soient à hauteur de 380 millions de dollars par année?

Je comprends que vos pertes ne sont pas seulement pour un an. Est-ce que vous demandez cela sur 5, 10, 15 ans? Que demandez-vous précisément en matière de montant et de nombre d'années?

M. Frigon : Le montant de 320 millions est par année, c'est lors de la pleine mise en œuvre de l'accord. La mise en œuvre se fait sur 19 ans, mais la pleine mise en œuvre se fera à la sixième année environ. Pour répondre à votre question, l'allocation des contingents tarifaires est une des mesures d'atténuation. Cette mesure va dépendre du montant que nous demandons et de la décision du gouvernement à cet égard. Comme mon collègue l'a dit, il est vrai qu'on donne des exemples de programmes, mais ce n'est pas « *one size fits all* ». Par exemple, une composante du programme pourrait s'adresser spécifiquement aux besoins des petits producteurs artisanaux qui n'auraient pas de contingent tarifaire parce qu'ils n'ont pas la capacité de gérer cela.

Senator Miville-Dechêne: I have a question about these import quotas. I must admit that I can't understand the logic. If you grant exclusivity for cheese import quotas, for example, you alone will choose which cheeses enter Canada according to a single criterion. This criterion is the competition with your own cheeses. Doesn't that strengthen a monopoly situation? I understand what you're saying about the mitigation measure, but the perception that there are a few major players — you're not alone — controlling which cheese will be imported and the price — I understand, for example, that you don't want to bring in Camembert for one euro, because you think that it will compete with Canadian cheeses. However, we mustn't forget the consumer. I want you to explain this, because it's not particularly clear to me.

La sénatrice Miville-Dechêne : J'ai une question sur ces quotas d'importation. Je vous avoue que je n'arrive pas à comprendre la logique. Dans la mesure où vous donnez l'exclusivité des quotas d'importation de fromage, par exemple, vous seuls allez choisir quels fromages entreront ou n'entreront pas au Canada selon un seul critère : la concurrence avec vos propres fromages. Cela ne vient-il pas renforcer une situation de monopole? Je comprends ce que vous dites par rapport à la mesure d'atténuation, mais la perception d'avoir quelques gros joueurs — vous n'êtes pas tout seuls — qui contrôlent quel fromage sera importé et son prix... Je comprends, par exemple, que vous ne voulez pas faire entrer le camembert à un euro, parce que vous vous dites que cela va faire compétition aux fromages canadiens, mais il ne faut pas oublier le consommateur. Je veux que vous m'expliquiez cela, parce que ce n'est pas particulièrement clair pour moi.

Mr. Benoit: I'll go back in time. I think that history is on our side. The processors owned a significant share of WTO import quotas. These imports were managed in conjunction with Canadian production. Look at how Canadian production has exploded in terms of the quality and supply of differentiated Canadian products from both artisanal producers and major players such as Agropur and Parmalat. History is on our side. We rely heavily on our experience to continue to offer Canadian consumers a wide range of cheeses to meet their needs. At the end of the day, we're producers. Our goal is to meet the needs of consumers, but in an intelligent way and in conjunction with what we're doing here in Canada.

M. Benoit : Je vais me permettre de retourner dans le temps. Je pense que l'historique est de notre côté. Les transformateurs ont possédé une part significative des quotas d'importation de l'OMC. La gestion de ces importations a été faite en complémentarité avec la production canadienne. Regardez comment la production canadienne a explosé en matière de qualité et d'offre de produits canadiens différenciés, tant chez les fabricants artisanaux que chez les grands joueurs comme Agropur et Parmalat. L'histoire est de notre côté. Nous comptons beaucoup sur notre expérience pour continuer d'offrir aux consommateurs canadiens une gamme élargie de fromages qui vont répondre à leurs besoins. En fin de compte, nous sommes des fabricants et notre but est de répondre aux besoins des consommateurs, mais de manière intelligente et en complémentarité avec ce que nous faisons ici, au Canada.

[*English*]

Mr. Taylor: I would agree with those comments. I think it's really important that we are led by the consumer and go wherever that takes us. I come back to the point I made earlier. We also have an important gatekeeper in that relationship in over 80 per cent of the market. Practices like listing fees don't always mean the decisions, in my opinion, are being driven solely by the consumer. I think that's something that would concern me. Beyond that, I think we're aligned.

[*Traduction*]

M. Taylor : Je suis d'accord. Je pense qu'il est vraiment important de nous faire guider par le consommateur et de le suivre. Je reviens à ce que je disais plus tôt. Nous avons aussi un important portier, dans cette relation, dans plus de 80 p. 100 du marché. Des pratiques comme les frais de référencement n'entraînent pas toujours, selon moi, des décisions uniquement commandées par le consommateur. Je pense que ça m'inquiéterait. À part cela, je pense que nous sommes au diapason.

[*Translation*]

Senator Miville-Dechêne: Have you been forced to discontinue any cheeses as a result of competition? Have we already reached this point? Can you no longer produce certain types of products as a result of foreign competition?

[*Français*]

La sénatrice Miville-Dechêne : Y a-t-il des fromages que vous avez dû abandonner à cause de la concurrence? Sommes-nous déjà rendus là? Y a-t-il des types de produits que vous ne pouvez plus produire à cause de la concurrence étrangère?

Mr. Benoit: We've really had a first full year with European import quotas. The year 2018 was the first full year of imports, and we're really seeing the impact. We can't say today that we've stopped making certain products. However, I can tell you that Canadian production has been affected. Some products have

M. Benoit : Nous avons vraiment vécu une première année complète avec des quotas d'importation européenne. L'année 2018 a été la première année complète d'importations, et nous en voyons vraiment les impacts. On ne peut pas dire aujourd'hui qu'on a cessé de fabriquer certains produits, mais je peux vous

been discontinued, since the Canadian volumes have been reduced.

Senator Miville-Dechêne: Which products?

Mr. Benoit: Products made here in Canada. I want to keep a small commercial supply, but I think that all the processors have felt the first concrete effects this year. This year, we were supposed to introduce 5,800 tonnes of European cheeses to the Canadian market. When I say "we," I mean the industry and retailers. This can't be done without affecting the existing products, because the fine cheese market is relatively small in Canada. The import of 5,000 or 6,000 tonnes of cheese in 2018 significantly affected our sales, prices and domestic products.

[*English*]

The Chair: Thank you.

We're going to run into a time crunch here, folks. We're going to have to be out of here in 10 to 12 minutes in order to get down to the chamber in time for the vote, which is at 9:01. I'd ask the questioners to be very succinct in their questions and the responders to be equally succinct.

Senator Oh: Thank you, witnesses. I'm just following up on the same questions. Some sources are saying that with Canada's recent trade agreement of CETA and the other two, we are going to open up a total of 18 per cent of market share to foreign competition. How are you handling this 18 per cent influx here? You just mentioned cheese and other products. Can we compete with the products coming in? Are these products heavily subsidized by their countries of origin? Is it fair competition?

Mr. Taylor: It concerns us deeply. It's a huge potential issue for us. Full disclosure: I'm relatively new in Canada but have worked in the dairy industry for a very long time. The cost base here is significantly higher than other countries where I've been involved in the dairy industry. One of the reasons why a lot of countries are eyeing this market is because of the value they can potentially garner by selling products into it. That's a significant risk for us, which concerns us.

Mr. Benoit: I totally agree with the comments made. I would complete it by saying that our situation is that the Canadian dairy industry is not subsidized, so what the consumer pays is what it costs to make product here in Canada. We heard from the people here before us tonight. They're saying — and it's true — the American industry is subsidized through the Farm Bill. The European producers are subsidized through the common agriculture policy. So products come in at a fairly lower price than Canadian-made products.

dire qu'il y a des impacts sur la fabrication canadienne. Certains produits sont abandonnés, car les volumes canadiens ont été réduits.

La sénatrice Miville-Dechêne : Comme quoi?

M. Benoit : Comme des produits fabriqués au Canada, ici. Je veux me garder une petite réserve de nature commerciale, mais je pense que tous les transformateurs ont ressenti cette année les premiers effets concrets. Cette année, on devait introduire 5 800 tonnes de fromages européens dans le marché canadien. Quand je dis « on », je veux dire l'industrie et les détaillants. Cela ne se fait pas sans impacts sur les produits existants, parce que le marché des fromages fins est relativement petit au Canada. Importer 5 000, 6 000 tonnes de fromage en 2018 a eu des impacts importants sur nos ventes, nos prix et nos produits domestiques.

[*Traduction*]

La présidente : Merci.

Mesdames, messieurs, nous avons un rendez-vous à respecter, dans 10 à 12 minutes, un vote au Sénat à 21 h 1. Il faudra écourter les questions comme les réponses.

Le sénateur Oh : Je remercie les témoins. Mes questions restent dans la même veine. Selon certaines sources, le Canada, à la faveur du récent accord économique et commercial global et les deux autres accords, ouvrira en tout 18 p. 100 du marché à la concurrence étrangère. Quelle est votre réaction? Vous avez seulement mentionné le fromage et d'autres produits. Pouvons-nous concurrencer les produits qui arrivent? Sont-ils généreusement subventionnés par leurs pays d'origine? Est-ce une concurrence loyale?

M. Taylor : Nous sommes profondément préoccupés. Potentiellement, c'est un problème énorme pour nous. Pour ne rien vous cacher, je suis au Canada depuis relativement peu de temps, mais j'ai travaillé longtemps dans l'industrie laitière. Ici, le prix de base est sensiblement plus élevé que dans d'autres pays où j'ai travaillé. Beaucoup de pays reluquent ce marché notamment à cause de ce qu'ils peuvent empocher par la vente de leurs produits. Ça pose pour nous un risque important, qui nous inquiète.

M. Benoit : Je suis absolument d'accord. De plus, notre industrie laitière n'est pas subventionnée. Le consommateur débourse donc ce que coûte la fabrication du produit ici, au Canada. Les témoins qui nous ont précédés ont dit — et c'est vrai — que l'industrie américaine est subventionnée grâce à la loi agricole américaine. Les producteurs européens le sont aussi, grâce à la Politique agricole commune, le Farm Bill. Le prix des produits qui nous arrivent est assez inférieur à celui des produits canadiens.

Senator Oh: So now we're talking about 18 per cent. When the year goes down, will they be larger than 18 per cent? How does this affect the rural areas of Canada?

Mr. Benoit: Those imports will come in. There's no doubt. Those imports will come in, because the economics tell us they will come. They will have an impact on rural Canada everywhere. That's why we're saying we need support. Canada signed trade agreements, and we understand why, but we're paying for this, and we need support in order to alleviate those impacts.

Senator Oh: Any comments from P.E.I.?

Mr. Mann: I would echo the comments from both Mr. Benoit and Parmalat. Here at ADL, being a small processor, our cost structure just does not compete with the scope and scale of companies from Europe and specifically from the U.S. Europe makes a very good-quality product. The cost is much lower than in Canada, so you have good quality at a reasonable cost. The U.S. makes a good-quality product. The scary thought there is that the U.S. is only a few miles away from our southern border, so there is a little bit of a distance.

A year up makes it a little bit of a barrier, but the U.S., with the size of the industry down there — two or three of the largest cheese plants in the U.S. make the Canadian production. When you look at that economy of scale and look at a market that's evolved in Canada here to service 37 million, and then you throw it against a market that's servicing 350 million — and in Europe, you have a market of 550 million people — it's just different industries.

We're being asked to compete at a very aggressive timeline, and there are going to be casualties, definitely. We're here today to talk about how to mitigate those casualties, and how can we carve out a future ahead?

There are opportunities. In my presentation, I talked about potential international markets but very select international markets. The need for developing trade and reciprocal trade goes hand in hand with TRQs. My best ability to compete — to selling cheese outside of our country — is having a TRQ for importing cheese into the country. I can develop processor-to-processor relationships with that tool, but competing on price is going to be difficult. I'll leave it at that. Competing on price is going to be difficult.

Senator Oh: Thank you.

The Chair: Senator Duffy, was yours a supplemental question?

Senator Duffy: Yes, it was.

The Chair: Go ahead.

Le sénateur Oh : Cette part de 18 p. 100, actuellement, aura-t-elle augmenté à la fin de l'année? Comment les régions rurales du Canada sont-elles touchées?

M. Benoit : Ces importations entreront sûrement, comme le prévoient les lois de l'économie. Elles toucheront toutes nos régions rurales. Voilà pourquoi nous réclamons de l'aide. Nous comprenons pourquoi le Canada a signé des accords commerciaux, mais nous en faisons les frais, et nous avons besoin d'aide pour amortir ces effets.

Le sénateur Oh : Qu'en pense l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Mann : Je rejoins la position de M. Benoit et de Parmalat. Ici, chez ADL, qui est un petit transformateur, notre structure de coûts ne permet pas de concurrencer, par la taille et l'échelle, les entreprises européennes et, particulièrement celles des États-Unis. L'Europe produit de l'excellente qualité, à un coût est très inférieur à celui du Canada. C'est donc de la bonne qualité à un coût raisonnable. Les États-Unis fabriquent un produit de bonne qualité. La seule pensée qu'ils sont notre voisin immédiat, au sud, fait peur.

Un délai d'une année, c'est un obstacle dérisoire, mais la taille de l'industrie américaine... Deux ou trois des plus grandes usines de fromage aux États-Unis produisent autant que tout le Canada. Quand on pense aux économies d'échelle et qu'on compare un marché, le marché canadien, adapté à 37 millions de consommateurs, à un marché de 350 millions de consommateurs et, en Europe, de 550 millions de consommateurs, c'est simplement deux mondes différents.

On nous demande de rivaliser à l'intérieur d'un échéancier très court, et, indéniablement, des joueurs succomberont. Nous sommes ici pour discuter de façons d'atténuer ces pertes et nous tracer un avenir.

Il se présente des chances à saisir. Dans mon exposé, j'ai parlé d'éventuels marchés internationaux, mais de la crème de la crème. La nécessité de développer les échanges commerciaux et la réciprocité commerciale vont de pair avec les contingents tarifaires. La meilleure façon pour moi de rivaliser avec mes concurrents — en vendant du fromage à l'étranger — est d'obtenir un contingent tarifaire pour l'importation de fromage ici. C'est ainsi que je peux nouer des relations de transformateur à transformateur, mais la concurrence sur les prix sera difficile. Je n'en dirai pas plus. Elle sera difficile.

Le sénateur Oh : Merci.

La présidente : Sénateur Duffy, est-ce que vous aviez une question complémentaire?

Le sénateur Duffy : Oui.

La présidente : Allez-y.

Senator Duffy: Mr. Mann, you know all us Islanders are so proud of what ADL has done. I'm reminded on this export market side of things that when we brought in free trade years ago, people predicted that a single big brewery in Dayton would supply all the beer for Canada. Now we've seen that the public taste has changed, and there are tonnes of microbreweries and niche marketing. Surely ADL, with the fabulous products you have, will be penetrating those markets with our fantastic cheese.

Le sénateur Duffy : Monsieur Mann, Tous les habitants de l'Île-du-Prince-Édouard sont extrêmement fiers des réalisations d'ADL, vous le savez. Parlant d'exportation, je me rappelle que, à notre adhésion au libre-échange, il y a bien des années, on prédisait qu'une seule brasserie de Dayton pouvait désaltérer tout le Canada. Nous voyons maintenant que les goûts du public ont changé et que les microbrasseries et la commercialisation de niche se sont multipliées. Il est sûr qu'ADL, grâce à ses produits fabuleux, prendra pied dans ces marchés avec notre fantastique fromage.

Mr. Mann: We're there now with some cheese products, but when I look at our price structure and the volume, it is a very niche market that we nibble on. We've got to be very careful that we don't get hung up in this glamorous export market and find out it's not all as big and profitable as we're told.

M. Mann : Nous y sommes maintenant présents, avec certains produits fromagers, mais, en raison des volumes et de la structure des prix, nous grignotons un créneau très étroit. Nous devons être très prudents pour ne pas être happés dans ce marché d'exportation séduisant et nous apercevoir qu'il n'est pas aussi grand et aussi profitable qu'on nous l'a dit.

The European Union dismantled discipline on production because they were sold this big song and dance that Asia was going to take up most or all of their dairy production. The U.S. has been on a big kick of growing their milk and dairy exports, but it's at a subsidized level. There's a taxpayer cost to that.

L'Union européenne a déréglementé la production après avoir succombé au chant des sirènes qui faisait croire que l'Asie ouvrirait ses portes à la plus grande partie de sa production laitière. Les États-Unis ont une fixation à la croissance de leurs exportations de lait et de produits laitiers, mais ce sont des produits subventionnés. Les contribuables en font les frais.

I don't want to give the committee the impression that we can go after export markets and not end up being a ward of the states. We have a good thing going on here in the Canadian dairy industry. If we start chasing these fancy markets that lured other sectors to dismantle supply discipline, I'll call it, then we could end up in a very chaotic situation, similar to what we see in other parts of the world with regard to dairy.

Je ne veux pas donner à votre comité l'impression que nous pouvons conquérir les marchés d'exportation et ne pas finir par devenir une annexe des États-Unis. Actuellement, ça va bien dans l'industrie laitière canadienne. Si nous commençons à poursuivre ces marchés séduisants qui ont leurré d'autres secteurs pour déréglementer l'offre, je vous le prédis, nous pourrions nous retrouver dans une situation très chaotique, semblable à ce que nous avons vu ailleurs dans le monde, en ce qui concerne le secteur laitier.

The Chair: We have three minutes maximum for Senator Dagenais. Sorry about that, senator. The floor is yours.

La présidente : Nous avons au plus trois minutes pour le sénateur Dagenais. J'en suis désolée pour vous. Vous avez la parole.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Mr. Frigon, in the previous panel, Mr. Bourbeau, from Les Producteurs de lait du Québec, said that most American dairy products that enter Canada will be used for processing. Which Canadian processors are likely to use these products?

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Monsieur Frigon, dans le panel précédent, M. Bourbeau, des Producteurs de lait du Québec, indiquait que la majorité des produits laitiers américains qui vont arriver au Canada serviront à la transformation. Qui sont les transformateurs canadiens qui sont susceptibles d'utiliser ces produits?

Mr. Frigon: It depends. It's related to the allocation of import quotas. We want these quotas allocated to dairy processors. The goal of this mitigation measure is also to minimize the impact on the rural economy in terms of national production lines. Dairy processors have a strong interest in importing different types of cheeses that will complement the current domestic market supply rather than compete with that supply.

M. Frigon : Cela dépend. Il y a un lien avec l'allocation des contingents d'importation. On souhaite que ces contingents soient alloués aux transformateurs laitiers. C'est une mesure d'atténuation qui vise aussi à minimiser l'impact sur l'économie rurale pour ce qui est des lignes de production nationale. Les transformateurs laitiers ont tout intérêt à importer différentes sortes de fromages qui compléteront l'offre actuelle sur le marché national plutôt que d'entrer en compétition avec cette offre.

Senator Dagenais: The Canadian government has created committees to establish compensation programs. Are the discussions only about money, or have you had the chance to address the labelling issue? With regard to labelling, do you feel that you're being heard? I imagine that the products arriving from the United States will be labelled differently. Consumers may need to be informed.

Mr. Frigon: Two working groups have been established. One group will look at mitigation and the other group will look at the long-term strategy. The goal is to examine all the components that affect consumer demand in the long term, including Canada's Food Guide. We talked earlier about the bill and labelling on the packages.

Senator Dagenais: In the United States, the American flag appears on their dairy products. If the products are found here, the consumers may choose the Canadian product, which is better. Labelling is important.

Mr. Frigon: Certainly.

Senator Dagenais: I understand that, if you want to win the vote, we'll need to go vote.

[*English*]

Senator Duffy: Mr. Mann, the government set up industry working groups. Do you happen to know who the representative is for P.E.I. in those industry working groups?

Mr. Mann: Yes, I do. Ken Smith is part of two working groups. I will be part of the strategic working group.

Senator Duffy: Thank you.

The Chair: Thank you to the panel. We're sorry to rush away, but we have to go vote.

(The committee adjourned.)

Le sénateur Dagenais : Le gouvernement canadien a mis sur pied des comités pour établir des programmes de compensation. Est-ce qu'on parle seulement d'argent ou si vous avez eu la chance d'aborder le problème de l'étiquetage? En ce qui a trait à l'étiquetage, avez-vous l'impression d'être écouté? J'imagine que les produits qui arriveront des États-Unis seront étiquetés différemment. Il faudra peut-être aviser les consommateurs.

M. Frigon : Deux groupes de travail ont été créés : un groupe sur l'atténuation et un autre groupe sur la stratégie à long terme. On compte examiner tous les éléments qui ont un impact sur la demande des consommateurs à long terme, y compris le Guide alimentaire canadien. On parlait plus tôt du projet de loi et de l'étiquetage sur les emballages.

Le sénateur Dagenais : Aux États-Unis, le drapeau américain figure sur leurs produits laitiers. Si on les retrouve ici, les consommateurs choisiront peut-être le produit canadien, qui est meilleur. L'étiquetage a son importance.

M. Frigon : Assurément.

Le sénateur Dagenais : Je comprends que, si vous voulez gagner le vote, nous devrons aller voter.

[*Traduction*]

Le sénateur Duffy : Monsieur Mann, le gouvernement a créé des groupes de travail de l'industrie. Savez-vous qui y représente l'Île-du-Prince-Édouard?

M. Mann : Oui. Ken Smith, dans deux groupes de travail. Je ferai partie du groupe de travail stratégique.

Le sénateur Duffy : Merci.

La présidente : Je remercie les témoins. Nous sommes désolés de partir si vite, mais il faut aller voter.

(La séance est levée.)

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, February 28, 2019

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:04 a.m. to study how the value-added food sector can be more competitive in global markets; and, in camera, to examine and report on issues relating to agriculture and forestry generally (consideration of a draft report).

Senator Diane F. Griffin (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: I am chair of the committee, Senator Diane Griffin from Prince Edward Island.

I ask the other senators to introduce themselves.

[*Translation*]

Senator Maltais: Senator Maltais from Quebec.

[*English*]

Senator Doyle: Norman Doyle, Newfoundland and Labrador.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Jean-Guy Dagenais from Quebec.

[*English*]

Senator Oh: Victor Oh, Ontario.

Senator C. Deacon: Colin Deacon, Nova Scotia.

Senator Kutcher: Dan Kutcher, Nova Scotia.

[*Translation*]

Senator Miville-Dechêne: Julie Miville-Dechêne from Quebec.

[*English*]

Senator R. Black: Robert Black, Ontario.

The Chair: Today, the committee is continuing its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

For our first panel, we have Myrna Gillis, Chief Executive Officer, from Aqualitas. Thank you very much for accepting our invitation to appear here today. We would like to have you make your presentation, and then the senators will have some questions for you.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 28 février 2019

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 4, pour étudier la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés mondiaux et pour examiner, à huis clos, pour en faire rapport, les questions concernant l'agriculture et les forêts en général (étude d'une ébauche de rapport).

La sénatrice Diane F. Griffin (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Je suis la présidente du comité. Je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard.

J'invite les autres sénateurs à se présenter.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Sénateur Maltais, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Doyle : Norman Doyle, de Terre-Neuve-et-Labrador.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

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

Le sénateur C. Deacon : Colin Deacon, de la Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Kutcher : Dan Kutcher, de la Nouvelle-Écosse.

[*Français*]

La sénatrice Miville-Dechêne : Julie Miville-Dechêne, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur R. Black : Robert Black, de l'Ontario.

La présidente : Aujourd'hui, le comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés mondiaux.

Dans notre premier groupe, nous accueillons Myrna Gillis, chef de la direction d'Aqualitas. Merci beaucoup d'avoir accepté notre invitation à comparaître devant le comité aujourd'hui. Nous aimerions d'abord entendre votre présentation et ensuite les sénateurs vous poseront quelques questions.

The floor is yours.

Myrna Gillis, Chief Executive Officer, Aqualitas: Madam Chair and distinguished committee members, thank you for the invitation to speak to you today and to have this opportunity to provide some perspective on how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

As well as being Chief Executive Officer, I am the founder of Aqualitas, a licensed cannabis producer on the South Shore of Nova Scotia. After spending more than 25 years as a lawyer, much of it spent in the disabilities sector, I shifted my career and entrepreneurial focus to the medical cannabis sector.

With a mission of supporting people's wellness with research, innovation, care and passion, our vision is to be the leading producer of organically grown, all-natural, high-margin, value-added cannabis products throughout Canada and the world. We have demonstrated environmental stewardship and innovation with our aquaponic growing technology that combines aquaculture and horticulture and uses up to 90 per cent less water and 50 per cent less energy than traditional indoor growing methods.

We are the first Canadian licensed producer to receive Clean Green certification, a program modelled on existing national and international agriculture standards, ensuring environmentally clean and sustainable methods. Certification is based on a thorough examination of legal compliance and a review of cultivation methods and agricultural crop inspection.

We are also in the process of finalizing our ICH European GMP certification, which is required for international export to the EU and will support our work with an FDA pharmaceutical clinical trial in the United States.

Aqualitas is firmly committed to research and development. We have ongoing partnerships with a number of Atlantic Canadian universities, with funding from research partners such as the National Research Council of Canada. We are currently developing value-added cannabis products and intellectual property at Acadia University in the agri-food and beverage lab.

Seeing the opportunity for product research, development and innovation, Aqualitas has established Sindica, the Global Institute for Cannabis Research and Innovation. Sindica has a vision of becoming an incubator for ancillary services working in the cannabis industry. We employ a number of scientists, both

La parole est à vous.

Myrna Gillis, chef de la direction, Aqualitas : Madame la présidente et distingués membres du comité, je vous remercie de m'avoir invitée à témoigner devant le comité aujourd'hui et de m'avoir donné l'occasion de vous faire part de mon point de vue sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés mondiaux.

En plus d'être la chef de la direction, je suis la fondatrice d'Aqualitas, un producteur de cannabis autorisé qui se trouve sur la côte sud de la Nouvelle-Écosse. Après avoir poursuivi une carrière d'avocate pendant plus de 25 ans, principalement dans le secteur des invalidités, j'ai décidé de réorienter ma carrière et mon esprit d'entreprise sur le secteur du cannabis médicinal.

Nous avons comme mission d'appuyer le bien-être des gens grâce à la recherche, l'innovation, les soins et une approche passionnée, et notre vision est de devenir le principal producteur de produits de cannabis biologiques, naturels et de haute qualité à valeur ajoutée au Canada et dans le monde. Grâce à notre technologie de culture aquaponique qui combine l'aquaculture et l'horticulture et qui consomme jusqu'à 90 p. 100 moins d'eau et 50 p. 100 moins d'énergie que les méthodes de culture intérieure traditionnelles, nous avons fait preuve d'intendance environnementale et d'innovation.

Aqualitas est le premier producteur canadien autorisé à recevoir la certification Clean Green, un programme inspiré des présentes normes agricoles nationales et internationales qui vise à assurer l'utilisation de méthodes durables et respectueuses de l'environnement. Le processus de certification comprend un examen approfondi du respect des lois, un examen des méthodes de culture et une inspection des cultures.

Nous sommes aussi en voie d'obtenir notre certificat européen de bonnes pratiques de fabrication du Conseil international d'harmonisation des exigences techniques pour l'enregistrement des médicaments à usage humain. Ce certificat est requis pour faire des exportations internationales à l'Union européenne et il appuiera notre travail relatif à un essai clinique pharmaceutique de la Food and Drug Administration aux États-Unis.

Aqualitas croit fermement à la recherche et au développement et travaille actuellement en partenariat avec un certain nombre d'universités du Canada atlantique grâce au financement versé par des partenaires de recherche comme le Conseil national de recherches du Canada. À l'heure actuelle, l'entreprise met au point des produits du cannabis à valeur ajoutée et élabore une propriété intellectuelle dans un laboratoire agroalimentaire et de boissons de l'Université Acadia.

Ayant noté les possibilités de recherche, de développement et d'innovation des produits, Aqualitas a fondé Sindica, un institut mondial de recherche et d'innovation en matière de cannabis. Sindica a pour vision de servir de pépinière de professionnels offrant des services complémentaires dans l'industrie du

full time and as advisers, in the areas of quality control, extraction, food science, aquaculture, agriculture and animal sciences.

Aqualitas is proud to call Liverpool, Nova Scotia, our home. Like many towns throughout Canada, Liverpool experienced a devastating economic event with the departure of its core industry, its pulp and paper mill. When Bowater Mersey closed its operations in 2012, more than 300 employees lost their jobs, which resulted in unprecedented out-migration.

Since obtaining our licence in January 2018, we have hired more than 50 full-time employees and have contracted more than 120 construction workers and trades. We are proud to contribute to the rural economic development of this community.

At its inception, Aqualitas was formed to produce medical cannabis and to promote research and disabilities advocacy. Shortly after launching Aqualitas it became clear that cannabis was to be expanding far beyond the medical sector, which had developed under the MMPR and the ACMPR, and that there were to be significant opportunities for growth in domestic and international markets.

In 2015, following the *Smith* decision, oil extracted from the cannabis plant became the industry's first value-added product. With the implementation of the Cannabis Act, there will soon be legal, regulated, value-added products in edibles, extracts and topicals for medical and adult use.

On January 31, 2019, the World Health Organization tabled a report by the United Nations Commission on Narcotic Drugs. After two years of study it was recommended, among other things, the rescheduling of THC to a lower category of restrictions which would permit more research and enhanced research and descheduling CBD entirely based on the overwhelming support for its benefits and non-addictive properties.

It is anticipated this recommendation will pass in the next 12 months. If this occurs, it will unlock an unprecedented opportunity to ignite an international cannabis industry with value-added products in pharmaceuticals, nutraceuticals, food and beverage, human and animal wellness.

We currently have the ability to export cannabis and cannabis oils to reciprocating medical jurisdictions across the world. The industry has an immediate opportunity to create global brands and products. We have a small window of opportunity to ensure

cannabis. Nous employons de nombreux scientifiques, à titre d'employés à temps plein et de conseillers, dans les domaines du contrôle de la qualité, de l'extraction, des sciences alimentaires, de l'aquaculture, de l'agriculture et des sciences animales.

Aqualitas est fier d'être situé à Liverpool, en Nouvelle-Écosse. Comme bien des villes partout au Canada, Liverpool a subi les conséquences économiques dévastatrices de la fermeture de son industrie de base, c'est-à-dire son usine de pâtes et papiers. Lorsque Bowater Mersey a cessé ses activités en 2012, plus de 300employés ont perdu leur emploi, ce qui a entraîné un exode sans précédent.

Depuis que nous avons obtenu notre licence en janvier 2018, nous avons embauché plus de 50 employés à temps plein et sous-traité du travail à plus de 120 travailleurs de la construction et gens de métier. Nous sommes fiers de contribuer au développement économique rural de la collectivité.

Au départ, Aqualitas a été fondé pour produire du cannabis médicinal et promouvoir la recherche et la défense des personnes atteintes d'une invalidité. Peu de temps après la fondation d'Aqualitas, il est devenu évident que l'industrie du cannabis s'étendrait bien au-delà du secteur médical, où le cannabis est régi par le Règlement sur la marijuana à des fins médicinales et le Règlement sur l'accès au cannabis à des fins médicinales, et qu'il y aurait d'importantes possibilités de croissance dans les marchés nationaux et internationaux.

En 2015, à la suite de l'arrêt *Smith*, l'huile extraite du cannabis est devenue le premier produit à valeur ajoutée de l'industrie. Grâce à l'entrée en vigueur de la Loi sur le cannabis, il y aura bientôt des produits à valeur ajoutée légaux et réglementés dans les domaines des produits comestibles, des extraits et des produits topiques utilisés à des fins médicinales par des adultes.

Le 31 janvier 2019, l'Organisation mondiale de la Santé a présenté un rapport de la Commission des stupéfiants des Nations Unies. À la conclusion d'une étude de deux ans, elle a recommandé notamment le transfert du THC à une annexe dont les substances inscrites sont assujetties à moins de restrictions, ce qui permettrait de mener plus de recherches exhaustives, et le retrait du cannabidiol de toute annexe en fonction de l'appui massif pour les bienfaits et les propriétés non toxicomanogènes de la substance.

On prévoit que la recommandation sera adoptée dans les 12 prochains mois. Si cela se produit, il y aura une possibilité sans précédent d'établir une industrie internationale de produits du cannabis à valeur ajoutée dans les domaines des produits pharmaceutiques, des nutraceutiques, des aliments et des boissons, et du bien-être humain et animal.

Nous sommes actuellement capables d'exporter du cannabis et des huiles de cannabis aux pays avec lesquels nous avons des ententes de réciprocité sur le plan médical. L'industrie a une occasion de créer des marques et des produits mondiaux, et elle

that Canada retains its place as the global leader in cannabis export.

While the opportunities are vast, there are challenges and barriers that cannabis industry players face when developing value-added products domestically and when preparing to send these products to global marketplaces.

One of the greatest challenges is overcoming the hurdles that exist within the licensing process itself. The sheer volume of applicants in the queue and the complexities of the licensing procedures has resulted in backlogs that are not allowing businesses to move at the pace they need to remain competitive and responsive to the global marketplace. Additionally, there are licensing costs which may be prohibitive to many of the smaller industry players.

Cannabis companies may be restricted from accessing provincial and federal incentives for manufacturing due to policy decisions that continue to stigmatize cannabis.

The cannabis sector, like many industries, also deals with a lack of skilled labour in a number of key areas. We must develop programs at the vocational level that prepare workers for the requirements of this new and growing industry.

To sell products in most global jurisdictions, companies are required to hold certification in EU good manufacturing practices. The path to European Union GMP status is long, costly and requires specialized training to ensure adherence to these exacting standards.

While these barriers may seem arduous, the cannabis sector is vibrant and full of companies and individuals who are hungry to see the industry expand to both its potential domestically and globally. With the right supports from the government and other key stakeholders, we are confident that Canada will be a world leader in export, value-added cannabis product categories, technology, intellectual property and research expertise.

The economic impact of Canada's cannabis industry is huge. Government and industry projections have domestic and recreational marketplace revenues projected to be $22 billion by 2024. Some $14 billion of that will come from value-added products. Internationally, based on BMO's industry report, by 2024 it is expected that cannabis revenues will be approximately $200 billion.

doit la saisir immédiatement. Nous disposons de peu de temps pour faire en sorte que le Canada maintienne sa place à titre de chef de file mondial en exportation de cannabis.

Bien qu'il y ait énormément de possibilités, les intervenants de l'industrie du cannabis doivent relever des défis et surmonter des obstacles lorsqu'ils développent des produits à valeur ajoutée au Canada et se préparent à les acheminer vers les marchés mondiaux.

Un des plus grands défis consiste à surmonter les obstacles qui existent dans le processus de délivrance de licences. Le nombre impressionnant de demandeurs en attente et la complexité des procédures de délivrance de licences ont donné lieu à des arriérés qui empêchent les entreprises de procéder à la vitesse qu'il faut si elles souhaitent demeurer concurrentielles et répondre aux demandes du marché mondial. De plus, il se peut que les coûts de délivrance de licence soient prohibitifs pour de nombreux petits intervenants de l'industrie.

L'admissibilité des entreprises de cannabis à des mesures incitatives provinciales et fédérales pour la fabrication peut être restreinte en raison de décisions stratégiques qui continuent de stigmatiser le cannabis.

Comme c'est le cas de nombreuses industries, l'industrie du cannabis manque de main-d'œuvre qualifiée dans divers secteurs clés. Il faut élaborer des programmes professionnels qui préparent les travailleurs aux exigences de la nouvelle industrie en croissance.

Afin de pouvoir vendre des produits dans la plupart des pays du monde, les entreprises doivent détenir un certificat de bonnes pratiques de fabrication de l'Union européenne. Le processus à suivre pour en obtenir un est long et coûteux et il nécessite une formation spécialisée visant à garantir le respect de ces normes exigeantes.

Bien que ces obstacles semblent ardus, le secteur du cannabis est un secteur dynamique rempli d'entreprises et de personnes qui ont hâte de voir l'industrie réaliser son potentiel à l'échelle nationale et internationale. Si le gouvernement et d'autres intervenants clés lui donnent le soutien nécessaire, nous sommes convaincus que le Canada deviendra un chef de file mondial dans les domaines de l'exportation, de la technologie, de la propriétaire intellectuelle, de l'expertise en matière de recherche et des catégories relativement aux produits de cannabis à valeur ajoutée.

Les retombées économiques de l'industrie canadienne du cannabis sont énormes. Selon les prévisions du gouvernement et de l'industrie, d'ici 2024, les recettes du marché intérieur du cannabis à usage récréatif devraient s'élever à 22 milliards de dollars, dont environ 14 milliards de dollars en provenance des produits à valeur ajoutée. D'après un rapport d'industrie de la Banque de Montréal, les recettes découlant de la vente de

There are ways the Government of Canada can help our industry maintain our place in the lead in this global competition. These include increasing the efficiency of the regulatory bodies that we depend upon for licensing and permits we require from seed to international export.

There is also a need to address labour shortages, particularly our needs for trained workforces. According to a study by Canadian manufacturers and exporters, it showed that while Canadian women make up 40 per cent of our workforce, only 28 per cent hold jobs in the manufacturing sector.

We need support for research and development. We also need as a country to support the descheduling of CBD and a reduction of restrictions on THC to ensure proper research and product development and access. We also need to ensure that cannabis companies are permitted all the same programs and all the same incentives available to other value-added manufacturers.

I am heartened to see this committee focusing on the time-sensitive opportunities for Canadian companies to become more competitive in the global market. Speaking for Aqualitas, I am excited about our international opportunities and our company's readiness to participate in this market. I am proud to say today that we anticipate our first export in approximately three weeks.

I wish you the best as you complete your study and look forward to your committee report.

The Chair: Thank you for your presentation.

[*Translation*]

Senator Maltais: Ms. Gillis, thank you for coming all this way to testify before us. Does all of your company's funding come from Nova Scotia?

[*English*]

Ms. Gillis: No, we are a privately funded company. All of our capital raises were in the private sector across Canada and the United States as non-brokered placements. All of the money we have raised to date, approximately $25 million and a further $15 million that is coming, has been from the private industry and investors.

cannabis à l'échelle internationale devraient s'élever à environ 200 milliards de dollars d'ici 2024.

Il y a des moyens que le gouvernement du Canada peut aider l'industrie à conserver sa place à la tête de la concurrence mondiale, notamment en améliorant l'efficacité des organismes de réglementation sur lesquels nous comptons pour délivrer les licences et les permis dont nous avons besoin de l'étape de la semence à celle de l'exportation internationale.

Il faut aussi remédier aux pénuries de main-d'œuvre, surtout notre besoin de travailleurs formés. Selon une étude des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, bien que les Canadiennes représentent 40 p. 100 de la main-d'œuvre, seulement 28 p. 100 occupent un emploi dans le secteur manufacturier.

Il faut appuyer la recherche et le développement. Il faut aussi que le Canada appuie, en tant que pays, le retrait du cannabidiol de toute annexe et la réduction des restrictions imposées sur le THC afin de permettre des recherches appropriées, le développement des produits et l'accès aux produits. De plus, il faut faire en sorte que les entreprises de cannabis soient admissibles aux mêmes programmes et incitatifs que les autres fabricants de produits à valeur ajoutée.

Il est encourageant de voir le comité se concentrer sur les possibilités à délai critique qui permettront aux entreprises canadiennes de devenir plus compétitives sur les marchés mondiaux. Parlant au nom d'Aqualitas, je suis ravie de nos débouchés sur la scène internationale et de la mesure dans laquelle l'entreprise est prête à en tirer profit. Je suis fière d'affirmer aujourd'hui que nous prévoyons faire notre première exportation dans environ trois semaines.

Je vous souhaite le meilleur des succès avec votre étude et j'attends avec intérêt le rapport du comité.

La présidente : Merci de votre présentation.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Merci, madame Gillis, de votre témoignage et de vous être déplacée pour nous. Les fonds de votre compagnie proviennent-ils tous de la Nouvelle-Écosse?

[*Traduction*]

Mme Gillis : Non, nous sommes une entreprise financée par le secteur privé. Tous nos fonds proviennent du secteur privé du Canada et des États-Unis à titre de placements sans courtier. À ce jour, tout l'argent recueilli provient de l'industrie privée et d'investisseurs privés, ce qui représente actuellement environ 25 millions de dollars et 15 millions de dollars de plus prochainement.

[*Translation*]

Senator Maltais: Thank you. Right now, are you selling your products exclusively in Nova Scotia or Canada? I know you're getting ready to sell in the European Union, but are your products currently being sold just in Canada? Do you have any buyers in the United States?

[*English*]

Ms. Gillis: We currently have a restricted sales licence, so we can only sell to other medical producers in Canada and only for the purpose of research and testing. The anticipated export to the EU is for medical research. It's with a partner that we hope to collaborate with on medical research.

As far as the United States goes, there is no export to the United States because it is not a uniform, federally regulated jurisdiction when it comes to cannabis. In my speech I said that we could export to companies that are reciprocating. The United States would not be one of those countries.

As far as opportunities in the United States, Canada's producers have taken opportunities either to collaborate or partner with companies in the United States to participate in that market, but that does not mean the manufacturing is occurring here. It is occurring there.

Another issue is that because of interstate restrictions in the United States, companies will often use intellectual property and licensing agreements for products because they cannot trade interstate. Those are some of the workarounds that companies have been doing to have at least their technology in those markets.

[*Translation*]

Senator Maltais: Regarding your value-added products and derivatives, is there a limit to the amount of THC that can be added to them?

[*English*]

Ms. Gillis: Under the proposed regulations in the Cannabis Act, which have not yet been finalized, the single serve for packaging is 10 milligrams of THC per packaged item.

Currently, there are no limits on CBD, which is the non-euphoric or non-psychoactive component of cannabis. We are learning more and more every day about the other cannabinoids in the cannabis plant. The industry standard, taken from the legal markets in the United States, seems to be 10 milligrams of THC per package serving.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Merci. À l'heure actuelle, est-ce que vous vendez votre production uniquement en Nouvelle-Écosse ou partout au Canada? Vous vous préparez à en vendre dans l'Union européenne, mais est-ce que vous vendez toute votre production au Canada actuellement? Est-ce que vous avez des acheteurs aux États-Unis?

[*Traduction*]

Mme Gillis : À l'heure actuelle, nous avons un permis de vente restreint. Nous sommes donc seulement autorisés à vendre notre produit à d'autres producteurs canadiens de cannabis médicinal et uniquement à des fins de recherche et de mise à l'essai. L'exportation prévue à l'Union européenne est à des fins de recherche médicinales. Elle est destinée à un partenaire avec qui nous espérons collaborer sur la recherche médicale.

En ce qui concerne les États-Unis, nous n'exportons pas aux États-Unis parce que le cannabis n'est pas réglementé de façon uniforme à l'échelle fédérale. Dans ma présentation, j'ai indiqué que nous pouvons exporter aux entreprises qui se trouvent dans des pays qui ont des ententes de réciprocité avec le Canada. On ne compte pas les États-Unis parmi ces pays.

En ce qui concerne les possibilités aux États-Unis, les producteurs du Canada ont profité de certaines occasions pour collaborer ou établir des partenariats avec des entreprises américaines afin d'accéder à ce marché, mais cela ne signifie pas que la fabrication se fait ici. Elle se fait là-bas.

Un autre problème découle du fait que, en raison des restrictions entre les États des États-Unis, les entreprises se serviront souvent d'accords sur la propriété intellectuelle et de contrats de licence pour des produits parce qu'elles ne peuvent pas faire de commerce interétatique. Ce sont certaines des solutions de rechange employées par les entreprises pour pouvoir au moins acheminer leurs technologies vers ces marchés.

[*Français*]

Le sénateur Maltais : Lorsque vous parlez des produits à valeur ajoutée et des produits dérivés, y a-t-il une limite de THC qui peut être ajoutée dans vos produits?

[*Traduction*]

Mme Gillis : Selon le projet de règlement de la Loi sur le cannabis, qui n'a pas encore été adopté, la dose individuelle est de 10 milligrammes de THC par produit emballé.

Il n'y a actuellement aucune limite sur le cannabidiol, qui est la composante non euphorique et non psychoactive du cannabis. Tous les jours, nous en apprenons davantage sur les autres cannabinoïdes dans le cannabis. La norme de l'industrie, qui est une reprise de celle des marchés légaux aux États-Unis, semble être de 10 milligrammes de THC par portion emballée.

Senator Oh: You mentioned that in three weeks you are to export your first products overseas to an international market. What kinds of products are you actually exporting?

Ms. Gillis: At this time it is a very small amount of dry cannabis for testing. When we receive our unrestricted sales licence, we anticipate that we will also be exporting oil extracts for the purpose of research.

Senator Oh: These are only from companies that do some manufacturing of drugs overseas

Ms. Gillis: It is a pharmaceutical manufacturing company that has distribution in 20 countries in the EU.

Senator Oh: When do you expect you are to export consumer-use products that I can buy off the shelf or whatever?

Ms. Gillis: You can't buy anything off the shelf in reciprocating medical countries, which is where the export is right now. The most common countries that you would probably be familiar with would be Germany, Poland and Australia.

Senator Oh: Denmark?

Ms. Gillis: Yes. There are more coming on each day. How that process works is that you would normally export to a distributor if you're going to consumers. That would then go to pharmacies in Germany, for example. They are all single-licence individualized pharmacies. There are literally thousands of pharmacies where it would go from the distributor to them to the end user, which is the consumer.

It is also interesting to note in that market is that all of the medical cannabis has insurance coverage associated with it. You still need to have authorization from a physician to consume in those jurisdictions.

Senator Oh: How many people do you employ in your corporation?

Ms. Gillis: We have 50 full-time employees now. We are on-boarding literally every day.

Senator Oh: How many are in research?

Le sénateur Oh : Vous nous avez dit que, dans trois semaines, votre entreprise exporterait pour la première fois ses produits vers le marché international. Quelles sortes de produits exportez-vous?

Mme Gillis : Pour le moment, il s'agit d'une très petite quantité de cannabis séché destinée à des essais. Quand nous aurons reçu notre licence de vente sans restrictions, nous prévoyons exporter aussi des extraits d'huile destinés à la recherche.

Le sénateur Oh : On parle ici d'entreprises qui fabriquent des médicaments à l'étranger.

Mme Gillis : Il s'agit d'une entreprise de fabrication de médicaments dont le réseau de distribution rejoint 20 pays de l'Union européenne.

Le sénateur Oh : Quand pensez-vous pouvoir exporter des produits à l'intention des consommateurs, qu'on pourra acheter en vente libre?

Mme Gillis : À l'heure actuelle, vous ne pouvez rien acheter en vente libre dans les pays d'exportation, c'est-à-dire les pays avec lesquels le Canada a une entente de réciprocité en médecine. Parmi les principaux pays en question, que vous connaissez probablement, je nommerais l'Allemagne, la Pologne et l'Australie.

Le sénateur Oh : Le Danemark aussi?

Mme Gillis : Oui. D'autres s'ajoutent à la liste chaque jour. Voici comment fonctionne ce processus : si votre produit est destiné à des consommateurs, il faut normalement l'exporter vers un distributeur, d'où il sera ensuite acheminé jusqu'à des pharmacies en Allemagne, par exemple. Ce sont toutes des pharmacies individuelles, qui ont une licence unique. Il y en a littéralement des milliers. Le produit ira donc du distributeur aux pharmacies, puis des pharmacies aux consommateurs.

Voici un fait intéressant à propos de ce marché : une couverture d'assurance est associée à tout le cannabis thérapeutique. Dans ces pays, il faut encore avoir l'autorisation d'un médecin pour consommer du cannabis.

Le sénateur Oh : Combien d'employés compte votre entreprise?

Mme Gillis : Nous avons maintenant 50 employés à plein temps. Nous accueillons de nouveaux employés pratiquement chaque jour.

Le sénateur Oh : Combien travaillent du côté de la recherche?

Ms. Gillis: We have nine PhDs on our team and three masters of food sciences. We have two engineers with their P.Engs. I am proud to say the majority of our leadership positions in science are occupied by women.

Mme Gillis : Dans notre équipe, neuf personnes ont un doctorat et trois ont une maîtrise en science des aliments. Nous avons aussi deux ingénieurs ayant la désignation professionnelle « ing. » ou « P Eng. ». Un autre point dont je suis fière : dans notre secteur scientifique, la majorité des postes de direction sont occupés par des femmes.

Senator Oh: Do you consider cannabis to be an agriculture crop?

Le sénateur Oh : Considérez-vous le cannabis comme une culture agricole?

Ms. Gillis: I do not consider it an agriculture crop. What we grow is the feedstock for the value-added proposition that is our company's main focus. We are working with multiple labs and projects in Nova Scotia. We're working with Springboard Atlantic, which is unique to Atlantic Canadian universities. There is collaboration among 19 universities in Atlantic Canada, with a very significant view on the value-added proposition of cannabis and cannabis research.

Mme Gillis : Non, je ne le considère pas comme une culture agricole. Ce que nous cultivons est une matière première qui nous sert à créer les produits à valeur ajoutée sur lesquels se concentre notre entreprise. Nous travaillons avec de multiples laboratoires et à divers projets en Nouvelle-Écosse. Nous collaborons avec le réseau Springboard Atlantic, qui regroupe des universités du Canada atlantique. La valeur ajoutée du cannabis et la recherche sur le cannabis retiennent beaucoup l'attention au sein des 19 universités qui collaborent à ce réseau.

Senator Oh: When do you expect you will put your products on the shelf as value-added products?

Le sénateur Oh : Quand prévoyez-vous vendre vos produits à valeur ajoutée en vente libre?

Ms. Gillis: Some of that will depend on the regulator. When it comes to the first value-added product being oil, I would certainly expect that we would have the product on the shelves available to Canadian consumers in the next three to six months.

When it comes to the value-added products in the categories of extracts, edibles and topicals, that is still in process. We would expect that to be at the end of 2019 or early 2020.

Mme Gillis : La réponse dépend en partie des organismes de réglementation. Le premier produit à valeur ajoutée est l'huile. Je m'attends à ce que ce produit puisse être offert aux consommateurs canadiens, en vente libre, d'ici trois à six mois.

Quant aux autres produits à valeur ajoutée, comme les extraits, les produits comestibles et les médicaments topiques, la date reste à déterminer. Nous croyons qu'ils pourraient être offerts aux consommateurs à la fin de 2019 ou au début de 2020.

Senator Doyle: Commercial, recreational and medical cannabis is obviously in their infancy. One would think there would be limited potential for export, given the fact that cannabis is still illegal in many countries. However, you seem to give the opposite impression that there is a lot of potential for export in that area.

Are there any government programs that are assisting in that regard, or are you able to manage it on your own?

Le sénateur Doyle : Le cannabis à vocation commerciale, récréative ou médicinale en est évidemment à ses premiers balbutiements. On pourrait penser que les possibilités d'exportation sont limitées, puisque le cannabis est toujours illégal dans de nombreux pays. Vos propos nous donnent toutefois l'impression que les possibilités d'exportation sont vraiment prometteuses.

Existe-t-il des programmes gouvernementaux pour vous aider à tirer parti de ces possibilités, ou pouvez-vous y arriver par vous-mêmes?

Ms. Gillis: There are a couple of things to unpack. You need to conceptualize cannabis in two different categories: CBD products and products that have THC, or what people may consider to be psychoactive compounds of the cannabis plant.

This is not my view but it is the view of the World Health Organization Commission for Narcotic Drugs that if CBD products are descheduled CBD would have the same commerce and trade as virtually any other compound, vitamin or fortified. Internationally everyone sees the limits with respect to that

Mme Gillis : Pour répondre, je dois expliquer quelques éléments. Vous devez imaginer qu'il existe deux catégories: les produits contenant du cannabidiol, ou CBD, et les produits contenant du THC, que certains considèrent comme le composé psychoactif de la plante de cannabis.

Ce n'est pas mon point de vue, mais la Commission des stupéfiants de l'Organisation mondiale de la Santé est d'avis que, si les produits contenant du CBD sont retirés de la liste des substances placées sous contrôle, le commerce du CBD sera pratiquement identique à celui de tout autre composé chimique,

internationally as the precipice of probably the earliest and most significant change.

When it comes to THC and value-added products that may be created from other cannabinoids in the cannabis plant, you will see a slower stage that will start initially in the medical market so that there would be export and trade opportunities in reciprocating medical states, which is happening right now. As far as available programs or incentives, we in the cannabis industry would have the same opportunities for certain manufacturing credits and around some export.

There are also restrictions for cannabis companies. In my own province of Nova Scotia, ACOA takes a different position on cannabis manufacturing than it does on other types of manufacturing. There are some barriers. Then there are some areas in which we are on the exact same footing as any other value-added manufacturing company in Canada.

Senator Doyle: We have signed a number of new trade agreements, as you know. Where does Canada sit in terms of our new trading partners vis-à-vis the cannabis industry? Are we exporting expertise and technology, or are we net importers?

Ms. Gillis: Canada is absolutely a global leader when it comes to cannabis, cannabis research, cannabis value-added products and the capacity to develop products.

I would say the only other jurisdictions in the world that probably was earlier than us in the opportunities for research and development would have been Israel. If you look at what would historically be seen as one of the areas you would look to for research and opportunities of that nature, it would be the United States, but there has been a virtual moratorium on research there.

A few products have been brought to market over the years by pharmaceutical companies such as Sativex and Marinol. Now GW Pharmaceuticals has brought an epilepsy drug through the traditional drug identification number and product development system. Those products have no restrictions.

Senator R. Black: Are research and development funds easy to access, or are they all coming out of your pocket?

Ms. Gillis: They are very difficult to access but not impossible. We are most proud as a company that even prior to our being licensed, or in the early stages of our development, we

vitamine ou produit enrichi. À l'échelle internationale, tout le monde considère que les changements les plus rapides et les plus marqués se produiront probablement dans ce domaine.

Quant aux produits contenant du THC et aux produits à valeur ajoutée qui pourraient être créés à partir d'autres cannabinoïdes de la plante de cannabis, les changements seront plus lents. Ils commenceront tout d'abord sur le marché médical, ce qui ouvrira la voie à des possibilités de commerce et d'exportation avec des pays avec lesquels nous avons des ententes de réciprocité en médecine. C'est ce qui se produit actuellement. En ce qui concerne les programmes et les incitatifs offerts, les entreprises de cannabis ont accès à certains crédits pour la fabrication et l'exportation.

Elles sont aussi aux prises avec certaines restrictions. Ainsi, dans ma province, la Nouvelle-Écosse, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique ne traite pas la fabrication du cannabis comme les autres types de fabrication. Il y a des obstacles. Dans d'autres domaines, par contre, nous sommes traités de la même façon que n'importe quel autre fabricant de produits à valeur ajoutée au Canada.

Le sénateur Doyle : Nous avons signé un certain nombre de nouveaux accords commerciaux, comme vous le savez. Comment le Canada se situe-t-il par rapport à ses nouveaux partenaires commerciaux pour ce qui est de l'industrie du cannabis? Exportons-nous de l'expertise et de la technologie, ou sommes-nous surtout des importateurs?

Mme Gillis : Le Canada compte sans contredit parmi les chefs de file en ce qui concerne le cannabis, la recherche sur le cannabis, les produits de cannabis à valeur ajoutée, et la capacité d'élaborer des produits.

Je dirais qu'Israël a été le seul pays qui a probablement exploré avant nous les possibilités de recherche et de développement. Traditionnellement, quand on pense à la recherche et aux possibilités de ce genre, on pense aux États-Unis, mais la recherche y est pratiquement frappée d'un moratoire.

Au fil des ans, des entreprises pharmaceutiques comme Sativex et Marinol ont mis quelques produits sur le marché. L'entreprise GW Pharmaceuticals offre maintenant un médicament contre l'épilepsie qui est passé par le système traditionnel de développement de produit et a obtenu un numéro d'identification de médicament. Ces produits ne sont assortis d'aucune restriction.

Le sénateur R. Black : Avez-vous facilement accès à un financement pour la recherche et le développement, ou devez-vous payer tous ces coûts vous-mêmes?

Mme Gillis : Il est difficile, mais pas impossible d'avoir accès à des fonds. À titre d'entreprise, nous sommes très fiers du fait que, avant même d'obtenir notre licence, à nos débuts, nous

were initially doing agricultural research and development for an aquaponic system. We worked with Acadia University. We received IRAP funding.

We also won research and innovation awards through incubator programs in Nova Scotia through Innovacorp. We won CleanTech energy and SPARK innovation awards for that technology. Winning those awards greatly assisted us in having the credibility to introduce ourselves into the more conventional and mainstream opportunities to access research dollars.

Initially it was difficult, but we were very fortunate. A few years back there was an article on the cannabis industry and who was doing research. As an unlicensed and small company from Nova Scotia, we were in the company of only four other Canadian cannabis companies from across Canada that were the biggest in the industry.

We were proud of that distinction. We credit that to a couple of things. We have always approached this from R and D, wellness and medical research perspectives. We are one of only four companies in the 150-plus companies in Canada that had a patient medical advisory board. We used that board to inform our decisions on value-added products and on what patients, patient advocates and patient caregivers were identifying as important products for people. That related to dosing, delivery, efficacy and different conditions that might benefit from it more than others.

Yes, there have been challenges but we have been very successful, compared to our peers, in getting that. We also have leading scientists in the universities in Nova Scotia who have helped us make our way through that process and access those funds.

We are proud of the money we have raised as a company and that we have privately committed over $2 million toward research ourselves.

Senator R. Black: You talked about the pulp and paper industry going and the out-migration of people. Then you talked about having 50 employees.

Were any or many of those employees from that area, or are they people coming in from other areas?

Ms. Gillis: It is a combination of everything. We are employing many people from the local community, particularly in trades and construction. They are almost exclusively local.

faisions de la recherche et du développement en agriculture en nous concentrant sur un système de culture aquaponique. Nous collaborions avec l'Université Acadia, et nous avions reçu du financement du Programme d'aide à la recherche industrielle.

Nous avons aussi gagné des prix pour la recherche et l'innovation dans le cadre de programmes d'incubateurs d'entreprises en Nouvelle-Écosse soutenus par Innovacorp. Notre technologie nous a mérité un prix SPARK pour l'innovation et un prix CleanTech energy. Ces prix ont beaucoup contribué à bâtir notre crédibilité, ce qui nous a aidés à avoir accès aux sources de financement plus conventionnelles offertes pour la recherche.

Les débuts ont été difficiles, mais nous avons eu beaucoup de chance. Un article publié il y a quelques années parlait de l'industrie du cannabis et des entreprises qui faisaient de la recherche dans ce domaine. Nous n'étions alors qu'une petite entreprise néo-écossaise sans licence, et nous étions mentionnés dans l'article aux côtés des quatre entreprises canadiennes qui étaient les principaux joueurs de l'industrie.

Nous étions fiers de cet honneur, que nous attribuons à quelques facteurs. Nous avons toujours abordé notre travail sous l'angle de la recherche et du développement, dans une perspective de recherche sur la santé et le bien-être. Nous sommes l'une des quatre entreprises — parmi les 150 que compte notre secteur au Canada — dotées d'un conseil consultatif de patients. Nous avons eu recours à ce conseil pour prendre des décisions éclairées au sujet des produits à valeur ajoutée, et pour savoir quels produits les patients, les aidants et les défenseurs des droits des patients considéraient importants. Il a été question du dosage, des méthodes de consommation, de l'efficacité et de différents problèmes de santé pour lesquels les produits pourraient être particulièrement bénéfiques.

Nous avons dû relever des défis, certes, mais nous avons très bien réussi à tirer notre épingle du jeu, comparativement à nos pairs. J'ajouterais que des scientifiques renommés des universités de la Nouvelle-Écosse nous ont aidés à naviguer à travers ce processus et à accéder au financement.

Nous sommes fiers des fonds que nous avons amassés. Nous sommes aussi fiers d'avoir affecté plus de 2 millions de dollars de nos propres fonds à la recherche.

Le sénateur R. Black : Vous avez parlé de la disparition de l'industrie des pâtes et papiers et de l'exode des gens. Vous avez ensuite mentionné vos 50 employés.

Ces employés étaient-ils déjà dans la région, ou sont-ils venus d'ailleurs?

Mme Gillis : Il y a un peu de tout. Bon nombre d'employés viennent de la collectivité locale, surtout les travailleurs des métiers et de la construction. Ils viennent presque tous de la région.

We also have employees who are returning home to that community because of this opportunity. We have people who have immigrated to Canada that are working in our facility in very skilled and highly technical positions. We have had people travel from other parts of Canada.

D'autres employés étaient originaires de la région et y sont revenus en raison de cette nouvelle possibilité d'emploi. Nous employons aussi des immigrants venus d'autres pays, qui occupent des postes très spécialisés et très techniques. Nous avons aussi embauché des Canadiens qui venaient d'ailleurs au pays.

We have interns coming from Stirling, Scotland, this summer to work with us. We are very well known for what we are doing in our industry. Academics and others want to work with us because of how we have approached the industry, our commitment and our actual activities around research, development and innovation.

Cet été, nous aurons des stagiaires de Stirling, en Écosse. Notre travail est bien connu dans l'industrie. Des universitaires et d'autres gens souhaitent travailler avec nous parce qu'ils apprécient notre façon d'aborder l'industrie, notre engagement et nos activités en matière de recherche, de développement et d'innovation.

Senator R. Black: You have shared with us a number of barriers and challenges. What is the biggest one? If we were to include it as part of our recommendation, what is the biggest one we should talk about?

Le sénateur R. Black : Vous nous avez parlé de quelques défis et difficultés. Quel est le plus important? Si nous voulions inclure un de ces éléments dans nos recommandations, lequel serait le plus important?

Ms. Gillis: The biggest barrier is that we need the ability to get the necessary licences to conduct certain types of research that cannot be caught in delays that may be associated with some of the other elements of licensing.

Mme Gillis : Le principal obstacle auquel nous sommes confrontés, c'est qu'il faut pouvoir obtenir les licences nécessaires à certains types de recherches rapidement, sans être aux prises avec les retards qui sont parfois associés à certaines parties du processus.

If we want to do a sensory panel on our products, for example, we have a complete and comprehensive research plan. We are ready to do that. We have our formulations. We've done our groundwork, not on cannabis, but we need to have an addition. We can do research under our own licence, but we require a different type of licence when we require a sensory panel.

Supposons, par exemple, que nous voulons soumettre nos produits à un jury de dégustation. Nous avons un plan de recherche exhaustif, et nous sommes prêts. Nous avons nos différentes formulations. Nous avons fait le travail préparatoire nécessaire. Il nous faut toutefois une chose de plus : même si notre licence nous permet de faire des recherches, il nous faut une licence différente si nous voulons faire appel à un jury de dégustation.

At some point we will want to do clinical trials in relation to onset time and bioavailability. It is really important from a commercial perspective for us as a company to be able to do this. We also want to give the consumer safe products and products that have been vetted with clinical studies and research. The only way we can do that is with those licences.

À un certain moment, nous souhaiterons faire des essais cliniques à propos du délai d'action et de la biodisponibilité. D'un point de vue commercial, il est crucial que notre entreprise puisse procéder à ces essais. Nous tenons aussi à offrir aux consommateurs des produits sûrs, qui ont été évalués soigneusement grâce à des recherches et à des essais cliniques. Pour ce faire, nous avons besoin des licences.

I would much rather have my research licence and have some knowledge and confidence I can give the consumer a product that has been vetted. If you look in jurisdictions like California and other places, there are literally home recipes and things out there without a research licence.

Je préfère vraiment avoir une licence de recherche et pouvoir dire, avec une certaine confiance, que j'offre aux consommateurs un produit qui a été approuvé. Par contraste, si on regarde ce qui se fait en Californie ou ailleurs, certains des produits ne sont que des recettes maison qui ont été concoctées sans licence de recherche.

You are not restricted from putting products on the market without the licence, but I would suggest it is infinitely better for all of us to be able to say the product has been created in a safe manner and has met what you would expect of a product that you want to purchase off a shelf in a provincial retail environment. That would be the lowest hanging fruit of what would be important.

Il n'est pas interdit de commercialiser les produits sans avoir la licence, mais, à mon avis, il serait infiniment mieux pour nous tous de pouvoir dire que le produit a été créé de manière sûre et qu'il respecte toutes les normes, comme on s'y attend pour tout produit acheté directement dans un commerce de détail provincial. Ce serait la solution la plus facilement accessible.

I want to give a little push, as a secondary, for continuing access to research and development funds. We really have a unique opportunity. In some of the opening documentation around this committee that I reviewed, the end of prohibition was identified as one of the biggest opportunities for value-added products in the Canadian food and beverage industry.

More important, this represents an opportunity in the wellness community for some of the best value-added products that we can get to the world before anyone else. If we can do that, we will not only start in the opening position but we will sustain the opening position.

Senator C. Deacon: Ms. Gillis, it's great to see you here. You are one of our country's most inspiring entrepreneurs, without a doubt. I am proud of what you are doing and the effects it's having in a community that really needs to see that opportunity coming in, in a reliable way.

I am struck by the overlap with food production and agriculture in terms of the high-value-added side. You are clean, sustainable and organic. It's at a high level of production per square foot in your growing operations. You have put product and process together and integrated them in a way that creates a very high-value end product. There is a nice big gap between your inputs.

Ms. Gillis: The one you are looking for, yes.

Senator C. Deacon: You have also integrated R and D into your operation. You are continuing to find ways to advance that high value-added side. This is important to the study we are doing in terms of a model for what we could be looking at. I am looking for those lessons learned, particularly.

If Canada does not move down the road you are recommending quickly to capture this global opportunity, we risk being one of the most highly regulated jurisdictions and therefore creating one of the highest-cost products in a global commodity business because we will not have the differentiating products.

I think that potentially relates to food production agriculture in some ways. We have some regulated products that are not necessarily competitive in overseas markets. Perhaps, if we took some of the lessons learned, we could help our producers in other industries to become more globally competitive in some areas.

I am looking for your guidance in that light, if that's clear enough. It is important. It is not just about CBD research and other cannabinoid research. There are lots of lessons for other areas of agriculture.

J'aimerais insister également sur l'importance d'un accès continu à des fonds de recherche et de développement. Nous disposons véritablement d'une occasion unique. Dans la documentation du comité que j'ai passée en revue, l'élimination de l'interdiction a été identifiée parmi les plus grandes occasions pour les produits à valeur ajoutée dans l'industrie canadienne des aliments et des boissons.

Plus important encore, cela représente une occasion pour le secteur du bien-être de lancer les meilleurs produits à valeur ajoutée sur le marché mondial avant la concurrence. Si nous y parvenons, non seulement nous pourrons commencer avec une avance, mais nous pourrons rester devant le peloton.

Le sénateur C. Deacon : Madame Gillis, c'est un plaisir de vous recevoir. Vous êtes sans aucun doute l'une des entrepreneures canadiennes qui nous inspirent le plus. Je suis fier de ce que vous faites et des répercussions de votre entreprise dans une collectivité qui a vraiment besoin d'occasions fiables.

Ce qui me frappe, c'est le chevauchement avec la production alimentaire et agroalimentaire en ce qui a trait à la grande valeur ajoutée. Votre processus est vert, durable et biologique. Il offre une forte intensité de production par pied carré. Vous avez intégré le produit et le processus de manière à créer un produit final de valeur élevée. Il y a un beau grand écart entre vos intrants et vos extrants.

Mme Gillis : Oui, c'est l'objet de votre étude.

Le sénateur C. Deacon : Vous avez aussi intégré la recherche et le développement aux activités de votre entreprise. Vous continuez de trouver des moyens de renforcer la valeur ajoutée. C'est important pour l'étude que nous menons; cela nous offre un modèle possible. J'aimerais que vous parliez des leçons apprises.

Si le Canada n'emprunte pas la voie que vous recommandez pour saisir les occasions qui s'offrent à l'échelle mondiale, nous risquons de devenir un des pays les plus réglementés, ce qui augmentera le coût des produits à l'échelle mondiale parce que nos produits ne se distingueront pas de ceux des autres pays.

Je pense que cela touche la production alimentaire agricole, à certains égards. Nous avons certains produits réglementés qui ne sont pas nécessairement concurrentiels sur les marchés étrangers. En nous inspirant des leçons que vous avez apprises, nous pourrions aider les producteurs dans d'autres industries à devenir plus concurrentiels à l'échelle mondiale.

J'aimerais que vous donniez quelques conseils, si vous me comprenez. C'est important. Il ne s'agit pas seulement des recherches sur le CBD et d'autres cannabinoïdes. Je crois qu'il y a beaucoup de leçons à tirer pour les autres secteurs agricoles.

Ms. Gillis: I would like to deal with those in three different ways. I know this committee probably is not conceptualizing value added other than taking a food stock and turning it into something more valuable or something else. I want you to conceptualize something about agricultural technology as a value added when paired with those components that are actually as important in my view.

We are in a global economy where the third most significant macronutrient, phosphorus, is in a very unstable geopolitical area in Morocco. Some 75 per cent of the world's phosphorus is there. We know that our water supply is being diminished and our capacity for traditional based agriculture is changing.

One of the value propositions with advancing agricultural technology for feedstock relates to costs because of automation and making yourself more cost effective and more competitive globally.

We are at a crossroads. We've done work with companies in Germany and Netherlands, two leaders in relation to agriculture, to address some of the challenges in Europe with respect to water and agriculture. With our aquaponic technology Netherlands, for example, is aiming by 2030 to have only closed loop agricultural systems wherein you recycle and reuse your water.

As we consider the environmental considerations of agriculture, the companies with sustained and sustainable products and products that are ready for the challenges which may come in relation to access to fertilizers or clean water will be the ones generating the feedstock necessary for value-added products. To conceptualize the underlying technology with the value added is a very important exercise.

To your question about costs and whether or not essentially all countries closest to the equator that can grow outside with a natural 12-12 light cycle may become the feedstock of the world, if we don't have efficiencies for value added that's a reasonable concern to have.

I am unsure of the timing of it in the sense of how long that catch-up will take. With respect to the CBD, it's certainly imminent. With respect to THC, it may be different. For years, we looked to hemp that was grown outdoors at a fairly low cost and used it internationally. We know CBD can be extracted from hemp, for example. There are desires for that low cost.

When you consider cannabis as a medicine, the standard under which it is grown has to be regulated, to some extent. There would be things for indoor agriculture that would be important.

Mme Gillis : Je répondrai en parlant de trois éléments distincts. Le comité ne définit probablement pas la valeur ajoutée autrement que de dire qu'il s'agit de transformer des stocks vivriers en d'autres produits de plus grande valeur. Je veux que vous conceptualisiez la technologie agricole comme une valeur ajoutée, ajoutée aux autres composantes qui sont tout aussi importantes, selon moi.

Nous faisons partie d'une économie mondiale où le troisième macronutriment en importance, le phosphore, se trouve à 75 p. 100 au Maroc, dans une région géopolitique instable. Nous savons que nos approvisionnements en eau sont en réduction et que notre capacité à pratiquer l'agriculture en employant des techniques traditionnelles ne pourra pas être soutenue.

Une des propositions pour faire progresser la technologie agricole employée pour les stocks vivriers concerne les coûts de l'automatisation, qui permet une plus grande rentabilité et une plus grande concurrence à l'échelle mondiale.

Nous sommes à la croisée des chemins. Nous collaborons avec des entreprises allemandes et néerlandaises — deux pays leaders du domaine de l'agriculture — pour nous attaquer à certaines des difficultés liées à l'approvisionnement en eau à des fins d'agriculture en Europe. Grâce à notre technologie d'aquaponie, d'ici 2030, les Pays-Bas adopteront partout des systèmes d'irrigation à circuit fermé qui recycleront et réutiliseront l'eau.

À mesure que nous nous penchons sur les facteurs écologiques liées à l'agriculture, les entreprises dont les produits sont issus d'un processus durable et qui sont prêtes à affronter les difficultés qui se présenteront pour ce qui est de l'approvisionnement en engrais ou en eau salubre sont celles qui produiront le stock vivrier dont on a besoin pour les produits à valeur ajoutée. C'est très important d'inclure la technologie sous-jacente dans la conceptualisation de la valeur ajoutée.

Pour répondre à votre question sur les coûts et de savoir si les pays qui sont les plus proches de l'équateur et qui pratiquent l'agriculture à l'extérieur, avec un cycle naturel de 12 heures de lumière par jour, pourront devenir les fournisseurs premiers de produits vivriers dans le monde, si nous n'avons pas de gains d'efficacité dans l'ajout de la valeur, c'est une préoccupation justifiée.

Je ne sais pas trop combien de temps cela prendra pour rattraper le retard. En ce qui a trait au CBD, c'est certainement imminent. En ce qui a trait au THC, c'est peut-être différent. Depuis des années, nous nous tournons vers le chanvre qui pousse à l'extérieur à faible coût et dont on se sert à l'échelle internationale. Nous savons qu'on peut extraire du CBD du chanvre, par exemple. On aimerait pouvoir profiter de ce faible coût.

Quand on pense au cannabis médicinal, dans une certaine mesure, les normes de culture doivent être réglementées. Il y aurait certaines normes qu'il serait important d'appliquer à

In our facility, literally, you go through an air shower. You are wearing masks, booties and suits. You change every time you go into a different room. We are hyper-vigilant because we want to be pharma grade in what we do. That's not necessary for all components of how we do this with the plants.

l'agriculture pratiquée à l'intérieur. Dans notre entreprise, il faut littéralement traverser une douche à air. Il faut porter un masque, des couvre-chaussures et une combinaison. Il faut se changer chaque fois avant d'entrer dans une salle différente. Nous sommes extrêmement vigilants, car nous voulons fabriquer un produit de qualité pharmaceutique. Ce n'est pas le cas pour tous les processus de culture et de transformation des plantes.

I would suggest that we could have proportional regulation to the degree of risk and the application of the product that would be made. We would benefit from that. Not treating everything exactly the same would be beneficial.

Je proposerais d'avoir une réglementation proportionnelle au risque et à l'utilisation qui seront faits du produit. C'est ce qui serait avantageux pour nous si la réglementation n'était pas uniforme pour l'ensemble de l'industrie.

Canada has the greatest opportunity as far as products sold in and of themselves and outside of cost and value. We need to be first past the post on intellectual property, particularly around what I think are the biggest concerns of communities about edibles: the onset time and the impact on different people in their physiological state. We are also not being so quick with technology that we take a plant we know is not toxic currently in the same way that pharmaceuticals or other products are and inadvertently make it toxic because of how we are doing our R and D.

Le Canada est le mieux placé en ce qui a trait à la vente des produits, indépendamment de leur coût et de leur valeur. Nous devons saisir la balle au bond et être les premiers à déposer des brevets de propriété intellectuelle, surtout en ce qui a trait aux plus grandes inquiétudes des collectivités en matière de produits comestibles, soit le délai avant que l'effet se manifeste et l'effet même sur différentes personnes selon leur état physiologique. Nous nous montrons prudents en n'allant pas de l'avant avec la technologie trop rapidement, car nous ne voudrions pas qu'une plante qui n'est pas toxique de la même façon que certains produits pharmaceutiques ou d'autres produits le sont soit transformée en produit toxique par mégarde à cause de la façon dont nous effectuons la recherche et le développement.

There is a bit of caution but a tremendous amount of optimism in how we will advance the product development in this country. In speaking to different universities, for example, you would be shocked to know that most of the campuses in Canada did not have research licences for cannabis. Unless they were associated or affiliated with a physician or someone in a specific trial, it was not easy to knock on the door of a university and say, "Could we do some cannabis research and collaboration with you?" They would say, "No."

Il faut faire preuve de prudence, mais nous sommes très optimistes quant au développement de ce produit au Canada. Par exemple, vous serez surpris d'apprendre que, d'après mes entretiens avec différentes universités, la plupart des campus au Canada n'ont pas de licence de recherche pour le cannabis. À moins d'être associé ou affilié à un médecin ou à quelqu'un qui mène un essai précis, c'est difficile de trouver une université avec qui collaborer parce qu'elles n'ont pas de licence de recherche.

This was not just for us. For me, it was very much about Atlantic Canada where I am very proud to be from. We were talking to Sindica and Holland College. We were talking to folks in Newfoundland and in New Brunswick. We told them we had a research licence and the extent to which we could participate, if they had projects of merit and of commercial value and if they were waiting for their institutions to have those licences. We can collaborate with them, and we will do that.

Ce n'est pas seulement notre cas à nous. Pour ma part, je suis très fière de venir du Canada atlantique, et c'est une région qui est très touchée par cette question. Nous avons proposé des partenariats à Sindica et au Holland College, de même qu'à des gens à Terre-Neuve et au Nouveau-Brunswick. Nous leur avons dit que nous avons un permis de recherche, en expliquant la mesure dans laquelle nous pouvons participer s'ils ont des projets de mérite qui ont une valeur commerciale. S'ils attendent de recevoir leur propre permis, nous pouvons collaborer avec eux, et nous sommes déjà prêts à le faire.

By the way, we hosted symposiums with the academic institutions and invited them from all across Atlantic Canada. We held panels with those academics. We invited industry folks and government as well so that they could see what we were doing. Oftentimes we are a hidden secret in many ways. Not everyone knew what we were doing because for us it was more important to execute. We just wanted to make sure we were on the right track.

Par ailleurs, nous avons organisé des symposiums auxquels nous avons invité les établissements d'enseignement de partout dans le Canada atlantique. Nous avons organisé des tables rondes avec les universitaires qui ont participé. Nous avons aussi invité les gens de l'industrie et les représentants du gouvernement, pour qu'ils puissent voir ce que nous faisons, car nous sommes un secret bien gardé. Ce n'est pas tout le monde qui sait ce que nous faisons, car pour nous, c'était plus important de nous mettre à

We are very confident that we are, so we are sharing our story a little more broadly. We certainly appreciate the opportunity to share with the committee the kind of work we are doing and the leadership we are bringing to the industry.

Senator C. Deacon: In food production there are concerns about the amount of land in southwestern Ontario shifting from food production to cannabis production and the number of greenhouses in that regard.

I don't want you to pit one producer against another, but I want to compare the different methods of growing. In aquaponics you're using natural fish fertilizer and the whole methodology, intensity and production per square foot, as such, compared to more traditional growing that may be occurring in greenhouses.

Ms. Gillis: I will be first to tell you that we are literally bringing our technology to scale. To give you some perspective of what we know from our prototype and the research we've done, there is indoor growing with controlled environmental agriculture. It is the most expensive and most controlled way to grow. You repeat, with a fairly high degree of precision, the environment, humidity, heat, temperatures and the genetics so that your product tends to be more consistent crop after crop.

If you grow outside and not even in a greenhouse, you are obviously restricted by the seasons and you can only have so many crops. Greenhouses are mostly hydroponic and lower cost, but your yields are lower as well. You are also susceptible to your capacity to do international export because you cannot irradiate your product. One of the biggest challenges in greenhouses is microbials. You are more vulnerable to microbials. When that happens, rather than having crop failure some producers irradiate their product. The EU will not accept irradiated products so you may be limited just by virtue of that.

We grow both in living soil for our organic certification, and our system has been certified. As of last Friday, we all did the dance of joy in our building because we had a harvest of our aquaponic crop.

I will put this in perspective for you. In living soil generally your yields per plant can be anywhere from 60 to 120 grams indoors and lower in greenhouses. Off our largest aquaponic plant we got 396 grams of dried flower and 200 grams of trim. The average of that crop was over 200 grams of finished product. If we can scale that consistently, that's a game changer.

l'œuvre que de faire de la publicité. Nous voulions nous assurer d'être sur la bonne voie.

Nous sommes maintenant convaincus que nous sommes sur la bonne voie, alors nous partageons notre histoire avec plus de personnes. Nous sommes certainement heureux d'avoir l'occasion de comparaître devant le comité pour parler du travail que nous effectuons et le rôle de leadership que nous assumons dans l'industrie.

Le sénateur C. Deacon : Dans le secteur de la production alimentaire, on se préoccupe de la superficie des terres utilisées dans le Sud-Ouest de l'Ontario pour cultiver le cannabis plutôt que de la nourriture, et du nombre de serres utilisées à cette fin.

Je ne cherche pas à liguer un producteur contre l'autre, mais j'aimerais vous demander de comparer les différentes méthodes de culture. Dans l'aquaponie, vous utilisez de l'engrais de poisson naturel et vous avez une méthodologie qui vise une production intense par pied carré, comparé aux méthodes traditionnelles de culture employées dans les serres.

Mme Gillis : Je serai la première à le dire, notre technologie n'est pas encore à l'échelle industrielle. Je mettrai les choses en perspective, en fonction de notre prototype et de nos recherches, concernant la culture à l'intérieur et les méthodes d'agriculture dans un environnement contrôlé. C'est la méthode de culture la plus chère et la plus contrôlée. On reproduit, avec un degré de précision assez élevé, l'environnement, l'humidité, la température et la génétique pour que la qualité du produit puisse être constante d'une récolte à l'autre.

Dans la culture extérieure, sans serre, on est évidemment limité par les saisons et le nombre de récoltes par année. La culture en serre est surtout hydroponique. Elle coûte moins cher, mais le rendement agricole est aussi moindre. Elle limite aussi la capacité à exporter vers l'étranger, car il ne faut pas irradier le produit. Un des plus grands problèmes dans les serres concerne les microbes. La culture y est plus vulnérable dans les serres. Au lieu de perdre la récolte, certains producteurs irradient leur produit. L'Union européenne n'accepte pas les produits irradiés, alors cela risque de limiter les activités de l'entreprise.

Nous cultivons les deux dans une couverture vivante en raison de la certification biologique; notre système est certifié. Vendredi dernier, nous avons tous dansé de joie à l'entreprise parce que nous avons récolté notre culture aquaponique.

Je vais mettre cela en perspective. Dans une couverture vivante, le rendement par plante se situe entre 60 et 120 grammes à l'intérieur, encore moins dans des serres. Notre plus grosse plante de culture aquaponique a donné 396 grammes de fleurs sèches et 200 grammes de feuilles. La récolte a produit en moyenne plus de 200 grammes de produit fini par plante. Si nous arrivons à maintenir cette production à l'échelle industrielle, cela changera tout.

We are not projecting that. When we did our financials and went and raised money, we didn't even come close to those types of projections although we believed them to be capable.

Ce n'est pas ce que nous avions projeté. Quand nous avons préparé nos états financiers et, par la suite, nous avons recueilli les fonds, nous étions loin de ces genres de prévisions, quoique nous croyions en être capables.

There is a difference we need to consider. If you can get greater yields, recirculate your water or recapture the water from the transpiration of your plants and put it back into your system, and if you can generate fertilizers from fish food and fish rather than having to extract for use petroleum reliant nitrogen in very environmentally unfriendly ways or rely on potassium, phosphorous and other macronutrients from finite areas that are finite, that could be a very differentiator for how we grow in the industry.

Il y a une distinction dont il faut tenir compte. Si l'on peut obtenir un plus grand rendement, si l'on peut recapter ou faire recirculer l'eau de la transpiration des plantes et la réintroduire dans le système et si l'on peut produire de l'engrais à partir de la nourriture pour poisson et des poissons, au lieu de devoir extraire de manière non écologique de l'azote du pétrole, ou éviter d'utiliser la potasse, le phosphore ou d'autres macronutriments de sources limitées, cela changerait beaucoup les méthodes de culture de l'industrie.

Senator R. Black: Do you see those technologies as being transferable?

Le sénateur R. Black : Selon vous, ces technologies sont-elles transférables?

Senator C. Deacon: You see that happening.

Le sénateur C. Deacon : Oui, cela se fait.

Ms. Gillis: Absolutely. You can do anything. Quite frankly we were most excited about communities up North having fresh vegetables and a protein source with fish. They could have access in their garages year round. To give you some perspective, a table and a 110-gallon tank can produce 1,100 pounds of produce and 200 pounds of fish a year. The ability to commercialize this for food is tremendous.

Mme Gillis : Absolument. On peut en faire n'importe quoi. Bien franchement, ce qui nous enthousiasme le plus est la possibilité pour les collectivités nordiques d'avoir des légumes frais et une source de protéines grâce au poisson. Les gens pourraient avoir accès à la récolte toute l'année dans leur garage. À titre d'exemple, avec une table et un bassin de 110 gallons, on peut produire 1 100 livres de légumes et 200 livres de poisson chaque année. La possibilité de commercialiser la technologie pour produire des aliments est énorme.

People are asking, "If this is so great, why isn't it everywhere? What is wrong?" Aquaponics have been around for thousands of years. It is not a new concept. If you think about rice paddies, you think about the Chinese, the Aztecs and the Mayans and floating rafts of agriculture. This is not an uncommon concept. Generally the reason it was not so commercialized is that it only worked well with plants that needed a lot of nitrates but didn't need a lot of potassium and phosphorous, whereas fruiting vegetables need potassium and phosphorous. That's the research we worked on. We worked on how to get flowering plants to work in an aquaponic system, not just basil and lettuce. How do we get grain to grow?

Les gens demandent pourquoi, si elle est tellement fantastique, cette technologie n'est pas plus répandue. Quel est le problème? L'aquaponie existe depuis des milliers d'années. Il ne s'agit pas d'un concept nouveau. Pensez aux champs de riz des Chinois, des Aztèques et des Mayas, et aux radeaux agricoles flottants. Ce n'est pas un concept inusité. S'il ne s'est pas répandu, c'est que l'aquaponie fonctionne bien avec les plantes qui ont besoin de beaucoup de nitrates, mais pas de beaucoup de potasse et de phosphore. Or, les fruits et les légumes ont besoin de potasse et de phosphore. C'était l'objet de nos recherches. Nous avons cherché comment cultiver des plantes à fleurs dans un système aquaponique, pour ne pas devoir nous limiter au basilique et à la laitue. Nous avons cherché à cultiver des céréales.

That was the first plant, by the way. It was a proxy plant. We grew amaranth at Acadia University because it was a good proxy for cannabis. It was a tall plant. It had four-week veg and eight-week flower stages. It had very similar structured nutrient requirements. We were able to make that work, and that's a grain.

La première plante sur laquelle nous avons fait des expériences est l'amarante. Nous en avons cultivé à l'Université Acadia parce que c'est une bonne plante de substitution au cannabis, car elle est de grande taille, elle produit des fruits pendant quatre semaines et elle fleurit pendant huit semaines. Elle présente des besoins en nutriments semblables à ceux du cannabis. Nous avons réussi à la cultiver, et il s'agit d'une céréale.

The potential here is enormous.

Le potentiel est énorme.

Senator Kutcher: Many aspects of this are very exciting in many aspects. I encourage all senators on this committee not to run out and buy stock, quite yet.

Ms. Gillis: We are private.

The Chair: So you are good.

Senator Kutcher: Cannabidiols are molecules searching for discovery and THC will not be the driver of the market at any point. Help me understand your thinking. I would love to get your construct here. There is pharmaceutical-grade production. Creating the product and taking it to market are very different proposition chains than products for the wellness markets. Probably the biggest one is products for the cosmetic industry.

Ms. Gillis: Yes.

Senator Kutcher: In the development cycle, vertical integrations are necessary to create pharmaceutical-grade products. This will be a humongous area for various CBDs and basic research with phase 1, phase 2, phase 3 and phase 4 clinical trials.

Canada missed the bandwagon of the late 1980s-early 1990s in pharmaceutical research in that we had minimal capacity to do the phases 1 to 4 clinical trials. The investment in developing that capacity is tiny compared to the investment in developing basic research because you don't need the infrastructure and its costs are high.

The error that we made or that we did not seize the opportunity twigged me. How does that fit in with your important point about training for the cannabis workforce? Is there something at the federal level that could be done to identify workforce needs?

Clearly you are invested in the basic research components? That's important and essential, but you can't get a pharmaceutical product to market without that integrated chain. The costs of investing in creating the molecules or understanding the molecule are way greater than the costs created phase 2 and phase 3 clinical trials.

Ms. Gillis: First, you are referring to fractionating in relation to the complex cannabinoid. You take the cannabis plant and you break it down into its individual components. Then you isolate and fractionate the cannabinoids you think will have beneficial properties for products.

We are working on a pharmaceutical trial. We were approached by a company in the U.S. when they came to Canada looking for licensed producers that had a deep bench with R and D. They came to us, and we were very happy to make their acquaintance.

Le sénateur Kutcher : De nombreux aspects de cette technologie sont intéressants, à bien des égards. Cependant, je n'encouragerais pas tout de suite les honorables sénateurs à se précipiter pour aller s'acheter des parts de l'entreprise.

Mme Gillis : Nous sommes une entreprise privée.

La présidente : C'est une entreprise réussie.

Le sénateur Kutcher : Les cannabidiols sont des molécules qui cherchent à être découvertes et le THC ne sera jamais le moteur du marché. Aidez-moi à comprendre votre point de vue. J'aimerais connaître votre construction mentale. Il existe une production de qualité pharmaceutique. La création et la commercialisation d'un tel produit sont très différentes de la commercialisation pour le marché des produits de bien-être, dont le plus grand est probablement celui des produits de cosmétique.

Mme Gillis : Oui.

Le sénateur Kutcher : La mise au point de produits de qualité pharmaceutique implique pour l'entreprise une intégration verticale. Pour les cannabidiols, cela comprend la recherche de base et les phases 1, 2, 3 et 4 des essais cliniques.

Vers la fin des années 1980 et le début des années 1990, le Canada a raté l'occasion de faire de la recherche clinique, car nous n'avions pas la capacité de mener la recherche à toutes les phases. L'investissement nécessaire pour développer cette capacité est négligeable comparé à l'investissement dans la recherche de base, car on n'a pas besoin de l'infrastructure, qui coûte cher.

J'ai constaté l'erreur que nous avons commise lorsque nous n'avons pas saisi l'occasion. Quel est le lien avec le point que vous avez soulevé concernant la formation du personnel pour l'industrie du cannabis? Le gouvernement fédéral peut-il faire quelque chose pour mieux définir les besoins en main-d'œuvre?

Manifestement, vous avez investi dans la recherche de base. C'est important et essentiel, mais vous ne pourrez pas commercialiser un produit pharmaceutique sans la chaîne intégrée. Les coûts d'investissement nécessaires pour créer des molécules ou les comprendre sont beaucoup plus élevés que les coûts liés aux phases 2 et 3 des essais cliniques.

Mme Gillis : D'abord, vous parlez du fractionnement des cannabinoïdes complexes. On prend la plante de cannabis et on la décompose en ses composantes individuelles. Ensuite, on isole et on fractionne les cannabinoïdes qui semblent offrir les propriétés recherchées pour les produits.

Nous travaillons sur un essai clinique pharmaceutique. C'est une entreprise américaine qui nous a approchés. Elle cherchait des producteurs licenciés qui faisaient déjà de la recherche et du développement. Elle nous a approchés et nous étions heureux de collaborer avec elle.

Our technical team also assisted. We would not have had this opportunity had we not had our technical team. Our technical team assisted in writing the proposal for the program, particularly as related to the oil formulations, how the oils would be fractionated and the level of purity for the product that was to be used in the trial.

Notre équipe technique a donc participé à la collaboration. Nous n'aurions pas pu avoir cette occasion si nous n'avions pas déjà eu une équipe technique. C'est elle qui a participé à la rédaction de la proposition du programme, notamment en établissant les formulations d'huiles, la manière de fractionner les huiles et le niveau de pureté du produit qui servirait à l'essai clinique.

Yes, in one sense we missed an opportunity, but at least half that opportunity turned out not to be a successful pharmaceutical product being brought to market, which was a synthetic. We need to focus on the fractionation of the naturally occurring parts of the cannabinoid.

Oui, dans un sens, le Canada a raté une occasion, mais une grande partie de cette occasion s'est avérée un échec à l'égard de la commercialisation d'un produit pharmaceutique synthétique. Nous devons nous concentrer sur le fractionnement des composantes naturelles des cannabinoïdes.

To your question about what can be done to help facilitate research, our chief scientist, extraction, is a master's student and a PhD in food science that in early days would have been Ocean Nutrition, a very familiar Nova Scotia company.

Pour répondre à votre question concernant ce que le fédéral pourrait faire pour faciliter la recherche, notre scientifique en chef responsable de l'extraction est un étudiant de maîtrise et nous avons aussi un docteur en sciences des aliments qui a travaillé pour Ocean Nutrition, une entreprise néo-écossaise très connue.

I want to say that we have the talent. We have great opportunities and programs with food scientists, chemists and individuals who are able to do what we need them to do. The restriction was the lack of the research licence to be able to conduct those activities.

Nous avons des gens talentueux. Nous avons d'excellentes occasions et des programmes qui font participer des scientifiques de produits alimentaires, des chimistes et d'autres personnes capables de répondre à nos besoins. Le problème, c'est le manque de permis de recherche qui nous permettraient de réaliser nos activités.

That is one thing that would be helpful, but we absolutely need expert chemists in breaking them down. We need folks who know how to work with oils. There are also alternatives, whether yeast or making cannabinoids in different formats. The whole plant extract is certainly the way to go.

C'est une chose qui serait utile, mais nous avons absolument besoin de chimistes spécialisés en fractionnement. Il nous faut des gens qui savent comment travailler avec les huiles et connaissent les autres options, comme les levures et les différentes formes que peuvent prendre les cannabinoïdes. L'extraction de la plante entière est certainement le moyen d'y arriver.

Another thing about clinical trials from the pharmaceutical side of things is the fact that we had a benefit. It was not a direct or intended benefit, but a medical cannabis system where some doctors were reluctant to prescribe. Specialized clinics came across the entire country, and then we had cohorts of patients with specific conditions that were managed under these clinics. That made it much easier to do clinical trials because the audience was more relatively available.

Un autre aspect des essais cliniques des produits de qualité pharmaceutique est le fait que nous en avons tiré un avantage. Ce n'était pas un avantage direct ni recherché, mais un système de cannabis médicinal s'est créé là où certains médecins hésitaient à le prescrire. Des cliniques spécialisées ont apparu partout au Canada, et il y avait des cohortes de patients avec des troubles de santé précis qui y étaient gérés. Cela a facilité la tenue d'essais cliniques parce que les sujets étaient plus facilement disponibles.

If we look to the communities for research, we have much better controls and access than some other countries for accessing patient groups. I agree that we can definitely use some additional expertise and training in the universities on the science of cannabis.

Si nous voulons faire participer les collectivités à la recherche, nous avons un meilleur contrôle et un meilleur accès aux groupes de patients ici que dans d'autres pays. Je suis d'accord que nous profiterons certainement de plus d'expertise et d'une plus grande formation universitaire en matière de cannabis.

Senator Kutcher: How would you see the federal government creating an environment that would help build those components of the workforce that you have identified are currently lacking?

Le sénateur Kutcher : Comment le gouvernement fédéral pourrait-il favoriser la création d'un environnement qui permettrait de développer ces composantes manquantes de la main-d'œuvre que vous avez identifiées?

Let's just stay on the pharmaceutical side right now because the others are different. What would you suggest?

Ms. Gillis: It's critical to have funding available for universities to incubate the research and start with young researchers who work in collaboration with physicians. That's one thing we could influence in its infancy, along with having additional programs for hiring researchers and students that are new graduates and maybe extending them longer than you would for traditional programs.

You might give two years to this masters or PhD student in this component, but we need more than that because we are not starting with the baseline of knowledge that might otherwise be there. That would be very helpful.

Senator Kutcher: To follow up on that, the traditional funding agencies like CIHR have not stepped up to take on these challenges.

Ms. Gillis: No.

Senator Kutcher: The pharmaceutical R and D component has not stepped up to take on these challenges. What else might be necessary for the tweaking of what's there or other components?

Ms. Gillis: You will potentially see an offshoot of harm reduction if we also look at the opiate side of things. Some of the opportunity there is to start with oils and simpler types of formulations from a harm reduction point of view. There are programs and funding available for those types of programs, and there should certainly be continued support for them.

I always like to say that if you are not compelled by the morality of it, which you should be, you should be compelled by the economics of it. The economics of it are that it is a low-risk profile compared to some other pharmaceuticals. It may be that we do very simplistic formulations of substitution as we then dial into products with more efficacy and clinical trials that the community is used to seeing.

Senator Kutcher: That was very helpful and very well focused on the pharmaceutical component of markets.

What about wellness and cosmetic markets?

Ms. Gillis: That's my favourite part because it is the area where we have the best opportunity to excel in. We are not pharma. I don't pretend that we will have the resources or the capacity, but to work on a pharmaceutical trial is still a very important part of the work we are doing.

Parlons seulement du côté pharmaceutique pour le moment, car les autres aspects sont différents. Que suggérez-vous?

Mme Gillis : C'est essentiel de mettre du financement à la disposition des universités pour qu'elles puissent investir dans la recherche et la collaboration entre de jeunes chercheurs et des médecins. C'est un aspect qu'on pourrait encourager dès le début, en plus de créer plus de programmes pour embaucher des chercheurs et des étudiants qui sont de nouveaux diplômés. Ces programmes devraient avoir une durée plus longue que celle des programmes traditionnels.

Par exemple, on donne en général deux ans à un étudiant de maîtrise ou de doctorat, mais il faudrait accorder plus de temps parce que nous ne commençons pas en ayant les connaissances de base qui sont en place dans les autres domaines. Ce serait très utile.

Le sénateur Kutcher : À cet égard, les agences de financement traditionnelles comme les Instituts de recherche en santé du Canada n'ont pas répondu à l'appel de relever ces défis.

Mme Gillis : Non.

Le sénateur Kutcher : Les organismes de recherche et de développement pharmaceutiques n'ont pas répondu non plus à l'appel à ce chapitre. Que pourrait-on faire d'autre pour améliorer les ressources existantes et les autres éléments?

Mme Gillis : Il pourrait y avoir des réductions des méfaits si nous examinons aussi les propriétés des opiacés. Une possibilité de ce côté serait de commencer avec les huiles et les formules simples dans une optique de réduction des méfaits. Il existe des programmes et du financement pour ces genres de programmes; il faudrait certainement continuer à les appuyer.

J'aime toujours dire que si l'on n'appuie pas ces programmes pour des raisons de moralité — même s'il le faudrait —, on les appuie pour des raisons économiques. L'huile de cannabis présente un risque inférieur par rapport à d'autres médicaments. On pourrait formuler des substituts plus simples pour ensuite créer des produits plus efficaces et effectuer des essais cliniques habituels dans la communauté.

Le sénateur Kutcher : C'est très instructif et bien ciblé sur l'aspect pharmaceutique des marchés.

Qu'en est-il de l'aspect de bien-être et des produits cosmétiques?

Mme Gillis : C'est la partie du marché que j'aime le mieux parce que c'est le domaine où nous avons le plus de chances de nous distinguer. Nous ne sommes pas une entreprise pharmaceutique. Je ne prétends pas que nous avons les ressources ou la capacité nécessaire pour le devenir, mais les essais pharmaceutiques sont tout de même une partie très importante de notre travail.

When it comes to the natural health products market, that is where our scientific team can really excel, particularly in Nova Scotia. When you think about all of the health and beauty products and all of the health and wellness, whether from the omega-3 market or beauty, a lot of companies are doing some really amazing work. We have really good opportunities in that. That is the least controversial.

People look at topicals and some of those products as being where you will have very significant margins. I would also point out that the animal wellness market, particularly with CBD, is a huge category yet to be tapped.

Senator Kutcher: Thank you very much.

[*Translation*]

Senator Dagenais: Thank you, Ms. Gillis. I have two questions for you. First, could you tell us what kinds of barriers you face when you're trying to certify your products? What criteria do you have to meet for certification, and why were you denied certification in certain cases?

[*English*]

Ms. Gillis: The biggest barrier to certification is that there are only five Canadian companies out of the 150 with organic or organically grown certification. Part of that is a reluctance or a perception that growing organically will sacrifice yields. You are also restricted in the management of the crop with things like pesticides that may be available to others.

Let me be clear. Health Canada has a very restricted list of 13 pesticides that can be used on cannabis products for consumption. Of the 13, only one is organic. You're already taking out from the suite of things available to you. We use biologics and different other things. That's one of the biggest obstacles.

Another obstacle is that the majority of companies in Canada grow hydroponically. I am not sure if you have been following, but there is an ongoing debate in the organic certification or organically grown market about whether or not hydroponics can be certified. You generally need something that is not inert. Most hydroponics are sanitized and inert. There are synthetic chemicals or synthetic fertilizers.

The organic fertilizer approach can be more costly, but our approach is a little different with the lack of capacity for pesticides. I am only aware of one producer in Canada that lost their certification. They lost it because of a prohibited pesticide

Quant au marché des produits de santé naturelle, c'est là où notre équipe scientifique peut vraiment se distinguer, surtout en Nouvelle-Écosse. Quand on pense à tous les produits de santé et de beauté et aux produits de santé et de bien-être, qu'il s'agisse du marché des oméga-3 ou de la beauté, beaucoup d'entreprises ont accompli un excellent travail. C'est là où se trouvent les bonnes occasions et c'est le marché le moins controversé.

Les produits à application topique et les produits semblables sont ceux qui permettent de réaliser des profits importants. Je soulignerais aussi que le marché du bien-être des animaux, surtout en ce qui a trait au cannabidiol, est une catégorie énorme grande ouverte.

Le sénateur Kutcher : Merci beaucoup.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : Merci, madame Gillis. J'ai deux questions pour vous. Tout d'abord, pouvez-vous nous donner des précisions sur la nature des obstacles en ce qui concerne la certification de vos produits? Quels sont les critères auxquels vous devez satisfaire pour la certification et pourquoi vous a-t-on refusé la certification dans certains cas?

[*Traduction*]

Mme Gillis : Le plus grand obstacle à la certification est que, sur les 150 entreprises qui ont la certification biologique, seulement cinq sont des entreprises canadiennes. Cela s'explique en partie par la perception que l'on a en choisissant la culture biologique, on renonce au rendement. Par ailleurs, la gestion des récoltes représente des contraintes, telles que le fait de ne pas utiliser de pesticides comme les entreprises ordinaires.

Soyons clairs. Santé Canada a une liste très restreinte de 13 pesticides que l'on peut utiliser sur les produits du cannabis destiné à la consommation. Sur ces 13 pesticides, il y en a qu'un seul qui est biologique. On se prive déjà de toutes sortes de choses en utilisant des produits biologiques. C'est l'un des plus grands obstacles.

Autre obstacle, la majorité des entreprises canadiennes font de la culture hydroponique. Je ne sais pas si vous le savez, mais il y a aujourd'hui un débat sur la question de savoir si l'on peut accorder la certification biologique à la culture hydroponique. Pour l'obtenir, il ne faut pas qu'il y ait des éléments inertes. Or, la plupart des cultures hydroponiques sont aseptisées et inertes, et font appel à des produits chimiques ou à des fertilisants synthétiques.

L'approche qui consiste à utiliser des fertilisants biologiques peut coûter plus cher, mais notre approche est légèrement différente, en l'absence de pesticides. Je ne connais qu'un seul producteur au Canada qui a perdu sa certification, parce qu'il

that was used in their process. They lost that certification and went through the process of recertifying. I am not sure if they have it yet.

There is another distinction in the certification process that is worth noting. Canadian Organic Standards or Ecocert put restrictions on the ability of cannabis companies to use the organic logo on cannabis products because at the time it was not considered to be a con sumable product like a food. That will obviously change, so I expect that restriction may change as well.

Part of the reason we went with Clean Green certification was that it was unique to cannabis. It is a North American and an international standard that incorporates cannabis organic practices. It also has a commitment to fair trade, reducing your carbon footprint by 5 per cent a year and sustainable agricultural practices as relate to water. We thought that was helpful for our mission.

The main obstacles are your management and that people like to grow hydroponically, which is not a universally accepted method for organic growing. I am not saying it's impossible, but it's very hard.

[*Translation*]

Senator Dagenais: This market has a lot of potential. You're sure to face competition one day. What advantages will you have over the new players, and where do you think the new challengers in your field will come from?

[*English*]

Ms. Gillis: On the organic side, I would say there is a very good value proposition for that. There is generally a 30 per cent premium on organically grown products. Some 52 per cent of medical and 42 per cent of recreational cannabis consumers prefer organic product.

One way to be competitive is to stay in that category. Even if that category expands, I anticipate that the majority of producers will still be producing in non-organic certified ways.

In the long term that will be a differentiator, but it won't be the only thing. You need a good quality product people like. You need a good brand to support your product and a team that can convey your message to the consumer.

One of the changes with the Cannabis Act is that there is an expectation or desire for micro growers. Perhaps the potential is that some of those specialized products may be grown in smaller quantities and sold at premiere or premium pricing.

avait utilisé un pesticide interdit. Il a dû reprendre le processus de certification, et je ne sais pas s'il l'a obtenue.

Il y a lieu de signaler une autre distinction du processus de certification. La norme canadienne sur l'agriculture biologique ou Ecocert empêche les entreprises de cannabis de se servir du logo biologique sur leurs produits du cannabis qui, à l'époque, n'étaient pas considérés comme des produits alimentaires consommables. Cela changera assurément et je m'attends donc à ce que la restriction change également.

Si nous avons choisi la certification Clean Green, c'est en partie parce qu'elle est unique au cannabis. C'est une norme nord-américaine et internationale qui intègre les pratiques de culture biologique du cannabis. Elle suppose également un engagement au commerce équitable, la réduction de l'empreinte carbone de 5 p. 100 par an et des pratiques agricoles durables relativement à l'eau. Nous avons pensé que cela pouvait être utile pour notre mission.

Les principaux obstacles à surmonter sont la gestion et le fait que les gens aiment la culture hydroponique qui n'est pas universellement acceptée comme méthode de culture biologique. Je ne dis pas que c'est impossible, mais c'est très dur.

[*Français*]

Le sénateur Dagenais : C'est un marché qui a beaucoup de potentiel. Un jour, vous serez sûrement confrontés à la concurrence. Quels avantages aurez-vous sur les nouveaux joueurs et, selon vous, d'où viendront les nouvelles entreprises qui voudront faire concurrence à votre domaine?

[*Traduction*]

Mme Gillis : Côté biologique, je dirais qu'il y a une très bonne proposition de valeur pour cela. Il y a, en général, une prime de 30 p. 100 sur les produits cultivés de façon biologique. Quelque 52 p. 100 des consommateurs de cannabis médicinal et 42 p. 100 des consommateurs de cannabis récréatif préfèrent un produit biologique.

L'un des moyens d'être concurrentiel est de ne pas changer de catégorie. Même si cette catégorie prend de l'ampleur, je m'attends à ce que la majorité des producteurs continue de cultiver le produit de façon non biologique.

À long terme, c'est ce qui les différenciera, mais ce ne sera pas la seule chose. Vous devez avoir un produit de bonne qualité que les gens aiment. Vous devez avoir une bonne marque pour appuyer votre produit et une équipe capable de communiquer votre message au consommateur.

L'un des changements avec la Loi sur le cannabis est que l'on s'attend à ce qu'il y ait des microproducteurs. Il se peut en effet que certains des produits spécialisés soient cultivés en plus petites quantités et vendus à des prix supérieurs.

We have seen that already in the market trends. The indoor product is commanding much higher pricing than some of the other types of growing methods because of the density of the bud and things the consumer might be looking for.

On le constate déjà dans les tendances du marché. Le produit cultivé en serre implique des prix bien supérieurs à celui du produit provenant d'autres méthodes de culture, en raison de la densité des bourgeons et d'autres facteurs susceptibles d'attirer les consommateurs.

That competitive edge is to continue to be recertified. You also need to do other things. That is one of many pieces for you to capture consumer loyalty.

Cet avantage concurrentiel reste à confirmer. Bien d'autres facteurs entrent en jeu et c'est l'un des éléments que vous devez prendre en considération pour obtenir la loyauté des consommateurs.

I haven't mentioned this to the committee, but another part of differentiation is that we're a women-led company. There are only five or six female CEOs out of the 150-some CEOs in Canada. Only three of us are founders. It is also important from a brand perspective, particularly on the medical side, that close to 90 per cent of household spending decisions in the wellness market are made by women, either women as consumers or as caregivers in their homes. I genuinely believe that having an authentic brand with that type of leadership will resonate with those purchasers.

Je ne l'ai pas mentionné au comité, mais il y a une autre chose qui nous différencie des autres : nous sommes une entreprise dirigée par des femmes. Sur les quelque 150 postes de PDG qui existent au Canada, il n'y en a que cinq ou six qui sont occupés par des femmes. Seulement trois d'entre elles ont fondé l'entreprise. C'est important pour la marque — surtout en ce qui concerne le cannabis médicinal — car près de 90 p. 100 des décisions de dépenses de la part des ménages sont prises par des femmes, à titre de consommatrices ou de soignantes. Je crois vraiment que le fait d'avoir une marque authentique et ce type de leadership auront un écho chez les acheteurs.

It's not to say that women are a demographic. We are 50 per cent of the population. We are not a brand, but I would say that successful brands are authentic. Having that leadership is much more compelling than not having it when you're looking for that consumer.

Je ne veux pas dire par là que les femmes ne sont qu'un élément démographique. Après tout, nous représentons 50 p. 100 de la population. Nous ne sommes pas une marque, mais je dirais que les marques qui réussissent sont authentiques. Le fait d'avoir ce type de leadership est beaucoup plus convaincant pour le consommateur.

Senator Oh: Could you tell us how many square feet is your facility? Do you buy from outside, or do you grow everything yourself?

Le sénateur Oh : Pourriez-vous nous dire quelle est la superficie de votre usine? Est-ce que vous vous approvisionnez à l'extérieur ou cultivez tout vous-même?

Ms. Gillis: Again, we do not have our completely unrestricted licence. We are waiting for that, and we are hoping it is very soon.

Mme Gillis : Je le répète, nous n'avons toujours pas de permis illimité. Nous l'attendons et nous espérons l'obtenir très bientôt.

We're in an 80,000 square foot building and are in the process of building the final stages of that building so that we have about 80,000 square feet of production and manufacturing space. What is more exciting to us is that we have an option for expansion in that park under a single, consolidated civic address. This will also allow us to expedite licensing because it will be an amendment, not a second site licence. We have 100 megawatts of power on that site. We have industrial water. We have biomass that we can come back to us in the form of steam.

L'usine aura une superficie de 80 000 pieds carrés pour la production et la fabrication. Sa construction est presque terminée. Ce qui nous intéresse énormément, c'est la possibilité de s'agrandir dans le parc situé à proximité et à la même adresse. Cela nous permettra aussi d'obtenir plus vite le permis, car il s'agira plutôt d'une modification de permis que d'un second site indépendant exigeant un autre permis. Nous avons une alimentation électrique de 100 mégawatts et un approvisionnement en eau industrielle. Nous avons une biomasse capable de produire de la vapeur.

There are many things about that facility. It was a MARSEC secure site with pre-existing fencing and security. We looked very hard to find a place where we had the capacity to expand and grow what we were doing with resonate. We didn't take off more than we could do initially. We were thoughtful about how we would do what we were doing first and how we would scale up and hopefully expand.

Il y a bien des choses à dire sur cette installation. C'était un site sécurisé de niveau MARSEC avec clôture et dispositif de sécurité. Nous avons voulu à tout prix trouver un endroit où nous pouvions nous agrandir et faire la culture qui nous intéressait. Nous n'avons pas cherché à obtenir plus que ce que nous étions capables de produire au début. Nous voulions procéder avec prudence avant de passer à un autre niveau et de nous agrandir.

Senator C. Deacon: There are not many big success stories of late in rural Nova Scotia. There is a lot of sadness in a lot of communities, and they are declining.

You employ 50 people directly and another 150 indirectly through contractors that are building out. Where do you see your employment going in the next period of time? Then I want to get into my question.

Ms. Gillis: We certainly see our numbers by the end of 2019 to be probably another 35. Obviously that can expand dramatically as we get into other types of manufacturing. It also depends on a sales force that we have not factored in. Some additional position may be added there.

I want to make another point about rural economic development that is a very important consideration. I can't speak for all other provinces because I am not sure how their demographic work, but I can tell you that all current producers, with the exception of one, and every producer in the queue pending are in rural Nova Scotia. This opportunity to bring industry back to rural communities is a huge one.

We always like to say about aquaponics that in Nova Scotia some of our greatest prosperity was in agriculture and fishing. We have modernized that in a new form of combined horticulture and aquaculture. Some of the best aquaculture expertise in the world is in Nova Scotia. We were able to build on that and modernize our industry. That is something we're really proud of.

Senator C. Deacon: I keep getting struck with how this technology potentially overlaps with other growing products and food products. I am struck that from products that we grow we have the potential for food, wellness, pharmaceuticals and cosmetics. The value add accelerates as we move up that chain.

Based on how you see yourself and on any research you have done in this regard, what other opportunities do you see for Canada as it relates to traditional agricultural products that could also be moving up that value chain?

Ms. Gillis: One of the areas would be terpenes. We have all kinds of other agricultural products in which you may be able to find the terpene profiles in the cannabis plant. We are finding that there might be something beneficial in limonene, myrcene, or in plants like mango. It is not that mango is a Nova Scotia crop, but we may be finding beneficial things in other plants not yet even tapped and the opportunity to use those plants in some of the value-added products that will be going into nutraceuticals and others.

Le sénateur C. Deacon : Dernièrement, il n'y a pas beaucoup d'histoires de réussites à raconter en Nouvelle-Écosse. Dans beaucoup de collectivités en déclin, les gens sont tristes.

Vous employez 50 personnes directement et 150 autres indirectement, par le truchement d'entrepreneurs. Comment voyez-vous évoluer votre main-d'œuvre par la suite? Je passerai ensuite à ma question.

Mme Gillis : D'ici la fin de 2019, il y en aura probablement 35 de plus. L'usine peut s'agrandir de façon spectaculaire si nous avons d'autres types de production. Cela dépendra aussi de la main-d'œuvre, que nous n'avons pas encore prise en considération. D'autres postes pourraient être également créés.

J'aimerais également souligner que le développement économique rural est un facteur extrêmement important. Je ne peux pas parler au nom d'autres provinces, car je ne connais pas leur situation démographique, mais je peux vous dire que tous les producteurs actuels, sauf un, et tous ceux qui attendent d'entrer en opération sont situés dans les régions rurales de la Nouvelle-Écosse. Nous avons là l'occasion idéale de réindustrialiser les collectivités rurales.

Lorsque l'on parle de culture aquaponique, on dit toujours que c'est l'agriculture et la pêche qui ont rendu la Nouvelle-Écosse prospère. Nous avons modernisé l'industrie en combinant l'horticulture et l'aquaculture. C'est d'ailleurs en Nouvelle-Écosse que l'on trouve la plus grande expertise du monde en aquaculture. Nous avons su moderniser cette industrie et en tirer parti. Nous en sommes d'ailleurs très fiers.

Le sénateur C. Deacon : Je suis toujours frappé de voir comment cette technologie recoupe d'autres produits cultivés ou alimentaires. Je suis frappé de voir que les produits que nous cultivons peuvent être source d'alimentation, de bien-être, ainsi que de produits pharmaceutiques et cosmétiques. La valeur ajoutée augmente au fur et à mesure que nous montons dans la chaîne.

En fonction de votre expérience et de la recherche que vous avez menée, quelles autres possibilités s'offrent au Canada relativement aux produits agricoles traditionnels qui pourraient monter dans la chaîne de valeur?

Mme Gillis : L'un des secteurs serait celui des terpènes. Nous avons toutes sortes d'autres produits agricoles dans lesquels on pourrait trouver les profils de terpènes que l'on retrouve dans la plante du cannabis. Nous trouvons qu'il pourrait y avoir des éléments bénéfiques dans le limonène, le myrcène, ou dans d'autres plantes comme la mangue. Il est vrai qu'on ne cultive pas la mangue en Nouvelle-Écosse, mais on pourrait trouver des éléments bénéfiques dans d'autres plantes auxquelles nous n'avons pas pensé et les utiliser dans des produits à valeur ajoutée qui entrent dans la composition des produits nutraceutiques et autres.

Senator Kutcher: Your answers have been enlightening. We didn't even have to have THC with them, so it was even better.

Recent Canadian data shows that Prince Edward Island and Nova Scotia are the highest consumers of cannabinoid products, probably as a result of more mature distribution. What are the interprovincial trade barriers and facilitators for cannabis products in Canada?

Ms. Gillis: The biggest question mark is that we have had a very unequal roll out of the provincial retail models. The ones that seem to have the fewest hiccups were the ones that were purely public distribution. The private retail has had slower progress or the hybrid retail has had slower progress.

You will also find some pockets of regional players as opposed to national players participating in markets, not necessarily because of direct barriers of interprovincial trade but more psychological barriers to going outside your comfort zone or your footprint.

Companies that don't have brands will be feedstock for all of the other producers. There will be a huge amount of consolidation and amalgamation in the industry. From an interprovincial influence, though, you will still have regional leaders in the industry from coast to coast.

For example, Atlantic Canada will still be the highest per capita region in the country. According to a survey that came out last week based out of P.E.I., 75 per cent prefer local products. Even if there isn't a barrier, the consumer will be creating some influence on what will be happening interprovincially to get it on the shelves.

It is a very complex process in Quebec to register with that distribution. It has been a challenge to get product into the province because that was one of the more challenging places to register. Some of the provinces don't have the same provincial infrastructure, which makes the rollout a little more cumbersome.

Senator C. Deacon: I just want to add one tiny, tiny thing, Madam Chair. What you're saying is that without branding you would turn into a commodity.

Ms. Gillis: Yes.

Senator C. Deacon: The amount of money or the value add you get from your product is dramatically reduced without branding.

Ms. Gillis: Without branding, without differentiation and without some value add to it, it will be much more difficult for you to differentiate.

Le sénateur Kutcher : Vos réponses ont été éclairantes et d'autant meilleures qu'elles ne contenaient pas de THC.

Selon de récentes données canadiennes, l'Île-du-Prince-Édouard et la Nouvelle-Écosse sont les provinces où il y a le plus de gens qui consomment des produits cannabinoïdes, probablement en raison d'une distribution plus mûre. Quels sont les barrières commerciales interprovinciales et les facteurs qui facilitent la circulation des produits du cannabis au Canada?

Mme Gillis : L'interrogation la plus importante a trait au déploiement extrêmement inégal des points de distribution provinciaux. Les déploiements les plus réussis sont ceux des points de distribution publics. Le commerce de détail privé a progressé plus lentement, tout comme les modes de distribution hybride.

Nous trouvons également certains regroupements d'acteurs régionaux plutôt que d'acteurs nationaux implantés dans les divers marchés, non pas nécessairement à cause de barrières directes aux échanges interprovinciaux, mais plutôt en raison de barrières psychologiques associées au fait de sortir de sa zone de confort ou d'implantation.

Les entreprises qui n'ont pas de marque fourniront la matière première à tous les autres producteurs. On s'attend à ce qu'il y ait un nombre extrêmement important de fusions dans l'industrie. Toutefois, par l'influence qui s'exerce d'une province à l'autre, il y aura toujours des leaders régionaux d'un océan à l'autre.

Par exemple, le Canada atlantique restera la région où il y a le taux le plus élevé par habitant. Selon une étude publiée la semaine dernière à l'Île-du-Prince-Édouard, 75 p. 100 des gens préfèrent les produits locaux. Même si cela ne constitue pas un obstacle, le consommateur influera sur les produits vendus d'une province à l'autre.

L'inscription des détaillants a été extrêmement complexe au Québec. Il a été difficile d'introduire le produit dans la province à cause de la difficulté de l'inscription. Certaines provinces ont des infrastructures différentes, ce qui rend le déploiement un peu plus difficile.

Le sénateur C. Deacon : J'aimerais ajouter une toute petite chose, madame la présidente. Ce que vous dites est que, sans valorisation de la marque, ce serait un produit comme un autre.

Mme Gillis : Oui.

Le sénateur C. Deacon : Le montant d'argent ou la valeur ajoutée que vous obtenez du produit sont réduits de façon spectaculaire sans valorisation de la marque.

Mme Gillis : Il sera d'autant plus difficile de se différencier sans valorisation de la marque ou valeur ajoutée.

Senator C. Deacon: That's an important point for our committee to understand as it relates to food products.

Ms. Gillis: Absolutely, yes.

The Chair: Thank you, Senator Colin Deacon, I agree that was a very important tiny, tiny point you just brought up. Actually, it was more than a tiny point; it is an excellent point.

On Prince Edward Island there is now a cannabis retail outlet where my high school used to be.

Senator Doyle: It's gone full circle.

The Chair: I remember when they built the liquor store next door to it. Anyway, that is a while ago.

It has been a very interesting morning. I know we could go on longer, but we have some business we need to do in camera. I thank our panellist for a very interesting morning and for being here today.

Before we go in camera and take a brief pause to do so, we need to have agreement. Is it agreed that we permit recording to allow the analysts to review what was said here today and a copy of the transcript being provided to them that will be subsequently destroyed at the end of the parliamentary session?

The reason for that is we're going to give instructions related to our supply management study and we have to be sure that the analysts have the information readily at hand. Are you okay with that?

Hon. Senators: Yes.

The Chair: Perfect. It is agreed.

(The committee continued in camera.)

Le sénateur C. Deacon : C'est un élément important que le comité doit comprendre, car il a trait aux produits alimentaires.

Mme Gillis : Oui, absolument.

La présidente : Merci, sénateur Colin Deacon, je conviens que c'était un point tout petit, mais très important, je dirais même plus, c'était un excellent point.

À l'Île-du-Prince-Édouard, il y a aujourd'hui un magasin de cannabis où se trouvait autrefois l'école secondaire que je fréquentais.

Le sénateur Doyle : La boucle est bouclée.

La présidente : Je me rappelle l'époque où ils ont construit le magasin d'alcool à côté. De toute façon, cela remonte à un certain temps.

La matinée a été très intéressante. Nous pourrions poursuivre, mais nous avons des affaires à régler à huis clos. Je remercie les invités de leurs interventions qui ont été très instructives.

Avant de passer à huis clos et de suspendre les travaux quelques instants, nous devons nous entendre sur un point. Êtes-vous d'accord pour autoriser l'enregistrement afin de permettre aux analystes d'examiner les délibérations et de leur remettre un exemplaire de la transcription, qui sera ensuite détruite à la fin de la session parlementaire?

Je vous pose la question, car nous allons donner des instructions liées à notre étude sur la gestion de l'offre et nous devons garantir que les analystes disposent de cette information. Êtes-vous d'accord avec cela?

Des voix : Oui.

La présidente : Parfait. C'est d'accord.

(La séance se poursuit à huis clos.)

WITNESSES

Tuesday, February 26, 2019

Dairy Farmers of Canada:

Pierre Lampron, President;

David Wiens, Vice-President;

Reint-Jan Dykstra, Vice-President.

Les Producteurs de lait du Québec:

Alain Bourbeau, Director General.

Dairy Farmers of Ontario:

Murray Sherk, Chair.

Dairy Processors Association of Canada:

Dominique Benoit, Member of the Executive Council and Treasurer;

Mathieu Frigon, President and Chief Executive Officer.

Parmalat Canada:

Mark Taylor, Chief Executive Officer;

Anita Jarjour, Director, Government and Industry Relations.

Amalgamated Dairies Limited (ADL):

Chad Mann, Chief Executive Officer (by video conference).

Thursday, February 28, 2019

Aqualitas:

Myrna Gillis, Chief Executive Officer.

TÉMOINS

Le mardi 26 février 2019

Les Producteurs laitiers du Canada :

Pierre Lampron, président;

David Wiens, vice-président;

Reint-Jan Dykstra, vice-président.

Les Producteurs de lait du Québec :

Alain Bourbeau, directeur général.

Producteurs laitiers de l'Ontario :

Murray Sherk, président.

Association des transformateurs laitiers du Canada :

Dominique Benoit, membre du conseil exécutif et trésorier;

Mathieu Frigon, président et chef de la direction.

Parmalat Canada :

Mark Taylor, chef de la direction;

Anita Jarjour, directrice, Relations gouvernementales et industrielles.

Amalgamated Dairies Limited (ADL) :

Chad Mann, chef de la direction (par vidéoconférence).

Le jeudi 28 février 2019

Aqualitas :

Myrna Gillis, chef de la direction.