SENATE SÉNAT

CANADA

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

Proceedings of the Standing Senate Committee on

AGRICULTURE AND FORESTRY

Chair:
The Honourable DIANE F. GRIFFIN

Monday, April 8, 2019
Tuesday, April 9, 2019
Thursday, April 11, 2019

Issue No. 64

Election of the deputy chair

and

Twenty-eighth and twenty-ninth meetings:

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

WITNESSES:
(*See back cover*)

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

Délibérations du Comité sénatorial permanent de l'

AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Présidente :
L'honorable DIANE F. GRIFFIN

Le lundi 8 avril 2019
Le mardi 9 avril 2019
Le jeudi 11 avril 2019

Fascicule nº 64

Élection du vice-président

et

Vingt-huitième et vingt-neuvième réunions :

Étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux

TÉMOINS :
(*Voir à l'endos*)

54663-54676-54689

STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Diane F. Griffin, *Chair*

The Honourable Donald Neil Plett, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Black (*Ontario*)
Dagenais
* Day
(or Mercer)
Deacon (*Nova Scotia*)
Doyle
* Harder, P.C.
(or Bellemare)
(or Mitchell)
Klyne
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 Klyne replaced the Honourable Senator Bernard (*April 10, 2019*).

The Honourable Senator Dagenais replaced the Honourable Senator McIntyre (*April 10, 2019*).

The Honourable Senator McIntyre replaced the Honourable Senator Dagenais (*April 9, 2019*).

The Honourable Senator Kutcher replaced the Honourable Senator Gold (*April 9, 2019*).

The Honourable Senator Gold replaced the Honourable Senator Kutcher (*April 5, 2019*).

The Honourable Senator Plett was added to the membership (*April 4, 2019*).

The Honourable Senator Maltais was removed from the membership of the committee, substitution pending (*April 4, 2019*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Présidente : L'honorable Diane F. Griffin

Vice-président : L'honorable Donald Neil Plett

et

Les honorables sénateurs :

Black (*Ontario*)
Dagenais
* Day
(ou Mercer)
Deacon (*Nouvelle-Écosse*)
Doyle
* Harder, C.P.
(ou Bellemare)
(ou Mitchell)
Klyne
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 Klyne a remplacé l'honorable sénatrice Bernard (*le 10 avril 2019*).

L'honorable sénateur Dagenais a remplacé l'honorable sénateur McIntyre (*le 10 avril 2019*).

L'honorable sénateur McIntyre a remplacé l'honorable sénateur Dagenais (*le 9 avril 2019*).

L'honorable sénateur Kutcher a remplacé l'honorable sénateur Gold (*le 9 avril 2019*).

L'honorable sénateur Gold a remplacé l'honorable sénateur Kutcher (*le 5 avril 2019*).

L'honorable sénateur Plett a été ajouté à la liste des membres du comité (*le 4 avril 2019*).

L'honorable sénateur Maltais a été retiré de la liste des membres du comité, remplacement à venir (*le 4 avril 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, Monday, April 8, 2019
(134)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 9:07 a.m., in room B45, Senate of Canada Building, the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

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

In attendance: Offah Obale and Xavier Deschenes-Philion, Analysts, Parliamentary Information and Research Services, Library of Parliament, and Síofra McAllister, Communications Officer, Senate Communications Directorate.

Also present: The official reporters of the Senate.

The Honourable Senator Black moved:

> That the Honourable Senator Plett be deputy chair of this committee.

The question being put on the motion, it was adopted.

At 9:10 a.m., the committee suspended.

At 9:11 a.m., pursuant to rule 12-16(1)(d), the committee resumed in camera to consider a draft agenda (future business).

At 9:40 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, April 9, 2019
(135)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:15 p.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*), Deacon (*Nova Scotia*), Doyle, Griffin, Kutcher, McIntyre, Miville-Dechêne, Moodie and Oh (9).

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

Also present: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le lundi 8 avril 2019
(134)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 9 h 7, dans la pièce B45 de l'édifice du Sénat du Canada, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

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

Également présents : Offah Obale et Xavier Deschenes-Philion, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement, et Síofra McAllister, agente de communications, Direction des communications du Sénat.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

L'honorable sénateur Black propose :

> Que l'honorable sénateur Plett soit élu vice-président du comité.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 9 h 10, la séance est suspendue.

À 9 h 11, conformément à l'article 12-16(1)d) du Règlement, le comité poursuit ses travaux à huis clos pour examiner un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

À 9 h 40, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mardi 9 avril 2019
(135)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 15, dans la pièce W110 du 1, rue Wellington, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

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

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

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, 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.*)

WITNESSES:

Agriculture and Agri-Food Canada:

Marco Valicenti, Director General, Sector Development and Analysis Directorate, Market and Industry Services Branch.

Canadian Food Inspection Agency:

Daniel Miller, Executive Director, International Programs Directorate, International Affairs Branch.

Global Affairs Canada:

Christopher Wilkie, Director General, Trade Sectors.

Canada Border Services Agency:

Doug Band, Director General, Trade and Anti-dumping Programs Directorate;

Fred Gaspar, Director General, Commercial Program Directorate.

Innovation, Science and Economic Development Canada:

Andrea Johnston, Assistant Deputy Minister, Innovation Canada;

Mesmin Pierre, Director General, Trade-marks Branch, Canadian Intellectual Property Office;

Iyana Goyette, Deputy Director, Trade-marks Branch, Canadian Intellectual Property Office.

The chair made a statement.

Mr. Valicenti, Mr. Miller, Mr. Wilkie, Mr. Band, Mr. Gaspar, Ms. Johnston and Mr. Pierre made statements and, together with Ms. Goyette, answered questions.

At 7:50 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, April 11, 2019
(136)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:02 a.m., in room W120, 1 Wellington St., the chair, the Honourable Diane F. Griffin, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Black (*Ontario*), Deacon (*Nova Scotia*), Griffin, Klyne, Kutcher, Mercer, Moodie and Oh (8).

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 nº 47 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Agriculture et Agroalimentaire Canada :

Marco Valicenti, directeur général, Direction du développement et analyse du secteur, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés.

Agence canadienne d'inspection des aliments :

Daniel Miller, directeur général, Direction internationale des programmes, Direction générale des affaires internationales.

Affaires mondiales Canada :

Christopher Wilkie, directeur général, Secteurs commerciaux.

Agence des services frontaliers du Canada :

Doug Band, directeur général, Direction des programmes et des droits antidumping;

Fred Gaspar, directeur général, Direction du programme commercial.

Innovation, Sciences et Développement économique Canada :

Andrea Johnston, sous-ministre adjointe, Innovation Canada;

Mesmin Pierre, directeur général, Direction des marques de commerce, Office de la propriété intellectuelle du Canada;

Iyana Goyette, directrice adjointe, Direction des marques de commerce, Office de la propriété intellectuelle du Canada.

La présidente fait une déclaration.

M. Valicenti, M. Miller, M. Wilkie, M. Band, M. Gaspar, Mme Johnston et M. Pierre font des déclarations et, avec Mme Goyette, répondent aux questions.

À 19 h 50, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 11 avril 2019
(136)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 8 h 2, dans la pièce W110 du 1, rue Wellington, sous la présidence de l'honorable Diane F. Griffin (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Black (*Ontario*), Deacon (*Nouvelle-Écosse*), Griffin, Klyne, Kutcher, Mercer, Moodie et Oh (8).

In attendance: Corentin Bialais 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, 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.*)

WITNESSES:

Netherlands Foreign Investment Agency:

Maarten Schans, Senior Advisor Agri-Food (by video conference).

Embassy of Canada to the Kingdom of the Netherlands:

Diederik Beutener, Trade Commissioner (by video conference).

The chair made a statement.

Mr. Schans and Mr. Beutener made statements and answered questions.

At 9:24 a.m., the committee suspended.

At 9:26 a.m., the committee, pursuant to rule 12-16(1)(d), resumed in camera to consider a draft agenda (future business).

At 9:54 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Également présents : Corentin Bialais 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 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 nº 47 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Netherlands Foreign Investment Agency :

Maarten Schans, conseiller principal en agroalimentaire (par vidéoconférence).

Ambassade du Canada au Royaume des Pays-Bas :

Diederik Beutener, délégué commercial (par vidéoconférence).

La présidente fait une déclaration.

M. Schans et M. Beutener font des déclarations et répondent aux questions.

À 9 h 24, la séance est suspendue.

À 9 h 26, conformément à l'alinéa 12-16(1)d) du Règlement, le comité poursuit ses travaux à huis clos pour examiner un projet d'ordre du jour (travaux futurs).

À 9 h 54, la séance est levée jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Kevin Pittman

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Monday, April 8, 2019

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 9:07 a.m. for election of the deputy chair; and to study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

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

[*English*]

The Chair: I'm Senator Diane Griffin, chair of the committee and a senator from Prince Edward Island. At this point, I would like to ask the rest of the senators to introduce themselves.

Senator Mercer: Terry Mercer, Nova Scotia.

Senator C. Deacon: Colin Deacon, Nova Scotia.

Senator R. Black: Robert Black, Ontario.

[*Translation*]

Senator Gold: Senator Marc Gold from Quebec.

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

[*English*]

Senator Oh: Victor Oh, Ontario.

Senator Doyle: Norman Doyle, Newfoundland and Labrador.

Senator Plett: Don Plett, Manitoba. There is finally a westerner on the committee again.

The Chair: I was going to make that note; we were getting a little sparse. It is very good to have a westerner back on board.

Today, before we start with our witness on the value-added study, I would like to take care of committee business. We have a vacancy in the deputy chairmanship of the committee.

Senator R. Black: If it's okay, I would be pleased to nominate Senator Plett for deputy chair of this committee.

The Chair: We have a nomination.

Are there any other nominations? Going once, twice, three times.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le lundi 8 avril 2019

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 9 h 7, pour l'élection de la vice-présidence et pour étudier la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

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

[*Traduction*]

La présidente : Je suis la sénatrice Diane Griffin. Je suis présidente du comité et une sénatrice de l'Île-du-Prince-Édouard. J'aimerais maintenant demander aux autres sénateurs de se présenter.

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

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

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

[*Français*]

Le sénateur Gold : Sénateur Marc Gold, du Québec.

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

[*Traduction*]

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

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

Le sénateur Plett : Don Plett, du Manitoba. Il y a enfin un représentant de l'Ouest à nouveau au sein du comité.

La présidente : J'allais justement le souligner. Nous commencions à manquer de membres. Nous sommes très heureux d'avoir à nouveau un représentant de l'Ouest parmi nous.

Aujourd'hui, avant d'entendre notre témoin dans le cadre de notre étude sur la valeur ajoutée, j'aimerais que nous réglions une question en suspens pour le comité. En effet, le poste de vice-président de notre comité est vacant.

Le sénateur R. Black : Si vous me le permettez, j'aimerais proposer que le sénateur Plett soit élu vice-président du comité.

La présidente : Nous avons une nomination.

Y a-t-il d'autres nominations? Une fois, deux fois, trois fois.

I think you have it by acclamation, Senator Plett. Welcome aboard. You will be working with Senator Mercer and myself on the steering committee.

Senator Plett: I'm looking forward to it.

The Chair: That's good. We are too.

Are we ready for the witness or should we go in camera?

Okay, we're going in camera.

(The committee continued in camera.)

(The committee resumed in public.)

The Chair: I declare the meeting adjourned.

(The committee adjourned.)

Je crois que vous êtes élu par acclamation, sénateur Plett. Bienvenue parmi nous. Vous travaillerez avec le sénateur Mercer et moi-même au sein du comité de direction.

Le sénateur Plett : Vous m'en voyez ravi.

La présidente : Très bien. Nous le sommes aussi.

Sommes-nous prêts à entendre le témoin ou devrions-nous nous réunir à huis clos?

D'accord, nous nous réunissons à huis clos.

(La séance se poursuit à huis clos.)

(La séance publique reprend.)

La présidente : La réunion est terminée.

La séance est levée.

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 9, 2019

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 6:15 p.m. to study how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

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

[*English*]

The Chair: Hello. I'm Diane Griffin from Prince Edward Island and I'm chair of the committee. This evening, the committee is continuing its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

Before we hear from the witnesses, I would like to ask the senators to introduce themselves.

Senator Moodie: Rosemary Moodie, Ontario.

Senator C. Deacon: Colin Deacon, Nova Scotia.

Senator R. Black: Rob Black, Ontario.

Senator Doyle: Norman Doyle, Newfoundland and Labrador.

Senator McIntyre: Paul McIntyre, New Brunswick.

The Chair: Thank you. For our first panel, we have a big group here at the end of the table. Welcome, folks. From Agriculture and Agri-Food Canada, we have Marco Valicenti, Director General, Sector Development and Analysis Directorate, Market and Industry Services Branch; from the Canadian Food Inspection Agency, we have Daniel Miller, Executive Director, International Programs Directorate, International Affairs Branch; from Global Affairs Canada, we have Christopher Wilkie, Director General, Trade Sectors; and from Canada Border Services Agency we have Doug Band, Director General, Trade and Anti-dumping Programs Directorate; and Fred Gaspar, Director General, Commercial Program Directorate.

Thanks, folks, for accepting our invitation to appear this evening. I understand you are making your presentations in this order: AAFC, then the CFIA, the GAC, with CBSA following up. I'm ready to go home. That's a lot of acronyms.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 9 avril 2019

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 18 h 15, pour étudier la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

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. Je suis présidente de ce comité. Ce soir, nous poursuivons notre étude au sujet de la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

Avant d'entendre nos témoins, je demanderais aux sénateurs de se présenter.

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

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

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

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

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

La présidente : Merci. Notre premier groupe d'experts est composé de plusieurs personnes. Elles sont là, au bout de la table. Soyez les bienvenus. Du ministère de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire du Canada, nous avons Marco Valicenti, directeur général, Direction du développement et analyse du secteur, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés; de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, nous avons Daniel Miller, directeur général, Direction internationale des programmes, Direction générale des affaires internationales; du ministère des Affaires mondiales du Canada, nous avons Christopher Wilkie, directeur général, Secteurs commerciaux; et, enfin, de l'Agence des services frontaliers du Canada, nous avons Doug Band, directeur général, Direction des programmes et des droits antidumping, ainsi que Fred Gaspar, directeur général, Direction du programme commercial.

Merci, messieurs, d'avoir accepté notre invitation à comparaître. Je crois comprendre que vos déclarations liminaires se feront dans l'ordre suivant : il y aura d'abord Agriculture et Agroalimentaire Canada, AAC, puis ce sera au tour

The floor is yours.

Marco Valicenti, Director General, Sector Development and Analysis Directorate, Market and Industry Services Branch, Agriculture and Agri-Food Canada: Good evening and thank you very much, Madam Chair. It's a great honour to appear before this committee along with my colleagues at this table. My remarks will focus on the Canadian value-added sector, its current business environment and ability to complete in global markets.

At this point, I understand you have already spoken to a number of witnesses on this topic, including people in the industry. Therefore, you probably have a good sense of how important the agri-food sector is to the Canadian economy.

Let me start with a few facts. In 2018, the agri-food sector was a key contributor to the Canadian gross domestic product, generating exports of $59.3 billion — $66.2 billion if we include fish and seafood exports.

The food beverage processing industry is a cornerstone of the value-added food sector in Canada and the largest manufacturing sector in terms of GDP and the largest manufacturing employer in the country, with over 279,000 employees.

Small- and medium-sized enterprises which account for over 95 per cent of the establishments are a key component of this industry.

Large establishments account for about half of the industry's total output. In total, Canadian-based processors supply about 70 per cent of all food processed and beverages that Canadians consume every day.

If we look at the performance of the industry, we see industry revenues increased at an average rate of 3.7 per cent per year to a total value of $115.6 billion in 2018. Manufacturing sales grew 2.1 per cent per year on average, slightly above the Canadian population growth rate. In the context of exports, Canada exported a record value of $36.5 billion in processed foods and beverages in 2018. Our trade balance went from a deficit of about $1 billion in 2013 to a surplus of approximately $2.7 billion in 2018.

de l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA, d'Affaires mondiales Canada, AMC et de l'Agence des services frontaliers du Canada, l'ASFC. Je suis prête à rentrer chez moi. Cela fait beaucoup d'acronymes.

Vous avez la parole.

Marco Valicenti, directeur général, Direction du développement et analyse du secteur, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés, Agriculture et Agroalimentaire Canada : Merci, madame la présidente. Bonsoir à tous. C'est un honneur pour moi de prendre la parole devant ce comité. Mes observations porteront principalement sur le secteur canadien de l'alimentation à valeur ajoutée, son contexte commercial actuel et sa capacité à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux.

Je crois comprendre que vous avez déjà parlé à un certain nombre de personnes qui connaissent bien ce sujet, notamment à des intervenants de l'industrie, et que vous avez donc probablement une idée de l'importance que revêt le secteur agroalimentaire pour l'économie canadienne.

Permettez-moi de commencer en rappelant quelques faits. En 2018, le secteur agroalimentaire a largement contribué au produit intérieur brut de notre pays et à l'emploi. Il a généré des exportations de 59,3 milliards de dollars, un chiffre qui grimpe à 66,2 milliards de dollars si l'on inclut les exportations de poissons et de fruits de mer.

L'industrie de la transformation des aliments et des boissons représente la pierre angulaire du secteur des aliments à valeur ajoutée au Canada. C'est aussi, sur le plan du produit intérieur brut, le plus important joueur du secteur de la fabrication et, avec plus de 279 000 employés, son principal employeur.

Les petites et moyennes entreprises forment plus de 95 p. 100 des entreprises de cette industrie et en sont un élément clé.

Les grandes sociétés quant à elles assurent environ la moitié de toute la production de cette industrie. Au total, les transformateurs canadiens fournissent à peu près 70 p. 100 des aliments et des boissons transformés que les Canadiens consomment chaque jour.

Si l'on jette un coup d'œil au rendement de l'industrie, on constate que les recettes ont augmenté en moyenne de 3,7 p. 100 par année et qu'elles ont totalisé 115,6 milliards de dollars, en 2018. Les ventes du secteur de la fabrication ont progressé de 2,1 p. 100 par année en moyenne, ce qui est légèrement au-dessus du taux de croissance de la population canadienne. En 2018, la valeur des exportations canadiennes d'aliments et de boissons transformés a atteint 36,5 milliards de dollars, ce qui est un record. La balance commerciale est quant à elle passée d'un déficit de 1 milliard de dollars en 2013 à un surplus de 2,7 milliards de dollars en 2018.

In our discussions with industry, stakeholders have indicated that the Canadian food-processing industry has the potential to grow even more, but there are challenges they are facing. In particular, industry stakeholders have expressed concerns about challenges in accessing labour, which they feel is holding back sales growth and plans for further expansion. In addition, industry has reported regulatory challenges and the potential impacts of regulatory environment on business growth and competitiveness.

Lors des discussions que nous avons eues avec les intervenants du secteur, on nous a indiqué que l'industrie canadienne de la transformation des aliments avait la possibilité de croître encore davantage, mais qu'elle allait, pour ce faire, devoir relever certains défis. Plus particulièrement, les intervenants de l'industrie se sont dits préoccupés quant à la difficulté d'avoir accès à la main-d'œuvre, ce qui, selon eux, est un obstacle à la croissance des ventes et à leurs plans d'expansion. En outre, l'industrie a mentionné certains problèmes d'ordre réglementaire ainsi que les répercussions que pourrait avoir le cadre de réglementation sur la croissance des entreprises et la capacité concurrentielle.

Industry has asked for government support in these areas, particularly as they recognize the growth potential arising from global population growth and the increase in disposable income in emerging economies.

L'industrie a demandé l'aide du gouvernement dans ces domaines particuliers, car elle reconnaît le potentiel de croissance que l'on prête d'emblée à l'augmentation de la population mondiale et à la hausse du revenu disponible dans les économies émergentes.

As you are well aware, the government provided a forum for the Canadian agri-food sector to develop a vision of how to unlock its capacity to innovate through the Agri-Food Table, an Economic Strategy, led by my colleagues over at Innovation, Science and Economic Development Canada, ISEDC. Back in September 2018, the table made recommendations to support growth of the value-added sector in the areas of regulation and competitiveness, transportation and information technologies, export market development and diversification, innovation, and labour and skills.

Comme vous le savez, le gouvernement a organisé un forum pour permettre au secteur agroalimentaire canadien d'élaborer une vision sur la façon de stimuler sa capacité à innover. Cela s'est fait par le truchement de la Table sectorielle de stratégies économiques sur l'agroalimentaire que dirigent mes collègues d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada. En septembre 2018, les responsables de ce forum ont formulé des recommandations visant à favoriser la croissance du secteur des aliments à valeur ajoutée dans les domaines suivants : réglementation et capacité concurrentielle; transports et technologies de l'information; développement et diversification des marchés d'exportation; innovation; et main-d'œuvre et compétences.

Increasing the competitiveness of the valued-added food industry requires several areas of sustained focus. One is in the area of growing capital investment, another is building a culture of innovation, and a third is about diversifying our Canadian export markets, looking beyond the U.S. I will take a few minutes to go through those three areas.

Pour accroître la capacité concurrentielle de l'industrie des aliments à valeur ajoutée, il serait nécessaire d'augmenter les investissements en capital afin d'encourager la croissance et la productivité de l'industrie, d'instaurer une culture d'innovation et de diversifier les marchés d'exportation du Canada en regardant ailleurs que du côté des États-Unis. Permettez-moi de prendre quelques minutes pour parler plus en détail de ces trois avenues.

Capital investment — which gives rise to enhanced productivity, better product quality and improved sustainability — plays a key role in supporting growth and competitiveness in the food-manufacturing industry. Over the past five years, investment in machinery and equipment in the industry has been stable at about $1.7 billion per year, or 1.6 per cent of industry sales, which I have to say is lower than some of our global competitors. This is not to say that the Canadian industry does not invest in advanced technologies, but the industry's level of technology adoption is lagging behind some of our global competitors, such as the U.S. and certain European countries.

Les investissements en capital permettent d'augmenter la productivité, d'améliorer la qualité des produits et de consolider la viabilité. Ils contribuent grandement à la croissance du secteur et à l'amélioration de sa capacité concurrentielle. Au cours des cinq dernières années, les investissements dans la machinerie et le matériel sont restés pratiquement inchangés. Ils ont été de l'ordre d'environ 1,7 milliard de dollars par année, soit 1,6 p. 100 des ventes de l'industrie, ce qui est inférieur aux investissements effectués par certains de nos concurrents internationaux. Cela ne veut pas dire que l'industrie de l'alimentation canadienne n'investit pas dans les technologies de pointe, mais plutôt qu'elle tarde à adopter ces technologies par rapport à ses concurrents internationaux comme les États-Unis et les pays européens.

In response to the need for support to capital investment and adoption of new technologies, the government introduced the immediate expensing of manufacturing equipment through the 2018 Fall Economic Statement, which will certainly help support investment in the food industry.

As technology advancements continue to change the face of manufacturing, it is also important to continue working with the industry to better understand how these emerging technologies can play a key role in manufacturing, specifically increasing productivity.

In the context of culture of innovation — you'll hear me say that a few times throughout the presentation — supporting capital investment is important in terms of helping industry grow, but at the same time, improving competitiveness and the use of innovation in increasing competitiveness is a key emphasis for this sector.

We saw in 2018 that the food-manufacturing industry investment and research and development, R&D, increased significantly to reach $179 million, which represents 0.17 per cent of the industry's sales. Again, Canada is lagging behind global competitors in the area of R&D intensity. That's something we wish to discussion.

In our discussions with the industry, the fragmentation in the Canadian innovation system has been recognized as an issue. We need to build a culture of innovation that puts a great emphasis on R&D, as well as more collaboration within the ecosystem of innovation across this country, whether it's on pre-competitive or proprietary research.

The government also recognizes innovation as an important priority and has launched several initiatives in that area. Initiatives such as the Protein Industries Canada supercluster will position Canada as the global leading source for sustainable and innovative plant-based protein products and ingredients. Agriculture and Agri-Food Canada has also provided $107 million through its AgriInnovate Program to support industry in the areas of capital investment, again to encourage innovation and new technologies.

The government is also encouraging increased collaboration in agriculture and the agri-food sector through the Strategic Innovation Fund, including the stream four of that fund where competition is currently under way specifically for the ag sector, with funding up to $50 million for national initiatives that highlight new technologies, automation and digitization.

Afin de soutenir les investissements en capital et l'adoption de nouvelles technologies, le gouvernement a annoncé la comptabilisation en charge immédiate du matériel de fabrication dans son Énoncé économique de l'automne 2018, une mesure qui stimulera probablement les investissements dans cette industrie.

Les avancées technologiques continueront de changer le visage de la fabrication. Il sera donc important de poursuivre notre travail de collaboration avec l'industrie afin de mieux comprendre quel rôle clé ces nouvelles technologies pourront jouer dans ce secteur, notamment en ce qui a trait à l'augmentation de la productivité.

Dans le contexte d'une culture de l'innovation — et c'est quelque chose que je vais répéter à quelques reprises durant mon exposé —, il est bien sûr important de soutenir les investissements en capital pour favoriser la croissance de l'industrie, mais parallèlement à cela, il est essentiel de miser de façon accrue sur l'innovation pour améliorer sa capacité concurrentielle.

En 2018, les investissements en recherche et développement dans le secteur de la fabrication de produits alimentaires ont augmenté considérablement pour atteindre 179 millions de dollars, ce qui représentait tout juste 0,17 p. 100 des ventes totales de l'industrie. Encore une fois, le Canada accuse un grand retard sur ses concurrents mondiaux en ce qui concerne l'importance qu'il accorde aux activités de recherche et développement. C'est un sujet que nous souhaitons aborder.

Les discussions que nous avons eues avec les représentants de l'industrie ont révélé que la fragmentation du système d'innovation canadien était un enjeu, tout comme la nécessité de bâtir une culture d'innovation qui met davantage l'accent sur les activités de recherche et développement, et une plus grande collaboration au sein de l'écosystème d'innovation, tant pour les projets de recherche précompétitive que pour les projets de recherche exclusive.

Le gouvernement reconnaît également que l'innovation est une priorité de premier plan et il a donc lancé plusieurs initiatives en la matière. Par exemple, la Supergrappe des industries des protéines fera du Canada la principale source mondiale de produits et d'ingrédients innovateurs et écologiques à base de protéines végétales. Je tiens aussi à souligner qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada a aussi fourni 107 millions de dollars dans le cadre de son Programme Agri-innover pour encourager l'innovation et l'adoption de nouvelles technologies.

Le gouvernement encourage également une plus grande collaboration dans le secteur de l'agriculture et de l'agroalimentaire par l'intermédiaire du Fonds stratégique pour l'innovation — le concours du volet 4 qui s'adresse spécifiquement au secteur agricole est en cours —, lequel prévoit un financement pouvant atteindre 50 millions de dollars pour des initiatives nationales qui mettent à l'honneur les nouvelles technologies, l'automatisation et la numérisation.

In the context of export diversification, Canada's export performance in processed foods and beverages has been strong. The industry remains very focused on the U.S., which accounts for 71 per cent of the country's total exports.

There is a strong linkage between the Canadian dollar and our trade balance. We currently have a $7-billion trade balance with the U.S. in processed foods. By gaining just 1 per cent in the U.S. market, it could represent additional $9 billion in exports, which means Canada still has significant opportunities for growth in the U.S.

We have been engaged in the context of trying to expand our markets beyond the U.S., but we understand that there could be some challenges for some of the small and medium enterprises, whether based on being priced competitively in foreign markets, logistical issues with shipping, shelf life and barriers related to regulatory frameworks. We are actively engaged with our SMEs in ensuring they have the needed tools to compete in global markets.

In the past couple of years, the government has implemented three landmark trade agreements, which will certainly help. CETA, CPTPP and CUSMA are extremely helpful for the valued-added processing industry.

If we talk about support we've provided to the valued-added food industry, I think the government listened to the advice provided by the Economic Strategy Tables, both in the measures that were identified through the Fall Economic Statement in 2018 and Budget 2019. I will give a few examples: There was a further $100 million through the Strategic Innovation Fund to support the industry through innovation. There was the agri-food and aquaculture regulatory review —a key point in the context of ensuring that investments meet the regulatory modernization in Canada. In the context of transportation, there was the acceleration of funding to the National Trade Corridors Fund. There was also the launch of the Trade Diversification Strategy, which included more trade commissioners abroad, as well as engagement in international standard-setting bodies.

Au chapitre de la diversification des exportations, le secteur des aliments et des boissons transformés a connu de bons résultats, même s'il continue de miser d'abord et avant tout sur les États-Unis, qui absorbent 71 p. 100 de nos exportations.

Il existe un lien étroit entre le dollar canadien et notre balance commerciale. À l'heure actuelle, nous affichons un excédent commercial de 7 milliards de dollars avec les États-Unis pour les aliments et boissons transformés. Le fait de gagner seulement 1 p. 100 de plus du marché américain pourrait se traduire par des recettes additionnelles de 9 milliards de dollars, ce qui signifie que le Canada bénéficie encore d'importantes possibilités de croissance au sud de la frontière.

Nous tentons depuis un certain temps d'étendre nos marchés ailleurs qu'aux États-Unis, mais nous sommes conscients que les petites et moyennes entreprises pourraient avoir à composer avec certaines difficultés, comme la capacité d'être en mesure d'offrir des prix concurrentiels sur les marchés étrangers, la logistique du transport des produits alimentaires qui ont une durée de conservation limitée et les obstacles liés aux cadres de réglementation des autres pays. Nous interagissons beaucoup avec nos PME afin d'assurer qu'elles disposent des outils nécessaires pour être concurrentielles sur les marchés internationaux.

Au cours des dernières années, le gouvernement a conclu ou mis en place trois accords commerciaux historiques importants pour l'industrie canadienne des aliments à valeur ajoutée, soit l'Accord économique et commercial global — l'AECG —, l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste — le PTPGP — et l'Accord Canada–États-Unis–Mexique — l'ACEUM.

Pour ce qui est du soutien que nous avons donné à l'industrie des aliments à valeur ajoutée, je pense que le gouvernement a écouté les conseils de la Table sectorielle de stratégies économiques. En fait, plusieurs mesures mentionnées dans l'Énoncé économique de l'automne 2018 et le budget de 2019 donnent suite à certaines des recommandations de cette table de concertation. En voici quelques exemples : un investissement supplémentaire de 100 millions de dollars au titre du Fonds pour l'innovation stratégique afin d'aider l'industrie à stimuler l'innovation; l'examen de la réglementation du secteur de l'agroalimentaire et de l'aquaculture — une mesure névralgique pour veiller à ce que les investissements soient arrimés aux besoins causés par la modernisation de la réglementation au Canada —; l'accélération du financement des initiatives en matière d'infrastructures de transport comme le Fonds national des corridors commerciaux; ainsi que le lancement de la Stratégie sur la diversification du commerce qui prévoit l'ajout de délégués commerciaux à l'étranger et un engagement au sein des organismes de normalisation internationaux.

The intersection of food and health is gaining a lot of traction in Canada and globally as food is increasingly looked at for its potential contribution to good health. We recognize the importance of this intersection. We are engaged with the industry in looking at how we can help the industry move forward in the context of food and health.

You may also be aware of the initiative called Food Policy for Canada, which was announced in Budget 2019. It proposed an additional $135 million in new investments over five years. Again, this is the first of its kind. It sets out a coordinated and collaborative approach to addressing food-related issues.

In conclusion, going forward, there are significant economic opportunities to grow valued-added in the sector through consideration of areas such as increased capital investment, innovation and market diversification. The government, through the Fall Economic Statement and the budget, has addressed, shown and highlighted some initiatives to support the industry in this area.

From my perspective, it will be important to continue working collaboratively with the industry to ensure that potential challenges to growth are understood and actioned.

The Chair: Thank you for your presentation. We will now hear from the Canadian Food Inspection Agency.

Daniel Miller, Executive Director, International Programs Directorate, International Affairs Branch, Canadian Food Inspection Agency: Good evening. As mentioned earlier, I'm the Executive Director for the International Affairs Branch at the Canadian Food Inspection Agency.

I value the opportunity to be able to speak about this subject and highlight some of the important investments Canada has made in terms of its approach going forward, as well as some of the opportunities and challenges being faced by industry as they try to invest in the international market.

More specifically, I appreciate being able to provide the perspective of the agency and how it can contribute to your examination of how Canadian food processors can take advantage of the opportunities that enable them to strengthen our economy and a sound domestic marketplace while continuing to support and export qualify valued-added foods to key markets around the world.

Le lien qui existe entre les aliments et la santé gagne du terrain au Canada et dans le monde entier, car les aliments sont de plus en plus considérés comme un vecteur de bonne santé. Reconnaissant l'importance de ce lien, notre ministère travaille avec l'industrie afin de voir comment il pourrait l'aider à tirer parti de cette tendance.

Vous avez sans doute entendu parler de l'initiative appelée Politique alimentaire pour le Canada qui a été annoncée dans le budget de 2019. Le budget proposait à cette fin de nouveaux investissements à hauteur de 135 millions de dollars sur cinq ans. Cette initiative unique en son genre établit une approche de collaboration coordonnée pour traiter de questions relatives à l'alimentation.

En conclusion, soulignons qu'il existe d'importantes possibilités de croissance pour les produits à valeur ajoutée du secteur agroalimentaire canadien, et que pour les concrétiser, il sera essentiel de miser davantage sur l'innovation, les investissements en capital et la diversification du marché des exportations. À cet égard, rappelons que le gouvernement a mis en place d'importantes initiatives d'aide à l'industrie dans le cadre de l'Énoncé économique de l'automne 2018 et du budget de 2019.

Selon moi, il sera important que nous continuions à travailler en collaboration avec l'industrie pour veiller à ce que les obstacles potentiels à la croissance soient compris et éliminés.

La présidente : Merci de votre exposé. Nous allons maintenant entendre le représentant de l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Daniel Miller, directeur général, Direction internationale des programmes, Direction générale des affaires internationales, Agence canadienne d'inspection des aliments : Bonsoir. Comme cela a été dit un peu plus tôt, je suis le directeur général de la Direction générale des affaires internationales à l'Agence canadienne d'inspection des aliments.

Je suis heureux d'avoir la chance de parler du sujet qui vous occupe et de souligner certains des investissements importants que le Canada a faits pour soutenir l'approche qu'il entend mettre en œuvre pour l'avenir. Mon exposé traitera aussi des possibilités qui s'offrent à l'industrie sur les marchés internationaux et des problèmes auxquels elle doit faire face pour accéder à ces marchés.

Plus particulièrement, je suis heureux de pouvoir vous présenter le point de vue de l'ACIA et de vous expliquer comment l'agence peut contribuer à votre examen sur la manière dont les transformateurs d'aliments du Canada peuvent tirer parti des possibilités qui s'offrent à eux et ainsi renforcer notre économie et un marché national économiquement sain tout en continuant d'exporter des aliments de qualité et à valeur ajoutée vers les principaux marchés internationaux.

As Marco said regarding diversification beyond the U.S., in regulations we deal with all countries around the world. We are actively doing that and continue to be in those spaces.

At the agency, we have been working to improve market access in the valued-added sector such as, for example, finding ways to export more Canadian-made potato chips, homegrown potatoes, ready-to-eat meals and cookies, in addition to taking advantage of opportunities. That's the centre aisle of a grocery store, for visualization purposes, that we're talking about in terms of some of those areas of activity.

There are three specific areas that contribute to achieving these objectives that I would like to talk about.

One is Canada's reputation as leader in the food safety and consumer protection area. The second is our efforts in regulatory modernization and the electronic certification that helps our products move around the world, and the importance of scientific rigour and partnerships as demonstrated among the stable of all the departments involved in a very complex issue.

Canada has an excellent international reputation with a strong and modern regulatory framework supported by scientific evidence at the agency and throughout the other departments, such as Health Canada. This foundation enables us to protect consumers both in Canada and abroad and protects Canada's animal and plant resources, a very important element of sustainability.

Furthermore, it enables us to maintain current market access, facilitate access to new international markets and build trust in Canada's food system. This is part of the Canada Brand of agriculture and agri-food products, which I know you have already discussed as part of your study. It's important to recognize that there is a need to continue to improve, and as such we have made some great strides this year to support the valued-added food sector.

As of January 15, 2019, the Safe Food for Canadians Regulations came into force. These regulations represent one of the largest regulatory changes in Canada's history, and the largest at the Canadian Food Inspection Agency. These new regulations replace 14 existing commodity-based regulations with a single set that applies to all food. No longer are we commodity-based; we are now moved into a single food program that is seen as a world leader in this area in terms of regulatory processes. That reduces the regulatory burden to the food industry and provides flexibility in terms of their ability to meet

Comme le disait Marco au sujet d'une possible diversification des marchés à l'extérieur des États-Unis, lorsqu'il s'agit de réglementation, nous devons composer avec les particularités de tous les pays du monde. Nous travaillons de façon soutenue pour assumer nos responsabilités à cet égard et nous continuons d'être partout où il importe que nous soyons.

À l'agence, nous travaillons à améliorer l'accès aux marchés des produits alimentaires à valeur ajoutée. Par exemple, nous essayons de trouver des moyens d'exporter davantage de produits canadiens — des croustilles, des pommes de terre, des repas prêts-à-manger et des biscuits, pour n'en nommer que quelques-uns — et de tirer parti des occasions qui s'offrent à nous. Pour se faire une image, disons que certains de ces secteurs d'activités constituent l'allée centrale d'un supermarché.

II y a trois éléments bien précis qui peuvent contribuer à l'atteinte de ces objectifs.

Le premier est la réputation du Canada en tant que chef de file de la salubrité des aliments et de la protection des consommateurs. Le deuxième est les efforts que nous déployons pour assurer la modernisation de la réglementation et la mise en place d'un système de certification électronique qui facilitera la circulation de nos produits dans le monde entier. Enfin, il y a l'importance que nous accordons à la rigueur scientifique et aux partenariats, comme en témoigne la stabilité de tous les ministères impliqués dans des dossiers très complexes.

Le Canada jouit d'une excellente réputation à l'échelle internationale grâce à un cadre de réglementation solide et moderne qui s'appuie sur les données scientifiques produites par l'agence et d'autres ministères, comme Santé Canada. Cette fondation nous permet de protéger les consommateurs du Canada et de l'étranger, et de protéger les ressources animales et végétales du Canada, un aspect très important de la durabilité.

Cette base solide nous permet en outre de maintenir l'accès actuel aux marchés, de faciliter l'accès à de nouveaux marchés internationaux et de bâtir la confiance des consommateurs et des clients à l'égard du système alimentaire canadien. Cela fait partie de l'image de marque des produits agricoles et agroalimentaires du Canada, un sujet dont vous avez déjà parlé dans le cadre de votre étude. Il est important de reconnaître qu'il faut continuer à nous améliorer et, à ce titre, nous avons fait de grands progrès cette année pour soutenir le secteur des aliments à valeur ajoutée.

Le 15 janvier 2019 marquait l'entrée en vigueur du Règlement sur la salubrité des aliments au Canada. Ce règlement est l'un des plus importants changements réglementaires de l'histoire du Canada et sans conteste le plus important pour l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Il remplace 14 règlements existants sur les produits de base par un règlement unique qui s'applique à tous les aliments. Nous ne sommes plus axés sur les produits de base, mais sur un programme alimentaire unique, ce qui est mondialement considéré comme étant à l'avant-garde des processus réglementaires dans ce domaine. Cela se traduit par

the demanding changes in the world today in terms of producing in this sector.

Outcome-based regulations specify the desired result that a regulation is intended to achieve. One of the main outcomes of this regulation is that there is a outcome base. It doesn't mean there is freedom to be able to produce things. It gives the industry the flexibility if you take, for example, things like pasteurization. Before, we might have told them what kind of machine or what temperatures to use. Now we are saying they need to be pasteurized and safe for Canadians, allowing industry to have more flexibility in the type of equipment they buy in terms of investments and changing science. That means our regulations don't have to be changed constantly.

This approach allows them to be innovative and deal with emerging trends, such as packaging. If you remember Tetra Paks and cans, it allows industry to be innovative in those spaces. It also lets them respond to emerging threats like E. coli that could happen in different products as we evolve.

What we state in the Safe Food for Canadian Regulations is that food has to be safe. We also have a preventative control plan, which I can talk about in more detail. That allows industry to update their science but also come up with practices suitable for the time and us as an agency to monitor those activities.

It is important to note that our regulations are based on international standards. Why is this important? It is very important because it allows us to trade internationally and get into other countries as we move forward in the future.

Many Canadian trading partners like the United States, the EU, Australia and New Zealand also use these codex standards. It puts us on a level playing field with trading partners who are competing for other markets similar to ourselves. We can benefit from the area of equivalence, which I can talk about, as well as the importance of food safety.

Food imports into Canada is always an important conversation. We want to tell you that the imports into Canada are subject to the same regulations as our domestic people as it relates to food. This is a very important element that all food in Canada is subject, whether it's leaving or coming into the country, to the same food safety and labelling requirements as

une réduction du fardeau réglementaire qui pèse sur l'industrie. Désormais, l'industrie dispose d'une certaine souplesse, d'une capacité accrue pour faire face aux changements exigeants qui surviennent dans le monde d'aujourd'hui en matière de production dans ce secteur.

Les règlements axés sur les résultats mettent l'accent sur ce que nous souhaitons qu'ils atteignent. L'un des principaux résultats de ce règlement c'est qu'il y a une base de résultats. Cela ne veut pas dire que l'industrie est libre de produire n'importe quoi. Cela signifie qu'elle dispose d'une certaine souplesse pour mener à bien certaines choses. Prenons l'exemple de la pasteurisation. Avant, nous avions peut-être dicté à l'industrie quel type de machine ou quelles températures elle devait utiliser. Maintenant, nous lui disons que ses produits doivent être pasteurisés et sécuritaires pour les Canadiens. L'industrie dispose donc d'une plus grande marge de manœuvre pour choisir ses équipements, gérer ses investissements et composer avec l'avancement de la science. Cela signifie aussi que nos règlements n'ont pas besoin d'être constamment modifiés.

Cette approche permet à l'industrie d'innover et de faire face aux nouvelles tendances, comme en ce qui concerne l'emballage. Souvenez-vous des Tetra Paks et des canettes. Cela permet aussi à l'industrie de réagir aux nouvelles menaces qui pourraient voir le jour, comme la bactérie E. coli.

Ce que nous disons dans le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada, c'est que les aliments doivent être salubres. Nous avons également un plan de contrôle préventif, dont je peux parler plus en détail. Ce plan permet à l'industrie de mettre à jour ses connaissances scientifiques, mais aussi de mettre au point des pratiques adaptées aux besoins de l'époque et aux besoins de l'ACIA en matière de surveillance.

Il est important de souligner que nos règlements sont fondés sur des normes internationales, et la raison en est que cela nous permet de faire du commerce international et, en amont, de nous implanter dans d'autres pays.

De nombreux partenaires commerciaux canadiens comme les États-Unis, l'Union européenne, l'Australie et la Nouvelle-Zélande utilisent également ces normes du codex. Nous sommes sur un pied d'égalité avec nos partenaires commerciaux qui sont en concurrence avec nous pour d'autres marchés semblables aux nôtres. Nous pouvons tirer profit du domaine de l'équivalence, dont je peux parler, ainsi que de l'importance accordée à la sécurité alimentaire.

L'importation d'aliments au Canada est toujours un sujet de grande importance. Nous voulons vous dire que lorsqu'il s'agit d'alimentation, les importations sont assujetties au même règlement que celui que doivent observer nos gens. Il est donc très important de rappeler qu'aux termes du régime prévu par le Règlement sur la salubrité des aliments du Canada,

part of the regime going forward under the Safe Food or Canadians Regulations.

The regulations also allow Canada to leverage food safety systems regulations arrangements with other trading partners. On January 15, 2019, we took advantage of what is called the Foreign Supplier Verification Program with the United States. Canada benefited from having an arrangement with the United States to allow us to trade. What we had to do differently from other countries around the world was to identify that companies were in good standing and held a licence in Canada which allowed these people to sell their products in the United States and to not have the burden of increased paperwork like other countries around the world. That was based on our reputation and our ability to work closely with the United States on a regulatory regime.

Canada food businesses exporting foods that are regulated by the U.S. and the FDA are required to meet the Foreign Supplier Verification Program, and we have done that successfully. We are also able to build on our technology and are able to produce that list electronically to the U.S., which is continually updated as part of our process.

As these businesses are required to be licensed under the Safe Food for Canadians Regulations, the CFIA is able to optimize this opportunity and can publish that list and update it, as I mentioned earlier, as part of the process.

To be in good standing, food manufacturers need to have an acceptable preventative control plan. They have to control the risks and know their risk and they also have to know where they are getting their ingredients and products, and build responsible programs to manage the risk as part of this. This is a shared responsibility with industry and the regulator.

This also provided the U.S. importer with assurances that products exported from Canada meet the U.S. requirements and facilitate food exports from Canada to the United States. These include products from the valued-added food sector, such as snacks, cereals and baked goods regulated by the U.S. FDA. These new regulations also provide CFIA with broader authority to certify Canadian food products exported from Canada that are manufactured safely.

Previously, some exports have not been accessible for certain types of processes in manufactured food because the CFIA did not have the authority to issue export certificates that were

tous les aliments au Canada, qu'ils quittent le pays ou qu'ils y entrent, sont assujettis aux mêmes exigences en matière de salubrité et d'étiquetage.

Le règlement permet également au Canada de tirer parti des accords de réglementation des systèmes de salubrité des aliments conclus avec d'autres partenaires commerciaux. Le 15 janvier 2019, le Canada a pu bénéficier d'un arrangement avec les États-Unis dans le cadre de ce que l'on appelle le Foreign Supplier Verification Program — le programme américain de vérification des fournisseurs étrangers —, arrangement qui permet à notre pays de faire du commerce avec son voisin du Sud sans avoir à assumer le fardeau administratif accru imposé à d'autres pays du monde. Ce que nous avons dû faire différemment des autres était d'établir que nos entreprises étaient en règle et qu'elles détenaient un permis au Canada. Si nous avons pu en arriver là, c'est grâce à notre réputation et à notre capacité de travailler en étroite collaboration avec les États-Unis à l'élaboration d'un régime de réglementation.

Les entreprises alimentaires canadiennes qui exportent des aliments réglementés par les États-Unis et la Food and Drug Administration sont tenues de respecter le programme américain de vérification des fournisseurs étrangers, et elles s'y sont pliées avec succès. Nous sommes également en mesure de tirer parti de notre technologie et de communiquer cette liste aux États-Unis par voie électronique, une liste qui est continuellement mise à jour dans le cadre de nos processus.

Comme ces entreprises doivent être titulaires d'un permis — conformément au Règlement sur la salubrité des aliments au Canada —, l'ACIA peut profiter de cela pour publier cette liste et la tenir à jour, comme je l'ai déjà mentionné, dans le cadre de ses processus.

Pour être en règle, les fabricants d'aliments doivent avoir un plan de contrôle préventif acceptable. Ils doivent connaître et contrôler tous les risques qui s'appliquent à eux. Ils doivent également savoir d'où viennent les ingrédients et les produits qu'ils utilisent, et élaborer des programmes responsables pour gérer les risques à cet égard. Il s'agit d'une responsabilité partagée avec l'industrie et l'organisme de réglementation.

Grâce à cela, l'importateur américain peut désormais être assuré que les produits qui viennent du Canada respectent les exigences américaines, ce qui facilite les exportations d'aliments vers les États-Unis. La majorité des exportations sont constituées de produits du secteur des aliments à valeur ajoutée, comme des collations, des céréales et des produits de boulangerie-pâtisserie réglementés par la FDA. Ce nouveau règlement confère également à l'ACIA le pouvoir élargi de certifier que les produits alimentaires canadiens exportés ont été fabriqués de façon sécuritaire.

Auparavant, certains types d'aliments transformés et manufacturés ne pouvaient être vendus sur certains marchés d'exportation parce que l'ACIA n'avait pas le pouvoir de

needed to these markets. There was what was called a manufacturer's declaration; now we have a certification process that is electronic, the first one at the agency that we issue in terms of this area. This has allowed exporters to have the certificate and enter into markets that were previously inaccessible.

For the implementation of the SFCR and the authority to certify certain goods and parallel implementation, we used our electronic system.

The third point is the opportunity concerning products under new technologies and novel approaches in biotechnology. We work closely with our Health Canada partners to ensure that we follow approaches that allow products to be entered into the market through a rigorous scientific and risk-management approach in partnership with Health Canada, and also working with our colleagues at Agriculture and others to ensure we are accessing other markets around the world and domestically as part of that process.

In conclusion, we often think part of my responsibility is to deal with all of the free trade agreements in terms implementing them around the world. I get the opportunity to chair many of those groups in terms of operationalizing those with our colleagues and support from GAC, as well as agriculture, and it's an important element. One of the things we benefit from here in Canada is our diverse population and the ability to customize our food products to Canada because of our diversity, but also to sell around the world because of our reputation. Every meeting that I go to in our international standard-setting bodies, Canada is always recognized for the reputation, but reputation alone will not allow us to enter into the market. It's because of our strong regulations. I know there are conversations about the importance of regulations. It's also our safety record that allows us to do that.

In conclusion I'd like to thank you and the committee. I'll hand it over to Christopher to take over on the other end. Thank you.

The Chair: The floor is yours.

Christopher Wilkie, Director General, Trade Sectors, Global Affairs Canada: It's a great pleasure to be before you today to speak a bit about our piece of the pie at Global Affairs Canada and enhanced prospects for competitiveness, and one of the ways we do that is through exporting abroad. We do that as well through close cooperation with AAFC, CFIA and others. I'd like to describe a little bit about how we do that.

délivrer des certificats d'exportation, qui étaient requis pour assurer l'accès aux marchés. Il y avait ce qui s'appelait la déclaration du fabricant, mais nous avons maintenant un système de certification électronique, le premier utilisé à l'agence dans ce domaine. Grâce à ce système, les exportateurs peuvent obtenir le certificat et entrent dans des marchés qui étaient auparavant inaccessibles.

Pour la mise en œuvre du Règlement sur la salubrité des aliments au Canada, le pouvoir de certifier certaines marchandises et la mise en œuvre parallèle, nous nous servons de notre système électronique.

Le troisième point porte sur les possibilités concernant les produits faisant appel aux nouvelles technologies et les approches novatrices en biotechnologie. Nous travaillons étroitement avec nos partenaires à Santé Canada pour nous assurer d'adopter des approches qui permettent la mise en marché des produits au moyen d'une méthode scientifique et de gestion des risques rigoureuse en partenariat avec Santé Canada, et nous collaborons également avec nos collègues à Agriculture et ailleurs pour avoir accès à d'autres marchés partout dans le monde et au pays dans le cadre de ce processus.

En conclusion, nous pensons souvent que je suis entre autres responsable de la mise en œuvre partout dans le monde de tous les accords de libre-échange. J'ai effectivement l'occasion de présider une grande partie des groupes chargés de les mettre en œuvre avec nos collègues et le soutien d'Affaires mondiales Canada, ainsi que du ministère de l'Agriculture, et c'est un élément important. Parmi les caractéristiques du Canada dont nous tirons parti figurent notre population diversifiée et la capacité d'adapter nos produits alimentaires au Canada compte tenu de notre diversité, mais aussi de les vendre partout dans le monde grâce à notre réputation. Chaque fois que je participe à une réunion dans nos organismes internationaux de normalisation, le Canada jouit toujours de sa réputation, mais la seule réputation ne nous permettra pas de pénétrer le marché. Nous le faisons grâce à des règlements rigoureux. Je sais d'ailleurs que l'on discute de l'importance des règlements. C'est aussi grâce à notre bilan de sécurité.

Pour conclure, j'aimerais vous remercier ainsi que le comité. Je vais céder la parole à Christopher. Merci.

La présidente : Vous avez la parole.

Christopher Wilkie, directeur général, Secteurs commerciaux, Affaires mondiales Canada : Je suis très heureux de comparaître devant vous aujourd'hui pour parler un peu de notre part du gâteau à Affaires mondiales Canada et des meilleures perspectives en matière de compétitivité. Nous déployons notamment des efforts en ce sens grâce à nos exportations à l'étranger. Nous le faisons aussi en collaborant

As with all agricultural commodities, given the close relationships with agricultural partners and stakeholders, AAFC, that's Agriculture and Agri-Food Canada, is the departmental lead on international business development in the agricultural and agri-food sector. It performs these functions through its international affairs branch, of which Marco is a member, led by assistant deputy minister and also by 35 AAFC trade commissioners in priority markets who are co-located with us at Global Affairs Canada offices abroad.

In addition to AAFC trade commissioners, GAC's Trade Commissioner Service, the TCS, devotes resources to support the agriculture and agri-food sector. Again, these resources work closely with AAFC trade commissioners to further Canadian exports, in particular, in markets where there is no AAFC representation on the ground. In many instances they are trade commissioners who work in some of our smaller offices and cover multiple sectors, ag being one.

How do we work with AAFC? The allocation of these resources is determined in response to the ebb and flow of client demand and market opportunity. The total number of TCS trade commissioners working in support of this sector fluctuates regularly and we consult closely on this.

Currently, we have the equivalent of 63 GAC trade commissioners covering the agriculture and agri-food file in our 160 offices abroad. That sounds a little bit confusing, but, as I noted, some of the trade commissioners may spend half of their time or a proportion of their time on agriculture. There is agriculture representation throughout our network and, of course, that is a supplement to the 35 full-time ag commissioners from AAFC.

As I noted, the two departments work closely together to ensure strong international business development coordination in the sector. I have responsibility for coordinating engagement from the TCS side. We meet regularly with AAFC colleagues to discuss how to optimize all aspects of our collaborative work. This can include foreign direct investment attraction, innovation and cooperation between our regional offices across Canada, as well as increasingly trade diversification. That imperative has made itself apparent over the last several years.

étroitement avec les gens d'AAC, de l'ACIA ainsi qu'avec d'autres personnes. J'aimerais décrire un peu comment nous nous y prenons.

Comme pour tous les produits agricoles, compte tenu des relations étroites avec des partenaires et des intervenants du secteur agricole, AAC, c'est-à-dire Agriculture et Agroalimentaire Canada, est le chef de file du développement du commerce international dans le secteur agricole et agroalimentaire. Il accomplit cette fonction au sein de sa direction des affaires internationales — Marco en fait partie — qui est dirigée par le sous-ministre adjoint et qui comprend aussi 35 délégués commerciaux d'AAC dans des marchés prioritaires qui partagent avec nous des bureaux d'Affaires mondiales Canada à l'étranger.

En plus des délégués commerciaux d'AAC, le Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada, le SDC, consacre des ressources humaines pour soutenir le secteur agricole et agroalimentaire. Une fois de plus, ces personnes travaillent étroitement avec les délégués commerciaux d'AAC pour favoriser les exportations canadiennes, notamment dans des marchés où AAC n'est pas représenté sur le terrain. Dans bien des cas, des délégués commerciaux travaillent dans certains de nos petits bureaux et couvrent de nombreux secteurs, dont l'agriculture.

Comment travaillons-nous avec AAC? L'affectation de ces ressources est déterminée en fonction des fluctuations de la demande et des débouchés. Le nombre total de délégués commerciaux du SDC qui travaillent pour soutenir ce secteur fluctue régulièrement, et nous menons des consultations étroites à cet égard.

À l'heure actuelle, nous avons l'équivalent de 63 délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada qui se penchent sur le dossier de l'agriculture et de l'agroalimentaire dans nos 160 bureaux à l'étranger. Cela semble un peu déroutant, mais, comme je l'ai mentionné, certains des délégués commerciaux consacrent peut-être la moitié de leur temps ou une partie de leur temps à l'agriculture. Le secteur agricole est représenté partout dans notre réseau et, bien entendu, cela s'ajoute aux 35 délégués agricoles à temps plein d'AAC.

Comme je l'ai mentionné, les deux ministères collaborent étroitement pour assurer une solide coordination du développement du commerce international dans le secteur. Je suis chargé de coordonner la participation du SDC. Nous rencontrons régulièrement des collègues d'AAC pour discuter de la façon d'optimiser tous les aspects de notre travail de collaboration. Il peut être question d'attirer des investissements étrangers directs, d'innover et de collaborer en ce sens entre nos bureaux régionaux au Canada, sans oublier nos efforts de diversification commerciale accrue. Cet impératif est devenu apparent au cours des dernières années.

My colleagues at Global Affairs Canada with responsibility for each of these areas join me in our meetings with AAFC when we have issues to discuss related to their files. The last time we had a formal coordination meeting to address broader issues was on March 1; however, we are in contact with AAFC on a daily basis across all of these files.

A key area of focus recently has been expanding access to AAFC colleagues to our business planning system at GAC, which is known as Strategia. That covers everything that our mission does in a foreign market, whether it be trade, development or foreign affairs. The client management system, known as TRIO, which is what we at Trade Commissioner Service use, is also open to AAFC colleagues, and we also collaborate in this system as well.

Strategia is a business planning tool, as I've said, which our offices abroad use to outline their strategies for the year across all business lines. It includes the initiatives, the budget requests and resource allocation decisions, as well as identifying appropriate key performance indicators to measure results.

AAFC access to Strategia has been critical in ensuring coordination between the department and the Trade Commissioner Service in supporting joint promotion initiatives abroad. One example is the 2019-20 business plan developed by the trade program at the embassy of Canada in Tokyo. AAFC has provided input on the business plan through Strategia for this year on specific initiatives, and also used Strategia as a platform to allocate AAFC resources to support specific initiatives. For those projects funded by AAFC is that department approves these initiatives. All of this is done online through Strategia, which ensures there is clear coordination that leads to strong, unified business plans between our two departments.

TRIO, as I've noted, is the Trade Commissioner Service's client management system, which is used to track services provided to our clients and interactions that we have with them. It is also used to track business leads that the trade commissioners have generated, and foreign direct investment projects, the targeting of foreign companies for purposes of investment attraction.

AAFC access to TRIO and the critical data that it holds is used to help determine where AAFC allocates its trade commissioners internationally. By having access to TRIO's list of agri-food companies that are clients of the Trade Commissioner Service

Mes collègues d'Affaires mondiales Canada qui sont responsables de tous ces domaines se joignent à moi à nos réunions avec AAC lorsque nous devons discuter de questions liées à leurs dossiers. Notre dernière réunion officielle de coordination pour discuter de questions plus vastes a eu lieu le 1er mars. Nous communiquons toutefois quotidiennement avec AAC au sujet de tous ces dossiers.

Une des questions à laquelle nous avons accordé une grande attention dernièrement est celle de l'accès pour nos collègues d'AAC à notre système de planification des activités à Affaires mondiales Canada, le système Strategia. Ce système comprend tout ce que notre mission fait dans un marché étranger, qu'il soit question de commerce, de développement ou d'affaires étrangères. Nos collègues d'AAC ont aussi accès au système de gestion des clients, le système TRIO, que nous utilisons au Service des délégués commerciaux. Nous collaborons également ainsi.

Strategia est un outil de planification des activités, comme je l'ai dit, que nos bureaux à l'étranger utilisent pour présenter leurs stratégies pour l'année dans tous les secteurs d'activités. Il comprend les initiatives, les demandes budgétaires et les décisions concernant l'affectation des ressources. Il donne aussi les indicateurs de rendement clés qui doivent être employés pour mesurer les résultats.

L'accès à Strategia pour AAC s'est révélé d'une importance cruciale pour assurer la coordination entre le ministère et le Service des délégués commerciaux dans le but de soutenir des initiatives conjointes de promotion à l'étranger. Il y a par exemple le plan d'activités de 2019-2020 élaboré par les responsables du programme commercial de l'ambassade du Canada à Tokyo. AAC a contribué à l'élaboration, à l'aide de Strategia, du plan d'activités annuelles pour certaines initiatives, et le ministère s'est également servi de Strategia comme plateforme pour affecter des ressources d'AAC dans le but de soutenir des initiatives. Pour ces projets financés par AAC, le ministère approuve ces initiatives. Tout cela est fait en ligne à l'aide de Strategia, qui garantit une coordination manifeste se traduisant par de solides plans d'activités unifiés entre nos deux ministères.

TRIO, comme je l'ai mentionné, est le système de gestion des clients du Service des délégués commerciaux. Il permet de faire un suivi des services offerts à nos clients et des interactions que nous avons avec eux. Le système sert aussi à faire un suivi des occasions d'affaires que les délégués commerciaux ont créées et des projets d'investissement étranger direct, qui consistent à cibler des entreprises étrangères dans le but d'attirer des investissements.

L'accès d'AAC à TRIO et aux données essentielles du système aide à déterminer à quels endroits dans le monde AAC enverra ses délégués commerciaux. Grâce à l'accès dans TRIO à la liste des entreprises agroalimentaires qui sont des clients du

and AAFC trade commissioners and the markets in which they are served, AAFC has the raw data necessary to support the allocation of its international resources.

In addition, AAFC access to TRIO allows it to monitor KPIs, key performance indicators, and successes for the purpose of reporting. This includes items for measurements such as economic outcomes facilitated, opportunities pursued, and the number of outcomes made by officers in the field.

This is just a glimpse into how the trade commissioner service and AAFC coordinate together to support Canadian agriculture and agri-food companies internationally. One stat I'd leave with you at the end and I'd be happy to talk about this in greater detail is that through cooperation over the two-year period from 2016 to 2018, we jointly provided 5,005 services to 1,458 agriculture and agri-food clients abroad. Thank you, Madam Chair.

The Chair: Thank you. Now we'll hear from the Canadian Border Services Agency.

Fred Gaspar, Director General, Commercial Program Directorate, Canada Border Services Agency: Thank you, Madam Chair. In light of the time, I will be brief.

Thank you for inviting the CBSA to participate in this committee's study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets. I'm here today with my colleague Doug Band, Director General of the CBSA's Trade and Anti-dumping Programs Directorate.

The agency is responsible for providing integrated border services across the functions of customs, enforcement of immigration and refugee policy, and food, plant and animal inspection. In doing so, we administer and enforce over 90 acts, regulations and international agreements on behalf of federal, provincial and territorial partners.

[*Translation*]

Our initial mandate remains the same. Our goal is to facilitate the entry of eligible low-risk travellers and goods, while preventing the entry of travellers and goods that are ineligible or that may pose a threat to Canada. However, border management is an increasingly dynamic and complex activity. To keep pace with this changing environment, the CBSA's commercial modernization agenda is guided by the principle of risk-based compliance. This principle involves identifying trends and patterns associated with high-risk behaviours and goods and focusing our enforcement activities on these risks. To that end,

Service des délégués commerciaux, des délégués commerciaux d'AAG ainsi que des marchés desservis, AAG possède les données brutes nécessaires pour appuyer l'affectation de ses ressources dans le monde.

De plus, l'accès d'AAG à TRIO permet au ministère de surveiller ses indicateurs de rendement clés, et les réussites pour l'élaboration de rapports. Cela comprend des éléments de mesure comme les retombées économiques facilitées, les occasions poursuivies et le nombre de résultats obtenus par les agents sur le terrain.

Ce n'est qu'un aperçu de la façon dont le Service des délégués commerciaux et AAC collaborent pour soutenir les entreprises agricoles et agroalimentaires canadiennes à l'échelle internationale. Je vais terminer en vous donnant un chiffre, et je serai heureux d'en parler plus en détail. Grâce à une collaboration sur une période de deux ans, de 2016 à 2018, nous avons offert conjointement 5 005 services à 1 458 clients du secteur agricole et agroalimentaire à l'étranger. Merci, madame la présidente.

La présidente : Merci. Nous allons maintenant entendre les représentants de l'Agence des services frontaliers du Canada.

Fred Gaspar, directeur général, Direction du programme commercial, Agence des services frontaliers du Canada : Merci, madame la présidente. Je serai bref, compte tenu de l'heure.

Merci d'avoir invité l'ASFC à participer à cette étude du comité sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux. Je suis accompagné aujourd'hui de mon collègue, Doug Band, qui est directeur général de la Direction des programmes et des droits antidumping de l'agence.

L'agence est responsable d'offrir des services frontaliers intégrés liés aux fonctions des douanes, d'exécution de la loi en matière d'immigration et de protection des réfugiés, ainsi que d'inspection des aliments, des végétaux et des animaux. Ce faisant, nous appliquons plus de 90 lois, règlements et accords internationaux au nom des partenaires fédéraux, provinciaux et territoriaux.

[*Français*]

Bien que notre mandat initial reste le même — soit celui de faciliter l'entrée des voyageurs et des marchandises à faible risque admissibles, tout en empêchant l'entrée des voyageurs et des marchandises inadmissibles ou qui peuvent représenter une menace pour le Canada —, la gestion des frontières est une activité de plus en plus dynamique et complexe. Pour suivre le rythme de ce milieu en évolution, le programme de modernisation du secteur commercial de l'ASFC repose sur le principe de la conformité fondée sur les risques, qui consiste à déterminer les tendances et les modèles associés aux

we analyze data, share information with our partners, simplify the client experience — for example, our single window initiative — and facilitate the entry of low-risk travellers and goods through our trusted traveller and trader programs. We use pre-arrival information and detection technology. We're strengthening compliance activities related to exports and revenue collection.

[*English*]

The CBSA's commercial and trade mandate has several objectives including but not limited to managing the movement of commercial goods into and out of Canada; ensuring importers and exporters understand and respect applicable Canadian trade laws and international agreements; and collecting the duties and taxes on imported goods owed to the Crown.

Commercial importations of food, plant and animal products are subject to the same reporting, accounting and release procedures as importations of any other commodity. They are, however, often subject to specific import requirements, such as permits, licences and supporting documents that aim to assist the agency in preventing diseases, pests and invasive species from entering the country, and protect Canada from potential threats to global biodiversity from the trade of endangered species.

The Canadian Food Inspection Agency, Environment and Climate Change Canada, and Fisheries and Oceans Canada establish the regulatory requirements for all food, plants and animals and related products entering or leaving the country. The CBSA enforces these requirements in partnership with these other government departments in both the traveller and commercial streams of our business, inclusive of the land, air, marine, rail, international mail and courier streams.

Importers are required to educate themselves on the specific requirements for the product they are bringing into Canada. In many cases, importers must comply with more than one Canadian act and/or regulation. To assist importers, the CBSA has set up a *Step-by-Step Guide to Importing Commercial Goods Into Canada* on its website, as well as a link to CFIA's Automated Import Reference System, or AIRS. The CFIA's AIRS system provides importers with the requirements for CFIA-regulated commodities.

comportements et aux marchandises à risque élevé et à centrer nos activités d'exécution de la loi sur ces risques. Pour ce faire, nous analysons des données, nous échangeons des renseignements avec nos partenaires, nous simplifions l'expérience clientèle — par exemple, notre initiative de guichet unique —, et nous facilitons l'entrée des voyageurs et des marchandises à faible risque au moyen de notre série de programmes destinés aux voyageurs et aux négociants dignes de confiance. Nous utilisons l'information préalable à l'arrivée et des technologies de détection. Nous renforçons les activités de conformité relatives aux exportations et au recouvrement des recettes.

[*Traduction*]

Le mandat commercial de l'ASFC comporte plusieurs objectifs, notamment gérer la circulation des marchandises commerciales entrant au Canada et en sortant; faire en sorte que les importateurs et exportateurs comprennent et respectent les accords internationaux et les lois commerciales applicables au Canada; et percevoir les droits et les taxes payables à l'État sur les marchandises importées.

Les importations commerciales d'aliments, de végétaux et d'animaux sont assujetties aux mêmes procédures de déclaration en détail et de mainlevée que les autres marchandises. Toutefois, ces marchandises sont souvent assujetties à des exigences d'importation précises, comme des permis, des licences et des documents à l'appui, qui visent à aider l'agence à prévenir l'entrée de maladies, d'organismes nuisibles et d'espèces envahissantes au Canada, ainsi qu'à protéger le pays contre des menaces à la biodiversité mondiale associées au commerce des espèces en voie de disparition.

L'Agence canadienne d'inspection des aliments, Environnement et Changement climatique Canada ainsi que Pêches et Océans Canada établissent les exigences réglementaires visant l'ensemble des aliments, des plantes, des animaux et des produits connexes qui entrent au pays ou qui en sortent. L'ASFC veille au respect de ces exigences en partenariat avec ces autres ministères dans la filière des voyageurs et le volet commercial de nos activités, ce qui comprend les activités terrestres, aériennes, maritimes, ferroviaires ainsi que les secteurs des services postaux et de messageries internationaux.

Les importateurs doivent se renseigner sur les exigences précises applicables aux produits qu'ils font venir au Canada. Dans bien des cas, les importateurs doivent respecter plusieurs lois et règlements canadiens. Pour les aider, l'ASFC a publié sur son site web le *Guide, étape par étape, sur l'importation de marchandises commerciales au Canada* ainsi qu'un lien vers le Système informatisé de référence à l'importation de l'agence, le SARI. Le SARI présente aux importateurs les exigences relatives aux produits réglementés par l'ASFC.

In its enforcement of food, plant and animal legislation and regulations, the CBSA has a number of tools at its disposal. Under the Customs Act, Border Services officers may detain any goods and refer them to the appropriate authority to be dealt with or refuse the entry of any prohibited goods, unless the prescribed conditions, such as import permits, are met. The CBSA may also issue agriculture and agri-food administrative monetary penalties for violations of the CFIA's legislation, including the Health of Animals Act and the Plant Protection Act. These penalties are designed to deter non-compliance and enforce mandated regulatory requirements with the program legislation.

[*Translation*]

Madam Chair, the objective of the CBSA's food, plant and animal program is to protect the health of Canadians and support Canada's competitiveness by ensuring food safety and environmental protection and by preventing the importation of ineligible food, plants, animals and related products.

[*English*]

That concludes my remarks. I'd be happy to answer any questions the committee may have.

The Chair: We're a little pressed for time this evening. I'll ask people to come with their best question first. Ask your question and state to whom you are directing it so that we don't have all four necessarily having to answer the same question.

Senator Doyle: Mr. Valicenti, I will take you back to your presentation, the bottom of page 3. Maybe you can educate me a little bit on R&D. You said Canada is lagging far behind global competitors in R&D intensity for food manufacturing.

I had a note that said a very small percentage of R&D investment actually results in commercialization at 3 per cent. What causes that? How do we compare with, say, the U.S.? What is the cost? Is R&D not what it should be? Educate me a little bit on that, please.

Mr. Valicenti: I will give a couple of examples. Whether we take the U.S. or the Netherlands, in both instances, they spend probably four times more in the context of research and development than we do. The Netherlands, if you think about the country itself, is fairly small, but they have a great ability to engage actively between industry, government and academia in defining the priorities, again, that the industry feels need to be

Pour faire respecter la législation et les règlements sur les aliments, les plantes et les animaux, l'ASFC a un certain nombre d'outils à sa disposition. En vertu de la Loi sur les douanes, les agents des services frontaliers peuvent retenir toute marchandise et saisir l'administration compétente du dossier ou refuser l'entrée de toute marchandise prohibée à moins que les conditions prescrites, comme les licences d'importation, soient satisfaites. L'ASFC peut également imposer des sanctions administratives pécuniaires pour les produits agricoles et agroalimentaires en cas d'atteinte aux lois et aux règlements de l'agence, comme la Loi sur la santé des animaux et la Loi sur la protection des animaux. Ces sanctions visent à décourager la non-conformité et à faire respecter les exigences réglementaires découlant du mandat au moyen de la législation frontalière.

[*Français*]

Madame la présidente, l'objectif du Programme des aliments, des végétaux et des animaux (AVA) de l'ASFC est de protéger la santé des Canadiens et d'appuyer la compétitivité du Canada en veillant à la salubrité des aliments et à la protection de l'environnement, et en empêchant l'importation d'aliments, de végétaux, d'animaux et de produits connexes inadmissibles.

[*Traduction*]

Voilà qui met fin à mes observations. Je serai heureux de répondre aux questions du comité.

La présidente : Nous sommes un peu pressés ce soir. Je vous demanderais de commencer par vos meilleures questions. Posez votre question et indiquez à qui elle s'adresse puisque les quatre témoins ne devront pas nécessairement y répondre.

Le sénateur Doyle : Monsieur Valicenti, je reviens à votre exposé, au haut de la page 4. Vous pouvez peut-être me renseigner un peu sur la recherche et développement. Vous dites que le Canada accuse un grand retard sur ses concurrents mondiaux en matière d'importance accordée aux activités de recherche et développement dans la fabrication de produits alimentaires.

J'avais une note qui disait qu'un très petit pourcentage, soit 3 p. 100, des investissements en recherche et développement se traduit par la mise en marché de produits. Qu'est-ce qui explique cela? Où nous situons-nous par rapport, disons, aux États-Unis? Quel est le coût? La recherche et le développement ne sont-ils pas ce qu'ils doivent être? Je vous prie de me renseigner un peu là-dessus.

M. Valicenti : Je vais vous donner quelques exemples. Qu'il s'agisse des États-Unis ou des Pays-Bas, dans les deux cas, ils dépensent probablement quatre fois plus d'argent que nous dans le domaine de la recherche et développement. Les Pays-Bas, quand on pense au pays proprement dit, sont plutôt petits, mais ils ont une grande aptitude à mobiliser activement l'industrie, le gouvernement et le milieu universitaire pour définir les priorités

tackled. We don't see as much of that in Canada. We have a tremendous number of assets, whether you're talking about university institutions that have food science programs, some provincial food tech centres, the federal government and some of our research stations, we have some great assets out there that are doing research and development, and innovation, to increase productivity. We're not seeing the collaboration or the discussion among them in the sense of moving forward as an industry, as a collective.

We talk about culture of innovation. One of the things the Economic Strategy Tables talked about was the need to reduce the fragmentation in the sector. To coordinate and ensure that there's collaboration among what I'll call science assets across the country so that, first, they understand what they're doing; second, the industry can acknowledge that there are those assets that might be able to help them in that area; and third, to ensure that even if it's — in some cases, they're concerned about privacy and competitive advantage over their competitors, but I think even in the pre-competitive state, they should be looking at areas of collaboration and innovation.

We're not seeing that expansion like they do in the Netherlands or the U.S.

They are spending more money. There is a need to engage actively. That's something we're trying to promote in ensuring collaboration across the country.

Senator Doyle: We probably need to spend more than what we're currently spending on R&D. You mentioned $179 million. Do we need a bigger investment in R&D to achieve the numbers we need to achieve?

Mr. Valicenti: We're spending a significant amount of money in innovation. We're saying that we need to ensure we're connecting the dots — connecting the research programs to the industry, and that the industry is defining a need that others are actioning, whether it's academia, the federal government or others.

There is a significant amount of investment that we're providing through federal programming, as well.

Senator Doyle: Thank you.

Senator Kutcher: Thank you very much. SMEs make up the lion's share of the food and beverage industry. What challenges do they face that are different than those faced by LEs, both in R&D and export market development? How are those being addressed?

auxquelles, encore une fois, l'industrie estime qu'il faut s'attaquer. Nous ne voyons pas cela autant au Canada. Nous avons un très grand nombre de ressources, qu'il s'agisse des universités qui ont des programmes en sciences de l'alimentation, de centres provinciaux de haute technologie alimentaire, du gouvernement fédéral et de certains de nos centres de recherche, qui mènent des activités de recherche et développement, qui innovent et qui accroissent la productivité. Nous ne voyons toutefois pas de collaboration ou de discussion entre ces établissements pour ce qui est de faire progresser collectivement l'industrie.

Nous parlons de la culture de l'innovation. L'un des sujets abordés à la Table de la stratégie économique était la nécessité de réduire la fragmentation dans le secteur. Il faut coordonner et assurer une collaboration dans ce que j'appellerai les ressources scientifiques d'un bout à l'autre du pays : premièrement, pour qu'elles comprennent ce qu'elles font; deuxièmement, pour que l'industrie reconnaisse qu'il y a ces ressources qui pourraient peut-être les aider dans ce domaine; et troisièmement, pour que cela se fasse même si dans certains cas, on a des préoccupations concernant la protection des renseignements personnels et la possibilité d'avantager des concurrents. Je crois toutefois que même avant de se livrer concurrence, on devrait se pencher sur des façons de collaborer et d'innover.

Nous ne voyons pas la croissance observée aux Pays-Bas ou aux États-Unis.

Ils dépensent plus d'argent. Une mobilisation proactive est nécessaire. C'est une chose que nous tentons de promouvoir pour assurer une collaboration d'un bout à l'autre du pays.

Le sénateur Doyle : Nous devions probablement dépenser plus que ce que nous dépensons actuellement en recherche et développement. Vous avez parlé de 179 millions de dollars. Devons-nous investir davantage pour parvenir aux chiffres auxquels nous devons parvenir?

M. Valicenti : Nous dépensons une somme considérable dans l'innovation. Ce que nous disons, c'est qu'il faut faire les rapprochements qui s'imposent entre les programmes de recherche et qu'il faut que l'industrie définisse un besoin auquel les autres donnent suite, que ce soit les universités, le gouvernement fédéral ou d'autres intervenants.

Nous investissons également une somme considérable au moyen de programmes fédéraux.

Le sénateur Doyle : Merci.

Le sénateur Kutcher : Merci beaucoup. Les PME constituent la majeure partie de l'industrie des aliments et des boissons. En quoi les difficultés auxquelles elles font face diffèrent-elles de celles des grandes entreprises, tant pour ce qui est de la recherche et développement que du développement des marchés d'exportation? Comment y font-elles face?

Mr. Valicenti: I'll start, and then I'll ask my colleagues to interject.

In the context of the SMEs, they're smaller; they're more nimble but yet don't have the capacity to understand full international markets. If they're thinking about looking at the EU market, do they understand consumer trends? Do they understand distribution channels? Do they understand what it takes to be successful in the European market? We're trying to connect them through our trade commissioners on the ground to give them some of that advice, as Christopher talked about.

The larger companies have that ability. We see that through their networks. Whether they have a distribution office in Europe or the U.S., they have more resources at their disposal. We're trying to tackle some of the capacity issues with the small- and medium-sized enterprises. We do that through our regional network, domestically. They can go and talk to a regional office, either at Agriculture and Agri-Food Canada or at Global Affairs Canada to say, "I'm thinking of exporting to this market. Can you give me some perspectives, advice and strategies to engage there?"

They need a bit more hand-holding. We have some tools that we need to try to tackle and engage.

I indicated that 71 per cent of our exports are to the U.S. It's closer, there are no language barriers, they understand pricing, shelf life is similar and regulatory framework is similar. It's easier for them. We see it as a stepping stone. They go to the U.S., see it as a stepping stone, build their network and then look at other markets abroad, whether it's in Europe, Asia or other areas.

There are specific tools that we use. For example, in agriculture, we have trade shows that many of the SMEs use to build their networks and importer base, again, to try to promote their products. We have different tools. There are some capacity issues, and it's a matter of engaging.

I don't know if either Daniel or Christopher want to add to that.

Mr. Miller: There are three areas I think might be relevant to your question.

M. Valicenti : Je vais commencer, et je demanderai ensuite à mes collègues d'intervenir.

Les PME, de plus petite taille, sont plus souples, mais n'ont pourtant pas la capacité de comprendre parfaitement les marchés internationaux. Dans le cas du marché de l'Union européenne, comprennent-elles les tendances de consommation? Comprennent-elles les canaux de distribution? Savent-elles ce qu'il faut pour réussir sur le marché européen? Nous essayons de les aiguiller grâce à nos délégués commerciaux sur le terrain qui leur fournissent une partie de ces renseignements, comme l'a dit Christopher.

Les grandes entreprises ont cette capacité. C'est ce que nous voyons grâce à leurs réseaux. Qu'elles aient ou non un bureau de distribution en Europe ou aux États-Unis, elles ont plus de ressources à leur disposition. Nous tentons de nous attaquer à une partie des problèmes de capacité des PME. Nous le faisons à l'aide de notre réseau régional, au pays. Elles peuvent s'adresser à un bureau régional, que ce soit à Agriculture et Agroalimentaire Canada ou à Affaires mondiales Canada, pour dire qu'elles envisagent des exportations vers ce marché, qu'elles veulent des points de vue, des conseils et des stratégies à cette fin.

Il faut les tenir un peu plus par la main. Nous avons des outils nécessaires pour tenter de nous attaquer au problème et d'assurer leur participation.

J'ai indiqué que 71 p. 100 de nos exportations étaient destinées aux États-Unis. Ce pays est plus rapproché et ne comporte pas de barrières linguistiques. Les Américains comprennent la façon dont nous établissons nos prix. La durée de conservation de leurs produits ressemble à celle de nos produits, tout comme leur cadre de réglementation ressemble au nôtre. Il est plus facile pour ces entreprises d'exporter leurs produits vers les États-Unis. Nous considérons ces exportations comme un tremplin. Ces entreprises font affaire avec les États-Unis et considèrent cela comme un tremplin. Elles développent leur réseau, puis elles envisagent d'exporter leurs produits vers d'autres marchés étrangers, qu'ils se trouvent en Europe, en Asie ou ailleurs.

Il y a des outils particuliers à notre disposition. Par exemple, dans le domaine agricole, il y a des foires commerciales que bon nombre de petites et moyennes entreprises utilisent pour développer leur réseau et leur base d'importation et, encore une fois, pour tenter de promouvoir leurs produits. Nous avons différents outils à notre disposition. Comme ces entreprises ont quelques problèmes de capacité, il faut se porter à leur rencontre.

Je ne sais pas si Daniel ou Christopher souhaite ajouter quelque chose.

M. Miller : À mon avis, pour répondre à votre question, il y a trois aspects qui pourraient être pertinents.

I didn't mention this in my remarks, but in my branch I am co-located with Agriculture in the sense that I have a colleague who sits with me and looks after the agriculture component for Marco. As part of that, we at the agency very much see the importance of understanding the market access side, as well as the regulatory side. Structurally, we are doing that within the CFIA and Agriculture.

There's also the importance of understanding that regulations can be complex. What we have been doing is similar to CBSA in making all of our guidance and regulations to allow people who want to do business in other countries to be aware of their obligations and what they need to do to get into those other countries.

For the Safe Food for Canadians Regulations that we put forward, I mentioned that the regulations came into effect on January 15. The regulations show more flexibility for companies under the $100,000 threshold in terms of the regulations. We have given them more time and provided more aids for them to make their plans to enter into markets, recognizing that in industry, no business starts out wanting to stay at $100,000. They want to grow. We have seen it as an important part of our escalation to provide them with the tools to do that at the agency.

Mr. Wilkie: Marco captured the dynamic very well with respect to SMEs in particular. They need more help in penetrating new markets. Larger firms have departments that can address some of the services that we provide. The services we provide are: market potential assessment to work with the firm on markets they have indicated an interest in; preparation for international markets; problem solving if we get to the point of actually exporting; and qualified contacts, because sometimes the ability to sell in foreign markets depends on an appropriate contact.

We work closely with clients. The regulatory and market access environment through our trade agreements is the water we all swim in. We must take that into account when we're performing the services for SMEs. That is where the rubber hits the road in terms of our services to Canadian firms and their ability to break into new markets, particularly abroad, which is increasingly an imperative for Canada.

Je ne l'ai pas mentionné au cours de mes observations, mais, à la direction générale, mon bureau est situé dans des locaux réservés à l'agriculture, en ce sens que le collègue qui est assis près de moi s'occupe du volet agricole pour le compte de Marco. Dans le cadre de ce travail, nous, les membres de l'agence, percevons l'importance de comprendre le secteur de l'accès aux marchés, ainsi que le secteur de la réglementation. D'un point de vue structurel, c'est ce que nous faisons au sein de l'ACIA et du ministère de l'Agriculture.

Il importe également de comprendre que la réglementation peut être complexe. Nous avons pris des mesures qui ressemblent à celles de l'ASFC, en rédigeant toutes nos lignes directrices et notre réglementation de manière à permettre aux gens qui souhaitent commercer avec d'autres pays de connaître leurs obligations et les mesures qu'ils doivent prendre pour avoir accès aux marchés de ces autres pays.

En ce qui concerne le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada que nous avons présenté, j'ai mentionné qu'il entrerait en vigueur le 15 janvier. Le règlement est plus souple pour les entreprises dont le chiffre d'affaires se situe sous le seuil de 100 000 $. Nous leur accordons davantage de temps, et nous leur offrons des services de soutien supplémentaires pour préparer leurs plans d'accès aux marchés. Nous reconnaissons ainsi qu'au sein de l'industrie, aucune entreprise n'amorce ses activités en espérant que son chiffre d'affaires ne dépassera pas 100 000 $. Toutes les entreprises souhaitent se développer. À l'agence, nous considérons qu'une part importante de la progression de notre intervention consiste à leur fournir les outils nécessaires pour atteindre cet objectif.

M. Wilkie : Marco a très bien saisi la dynamique des petites et moyennes entreprises, en particulier. Elles ont besoin d'une aide supplémentaire pour pénétrer les nouveaux marchés. Les grandes entreprises possèdent des divisions qui sont en mesure d'assurer la prestation de certains des services que nous offrons. Les services que nous offrons sont les suivants : l'évaluation du potentiel des marchés qui nous permet d'analyser avec l'entreprise les marchés à l'égard desquels elle a manifesté un intérêt; la préparation en vue d'accéder à des marchés internationaux; la résolution des problèmes d'exportation si nous parvenons à ce stade; et le contact avec des personnes-ressources qualifiées, parce que la capacité de vendre des produits dans certains marchés étrangers repose parfois sur la connaissance de personnes-ressources appropriées.

Nous travaillons étroitement avec les clients. L'environnement lié à la réglementation et à l'accès aux marchés négocié dans le cadre des accords commerciaux est celui dans lequel nous exerçons tous nos activités. Nous devons tenir compte de cela lorsque nous assurons la prestation des services destinés aux petites et moyennes entreprises. C'est ce qui importe en ce qui a trait aux services que nous offrons aux entreprises canadiennes

et en ce qui concerne leur capacité de pénétrer de nouveaux marchés, en particulier à l'étranger, ce qui est de plus en plus crucial pour le Canada.

Senator C. Deacon: My question is to the majority of the panel. I heard a lot of really great things from your presentations and a lot of effort being made to streamline and use new technologies to work together. The only key performance indicator I really care about honestly is the steady growth of high-value-added products in Canada and global markets from Canadian producers. In the meetings we've had, some of the witnesses we have heard from don't currently share the confidence that we're cooperating as well as I'm hearing at a federal level. In fact, it's hard to get decisions made, a single solution or get different agencies to work together.

Le sénateur C. Deacon : J'adresse ma question à la majorité des membres du groupe de témoins. Au cours de vos exposés, je vous ai entendu parler d'un grand nombre d'excellentes mesures et de nombreux efforts déployés pour simplifier le processus et pour utiliser de nouvelles technologies en vue de travailler ensemble. En toute honnêteté, le seul indicateur de rendement clé dont je me préoccupe vraiment, c'est la croissance stable des produits canadiens à forte valeur ajoutée sur les marchés canadiens et mondiaux. Au cours des séances qui ont eu lieu jusqu'à maintenant, certains des témoins que nous avons entendus n'étaient pas actuellement convaincus que nous collaborons aussi bien que ce que je vous entends dire à l'échelle fédérale. En fait, il est difficile de prendre des décisions, de trouver une solution unique et d'obtenir que les différents organismes travaillent ensemble.

As a result, their high-capital investments as producers and processors are generating a lower return than what might otherwise be possible if we had greater levels of cooperation.

Par conséquent, les fortes dépenses en capital des producteurs et des transformateurs donnent un rendement inférieur à celui qui pourrait être obtenu si le degré de coopération entre nous était supérieur.

I really want to get at what we can do to ensure that what I hear being said is actually coming to life a little more commonly from the perspective of companies and the businesses that are out there struggling to make their way through the red tape and all the different groups they have to work with. It's the only way we will compete.

Je veux vraiment savoir ce que nous pouvons faire pour nous assurer que les paroles que j'entends aujourd'hui se concrétisent un peu plus souvent, du point de vue des entreprises qui ont du mal à gérer les formalités administratives et l'ensemble des différents groupes avec lesquels elles doivent travailler. C'est la seule façon dont nous pourrons soutenir la concurrence.

I want to hear how much you're doubling down on this. As much as it has been good news tonight, we have not heard that at all. I challenge you now to say how you are going to double down and start to make a really big difference in uniting these dozens of areas of government that the individual has to keep trying to figure their way through with everybody saying to go somewhere else and talk to someone else. That's a tough question, but the contrast is stark from my standpoint.

Je veux entendre parler de la façon dont vous redoublez d'efforts à cet égard. Bien que les nouvelles que nous avons entendues ce soir soient bonnes, ce n'est pas du tout ce que nous avons entendu précédemment. Je vous mets maintenant au défi de nous expliquer comment vous redoublerez d'efforts et commencerez à réaliser de véritables progrès en vue d'obtenir un travail de concert de la part des dizaines de secteurs gouvernementaux avec lesquels les gens doivent sans cesse tenter de composer, alors que tous les intervenants leur disent de consulter un autre groupe ou de parler à quelqu'un d'autre. C'est là une question à laquelle il est difficile de répondre, mais, à mon avis, le contraste entre vos paroles et celles des autres intervenants est frappant.

Mr. Miller: I like tough questions. That's how we get better at dealing with these things.

M. Miller : J'aime bien les questions difficiles. C'est en y répondant que nous améliorons notre façon de gérer ces problèmes.

Let me give two examples of things you may be referring to. Recently, coming back from CETA discussions on meat access to Europeans and different products that want to go to Europe. It was a very successful meeting chaired by GAC with participation from AFC. We were there as the lead in the regulatory environment.

Permettez-moi de vous donner deux exemples des difficultés auxquelles vous faites peut-être allusion. Nous sommes revenus récemment d'une réunion liée à l'AECG pendant laquelle nous avons discuté de l'accès de la viande et de divers autres produits aux marchés européens. La réunion présidée par AMC, à laquelle AAC participait, a été couronnée de succès. Nous participions à

What was happening before we went there? The industry has not been able to take advantage of the quota they have, so that's part of the story. In terms of auditing the Europeans' system, we need to ensure our system is compatible with theirs with regard to safety requirements to go over into those markets.

I think we have worked well together in an example like that. I can give you another example as it relates to China and some of the stuff we have done there for access. The current situation is unique. It takes time to get into some of these markets. In the conversations, we can push hard on the Canadian side. It's the receptivity of other governments and industry as part of that. It's also important to look at things like logistics such as cold storage, other facilities and proper vendors and brokers. Chris can talk about what that means on the ground.

I think we can do better collectively. I think the agency has demonstrated its current realignment. I hear the frustrations every day from the regulatory people, and that's part of what our jobs are. It's very important that we tell the complete picture that there are things that we all collectively can do and are doing in those spaces and we will continue to do at the agency.

Senator C. Deacon: Does urgency require somebody owning the file more completely than is currently the case? It's Canada's largest commodity export industry and our largest manufacturing industry, but nobody owns the file.

Mr. Miller: From the regulatory side and the work that Chris and Agriculture would do to open up a market to develop it regarding regulations and the urgency on the agency, we prioritize by country. We use the prioritization tools that are out there. We are certainly putting all of our efforts into opening those markets.

Again, I would say we have to rely on the receptivity of those other countries to do what they want for businesses to get the logistics on the ground to be able to move their product in those countries.

la réunion en tant que chefs de file de l'environnement réglementaire.

Que se passait-il avant que nous nous rendions là-bas? L'industrie n'était pas en mesure de tirer parti de son contingent. C'est donc une partie de l'histoire. Pour avoir accès à ces marchés, nous devons soumettre le système européen à une vérification, et nous assurer que notre système est compatible avec le leur en ce qui concerne les exigences en matière de salubrité.

Je pense que nous avons bien travaillé ensemble dans un cas comme celui-là. Je peux vous citer un autre exemple qui a trait à la Chine et à certaines des mesures que nous avons prises là-bas pour favoriser l'accès. La situation actuelle est particulière. L'accès à certains de ces marchés exige beaucoup de temps. Au cours des conversations, nous pouvons exercer de fortes pressions du côté des Canadiens. Une partie des résultats dépend de la réceptivité des autres gouvernements et de l'industrie. De plus, il importe d'examiner des aspects comme la logistique, notamment l'entreposage à froid, d'autres installations ainsi que des fournisseurs et des courtiers appropriés. Chris peut parler de ce que cela signifie sur le terrain.

Je crois que, collectivement, nous pouvons faire mieux. J'estime que l'agence a démontré sa restructuration actuelle. J'entends quotidiennement les frustrations des responsables de la réglementation, et cela constitue une partie de notre travail. Il importe énormément que nous décrivions la situation complètement et que nous signalions qu'il y a des mesures que nous pouvons prendre collectivement à cet égard, des mesures que nous, les employés de l'agence, prenons et continuerons de prendre.

Le sénateur C. Deacon : En cas d'urgence, faut-il que quelqu'un soit plus complètement responsable du dossier qu'il l'est en ce moment? Il s'agit de la plus importante industrie exportatrice de produits et la plus importante industrie manufacturière du Canada et, pourtant, personne n'est responsable du dossier.

M. Miller : Du point de vue de la réglementation et du travail que Chris et le ministère de l'Agriculture accomplissent pour ouvrir un marché et le développer, nous, à l'agence, établissons des priorités en fonction des pays et de l'urgence. Nous utilisons les outils qui sont déjà à notre disposition pour établir ces priorités. Nous déployons certainement tous les efforts que nous pouvons pour ouvrir ces marchés.

Je dirais encore une fois que nous devons compter sur la réceptivité de ces autres pays, qui font ce qu'ils souhaitent pour établir la logistique dont les entreprises ont besoin pour exporter leurs produits dans ces pays.

Your question is extremely valid in that we can do better collectively. If there is anybody at the table who says we can't, then we've stopped trying and that's not what we are doing.

Mr. Valicenti: Through the Agri-Food Economic Strategy Tables, 15 wise business leaders basically gave us the road map. They talked about more agile regulations, increased infrastructure, both physical as well as digital, labour needs in the short and medium term, innovation and needing to be better at foreign direct investment.

In all those areas, many of us around this table have to play. That is the frame. That is the game plan. We work not only with CFIA in the context of regulations, but we work with colleagues from DFO, Health Canada and the pest management regulatory agency all in driving to look at increasing export sales.

We have been told we need a more agile framework. How do we play and engage together in some of these topics? If we think about market diversification, we are active with ourselves, CFIA and Global Affairs. In the sense of infrastructure, it is engaging with provinces. We know there are dialogues and discussions from an interprovincial perspective and we are engaging on that.

I think the EST was interesting in the sense that the business leaders were saying these are the five areas we want you to work on collectively, and that has spurred additional growth internally to engage in those five areas. I would say in the last 18 months it has been really good to see the dialogue we are having, not only with industry in telling us their focus, but also dealing within government in the context of some of those issues and dealing with some of the challenges that the industry is facing. I think we are really pushing our approach.

Mr. Gaspar: We can point to some important efforts in that regard but mostly on the import stream. I mentioned in my comments the Single Window Initiative. It's an important one for the agency and it very much is premised on exactly what you mentioned, the need to provide that singular experience and to really own the experience. We've been at this for some time now. I'm pleased to report this year we are expected to bring to a close the delivery of a new portal whereby importers of products into Canada will be able to have single window shopping with regards to all the different rules they have to conform to, all the information draws. Different departments have different requirements of advanced information in order to bring products into Canada. That's really what this is intended to be is a single

Votre question est extrêmement pertinente, en ce sens que nous pouvons collectivement faire mieux. Si quelqu'un assis à la table soutient que nous ne pouvons faire mieux, c'est qu'il a cessé d'essayer, et ce n'est pas ce que nous faisons.

M. Valicenti : Par l'intermédiaire de la Table sectorielle de stratégies économiques sur l'agroalimentaire, 15 chefs d'entreprise éclairés nous ont essentiellement fourni une feuille de route. Ils ont parlé d'une réglementation plus souple, de l'accroissement des infrastructures tant physiques que numériques, de leurs besoins en main-d'œuvre à court et à moyen terme, de l'innovation et de la nécessité d'être meilleur dans le domaine des investissements directs étrangers.

Plusieurs d'entre nous assis à la table ont un rôle à jouer dans tous ces domaines. Voilà le cadre. Voilà le plan d'action. Dans le contexte de la réglementation, nous ne travaillons pas simplement avec l'ACIA. Nous collaborons également avec des collègues du ministère des Pêches et Océans, de Santé Canada et de l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire, tout cela dans le but d'accroître les exportations.

On nous a dit que nous avions besoin d'un cadre plus souple. Comment pouvons-nous jouer un rôle et travailler ensemble dans certains de ces secteurs? En ce qui concerne la diversification des marchés, nous participons activement à ces activités en collaboration avec l'ACIA et Affaires mondiales. En ce qui concerne les infrastructures, nous travaillons avec les provinces. Nous savons que des discussions à ce sujet ont lieu entre les provinces, et nous participons à celles-ci.

Je pense que la TSE était instructive, en ce sens que les chefs d'entreprise nous disaient qu'ils voulaient que nous travaillions collectivement dans ces cinq secteurs, et cela a provoqué une croissance interne supplémentaire pour nous permettre d'avoir des discussions liées à ces cinq secteurs. Je dirais qu'au cours des 18 derniers mois, il a été vraiment bien de voir le dialogue que nous avons noué non seulement avec l'industrie, qui nous indique ses priorités, mais aussi avec nos collègues gouvernementaux en vue de remédier à certaines des difficultés auxquelles l'industrie fait face. Je pense que nous insistons réellement sur l'adoption de notre approche.

M. Gaspar : Nous pouvons signaler quelques efforts importants qui ont été déployés à cet égard, mais surtout du côté des importations. Au cours de mes observations, j'ai mentionné l'Initiative du guichet unique. Cette initiative est importante pour l'agence, et elle part exactement du principe que vous avez mentionné, c'est-à-dire de la nécessité d'offrir une expérience unique et d'être vraiment responsable de cette expérience. Nous nous employons à offrir ce service depuis un certain temps maintenant, et je suis heureux de signaler que, cette année, nous nous attendons à mener à bien l'offre d'un nouveau portail où les personnes qui importent des produits au Canada auront accès à un guichet unique en ce qui concerne tous les différents règlements auxquels ils doivent se conformer et toutes leurs

form that they will be able to fill out and make their request for a release of goods.

On the export side we don't have similar programs because there are fewer sets of controls on export and they are more targeted and focused on certain products that are either in national security or other interests. With the demand it's perhaps not as great but we certainly are mindful of the requirement to cooperate as much as possible and investing in where and as appropriate.

Mr. Wilkie: Yes, we do have service standards as well. We know how important it is to respond effectively and quickly to client firms that have concerns in foreign markets. We work closely with our ag colleagues as I think I have described and we can always do better. It is a tough, competitive environment. I think many of the problems that firms have referred to more recently have been outside our domain but they are what we are dealing with at the pointy end when we're abroad. Numbers are great on exports to the EU, but there are individual commodities that have been hard hit and they are hard hit in areas that our representatives abroad have to deal with directly.

Can we do better? I think we've all agreed yes. Foreign markets are increasingly difficult to crack and I think we do a pretty good job, notwithstanding the fact that we can always do better.

The Chair: I will mix things up here a bit. We are going to bring our next panel to the table and leave the first panel intact.

We have with us tonight from Innovation, Science and Economic Development Canada Andrea Johnston, Assistant Deputy Minister for Innovation Canada; Mesmin Pierre, Director General, Trade-marks Branch, Canadian Intellectual Property Office; and Iyana Goyette, Deputy Director, Trademarks Branch.

Who is making the presentation?

Andrea Johnston, Assistant Deputy Minister, Innovation Canada, Innovation, Science and Economic Development Canada: I have remarks and my colleague Mesmin has remarks

demandes de renseignements à cet égard. Divers ministères ont diverses exigences en ce qui concerne les renseignements qu'ils doivent recevoir à l'avance en vue d'autoriser l'importation de produits au Canada. En réalité, cette initiative est censée fournir un formulaire unique que ces personnes seront en mesure de remplir pour demander la mainlevée des marchandises.

Du côté des exportations, nous ne mettons pas en œuvre des programmes semblables parce que les exportations sont assujetties à un moins grand nombre d'ensembles de mesures de contrôle et que ces mesures ciblent davantage certains produits qui sont liés à la sécurité nationale ou à d'autres intérêts. Compte tenu de la demande, le besoin est peut-être moins grand, mais nous sommes certainement conscients de la nécessité de collaborer dans la mesure du possible et d'investir, au besoin, dans les secteurs appropriés.

M. Wilkie : Oui, nous disposons aussi de normes de service. Nous savons à quel point il est important de répondre efficacement et rapidement aux questions des entreprises clientes qui ont des préoccupations liées à des marchés étrangers. Nous travaillons étroitement avec nos collègues du ministère de l'Agriculture, comme je crois l'avoir décrit, mais nous pouvons toujours faire mieux. C'est un milieu difficile et concurrentiel. Je crois que bon nombre des problèmes qui nous ont été renvoyés récemment ne correspondent pas à notre domaine de compétence, mais ce sont les problèmes auxquels nous faisons face dans le secteur spécialisé du commerce avec l'étranger. Les chiffres liés aux exportations vers l'Union européenne sont excellents, mais il y a certains produits et certains secteurs qui ont été durement touchés. Ce sont des problèmes que nos représentants à l'étranger gèrent directement.

Pouvons-nous faire mieux? Je crois que nous avons tous admis que c'était possible. Les marchés étrangers sont de plus en plus difficiles à pénétrer, mais j'estime que notre taux de réussite est plutôt élevé, en dépit du fait que nous pouvons toujours faire mieux.

La présidente : Je vais maintenant mélanger un peu les choses. Nous allons inviter notre prochain groupe de témoins à s'asseoir à la table sans demander au premier groupe de témoins de la quitter.

Nous accueillons ce soir des représentants d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada, notamment Andrea Johnston, sous-ministre adjointe, Innovation Canada; Mesmin Pierre, directeur général, Direction des marques de commerce, Office de la propriété intellectuelle du Canada; et Iyana Goyette, directrice adjointe, Direction des marques de commerce.

Qui fera l'exposé?

Andrea Johnston, sous-ministre adjointe, Innovation Canada, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : J'ai des observations à formuler, tout comme mon

as well. Thank you very much for the invitation on behalf of the ISED portfolio. I'm here to talk a little about the Strategic Innovation Fund, the government's Innovation Superclusters Initiative, and Marco talked about the Economic Strategy Tables so I will quickly go over that. Those are three key areas where we feel the Department of Innovation, Science and Economic Development have supported the value added in the food sector.

Launched as part of Budget 2017, the Innovation and Skills Plan represents a major redesign of innovation policy to support business R&D and commercialization. The Innovation Supercluster Initiative is a key component of the plan. The government is investing up to $950 million in large-scale collaborations between the private sector, academia and government to accelerate innovation by bringing industry partners together in new ways, challenge them to set the bar high and pursue priorities that will supercharge their local innovation ecosystems.

This industry-led program is of an unprecedented scale in Canada. On February 15, 2018, five superclusters were announced. These superclusters are expected to generate $50 billion in GDP and 50,000 jobs over the next 10 years, representing more than 450 businesses and 60 post-secondary institutions across Canada.

From West to East the successful superclusters are: the Digital Technology Supercluster based in British Columbia, the Protein Industries Supercluster based in the Prairie provinces, the Advanced Manufacturing Supercluster based in Ontario, the SCALE.AI Supercluster based in the Quebec-Windsor corridor and the Ocean Supercluster based in Atlantic Canada.

[*Translation*]

Our government is investing up to $153 million in the Protein Industries Supercluster. This supercluster will increase the value of key Canadian crops, such as canola, wheat and pulses. It will serve the expanding middle class in high-growth foreign markets. Through plant genomics that improve nutrition solutions and digital solutions from farm to fork, the supercluster will help Canada capture premium markets for its agribusiness and feed the world.

collègue Mesmin. Au nom du portefeuille d'ISDE, je vous remercie infiniment de votre invitation. Je suis ici pour parler brièvement du Fonds stratégique pour l'innovation, l'Initiative des supergrappes d'innovation du gouvernement et de la Tables sectorielles de stratégies économiques. Comme Marco a déjà parlé de cette dernière initiative, je la passerai en revue rapidement. Voilà, selon nous, les trois principaux secteurs dans lesquels le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique a appuyé la valeur ajoutée du secteur alimentaire.

Lancé dans le cadre du budget de 2017, le Plan pour l'innovation et les compétences représente un remaniement majeur de la politique d'innovation visant à appuyer la recherche et le développement ainsi que la commercialisation au sein des entreprises. L'Initiative des supergrappes d'innovation est l'un des principaux éléments du plan. Le gouvernement investit jusqu'à 950 millions de dollars dans des collaborations à grande échelle avec le secteur privé, les universités et les autres ordres de gouvernement afin d'accélérer l'innovation en réunissant les partenaires de l'industrie de nouvelles façons et afin de les mettre au défi de placer très haut la barre et d'établir des priorités qui dynamiseront leurs écosystèmes locaux en matière d'innovation.

Ce programme dirigé par l'industrie est d'une ampleur sans précédent au Canada. Le 15 février 2018, cinq supergrappes ont été annoncées. Nous nous attendons à ce que ces supergrappes ajoutent 50 milliards de dollars au PIB et créent 50 000 emplois au cours des 10 prochaines années, en représentant plus de 450 entreprises et 60 établissements d'enseignement postsecondaire implantés partout au Canada.

D'ouest en est, les supergrappes prospères sont les suivantes : la Supergrappe des technologies numériques établie en Colombie-Britannique, la Supergrappe des industries des protéines établie dans les provinces des Prairies, la Supergrappe de la fabrication de pointe établie en Ontario, la Supergrappe SCALE.AI qui s'étend dans le corridor Québec-Windsor et la Supergrappe de l'économie océanique qui est établi dans le Canada atlantique.

[*Français*]

Le gouvernement investit jusqu'à 153 millions de dollars dans la Supergrappe des industries des protéines. Cette supergrappe augmentera la valeur des principales cultures canadiennes comme le canola, le blé et les légumineuses et aidera la classe moyenne en expansion dans les marchés étrangers à forte croissance. Grâce à la génomique des végétaux, qui améliore les solutions de nutrition, et à des solutions numériques de la ferme à l'assiette, la supergrappe aidera le Canada à conquérir des marchés de prestige pour ses entreprises agricoles et à nourrir le monde.

[*English*]

Over five years the superclusters are expected to deliver collaborative projects and activities. For example, in PICs we expected to see ecosystem-wide benefits that include: new opportunities for Western Canadian entrepreneurs, researchers and students; capital investment, market and business development services to support the success of growth-oriented SMEs; and dedicated training that will grow the next generation of talent.

The superclusters are kicking into high gear. They are currently hiring staff, developing project selection processes and finalizing strategies. We can expect within the coming months the announcements of the PIC five-year supercluster strategy, a membership launch and a call out for projects.

[*Translation*]

I also want to take this opportunity to speak about two other initiatives that support the food processing industry. These initiatives are the Economic Strategy Tables and the strategic innovation fund.

[*English*]

As part of the Innovation and Skills Plan, six industry-led, sector-specific Economic Strategy Tables were created to identify innovation bottlenecks and further opportunities for supporting innovation across Canada's industries. These tables released the report in fall 2018 and outline specific targets and proposals.

It's worth mentioning that the Agri-Food Economic Strategy Tables was one of the six tables, demonstrating the strength and importance of this sector to the national economy. My colleague Marco talked a little bit about the recommendations, so I will not go forward in detail.

Another ISED initiative that supports the valued-added food sector is the Strategic Innovation Fund. This program takes a new approach to spurring innovation by supporting all sectors of the economy and strengthening supply chains. SIF, or the Strategic Innovation Fund, provides contributions of more than $10 million to firms across Canada. The program aims to encourage R&D to accelerate commercialization, facilitate the growth and expansion of firms in Canada, attract and retain large-scale investments in Canada and advance large-scale industrial research, development and technology demonstrations through high-impact collaborations.

[*Traduction*]

Au cours des cinq prochaines années, on s'attend à ce que les supergrappes donnent naissance à des projets et des activités de collaboration. Par exemple, dans les PIC, nous nous attendions à observer des avantages dans l'ensemble de l'écosystème qui comprenaient : de nouveaux débouchés pour les entrepreneurs, les chercheurs et les étudiants de l'Ouest canadien; des investissements de capitaux et des services de développement des marchés et des entreprises pour appuyer la réussite des petites et moyennes entreprises axées sur la croissance; et de la formation spécialisée pour produire la prochaine génération de talents.

Les supergrappes sont en voie de passer à la cinquième vitesse. Elles embauchent actuellement du personnel, élaborent des processus de sélection des projets et des stratégies de mise au point. Dans les mois à venir, nous pouvons nous attendre à ce que soient annoncés la stratégie quinquennale du PIC, le lancement d'un processus d'inscription et un appel de propositions pour des projets.

[*Français*]

J'aimerais aussi profiter de l'occasion pour parler de deux autres initiatives qui appuient l'industrie de la transformation des aliments, c'est-à-dire les Tables sectorielles de stratégies économiqueset le Fonds stratégique pour l'innovation.

[*Traduction*]

Dans le cadre du Plan pour l'innovation et les compétences, six Tables sectorielles de stratégies économiques dirigées par l'industrie ont été créées pour cerner les obstacles à l'innovation et de nouvelles occasions de soutenir l'innovation dans toutes les industries au Canada. Les tables ont publié un rapport à l'automne 2018, qui expose des cibles et des propositions.

Il convient de mentionner que parmi les six tables, il y avait la Table sectorielle de stratégies économiques sur l'agroalimentaire, ce qui témoigne de l'importance qu'a le secteur pour l'économie nationale. Puisque mon collègue, Marco, a parlé un peu des recommandations, je n'en parlerai pas en détail.

Une autre initiative d'ISDE qui appuie le secteur alimentaire à valeur ajoutée, c'est le Fonds stratégique pour l'innovation. Dans ce programme, on adopte une nouvelle approche pour stimuler l'innovation en appuyant tous les secteurs de l'économie et en renforçant les chaînes d'approvisionnement. Cette initiative fournit des contributions de plus de 10 millions de dollars à des entreprises partout au Canada. Le programme vise à favoriser les activités de R-D qui accéléreront la commercialisation; à faciliter la croissance et l'expansion des entreprises au Canada; à attirer et à conserver des investissements de grande envergure au Canada; et à faire progresser la recherche industrielle à grande

In December 2018, we launched a competition to develop and deliver a large-scale disruptive approach to automation and digital technologies within the agriculture and agri-food supply chain. This competition is now closed and successful applicants are expected to be announced this spring.

[*Translation*]

To reflect the importance of innovation in the food processing industry, Budget 2019 announced that the program will allocate $100 million to spur innovation in the food processing sector. We'll continue to work with our partners to identify eligible projects.

[*English*]

There are many other interesting areas that I could talk about within the portfolio such as the National Research Council that supports innovation and the value added as well as the regional development agencies, but I recognize the time. I thank you for the opportunity to present those three key initiatives.

The Chair: Thank you. We have a few people left over from the first round who have yet to ask a question.

Senator McIntyre: Thank you all for your fine presentations.

My question is directed to Mr. Valicenti. On page 2 of your opening remarks, in the section entitled "Recent Industry Performance and Structural Challenges," you mention that industry stakeholders have expressed concerns about challenges in accessing labour. That said, and as I understand it, there appears to be a labour shortage in the agricultural sector, primarily in light of the sectors unattractiveness, particularly due to the physical demands of the work, the seasonal nature of the work and the sometimes isolated locations of agricultural operations.

What factors account for the agricultural sector's unattractiveness to Canadian workers, and what measures could be taken to make the agricultural sector more attractive to Canadian workers?

Mr. Valicenti: My colleague talked about some of the recommendations that came out of the Economic Strategy Tables. It was very interesting to hear the dialogue among the business leaders. They weren't only talking about the current labour shortages. We can acknowledge that in the context of the

échelle, le développement et la démonstration de technologies grâce à des collaborations ayant des retombées considérables.

En décembre 2018, nous avons lancé un concours pour l'élaboration et la mise en œuvre d'une approche à grande échelle bousculant l'ordre établi dans le domaine de l'automatisation et des technologies numériques au sein de la chaîne d'approvisionnement du secteur agricole et agroalimentaire. Le concours est maintenant terminé et les demandeurs retenus devraient être annoncés ce printemps.

[*Français*]

Afin de tenir compte de l'importance de l'innovation dans l'industrie de la transformation des aliments, un investissement de 100 millions de dollars tiré du programme a été prévu dans le budget de 2019 pour stimuler l'innovation dans le secteur de la transformation alimentaire. Nous continuerons de travailler avec nos partenaires en vue de trouver des projets admissibles.

[*Traduction*]

Je pourrais vous parler de bien d'autres volets intéressants du portefeuille. Par exemple, il y a le Conseil national de recherches du Canada, qui appuie l'innovation et la valeur ajoutée, de même que les organismes de développement régional, mais je tiens compte du temps dont nous disposons. Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de présenter ces trois principales initiatives.

La présidente : Merci. Il reste encore quelques personnes qui voulaient poser des questions au premier tour.

Le sénateur McIntyre : Je vous remercie tous de vos bons exposés.

Ma question s'adresse à M. Valicenti. À la deuxième page de votre déclaration préliminaire, dans la partie intitulée « Rendement récent de l'industrie et défis structuraux », vous dites que les intervenants de l'industrie ont exprimé leurs préoccupations quant à l'accès difficile à la main-d'œuvre. Cela dit, et si je comprends bien, il semble que le secteur agricole fait face à une pénurie de main-d'œuvre, qui serait liée surtout au caractère peu attrayant du secteur en particulier parce qu'on parle d'un travail saisonnier, qui exige des efforts physiques, et parce que les exploitations agricoles se trouvent parfois dans des endroits isolés.

Quels facteurs font en sorte que le secteur agricole n'est pas attrayant pour les travailleurs canadiens, et quelles mesures peut-on prendre pour apporter des améliorations à cet égard?

M. Valicenti : Ma collègue a parlé de certaines des recommandations qui ont découlé de la Tables sectorielles de stratégies économiques. C'était très intéressant d'entendre les discussions des chefs d'entreprises. Ils n'ont pas discuté uniquement des pénuries de main-d'œuvre actuelles. Nous

processing sector, whether you are talking meat, or fish and seafood, we're seeing a high turnover specifically in the context of location and job satisfaction within those sectors.

It was also interesting that the Economic Strategy Tables also talked about some of the longer-term skills and development that are needed. If you think about new technologies, and you are thinking about robotics or automation, do graduates coming out of universities or colleges have the appropriate skill sets to meet the demand of where these new technologies are going in two, three or five years? We and our colleagues from ESDC, ISEDC and IRCC are looking at how we manage using new technologies and meeting some of the those labour challenges, and whether we have the right skill sets.

It's not just thinking about the here and now but also four to five years from now.

In the context of the shorter term, as part of Budget 2019, we saw an agriculture pilot announced. Also, as part of the provincial nominee program, additional spaces were provided through the IRCC and engaging with the provinces. I think we have seen successes in the past. We have seen, in Manitoba, for example, the work on meat processing, trying to define those labour gaps and looking at how we address some of those shortages through the Provincial Nominee Program or some of the pilots announced in Budget 2019.

The Chair: You may have a short question, Senator McIntyre, but we missed a preparation. I was not aware that Mr. Pierre from the Canadian Intellectual Property Office section was going to make a presentation.

Senator McIntyre: This question is directed to the Canadian Food Inspection Agency. This committee has learned that truckers currently wait a long time for the Canadian Food Inspection Agency to process trade data. As a result, they are delayed for hours at the border while their cargo is being cleared.

What inspection procedures must Canadian carriers undergo, and does the Canadian Food Inspection Agency have the necessary funding to perform its inspections in a reasonable period of time?

Mr. Miller: In terms of the question for the border, are you referring to coming into the country or leaving?

Senator McIntyre: Both.

pouvons reconnaître que dans le contexte du secteur de la transformation, qu'il s'agisse de la viande, des poissons ou des fruits de mer, nous observons un important roulement en particulier dans le contexte du lieu et du niveau de satisfaction au travail dans ces secteurs.

Il était également intéressant que les Tables sectorielles de stratégies économiques aient discuté également de certains des besoins en matière de compétences et de perfectionnement à long terme. Si l'on pense aux nouvelles technologies et à la robotique et à l'automatisation, est-ce que les diplômés qui sortent des universités et des collèges ont les compétences qu'il faut pour répondre à la demande quant à la direction qu'auront prise les nouvelles technologies dans deux, trois ou cinq ans? Nos collègues d'EDSC, d'ISDEC et d'IRCC et nous-mêmes examinons comment nous arriverons à utiliser les nouvelles technologies et à régler ces problèmes de main-d'œuvre, et si nous avons les bonnes compétences.

Il ne faut donc pas seulement réfléchir au présent, mais penser à ce qui se passera dans quatre à cinq ans.

À court terme, un projet pilote agricole a été annoncé dans le budget de 2019. De plus, dans le cadre du Programme des candidats des provinces, des places supplémentaires ont été créées par IRCC et avec la collaboration des provinces. Je crois qu'il y a eu des réussites par le passé. Nous avons vu, au Manitoba, par exemple, ce qui a été accompli pour la transformation de la viande. On a essayé de définir ces pénuries de main-d'œuvre et de voir comment il est possible de les combler dans le cadre du Programme des candidats des provinces ou de certains des projets pilotes qui ont été annoncés dans le budget de 2019.

La présidente : Vous pouvez poser une question brève, sénateur McIntyre, mais nous avons sauté un exposé. J'ignorais que M. Pierre, de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada, allait présenter un exposé.

Le sénateur McIntyre : Ma question s'adresse au représentant de l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Le comité a appris que les camionneurs doivent attendre longtemps en ce moment avant que l'agence traite les données commerciales, ce qui les oblige à attendre de longues heures aux frontières avant que leurs marchandises soient inspectées.

Quels sont les processus d'inspection auxquels sont soumis les transporteurs canadiens? L'Agence canadienne d'inspection des aliments dispose-t-elle du financement nécessaire pour mener à bien ses inspections dans des délais raisonnables?

M. Miller : Pour ce qui est de la frontière, parlez-vous des transporteurs qui arrivent au pays ou de ceux qui sortent du pays?

Le sénateur McIntyre : Les deux.

Mr. Miller: In terms of coming in, I'll rely on my colleague from CBSA to help out with an answer, because they are the ones that have the border control. They also operate with our air system and the required paperwork Fred talked about earlier.

In terms of inspection coming into the country, we work closely under regulatory cooperation with the United States to ensure that our regulations in certain areas — we work with industry on both sides of the border, with colleagues in the USDA, for example, to ensure we are streamlining where we can on regulations to minimize time. Paramount to everything is our safety.

We are also working toward moving electronically. One of the strategic priorities of the agency is around e-enablement in terms of electronic certificates we had talked about. We are currently working on that as a project to help with industry to be able to move cargo, whether at the borders or whatever mode of transportation it comes through into Canada.

Mr. Gaspar: For importers of food or any products, advanced commercial information is required before the commodity arrives at the border. In that case, I'm pleased to report that the vast majority receive machine or automated release notices back. The systems are fully automated.

If information we receive through our National Targeting Centre activities suggest that a certain shipment requires inspection or closer examination, then at that point, yes, they are referred to a secondary inspection. That can delay them.

In addition, there is the random check authority that border services officers have when they take note visually of anything that might cause concern. The vast majority of shipments coming into Canada are released automatically, based on the platform available for importers.

The Chair: Thank you. Mr. Pierre, please make your presentation.

Mesmin Pierre, Director General, Trade-marks Branch, Canadian Intellectual Property Office, Innovation, Science and Economic Development Canada: Thank you, Madam Chair and members of the committee, for your invitation to speak to you this evening on the geographical indication framework on Canada's Trade-marks Act.

By way of context Canadian Intellect Property is part of Innovation, Science and Economic Development Canada, and it is a special operating agency. We are responsible for the

M. Miller : En ce qui concerne l'entrée au pays, je vais laisser mon collègue de l'ASFC m'aider, car c'est l'ASFC qui s'occupe du contrôle frontalier. Elle collabore également avec notre secteur aérien et s'occupe de la paperasse dont Fred a parlé.

Pour ce qui est de l'inspection des marchandises qui entrent au pays, nous collaborons étroitement avec les États-Unis pour nous assurer que notre réglementation dans certains secteurs... Nous collaborons avec l'industrie des deux côtés de la frontière, avec des collègues du département de l'Agriculture des États-Unis, par exemple, pour simplifier le processus lorsque c'est possible pour réduire le temps. Ce qui passe avant tout, c'est notre sécurité.

De plus, nous travaillons au volet électronique. L'une des priorités stratégiques de l'agence concerne la prise en charge électronique pour ce qui est de la certification électronique dont nous avons parlé. C'est un projet visant à aider l'industrie à pouvoir transporter les marchandises, qu'il s'agisse des frontières, ou peu importe le mode de transport qui arrive au Canada.

M. Gaspar : Pour les importateurs d'aliments ou de n'importe quel autre produit, l'information préalable sur les expéditions commerciales doit être transmise avant que les marchandises arrivent à la frontière. Dans ce cas, je suis ravi de dire que la vaste majorité reçoit un avis de mainlevée automatisé. Les systèmes sont entièrement automatisés.

Si l'information que nous recevons dans le cadre de nos activités du Centre national de ciblage indique qu'il faut procéder à une inspection ou à un examen plus poussé d'un chargement, alors à ce moment-là, en effet, il sera soumis à une inspection secondaire. Cela peut retarder les choses.

De plus, les agents des services frontaliers sont autorisés à procéder à des vérifications aléatoires lorsqu'ils remarquent quoi que ce soit qui pourrait poser problème. La vaste majorité des chargements qui arrivent au Canada obtiennent automatiquement la mainlevée, du fait de la plateforme qui est accessible pour les importateurs.

La présidente : Merci. Monsieur Pierre, veuillez commencer votre exposé.

Mesmin Pierre, directeur général, Direction des marques de commerce, Office de la propriété intellectuelle du Canada, Innovation, Sciences et Développement économique Canada : Madame la présidente, mesdames et messieurs, merci de nous avoir invités à parler du cadre législatif des indications géographiques en vertu de la Loi sur les marques de commerce du Canada.

Afin de vous fournir le contexte dans lequel l'Office de la propriété intellectuelle évolue, il s'agit d'un organisme de service spécial qui relève d'Innovation, Sciences et

administration and processing of the greater part of intellectual property in Canada. The Trademarks Branch has the mandate to deliver high-quality and timely trademark rights to stakeholders, and includes administering the geographical indication system in Canada.

A geographical indication, commonly known as a GI, is a term used on goods that have a specific geographical origin and are said to possess qualities or characteristics that are essentially attributable to that place of origin. Well-known examples include Roquefort cheese, Champagne, Cognac, Parmigiano Reggiano, Scotch Whisky and Canadian Whiskey.

Canada has what is referred to as an open system, which means anyone can file the requests to have a geographical indication added to the Canadian list of protected terms. Those wishing to add a geographical indication on Canada's list must submit a request with all supporting documentation, and pay a $450 fee. The term of protection for geographical indication is unlimited. Those who hold the rights can prevent the use of that geographical location by others on goods or products that do not come from that region or location.

Products displaying a geographical indication tell consumers that the product is produced in a certain location and possesses qualities, a reputation or characteristics that can be attributed only to that place of production.

From this perspective, geographical indications can be beneficial to consumers by providing more information on the origin of products and their specifications. In Canada, geographical indications are governed by the Trade-marks Act. Under this legislation, the Minister of Industry is designated as the minister responsible.

On September 21, 2017, Canada expanded the system to include agricultural products and foods and added 172 geographical indications from the European Union as agreed to in the Canada-European Union Comprehensive Economic Trade Agreement Act. This agreement included obligations to recognize and protect a list of European Union geographical indications for agricultural products and food such as certain meats and cheeses.

Prior to September 21, 2017, Canada's system for the protection of geographical indications applied only to wines and spirits.

Développement économique Canada. Nous sommes responsables de l'administration et du traitement de la majeure partie de la propriété intellectuelle au Canada. La Direction des marques de commerce a le mandat d'accorder des droits de marques de commerce d'une qualité exemplaire et en temps opportun et inclut l'administration du régime des indications géographiques au Canada.

Une indication géographique est un terme utilisé afin de désigner certains produits qui ont une origine géographique spécifique et dont la qualité ou les caractéristiques seraient essentiellement attribuées à cette origine géographique. Le fromage Roquefort, le champagne, le cognac, le parmigiano reggiano, le Scotch Whisky, et le whisky canadien sont des exemples bien connus.

Le régime canadien est ce qu'on appelle un système ouvert, ce qui signifie que n'importe qui peut produire une demande d'inscription d'une indication géographique à la liste canadienne des termes protégés. Les personnes intéressées à faire inscrire une indication géographique sur la liste du Canada doivent produire une demande accompagnée de la documentation requise et payer des droits de 450 $. La durée de la protection d'une indication géographique est illimitée. Les titulaires des droits d'une indication géographique peuvent empêcher l'emploi de cette indication géographique par une tierce partie pour des produits qui ne proviennent pas de la région ou du territoire indiqué.

Les produits affichant une indication géographique précisent aux consommateurs que ces produits proviennent d'un certain territoire et possèdent les qualités, la réputation ou des caractéristiques qui peuvent seulement être attribuées à ce lieu de production.

De ce point de vue, les indications géographiques peuvent être bénéfiques pour les consommateurs en offrant plus de renseignements sur l'origine des produits et leurs caractéristiques. Au Canada, les indications géographiques sont régies par la Loi sur les marques de commerce. En vertu de cette loi, le ministre de l'Industrie est désigné comme ministre responsable.

Le 21 septembre 2017, le Canada a élargi le régime afin d'inclure des produits agricoles et des aliments, et a ajouté 172 indications géographiques provenant de l'Union européenne tel que convenu dans l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. Cet accord comprenait l'obligation de reconnaître et de protéger une liste d'indications géographiques de l'Union européenne pour des produits agricoles et des aliments, tels que certains fromages ou viandes.

Avant le 21 septembre 2017, le régime canadien de protection des indications géographiques ne s'appliquait qu'aux vins et spiritueux.

As of today, there are a total of 835 geographical indications on the Canadian list. These include 650 wines and spirits and 185 for agricultural products and food.

In closing, the administration of Canada's geographical indication system is divided between the Canadian Intellectual Property Office and Agriculture and Agri-Food Canada, as set out in a memorandum of understanding between the two organizations, which has been in place for 23 years, since 1996.

Under that memorandum, the Canadian Intellectual Property Office maintains the responsibility for administration of the geographical indication system, which includes the request, examination, publication, objection and listing processes. Agriculture and Agri-Food Canada provides the expertise and information to support the Canadian Intellectual Property Office in formulating recommendations on geographical indication requests.

The handout we have provided offers more information on how requests for the protection of geographical indications are processed in Canada.

I will take this opportunity to thank you, Madam Chair, for your attention, and the members. We are pleased to take your questions on this topic.

Senator R. Black: We heard, while we've been travelling with some of our witnesses, about interprovincial trade barriers and municipal barriers. I know you can't deal with municipal barriers, but what are we doing with interprovincial barriers, and how are we dealing with those issues?

Mr. Valicenti: Again, I don't want to sound like a broken record, but we got a lot of perspective from the Economic Strategy Tables and some of the areas they felt we needed to improve. One of the areas was increased momentum, increased emphasis on reducing some of those interprovincial barriers. For example, one area we talked about that came up with our food processing industry was product of Canada. Product of Canada is basically how much of the ingredients has to meet a certain threshold to be defined as a product of Canada.

We saw that there's a certain definition for the national, and then there are also provincial definitions. We're saying, "Why should they be different?" We heard from industry. I can say, just as an example, ourselves, AAFC, along with our Canadian Food Inspection Agency and industry are working to try to come to a different frame and a definition to help support domestic product marketing.

En date d'aujourd'hui, il y a en tout 835 indications géographiques sur la liste canadienne. Ce total inclut 650 vins ou spiritueux, et 185 produits agricoles ou aliments.

En terminant, l'administration du régime canadien des indications géographiques est partagée entre l'Office de la propriété intellectuelle du Canada et Agriculture et Agroalimentaire Canada, tel qu'il est énoncé dans le Protocole d'entente entre les deux organisations, qui est en vigueur depuis 23 ans, soit depuis 1996.

En vertu de ce protocole d'entente, l'Office de la propriété intellectuelle du Canada conserve la responsabilité de l'administration du régime des indications géographiques, ce qui comprend les demandes, l'examen, la publication, l'opposition et l'inscription à la liste, alors qu'Agriculture et Agroalimentaire Canada fournit de l'expertise et de l'information afin de soutenir l'Office de la propriété intellectuelle dans sa formulation de recommandations quant aux demandes d'indication géographique.

Vous trouverez davantage de renseignements dans le document que nous vous avons fourni sur le traitement des demandes de protection des indications géographiques au Canada.

Madame la présidente, mesdames et messieurs, je profite de l'occasion pour vous remercier de votre attention. Nous serons ravis de répondre à vos questions à ce chapitre.

Le sénateur R. Black : Nous avons voyagé et certains de nos témoins nous ont parlé des barrières commerciales interprovinciales et des barrières municipales. Je sais que vous ne pouvez pas parler des barrières municipales, mais que faisons-nous au sujet des barrières interprovinciales et comment nous attaquons-nous à ces problèmes?

M. Valicenti : Encore une fois, je ne veux pas ressasser la même chose, mais les Tables de stratégies économiques nous ont donné bon nombre de points de vue et elles ont parlé de certains des aspects à améliorer. Entre autres, il s'agit d'apporter un dynamisme, de mettre davantage l'accent sur la réduction de certaines de ces barrières interprovinciales. Par exemple, l'une des questions dont nous avons parlé et qui ont été soulevées concernant notre industrie de la transformation des aliments, c'est l'allégation Produit du Canada, qui est essentiellement la proportion des ingrédients qu'un produit doit contenir pour être défini comme un produit du Canada.

Nous avons vu qu'il existe une définition à l'échelle nationale et qu'il y a aussi des définitions provinciales. Nous nous demandons pourquoi elles doivent être différentes. L'industrie nous a donné son point de vue. Je peux dire, simplement à titre d'exemple, que nous, à AAC, ainsi que notre Agence canadienne d'inspection des aliments et l'industrie, travaillons pour en arriver à un cadre différent et à une définition pour soutenir la commercialisation des produits nationaux.

Just an example, that's one area that has different jurisdictions, different levels. Why? Creating challenges for the sector. Let's see if we can get ourselves in the room with industry and find a better approach. That is happening. We're looking at online consultations that are ongoing and closed, I believe, next week.

Senator R. Black: Is that a fix that's going to happen in a month, six months or five years?

Mr. Valicenti: I don't want to put any undue pressure on my colleagues from the CFIA. I know they are looking in the next few months. That's what we're talking about for that specific example.

Senator Oh: Thank you, witnesses. My question will be directed to the deputy minister. For you, looking at your Strategic Innovation Fund, SIF, you mentioned you have payable and nonpayable contributions for more than $1 million to firms across Canada in the industry and technology sectors. How do you classify "nonpayable"?

Ms. Johnston: The Strategic Innovation Fund is a new fund started in 2017. It's a fund that cuts across every economic sector in Canada. Basically, we negotiate with a company that has a project that we consider as transformative; so it has to be over $10 million. In that negotiation, we'll indicate, in addition to the R&D, how many jobs are you going to create? How many R&D collaborations are you going to have with universities? How many co-ops are you going to create? Based on all those additional considerations, we determine what would be repayable and nonrepayable. If there's a significant public benefit, then some of the contributions would be nonrepayable. If the benefit derived mainly to the company, then most of it would be repayable.

Senator Oh: This is only to the company, not to institutions, schools, learning centres?

Ms. Johnston: For the most part, the Strategic Innovation Fund is directed toward companies because it's meant to increase business R&D. There are some projects we have that are collaborative projects where we work with not-for-profits and academic institutions.

Senator Oh: For the Budget 2019, you announced the SIF was at $100 million. That is a lot of money.

Ms. Johnston: Yes.

Senator Oh: And to support innovation and the food-processing sector.

Simplement à titre d'exemple, c'est un volet qui a différentes compétences. Pourquoi? Créer des défis pour le secteur. Voyons voir si nous pouvons, avec l'industrie, trouver une meilleure démarche. Cela se passe. Nous voulons mener des consultations en ligne et je crois que ce sera conclu la semaine prochaine.

Le sénateur R. Black : Cela sera-t-il rectifié dans un mois, dans six mois ou dans cinq ans?

M. Valicenti : Je ne veux pas exercer des pressions indues sur mes collègues de l'ACIA. Je sais qu'ils visent les prochains mois. C'est ce dont nous parlons dans cet exemple.

Le sénateur Oh : Je remercie les témoins. Ma question s'adresse à la sous-ministre. Concernant le Fonds stratégique pour l'innovation, vous avez mentionné qu'il offre des contributions remboursables ou non remboursables de plus de 10 millions de dollars à des entreprises au Canada dans l'industrie et le secteur des technologies. Comment classez-vous « non remboursable »?

Mme Johnston : Le Fonds stratégique pour l'innovation est un nouveau fonds qui a été mis en place en 2017. C'est un fonds qui touche chaque secteur économique au Canada. Pour l'essentiel, nous négocions avec une entreprise qui a un projet que nous considérons comme étant transformateur; il faut que ce soit donc plus que 10 millions de dollars. Dans ces négociations, nous demandons à l'entreprise, en plus de la R-D, combien d'emplois elle va créer. Nous lui demandons combien de collaborations en R-D elle aura avec des universités et combien de programmes coop elle va créer? En fonction de tous ces autres facteurs, nous déterminons ce qui serait remboursable et ce qui serait non remboursable. S'il y a un avantage important pour le public, alors une partie des contributions ne sont pas remboursables. S'il s'agit surtout de l'entreprise, alors la contribution est en majeure partie remboursable.

Le sénateur Oh : C'est seulement pour l'entreprise, et non pour des institutions, des écoles ou des centres d'apprentissage?

Mme Johnston : Le Fonds stratégique pour l'innovation est destiné en majeure partie aux entreprises, car il vise à augmenter les activités de R-D des entreprises. Certains de nos projets sont des projets de collaboration dans lesquels nous travaillons avec des organismes à but non lucratif et des établissements universitaires.

Le sénateur Oh : Pour le budget de 2019, vous avez annoncé que le Fonds s'élevait à 100 millions de dollars. C'est beaucoup d'argent.

Mme Johnston : Oui.

Le sénateur Oh : Il appuie aussi l'innovation et le secteur de la transformation des aliments.

Ms. Johnston: It was just announced, as you know, in Budget 2019. Right now we'll be working with the industry sector to bring the people together so they can understand. We set the bar high for the Strategic Innovation Fund. They need to know the objectives of the Strategic Innovation Fund. We'll bring the industry associations, the companies, and then we'll have a discussion in terms of what the best projects are to move forward.

Senator Oh: How high is the funding?

Ms. Johnston: The minimum is ten, and there have been larger projects above $50 million. But on average they're between $20 million and $30 million.

[*Translation*]

Senator Miville-Dechêne: While I was listening to Mr. Pierre, I immediately thought of a recent news item in Quebec. I don't know whether you can answer my question. However, I'm asking the question because I find that it raises some fairly complex issues regarding the desires of consumers.

We learned, in quick succession, that the apples used to make our Canadian apple juice come from China, and that the chicken used to make Saint-Hubert chicken pies comes from Thailand.

I know that you aren't in charge of labelling. However, I've wondered a great deal about the following idea. If we have, as you say, trademarks — and I know this is a Canadian practice — with Chinese apples and Thai chicken, it's a little worrying for some consumers.

Shouldn't we know where our food comes from? Perhaps this would help us better promote it.

Mr. Pierre: As I said earlier in my presentation, our mandate is to give Canadian and foreign entrepreneurs the opportunity to register trademarks or geographical indications. The system really focuses on where products and food come from. Labelling is more a part of the mandate given to my colleagues here.

Our goal as administrators of the geographical indication system is really to create an effective system that provides this recommendation, depending on where the food comes from.

My colleagues may be able to give you more information about the different labelling regulations in place so that better information can be provided to consumers.

Mme Johnston : Cela vient tout juste d'être annoncé dans le budget de 2019, comme vous le savez. Nous travaillerons donc avec les gens du milieu afin de les réunir et de leur donner des explications. Nous plaçons la barre haut pour le Fonds stratégique pour l'innovation. Ils doivent connaître les objectifs du fonds. Nous inviterons donc des représentants des associations de l'industrie et des entreprises, puis nous discuterons des meilleurs projets à envisager.

Le sénateur Oh : Quelle est la hauteur du financement?

Mme Johnston : Le minimum est de 10, puis il y a les grands projets de plus de 50 millions de dollars, mais en moyenne, les projets seront de 20 à 30 millions de dollars.

[*Français*]

La sénatrice Miville-Dechêne : En écoutant M. Pierre, j'ai tout de suite pensé à une information qui a fait l'actualité au Québec tout récemment. Je ne sais pas si vous pouvez répondre à ma question, mais je la pose, parce que j'ai trouvé que cela nous ramenait à des questions assez complexes sur les désirs des consommateurs.

Nous avons appris, coup sur coup, que les pommes utilisées pour fabriquer notre jus de pommes canadien proviennent de la Chine, et que le poulet utilisé pour fabriquer les pâtés au poulet Saint-Hubert vient de la Thaïlande.

Je sais que ce n'est pas vous qui faites l'étiquetage, mais je me suis beaucoup interrogée sur cette idée que si on a, comme vous dites, des marques de commerce — et je sais que c'est une façon de faire canadienne —, avec des pommes chinoises et du poulet thaïlandais, c'est un peu inquiétant du point de vue de certains consommateurs.

Est-ce qu'on ne devrait pas savoir d'où proviennent les aliments que l'on mange? Cela nous permettrait peut-être de mieux les mettre en valeur.

M. Pierre : Comme je l'ai mentionné plus tôt dans mon exposé, notre mandat est d'offrir la possibilité aux entrepreneurs canadiens et aux entrepreneurs étrangers d'enregistrer des marques de commerce ou des indications géographiques. Le système est vraiment axé sur la provenance des produits et des aliments, et l'étiquetage est davantage un élément du mandat attribué à mes collègues ici présents.

Notre but, en tant qu'administrateurs du système d'indication géographique, est vraiment de créer un système efficace qui permet d'obtenir cette recommandation, selon la provenance des aliments en question.

Mes collègues seraient peut-être en mesure de vous donner plus d'information au sujet des différentes réglementations qui existent en matière d'étiquetage afin de transmettre une meilleure information aux consommateurs.

[*English*]

Mr. Miller: I didn't pick up all of the question. I want to make sure I'm precise on the answer.

Senator Miville-Dechêne: I'm a bit puzzled by the fact that we're talking about food and about having more value in the food. In some of our products, for example, apple juice, the apples often come from China and nothing is written on the packaging. We just had a big story in Quebec about the fact that in chicken pie from very the well-known producer St. Hubert, the chicken comes from Thailand and it's not written on the package. None of that is known.

If we want value added to our food, we also want to know where the ingredients come from. Are you interested in that problem? Do you think it's a problem? What can we do about it?

Mr. Miller: I had the opportunity of launching, back in 2013, the food labelling modernization within the agency. We did extensive consultations across the country. Country of origin was one of the issues that came up as part of that.

As part of the Safe Food for Canadians Regulations now, all countries that import into Canada are responsible for labelling requirements. Mesmin Pierre is here as part of the team that's now leading that work.

In terms of the identification of products and where the things are coming from, if it's manufactured or processed here, in terms of ingredients as part of what's there, there's the ingredients list but you don't have to specify where the ingredients come from in the ingredients list.

Senator Miville-Dechêne: Is this a problem, according to you?

Mr. Miller: I know that consumers are asking for more information, not less, around what they eat.

The other side of that coin is that industry also has concerns about the amount of labelling space they have on particular products in terms of packaging. What we've heard out of our consultation as we move forward to come to solutions on those very topics, I can speak about what that policy is currently. I think what you're talking about is our future. I think the on-demand convenience economy and people wanting to have more information about where their product comes from, geographical indicators, who makes it and what labour was involved is a very big trend in labelling around the world. The labelling space on a particular package is limited.

Senator Miville-Dechêne: Are you reviewing it?

[*Traduction*]

M. Miller : Je n'ai pas bien compris toute la question. Je veux m'assurer d'être précis dans ma réponse.

La sénatrice Miville-Dechêne : Je suis un peu confuse : on parle d'alimentation et d'ajouter de la valeur aux aliments. Pourtant, certains de nos produits, comme le jus de pommes, sont souvent fabriqués à partir de pommes importées de la Chine, et cela ne paraît pas du tout sur l'étiquette. Tout récemment, au Québec, on a beaucoup parlé du fait que le poulet des pâtés au poulet du producteur très connu Saint-Hubert vient de la Thaïlande, alors que ce n'est pas écrit sur l'emballage. Les consommateurs n'en savent rien.

Si nous voulons ajouter de la valeur à nos aliments, nous voulons aussi savoir d'où viennent les ingrédients. Est-ce que ce problème vous préoccupe? Croyez-vous que c'est un problème? Que pouvons-nous faire?

M. Miller : J'ai eu l'occasion de participer au lancement, en 2013, de la modernisation de l'étiquetage alimentaire au sein de l'agence. Nous avons mené de vastes consultations au pays. La question du pays d'origine a souvent été soulevée.

À l'heure actuelle, en vertu du Règlement sur la salubrité des aliments au Canada, tous les pays qui importent des aliments au Canada doivent respecter nos normes d'étiquetage. Mesmin Pierre, qui est ici, fait partie de l'équipe qui dirige ces travaux.

Pour ce qui est de l'identification des produits et de l'étiquetage de leur lieu d'origine, quand un produit est fabriqué ou transformé ici, les ingrédients qu'il contient doivent être mentionnés sur l'étiquette, mais il n'est pas nécessaire de préciser d'où ils viennent.

La sénatrice Miville-Dechêne : Est-ce un problème, selon vous?

M. Miller : Je sais que les consommateurs réclament plus d'information, pas moins, sur ce qu'ils mangent.

L'autre côté de la médaille, c'est que les entreprises sont limitées par l'espace dont elles disposent sur l'étiquette des produits. À la lumière de ce que nous avons entendu pendant nos consultations, dans notre recherche de solutions à ces enjeux mêmes, je peux vous parler de l'état actuel de la politique. Je pense que votre question porte davantage sur l'avenir. Je pense qu'à l'ère de l'économie à la demande, les gens veulent plus d'information sur la provenance de leurs produits, qu'ils veulent des indicateurs géographiques, savoir qui les a fabriqués, connaître les conditions de travail des travailleurs. C'est une très forte tendance dans le monde de l'étiquetage. Toutefois, l'espace est limité sur l'étiquette.

La sénatrice Miville-Dechêne : Êtes-vous en train d'examiner cette politique?

Mr. Miller: One of the things we are very interested in is labelling beyond what everyone probably around this table would constitute as a label on a food product. This might be the label of the future, which provides access to information for people who have special dietary needs. Are we looking at that? We certainly are. I think in terms of advantages for Canadian consumers and producers, that information is important.

I'll close by referring you to the online labelling tool put together by the Canadian Food Inspection Agency, which provides information to consumers and industry about what labelling requirements are and their opportunity to understand the labelling environment as part of that.

The future of labelling is not traditionally what people would consider to be labelling. If you've heard terms like block chain, where people want to know where their product comes from, in the future they will probably be able, with GPS, tell you what farm it came from. That future is probably there.

Senator Moodie: Thank you for your excellent presentations.

My question is directed to Assistant Deputy Minister Andrea Johnston. I'm thinking about your Strategic Innovation Fund, which is a large investment of money. How do you define success? How do you balance this whole idea of accountability and too much regulation, perhaps, versus encouraging inventiveness, innovation and sustainability? How do you define all these things? These are things that, at the end of the day, we want to know our return on investment will ensure that all of these things are present.

Ms. Johnston: Maybe I will step back a bit. The government has announced close to 40 projects under the Strategic Innovation Fund totalling $1.12 billion in federal government contributions. That's fairly significant. But what has that really created? That's created over 54,000 jobs in Canada. We've secured $8.4 billion in private sector R&D commitments. We've reduced over 8.75 million tonnes of greenhouse gas emissions, so that is another area in which we work with the companies in terms of reducing greenhouse gas emissions. Our R&D commitments have leveraged an investment of over $10 billion in Canada from the private sector. We've obtained over 7,500 co-ops and training opportunities.

What we're trying to do is leverage federal funds to get as big a bang out of our buck as possible and in many areas in terms of jobs, training opportunities and greenhouse gas reductions.

M. Miller : Nous nous intéressons beaucoup à l'étiquetage, au-delà de ce à quoi probablement tout le monde autour de cette table s'attend d'une étiquette apposée sur un produit alimentaire. Ce pourrait être l'étiquette de l'avenir, qui donnerait accès à l'information dont ont besoin les personnes ayant des besoins nutritionnels particuliers. Est-ce que nous examinons la chose? Absolument. Je pense que cette information comporterait beaucoup d'avantages pour les consommateurs et les producteurs canadiens.

Je terminerai en vous recommandant d'aller consulter l'outil d'étiquetage en ligne conçu par l'Agence canadienne d'inspection des aliments, qui présente aux consommateurs et à l'industrie de l'information sur les exigences en matière d'étiquetage, pour les aider à mieux comprendre tout ce qui entoure l'étiquetage.

L'avenir n'est pas dans l'étiquette classique telle qu'on la conçoit. Vous avez probablement entendu parler de choses comme de la chaîne de blocs. La population veut savoir d'où viennent les produits, et un jour, on pourra probablement savoir, grâce aux technologies GPS, de quelle ferme exactement vient tel ou tel produit. L'avenir est probablement là.

La sénatrice Moodie : Je vous remercie de vos excellentes déclarations.

Ma question s'adresse à la sous-ministre adjointe, Andrea Johnston. Je réfléchis à votre Fonds stratégique pour l'innovation, qui représente un grand investissement. Comment définissez-vous le succès? Où trouvez-vous l'équilibre entre la reddition de comptes nécessaire, une réglementation peut-être trop lourde et les mesures à prendre pour encourager les entreprises à créer, à innover et à assurer leur durabilité? Comment définissez-vous tout cela? Ce sont autant de choses que nous souhaitons, et nous voulons savoir que notre investissement y contribuera, en bout de ligne.

Mme Johnston : Je dois peut-être mettre un peu les choses en contexte. Le gouvernement a annoncé près de 40 projets dans le cadre du Fonds stratégique pour l'innovation, pour un total de 1,12 milliard de dollars en contributions du gouvernement fédéral. C'est beaucoup. Toutefois, que cela permettra-t-il vraiment de créer? Plus de 54 000 emplois au Canada. Nous sommes assurés d'une promesse d'investissement de 8,4 milliards de dollars du secteur privé dans la R-D. Nous avons réduit nos émissions de gaz à effet de serre de 8,75 millions de tonnes, donc nous travaillons aussi avec les entreprises à ce chapitre, pour qu'elles réduisent leurs émissions de gaz à effet de serre. Nos engagements en R-D ont permis d'attirer des investissements de plus de 10 milliards de dollars du secteur privé au Canada. Nous nous sommes assurés de la création de plus de 7 500 coops et programmes de formation.

Nous essayons de faire fructifier les fonds fédéraux pour en retirer le plus possible sur divers plans, comme l'emploi, la formation et la réduction des émissions de gaz à effet de serre.

As I said earlier, the bar is set pretty high because we are looking at transformational-type R&D projects. We have a large pipeline. Many companies in Canada are interested in applying so we continue to look at projects that cut across the six Economic Strategy Tables or the six economic sectors.

For us, our ability to negotiate over $1 billion in projects since the launch of the program in 2017 is a success. We're also happy with the additional benefits, such as the job creations and GHG reductions.

The Chair: We're pretty close to the end here, folks. I know we had a couple of people on second round and I have to apologize — okay, one tiny question.

Senator C. Deacon: I want to reinforce what I said earlier, that in the challenge of so many different hands in the pot slowing things down, trying to speed things up and whatever else, there are so many different parts of government. We heard another huge one in Health Canada and food labelling. The opportunity for traceability and for that to be a competitive advantage for Canada is that we can offer food to Canadians and the world that is traceable right back to the producer and provide confidence.

We have to get really strategic, really quickly, and we have to make sure there are departments that have a lead and can make decisions and get things done in a speedy way. The producers and the processors are not feeling the good news that I think you're delivering. That's what we're hearing loud and clear. It's a real concern to me. I believe that you're working hard. There are some strategic opportunities here that are huge for Canada, but we have to move fast because the world is moving faster than us.

The Chair: Is that a speech?

Senator C. Deacon: That was a speech.

The Chair: As opposed to a question.

Senator Kutcher: Tidal Bay in Nova Scotia must be one of those GIC wine designations, is that right?

Mr. Pierre: Yes.

Senator Kutcher: How do these GICs relate to Brand Canada? We heard previous testimony that said that Brand Canada was recognized, but the sub-brands weren't, and that the labelling would take away from Brand Canada. Are these GICs a value add to export or a minus?

Comme je l'ai déjà dit, nous avons placé la barre haut, parce que nous cherchons des projets de R-D au potentiel transformateur. Nous avons un grand oléoduc. Beaucoup d'entreprises canadiennes souhaitent poser leur candidature, donc nous continuons d'examiner les projets d'intérêt pour les six Tables sectorielles de stratégies économiques ou pour les six secteurs économiques.

Pour nous, c'est un succès que d'avoir réussi à négocier la réalisation de projets de plus de 1 milliard de dollars depuis le lancement du programme en 2017. Nous sommes également contents des autres retombées des projets, comme de la création d'emplois et de la réduction des émissions de GES.

La présidente : Nous approchons de la fin, mesdames et messieurs. Je pense qu'il y a quelques personnes qui s'étaient inscrites au second tour, mais je dois m'excuser... D'accord, une toute petite question.

Le sénateur C. Deacon : Je répète ce que j'ai déjà dit : on risque qu'il y ait tellement de mains qui pigent dans la caisse qu'on ralentisse les choses à force d'essayer de les accélérer; le gouvernement a tellement de tentacules. Nous avons entendu parler d'un autre énorme projet de Santé Canada sur l'étiquetage alimentaire. L'avantage de la traçabilité, c'est que nous pourrons offrir aux Canadiens et au monde entier des aliments dont nous connaîtrons le producteur d'origine, ce qui nous permettra de gagner la confiance des consommateurs et d'en tirer un avantage concurrentiel.

Nous devons être très stratégiques, très vite, et veiller à ce qu'il y ait des ministères responsables qui aient les coudées franches pour prendre des décisions et agir rapidement. Les producteurs et les transformateurs ne sentent pas les bonnes nouvelles que vous semblez nous transmettre. C'est ce qu'ils nous disent haut et fort. Cela m'inquiète beaucoup. Je crois que vous travaillez fort. Ce sont des occasions stratégiques en or pour le Canada, mais il faut faire vite, parce que le monde évolue plus vite que nous.

La présidente : Est-ce un discours?

Le sénateur C. Deacon : C'était un discours.

La présidente : Plutôt qu'une question.

Le sénateur Kutcher : Tidal Bay, en Nouvelle-Écosse, doit faire partie des indications géographiques canadiennes pour le vin, n'est-ce pas?

M. Pierre : Oui.

Le sénateur Kutcher : Quel est le lien entre les indications géographiques et le programme de l'image de marque du Canada? Nous avons entendu d'autres témoins nous dire que ce programme était reconnu, mais que les marques sous-jacentes ne l'étaient pas et que cet étiquetage les soustrairait du programme de l'image de marque du Canada. Les indications géographiques

Mr. Pierre: When we look at geographical indications, they are a value add to exports. They provide information for consumers. They provide a uniqueness to the product and food. People look for them. Some countries have a significant number of geographical indications.

With respect to the specific area you're mentioning, it's a bit new to me. I don't know, Ms. Goyette, if you have further information. From what we understand and the interaction we have with our counterparts, geographical indications are definitely value added to the system.

The Chair: Guess what I'm going to do? I'm going to thank our panellists and adjourn the meeting.

(The committee adjourned.)

ajoutent-elles de la valeur pour l'exportation ou en enlèvent-elles?

M. Pierre : Nous considérons que les indications géographiques ajoutent de la valeur aux exportations. Elles donnent de l'information aux consommateurs. Elles confèrent un caractère unique au produit, à l'aliment. Elles sont recherchées. Dans certains pays, il y a un nombre important d'indications géographiques.

Pour ce qui est de votre question, en particulier, c'est assez nouveau pour moi. Je ne sais pas, madame Goyette, si vous avez plus d'information. D'après ce que je comprends et d'après nos échanges avec nos homologues, les indications géographiques ajoutent nettement de la valeur au système.

La présidente : Vous devinez ce que je vais faire maintenant. Je vais remercier nos témoins et lever la séance.

(La séance est levée.)

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, April 11, 2019

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 8:02 a.m. to study how the value-added food sector can be more competitive in global markets.

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

[*English*]

The Chair: I'm Senator Diane Griffin from Prince Edward Island and chair of the committee. Today, the committee is continuing its study on how the value-added food sector can be more competitive in global markets. We have a panel here today, but before we go ahead with the folks on the panel I'd like to ask the senators to introduce themselves.

Senator C. Deacon: Good morning. Colin Deacon, from Nova Scotia.

Senator R. Black: Good morning. Robert Black, from Ontario.

Senator Oh: Good morning. Senator Oh, from Ontario.

Senator Kutcher: Good morning. Stan Kutcher, from Nova Scotia.

Senator Klyne: Good morning. Marty Klyne, Saskatchewan.

Senator Mercer: I will say good afternoon. Terry Mercer, also from Nova Scotia.

The Chair: There's a strong maritime influence on this committee, as you may have noticed, panellists.

For our panel today, we have a video conference from the Embassy of Canada to the Kingdom of the Netherlands. From the Netherlands Foreign Investment Agency, we have Maarten Schans, Senior Advisor Agri-Food; and from the Embassy of Canada to the Kingdom of the Netherlands, Diederik Beutener, Trade Commissioner. He is our man in the Netherlands. Thank you for accepting our invitation to appear.

Before we hear from you, I have to go into a comparison here between our two countries. You can dispute it after, if you like. This is some background information on food processing in the Netherlands compared to Canada. The total agri-food and seafood exports from the Netherlands in 2016 were valued at $136.6 billion, which puts them at number two for exports globally, while Canada had $64.6 billion, which puts us at number eight globally. The total processed food and beverage exports in 2016 for the Netherlands were valued at $73.1 billion, while Canada's were valued at $33.5 billion — so over twice as

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 11 avril 2019

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 8 h 2, pour mener son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux.

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

[*Traduction*]

La présidente : Je suis la sénatrice Diane Griffin, de l'Île-du-Prince-Édouard. C'est moi qui préside le comité. Aujourd'hui, le comité poursuit son étude sur la manière dont le secteur alimentaire à valeur ajoutée peut être plus compétitif sur les marchés globaux. Avant de donner la parole aux témoins, j'invite les sénateurs à se présenter.

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

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

Le sénateur Oh : Bonjour. Sénateur Oh, de l'Ontario.

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

Le sénateur Klyne : Bonjour. Marty Klyne, de la Saskatchewan.

Le sénateur Mercer : Je vais dire bon après-midi. Terry Mercer, aussi de la Nouvelle-Écosse.

La présidente : Messieurs les témoins, vous aurez remarqué qu'il y a une forte influence maritime au sein du comité.

Aujourd'hui, les témoins comparaissent par vidéoconférence à partir de l'ambassade du Canada au Royaume des Pays-Bas. Nous accueillons Maarten Schans, conseiller principal en agroalimentaire à la Netherlands Foreign Investment Agency, et Diederik Beutener, délégué commercial à l'ambassade du Canada au Royaume des Pays-Bas. M. Beutener est notre représentant aux Pays-Bas. Je vous remercie d'avoir accepté notre invitation à témoigner aujourd'hui.

Avant de vous entendre, j'aimerais faire une comparaison entre nos deux pays. Vous pourrez la contester après coup, si vous le voulez. Voici quelques renseignements généraux sur la transformation des aliments aux Pays-Bas comparativement au Canada. En 2016, la valeur totale des exportations de produits agroalimentaires et de produits de la mer des Pays-Bas était d'environ 136,6 milliards de dollars, ce qui place ce pays au deuxième rang pour les exportations mondiales, comparativement à 64,6 milliards de dollars pour le Canada, ce qui nous situe au huitième rang mondial. En 2016, la valeur

much in the Netherlands. The numbers are quite impressive and are even more so when we consider the amount of agricultural landing that the Netherlands has, which is 18,370 square kilometres, compared to what we have here in Canada, which is over 626,000 square kilometres. Clearly there is something to be learned interest the Dutch model.

I would now invite the witnesses to make their presentations, after which we will have questions by the senators.

Diederik Beutener, Trade Commissioner, Embassy of Canada to the Kingdom of the Netherlands: We thought it would be good to combine efforts and have both Maarten Schans and myself here at the embassy presenting to you. I'm a trade commissioner here since 2001. I'm locally engaged, so I'm a Dutch citizen just like Maarten. My responsibility is the agri-food sector of Canada, promoting its products here in the Netherlands, but also investment attraction, so Dutch investment into Canada, and research collaborations, specifically in agri-food. Maarten and I have seen quite a development in recent years. We have worked together for roughly seven or eight years already.

Just for your knowledge, the Netherlands Foreign Investment Agency has been a very strong partner of the embassy for a number of years. I can remember even 25 years ago working for another agency and the NFIA was delivering services. Maarten will tell more about what NFIA stands for, but I can tell you that the agency is probably exactly what we find so interesting about the Dutch. It is very easy to work with them. It's open to international missions and corporations. We are in need of such support because we have a tremendous amount of agri-food and other sectors coming into the Netherlands to do fact finding and business. You can imagine that agencies such as Mr. Schans' are of high value.

Maarten Schans, Senior Advisor Agri-Food, Netherlands Foreign Investment Agency: First of all, good morning and many thanks for the invitation to discuss this with you. I work for the Netherlands Foreign Investment Agency as a section specialist in agri-food. The Netherlands Foreign Investment Agency is a part of the Dutch Ministry of Economic Affairs and Climate Policy, and our job is to attract foreign investment into the Netherlands. I do this particularly in the agri and food area.

totale des exportations d'aliments et de boissons transformés des Pays-Bas s'élevait à environ 73,1 milliards de dollars, comparativement à 33,5 milliards de dollars pour le Canada — soit plus du double pour les Pays-Bas. Les chiffres sont assez impressionnants, et ils le sont d'autant plus si l'on considère la superficie des terres agricoles des Pays-Bas, qui est de 18 370 kilomètres carrés, comparativement aux 626 000 kilomètres carrés de terres agricoles au Canada. De toute évidence, on peut apprendre beaucoup de choses du modèle néerlandais.

J'invite maintenant les témoins à présenter leur exposé, après quoi les sénateurs pourront leur poser des questions.

Diederik Beutener, délégué commercial, Ambassade du Canada au Royaume des Pays-Bas : Nous avons pensé qu'il serait bon de conjuguer nos efforts. C'est pourquoi Maarten Schans et moi sommes présents ici, à l'ambassade, pour vous faire part de nos observations. Je suis délégué commercial aux Pays-Bas depuis 2001. J'ai été embauché ici et je suis citoyen néerlandais, comme M. Schans. Je suis chargé de promouvoir les produits du secteur agroalimentaire canadien aux Pays-Bas. Il m'incombe aussi d'attirer des investisseurs néerlandais au Canada et de favoriser la collaboration en matière de recherche entre les deux pays, surtout dans le secteur agroalimentaire. Maarten et moi avons été témoins d'une évolution très importante au cours des dernières années. Nous travaillons ensemble depuis environ sept ou huit ans déjà.

Je vous signale que, depuis un certain nombre d'années, la Netherlands Foreign Investment Agency, la NFIA, est un partenaire très solide de l'ambassade. Il y a 25 ans, alors que je travaillais pour une autre agence, je me souviens que la NFIA fournissait déjà des services. Maarten vous en dira plus sur la raison d'être de la NFIA, mais je peux vous signaler qu'elle symbolise parfaitement ce qui nous intéresse au plus haut point chez les Néerlandais. C'est très facile de travailler avec l'agence. Elle est ouverte aux missions et aux entreprises internationales. Nous avons besoin d'un tel soutien, car de nombreuses sociétés de l'industrie agroalimentaire et d'autres secteurs viennent aux Pays-Bas pour mener des missions exploratoires et pour faire des affaires. Dans ce contexte, les agences comme celle pour laquelle M. Schans travaille sont extrêmement utiles.

Maarten Schans, conseiller principal en agroalimentaire, Netherlands Foreign Investment Agency : Tout d'abord, bonjour et merci beaucoup de m'avoir invité à discuter de cette question avec vous. Je travaille pour la Netherlands Foreign Investment Agency en tant que spécialiste de l'agroalimentaire. La NFIA, qui relève du ministère des Affaires économiques et du Climat, est chargée d'attirer des investissements aux Pays-Bas. Je concentre mes efforts dans le secteur agroalimentaire.

From the side of the Dutch and from the side of NFIA, we are convinced that foreign investments are very important to keep our ecosystems going and to contribute to our economy, as well as to take the benefit of those already in the Netherlands. I think that we will also go back to one of the main lines in what I hope to discuss with you later in this session. It's all about collaboration and building ecosystems that consist of parties that bring something into the system but also take something out of the system so that the ecosystem can grow.

Foreign investments are very important to our economy, and we are particularly focused on the foreign-owned businesses that are active in the Netherlands. We do account management on those companies, and we hope those companies will be successful and grow. We monitor our investment climate based on the signals that we get from these companies, and, of course, we want to keep our investment climate in shape, attracting new investments.

We are currently in touch with businesses that are not yet present in the Netherlands but are looking for a place in Europe. Of course, we hope to bring the Netherlands under their attention, not only for the benefit of the Dutch economy but also for the benefit of the success of that company. We want to talk with that company in five years after they have set up in the Netherlands and hear from them that it was an excellent choice to set up in the Netherlands.

I would like to leave it there for now.

Senator R. Black: Thank you for your presentation and for joining us today. My question centres around the challenges you have faced in the last few years around accessing international markets. We heard some wonderful stats earlier about access to your exports. What challenges have you faced? How have you overcome them? Hopefully we can learn some things from your challenges and how you have overcome them. Thanks.

Mr. Schans: Well, we started this presentation with some statistics. If I take the statistics from my side, if you look at the size of countries, we are on number 135 in the rankings. In terms of agri-food exports, we are ranked number two. We don't like to say that ourselves, but we are a very small country. Being a very small country means that you need to be on your toes all the time. Our internal market is quite small, quite in contrast with your internal market.

We need to be successful in export. That means we need to be successful competing against producers in their country, in that respective country, and we need to bring something extra. We need to bring something at a competitive price, and we need to be able to produce it in the Netherlands and export it to that

Les autorités néerlandaises et la NFIA sont convaincues qu'il est essentiel d'attirer des investissements étrangers pour maintenir la vitalité des écosystèmes et favoriser l'essor économique, et qu'il faut aussi tirer profit des investissements déjà présents aux Pays-Bas. Je pense que nous reviendrons sur l'un des points principaux dont j'espère discuter avec vous plus tard au cours de cette réunion. Il s'agit de la collaboration et de l'édification d'écosystèmes. Dans ce contexte, les parties apportent une contribution et retirent aussi quelque chose de l'exercice afin que l'écosystème puisse croître.

Les investissements étrangers sont très importants pour notre économie, et nous axons nos efforts sur les entreprises étrangères qui font des affaires aux Pays-Bas. Nous gérons les comptes de ces entreprises dans l'espoir qu'elles soient prospères et qu'elles prennent de l'expansion. Nous surveillons le climat d'investissement aux Pays-Bas en fonction des signaux que nous envoient ces entreprises. Évidemment, nous souhaitons que le climat dans notre pays soit le plus favorable possible aux investissements afin de pouvoir attirer de nouveaux investisseurs.

Nous sommes actuellement en contact avec des entreprises qui ne sont pas encore présentes aux Pays-Bas, mais qui souhaitent se tailler une place en Europe. Évidemment, nous souhaitons attirer ces entreprises aux Pays-Bas, non seulement pour faire croître l'économie néerlandaise, mais aussi pour favoriser la prospérité des entreprises en question. Nous espérons que, cinq ans après leur implantation aux Pays-Bas, ces entreprises nous diront qu'elles ont pris une excellente décision.

Je vais en rester là pour l'instant.

Le sénateur R. Black : Je vous remercie de votre exposé et de votre participation à notre réunion d'aujourd'hui. Ma question porte sur les défis que vous avez dû relever ces dernières années afin d'avoir avoir accès à des marchés internationaux. Tout à l'heure, nous avons entendu d'excellentes statistiques au sujet de vos exportations. À quels défis avez-vous dû faire face? Comment les avez-vous relevés? J'espère que nous pourrons tirer des leçons de la façon dont vous avez réussi à relever ces défis. Merci.

M. Schans : Eh bien, nous avons commencé cet exposé en présentant des statistiques. On constate que les Pays-Bas se situent au 135e rang mondial au chapitre de la superficie. Pour ce qui est des exportations agroalimentaires, nous sommes en deuxième place. Nous n'aimons pas nous le rappeler, mais nous sommes un très petit pays. À cause de cela, nous devons toujours être sur le qui-vive. Notre marché interne est très modeste, contrairement au vôtre.

Nous devons être efficaces sur le plan des exportations. Cela signifie que nous devons soutenir la concurrence des producteurs étrangers en apportant une valeur ajoutée à nos produits. Nous devons être en mesure de produire des marchandises à des prix compétitifs aux Pays-Bas, puis de les exporter. Nous subissons

country. That means we are under continuous pressure to do better and to bring high-value-added products at a competitive price. That's not something that is a one-off is a continuous pressure that the sector is feeling. The sector is on its toes continuously and trying to do better at competing in foreign markets.

That has resulted in the system we have built up in the Netherlands or has actually evolved in the Netherlands over quite a large number of years. If you look at the history of the Netherlands, it is a history of people finding one another in common challenges and actually collaborating to overcome those challenges. That's exactly the thing we are also doing in agri-food and in other sectors where we need to compete with the outside world.

Senator R. Black: What challenges specifically might you have faced five or ten years ago? I like the word "collaboration." I also like the follow-through that you spoke to during your presentation after a company has been there five years. Are there any specific challenges that we should learn from that you faced head-on in those early days?

Mr. Schans: I would like to come back to the fact that the Netherlands is not a country that is making profits on commodity products, but we are very much making up our profits with high-value-added products. If you look at the Chinese market, Chinese consumers at this moment do not trust the infant nutrition produced by their local manufacturers. The Chinese consumers like products that are made in the Netherlands because they know that they are safe and they are high-quality.

If you get that opportunity, and if you also have the challenge that there is not much money to be made with dairy commodities, then you need to build an ecosystem where you can actually develop these high-valued-added products. You need excellent know-how for that. You need a system where universities work with companies. You need a system where companies are competing against one another but also trust each other enough to collaborate wherever possible. If you look at the research that is ongoing in food and health, and at the research that is ongoing in health claims, that research is that much more costly and that much more fundamental, and it makes no sense for a company to do that on its own. At the same time, it's quite demanding for a company to work together with its competitors.

The Netherlands is a small country where competitors meet one another simply because they are very close. It allows them to discuss challenges that they are both facing. It also allows them to discuss where they might collaborate as companies among one another, and it also allows them to discuss with universities where these companies can work together with universities to build the know-how, which is more interesting to build together

donc des pressions constantes en vue d'améliorer nos pratiques et d'exporter des produits à grande valeur ajoutée et à des prix compétitifs. Il ne s'agit pas d'une situation ponctuelle; le secteur subit des pressions constantes et il est toujours sur le qui-vive. Il doit toujours tenter de mieux soutenir la concurrence des marchés étrangers.

C'est ainsi que le système s'est construit et a évolué depuis de très nombreuses années aux Pays-Bas. Si on jette un coup d'œil sur l'histoire des Pays-Bas, on se rend compte que le peuple a toujours su s'entraider et collaborer pour relever les défis auxquels il a dû faire face ensemble. C'est exactement ce que nous faisons dans le secteur agroalimentaire, ainsi que dans d'autres industries où nous devons soutenir la concurrence du monde extérieur.

Le sénateur R. Black : À quels défis particuliers avez-vous dû faire face il y a 5 ou 10 ans? J'aime le mot « collaboration ». J'aime aussi ce que vous avez dit dans votre exposé au sujet du suivi effectué cinq ans après l'implantation d'une société dans votre pays. Y a-t-il des leçons que nous devrions tirer des défis auxquels vous avez dû faire face au tout début?

M. Schans : J'aimerais revenir sur le fait que les Pays-Bas ne sont pas un pays qui réalise des profits avec les produits de base. Cependant, nous compensons très bien cela avec les profits réalisés sur nos produits à forte valeur ajoutée. Songez au marché chinois. Actuellement, les consommateurs chinois ne font pas confiance à la préparation pour nourrissons préparée par les fabricants locaux. Ils aiment les produits préparés aux Pays-Bas parce qu'ils savent qu'ils sont sûrs et de bonne qualité.

Si l'on en a l'occasion — et si la situation fait qu'il n'y a pas beaucoup d'argent à faire avec les produits laitiers —, on doit bâtir un environnement économique où l'on peut créer ces produits à forte valeur ajoutée, ce qui nécessite un excellent savoir-faire. Cela exige un système où les universités collaborent avec les entreprises et où les entreprises se font concurrence, mais qui se font aussi suffisamment confiance pour coopérer, dans la mesure du possible. Regardez la recherche qui se fait dans le domaine des aliments et de la santé, ainsi que les recherches en cours sur les assertions relatives à la santé et la valeur nutritive des aliments. Ce sont des recherches très coûteuses, mais très essentielles. Cela n'a donc aucun sens pour une entreprise de les mener toute seule. En même temps, c'est très exigeant pour une entreprise de collaborer avec ses concurrents.

Les Pays-Bas sont un petit pays où les concurrents se rencontrent, du simple fait de leur proximité. Cela leur permet de discuter des défis auxquels ils doivent faire face et de parler de collaboration entre entreprises, en plus de discuter avec les universités, avec lesquelles ils pourront s'associer pour bâtir le savoir-faire. C'est plus intéressant pour les entreprises de faire cela ensemble plutôt que, seules. Cette complicité s'étend aussi

than to build as a single company. That basis of collaboration also extends to collaborating with the Dutch government providing the infrastructure to make this collaboration possible.

Senator R. Black: Thank you.

Senator Kutcher: I would like to just follow up on one of your comments related to entrepreneurship and high-risk tolerance. Now, Canada was just starting to realize that it was over here during the Dutch Golden Age, and the Dutch East India Company may have been the forerunner to your current setup. You can correct me if I'm wrong, but I think tulips were one the currencies of the world until the bubble burst.

I think the Dutch created the first global, value-add agri-food chain with tobacco products. You took tobacco from the Virginias and processed it in Holland and sold it all around the world. That is a long tradition of entrepreneurship and high-risk tolerance. How do you foster, nurture and support that?

Mr. Beutener: From the embassy's perspective, language skills are quite key. My son is 12 and already speaks three languages fluently. At age 15, he will probably speak German, French, Dutch and English fluently. As an exporting country, that is essential.

In our business schools, we have programs where we try to get entrepreneurial skills evolved and people educated on entrepreneurship. In our discussions with AAFC, Agriculture and Agri-Food Canada, some five years ago, the first pillars of success of the Dutch food industry were seen as the ports of Rotterdam and Amsterdam and the fact that we are in a nice strategic location. The culture of the Netherlands and our entrepreneurship may have been key to it. Of course, some studies were done, and automation of the food industry came up as a key factor. Knowledge centres are available here, but on the cultural side we never really fleshed it out. As AAFC, we never really went any further on that perspective.

Maarten, do you have any views? For us, this is common knowledge. The Dutch were traders.

Mr. Schans: I think the Dutch have been traders ever since the times you just mentioned. I think we need to be. We are very much business driven. We are very much outgoing. We need to earn our money in export markets simply because we have a small market ourselves.

Regarding entrepreneurship, we are also facing a challenge somewhat because the Dutch are also not very big risk-takers. We are very much looking to avert certain risks, for example, by working together or by doing research together. That sometimes

au gouvernement néerlandais, qui fournit l'infrastructure nécessaire pour que cette collaboration soit possible.

Le sénateur R. Black : Merci.

Le sénateur Kutcher : J'aimerais faire suite à une de vos observations concernant l'entrepreneuriat et la tolérance élevée à l'égard du risque. Le Canada n'était qu'à ses débuts à l'époque du siècle d'or néerlandais, et la Compagnie néerlandaise des Indes orientales a peut-être été la précurseure de votre structure actuelle. Corrigez-moi si je me trompe, mais je crois que les tulipes étaient une des devises du monde, jusqu'à ce que la bulle éclate.

Je pense que les Néerlandais ont créé la première chaîne agroalimentaire à valeur ajoutée, avec les produits du tabac. Vous avez transporté le tabac depuis les deux Virginies, vous l'avez transformé aux Pays-Bas et vous l'avez vendu partout dans le monde. Il s'agit d'une longue tradition d'entrepreneuriat et de tolérance élevée au risque. Comment faites-vous pour favoriser, entretenir et appuyer cela?

M. Beutener : Du point de vue de l'ambassade, les compétences linguistiques sont essentielles. Mon fils a 12 ans et il parle déjà trois langues couramment. À 15 ans, il parlera sans doute l'allemand, le français, le néerlandais et l'anglais, tous couramment. Dans un pays exportateur, c'est essentiel.

Dans nos écoles de gestion, nous avons des programmes où nous encourageons le développement des compétences en entrepreneuriat et où nous éduquons les gens à cet égard. Dans nos entretiens avec AAC — Agriculture et agroalimentaire Canada —, il y a environ cinq ans, les ports de Rotterdam et d'Amsterdam étaient considérés comme les premiers piliers du succès de l'industrie alimentaire néerlandaise, vu leur emplacement stratégique. La culture néerlandaise et notre esprit d'entreprise étaient peut-être des facteurs clés. Bien sûr, certaines études ont démontré l'importance de l'automatisation de l'industrie agroalimentaire. Nous avons des centres de connaissance, mais nous n'avons jamais poussé le côté culturel. Comme AAC, nous n'avons jamais vraiment exploré ce côté-là.

Maarten, avez-vous une opinion là-dessus? Pour nous, c'est bien connu, les Néerlandais ont toujours été des commerçants.

M. Schans : Je pense que les Néerlandais sont des commerçants depuis l'époque que vous avez mentionnée. Je crois que c'est par nécessité. Nous sommes des gens d'affaires motivés et très proactifs, et nous devons gagner notre argent dans les marchés d'exportation pour la simple raison que notre marché intérieur est très petit.

En ce qui a trait à l'entrepreneuriat, nous avons aussi un défi à relever parce que les Néerlandais ne sont pas de grands preneurs de risque. Nous cherchons vraiment à éviter certains risques, par exemple, en collaborant et en faisant de la recherche ensemble.

means some new developments may not come from the Netherlands. Some new technologies are being developed in agri-food and in high tech. The entrepreneurial spirit in, for example, Silicon Valley may be a bit bigger than the entrepreneurial spirit in the Netherlands itself. We are not the biggest risk-takers. If you make a mistake in the Netherlands and your business goes down, you will feel quite ashamed, and perhaps you will be hesitant to try a second time. If your business fails in the U.S., then you get up and start again.

That's one of the challenges in the Netherlands we are trying to overcome at this time, trying to increase the entrepreneurial spirit. We are working together with entrepreneurs in Silicon Valley. We want to see what we can learn from them on how to get more entrepreneurial spirit in, for example, our education system. Of course, we hope they can learn from us. In the meantime, we have businesses in Silicon Valley and businesses in the Netherlands working together. Our research institutes are working together.

On the aspect of risk-taking, I would not say the Dutch are the among the biggest risk-takers. That's also one of areas where we try to learn from others who may be even more entrepreneurial in that aspect.

Mr. Beutener: Going back to educational systems, when I look at the number of Dutch students visiting Canada for internship and student exchanges, it's quite high. It's hard for us to fill the slots for Canadian students here in the Netherlands. Canadian students seem to be reluctant to come to the Netherlands. Canada is twice as big, population-wise, but we certainly see that Dutch students are more eager to go to Canada to explore and to learn.

Senator Kutcher: Thank you.

The Chair: You made a very good point there. You mentioned that your son in a few years will have fluency in four languages. I suggest that is a major advantage for the Netherlands compared to what our students might have here. The most we expect is to be bilingual, not "quadruple-lingual." That may also account for why you are getting fewer Canadian students applying to take up the internships. Language is a very important advantage for the Netherlands. It's wonderful.

Senator Oh: Good afternoon. With my background, I'm from Asia, originally from Singapore. I have known Netherlands products since I was a kid. Probably everything that you put on the shelf, we have it there.

You focused a lot on foreign investments and high-value-added products for export. Your domestic market is small, virtually non-existent, so you export all your products overseas. How do you attract your foreign investment for valued-added products into your country?

Cela implique que certaines innovations ne viennent peut-être pas des Pays-Bas. De nouvelles technologies sont conçues dans les domaines de l'agroalimentaire et de la haute technologie. Par exemple, l'esprit d'innovation à Silicon Valley est probablement un peu plus grand qu'aux Pays-Bas. Nous ne sommes pas parmi les plus grands preneurs de risque. Si l'on fait une erreur aux Pays-Bas et que l'entreprise échoue, on a très honte et on hésitera à essayer une deuxième fois. Si une entreprise fait faillite aux États-Unis, les gens se remettent en selle.

C'est un des problèmes que nous essayons de surmonter en ce moment en essayant d'encourager l'esprit d'entreprise. Nous collaborons avec des entrepreneurs de Silicon Valley. Nous voulons voir ce que nous pouvons apprendre d'eux pour améliorer l'esprit d'entreprise, par exemple, dans notre système d'éducation. Bien sûr, nous espérons aussi leur apprendre des choses. Entretemps, les entreprises de Silicon Valley et celles des Pays-Bas travaillent ensemble. Nous instituts de recherches travaillent de concert.

En ce qui a trait à la prise de risques, je ne dirais pas que les Néerlandais sont parmi les plus grands preneurs de risques. C'est aussi un domaine où nous essayons d'apprendre des choses des autres, qui sont plus compétitifs à cet égard.

M. Beutener : Pour revenir aux systèmes d'éducation, le nombre d'étudiants néerlandais qui se rendent au Canada pour participer à des stages ou à des programmes d'échange est très élevé. C'est difficile pour nous de convaincre les étudiants canadiens de venir faire des stages aux Pays-Bas. Ils hésitent à venir. Le Canada est deux fois plus peuplé, mais on constate que les étudiants néerlandais sont plus enthousiastes à l'idée d'aller au Canada pour y voyager et y étudier.

Le sénateur Kutcher : Merci.

La présidente : Vous avez soulevé un très bon point. Vous avez dit que votre fils pourra s'exprimer en quatre langues d'ici quelques années. Je dirais qu'il s'agit d'un grand avantage aux Pays-Bas, comparé aux compétences linguistiques des étudiants d'ici. À la limite, nous nous attendons à ce qu'ils soient bilingues, mais pas quadrilingues. Cela explique peut-être aussi pourquoi moins d'étudiants canadiens s'intéressent aux offres de stages. La langue est un très grand avantage aux Pays-Bas. C'est merveilleux.

Le sénateur Oh : Bonjour. Vu mes antécédents — je viens de l'Asie, je suis originaire de Singapour —, je connais les produits des Pays-Bas depuis mon enfance. Je dirais que tout ce que vous produisez est importé chez nous.

Vous avez beaucoup misé sur les investissements étrangers et sur des produits d'exportation à grande valeur ajoutée. Votre marché intérieur est petit, c'est à peine s'il existe, alors vous exportez tous vos produits à l'étranger. Comment attirez-vous dans votre pays l'investissement étranger pour vos produits à valeur ajoutée?

Mr. Beutener: That's right up Maarten's alley, of course.

Mr. Schans: For example, for a company from Canada entering into the European market, then I think actually the Netherlands would be a great place from which to start. That has to do, first, with our strategic location in the heart of Europe, in the heart of some thriving economies in Europe, of which the Netherlands is one. Strategic location is very nice, but you can do nothing with a strategic location if you do not have the logistical infrastructure. Without a doubt, we have one of the best logistical infrastructures in the world, whether by water, road, train or air or by Internet, which is becoming more and more important as well. So we have the strategic location. We have the logistics.

We have a business cluster that would be great for companies to be part of, whether it's in terms of filling your supply chain, finding customers, finding suppliers, or finding partners to work and collaborate with. That strong business cluster is combined with a knowledge infrastructure that is very strong in the area of agri-food. If you look at future global challenges, there are big challenges in agri-food and automation, producing at lower costs, and automation of production. We have a strong cluster in agri-food but we also have a very strong cluster in high tech, for example, developed around a company like Philips. There are big global challenges in producing more foodstuffs with less stress on the water system. Our history is built around managing water and making excellent and bright use of the water we have.

If it's about food, it's more and more about food and health. We have a strong cluster in life sciences and health pharma. We are also challenged to produce at lower energy costs; it is a scarce commodity with which you have to act very wisely. We feel we have quite some knowledge there. We do not have knowledge only in the area of agri-food, but we also have strong universities and research organizations in those other areas.

Again, as we are a small country, we are used to working with one another to collaborate. Collaboration is strong between companies, between companies and knowledge institutes, but also between different technological areas. We are quite well equipped to find solutions for the challenges that the world is facing.

We are a strong export nation, so if you have those solutions, we are also quite a good place to export those solutions to the rest of the world. Companies are not on their own in that. If you are a foreign business, you can be very well served by my

M. Beutener : C'est en plein dans les cordes de Maarten, bien sûr.

M. Schans : Par exemple, pour une entreprise canadienne qui se lance sur le marché européen, je pense en fait que les Pays-Bas représentent un excellent point de départ. Premièrement, c'est parce que nous sommes situés stratégiquement, au cœur de l'Europe et des économies européennes en plein essor, dont nous faisons partie. L'emplacement stratégique, c'est très bien, mais cela ne sert à rien si l'infrastructure logistique nécessaire n'est pas en place. Nous avons sans doute l'une des meilleures infrastructures logistiques du monde, qu'il s'agisse de transport par voie maritime, routière, ferroviaire ou aérienne, ou même d'Internet, qui prend également de plus en plus en importance. Nous sommes bien situés. Nous avons la logistique.

Nous avons une grappe commerciale à laquelle les entreprises peuvent participer pour compléter leur chaîne d'approvisionnement ou pour trouver des clients, des fournisseurs ou des partenaires avec qui travailler et collaborer. Cette grappe commerciale bien établie est associée à une infrastructure du savoir qui est très solide dans le domaine agroalimentaire. Si l'on regarde les défis mondiaux à venir, on voit qu'il y a de gros défis dans l'agroalimentaire et l'automatisation pour fabriquer des produits à faibles coûts et pour automatiser les processus de fabrication. Nous avons une forte grappe en agroalimentaire, mais aussi en technologies de pointe, par exemple, qui gravite autour de la compagnie Philips. Il existe de grands défis mondiaux quant à la production alimentaire qui met moins de pression sur les ressources hydriques. Notre histoire se fonde sur la gestion de l'eau et sur l'utilisation intelligente et bien pensée de nos ressources hydriques.

Lorsqu'il est question d'aliments, il est de plus en plus question de la santé liée à l'alimentation. Nous avons une grappe solide des sciences de la vie et des produits pharmaceutiques. Nous avons aussi le défi de produire en employant des sources d'énergie moins coûteuses, car il s'agit d'une ressource rare dont il faut faire une utilisation judicieuse. Nous croyons avoir beaucoup de connaissances à ce sujet. Nos connaissances ne se limitent pas au domaine agroalimentaire, mais nos universités et nos organisations de recherche sont très fortes dans ces autres domaines.

Comme on l'a dit plus tôt, puisque nous sommes un petit pays, nous avons l'habitude de collaborer entre nous. La collaboration entre entreprises et entre les entreprises et les universités est forte, mais aussi entre les intervenants de différents domaines technologiques. Nous sommes très bien équipés pour trouver des solutions aux problèmes auxquels le monde est confronté.

Nous sommes un fort pays exportateur, alors si vous avez ces solutions, nous sommes un bon tremplin pour en lancer l'exportation vers le reste du monde. Les entreprises ne sont pas isolées à cet égard. Si vous êtes une entreprise étrangère, vous

organization, the Netherlands Foreign Investment Agency. If you are a company working from the Netherlands and you want to export, then we have a strong network throughout the world to also support companies where the support is actually required. That support is available to Dutch companies like FrieslandCampina, Philips and Heineken, but it is very much available to all the companies doing business in the Netherlands and from the Netherlands.

Last but not least, we have a very strong collaboration between businesses, knowledge infrastructure and policy-makers. We want our policies to serve society and also to serve the success of the businesses in our economy. That collaboration should be a reason for foreign businesses to set up in our country. If you set up in the Netherlands, you do not set up to be successful in the Netherlands; you set up to be successful in Europe and the rest of the world.

Senator Oh: I saw your list here. I know the Netherlands doesn't produce anything like cocoa beans, palm oil, soybeans, all the important ingredients. None. You have none. You only import it and then process for value-added.

Mr. Schans: It's interesting that we do not produce any cocoa, but we still have the biggest cocoa port in the world and we are one of the most important countries in terms of cocoa processing. We don't have any palm oil, but if it's about sustainable palm oil production or if it's about finding new applications for palm oil in your food products, then the Netherlands has very strong R&D and expertise in that area.

Senator Oh: Canada just started producing infant formula for export, but you have already taken half the market in China.

I think, chair, we have to do a fact-finding trip to the Netherlands and learn something there.

The Chair: That's a great suggestion.

Mr. Schans: I think that success is very much a success, first of all, of the Dutch businesses that all present doing their business in the Netherlands and exporting from the Netherlands to China. First of all, it's the success of the businesses that feel the urgency to export and that feel the urgency to work together. A government can add to that and can provide the right framework. Knowledge institutes can add to that and provide a high quality work force and the right know-how, but the system can only work if there are businesses that feel the pressure to go to the outside world.

serez très bien servi par mon organisation, la Netherlands Foreign Investment Agency. Si vous êtes une entreprise exploitée aux Pays-Bas et que vous voulez exporter, nous avons un réseau international solide pour soutenir les entreprises au besoin. Ce soutien est offert aux entreprises néerlandaises comme FrieslandCampina, Philips et Heineken, mais il est aussi offert à toutes les entreprises qui font des affaires aux Pays-Bas et à partir des Pays-Bas.

Enfin et surtout, l'esprit de collaboration entre les entreprises, les universités et les décideurs politiques est très fort. Nous voulons que nos politiques servent à la société et aussi qu'elles favorisent la réussite des entreprises qui participent à notre économie. Cette collaboration représente une bonne raison pour les entreprises étrangères de s'établir dans notre pays. Si vous vous établissez aux Pays-Bas, vous réussirez non seulement dans notre pays, mais aussi en Europe et dans le reste du monde.

Le sénateur Oh : J'ai jeté un coup d'œil sur votre liste. Je sais que les Pays-Bas ne produisent aucun de ces ingrédients importants que sont les fèves de cacao, l'huile de palme ou le soja, par exemple. Vous devez importer tous ces produits pour ensuite les transformer en y ajoutant de la valeur.

M. Schans : Il est intéressant de noter que bien que nous ne produisions pas de cacao, nous avons le plus grand port au monde pour le transport du cacao et nous sommes l'un des principaux pays à en assurer la transformation. Nous n'avons pas non plus d'huile de palme, mais les Pays-Bas peuvent compter sur une expertise et des avancées considérables en recherche et développement pour ce qui est de la production durable d'huile de palme et des nouvelles utilisations que l'on peut en faire dans nos produits alimentaires.

Le sénateur Oh : Le Canada vient à peine d'amorcer la production de préparation pour nourrissons destinée à l'exportation, mais vous avez déjà conquis la moitié du marché chinois.

Je crois, madame la présidente, que nous aurions tout intérêt à aller rendre une petite visite aux Néerlandais qui semblent en avoir beaucoup à nous apprendre.

La présidente : C'est une excellente suggestion.

M. Schans : C'est un succès qui est d'abord et avant tout attribuable à l'efficacité des entreprises présentes aux Pays-Bas qui exportent leurs produits vers la Chine. Ces entreprises ont senti qu'il était absolument vital pour elles de viser les marchés d'exportation et de conjuguer leurs efforts à cette fin. Un gouvernement peut appuyer ces initiatives en fournissant le cadre approprié. Les établissements d'enseignement peuvent faire leur part en formant une main-d'œuvre de grande qualité qui possède tout le savoir-faire voulu, mais les résultats ne seront pas au rendez-vous si les entreprises ne ressentent pas la nécessité d'élargir leurs horizons.

I can also imagine that if you have a whole market that provides you with a marketplace and you don't need to rely on export, then perhaps you can be a little bit more laid back and not take action. In the case of the Netherlands, we do need to take action. If we don't feel the pressure ourselves, we will not be able to compete in the outside world. Actually, that pressure has contributed to us ending up in the place where we are, and that's, I think, a very nice place to be.

The last reason to set up in the Netherlands, completing my list — I don't know whether you have ever visited the Netherlands, but children in the Netherlands are among the happiest in the world, not only because of infant nutrition, but because of the other aspects of the Netherlands. For foreign companies and foreign employers, the Netherlands is a great place to house your foreign employees and also attract an international workforce who are trained at Dutch research institutes. We have a large number of foreign students studying at Dutch universities simply because our studies are in English. We need to have our studies in English because the Netherlands is too small to translate the books into Dutch. When we go to school, when we go to school or university, our school books will be in English, and that's a very natural way of being able to speak English and communicate in an international world.

Senator Oh: That helps a lot. Thank you.

Senator Mercer: Gentlemen, thank you for being here this afternoon. We do appreciate it.

In terms of the documents that were given to us in advance, agri-food is valued as one of the key sectors in the Dutch economy. As such, the sector has developed an innovation agenda known as the top sector agri and food policy, which is reviewed and renewed every five years. I'm interested in the review process and in knowing where you are in the current cycle. Are you at the beginning, the end or the middle? Where are you in that five-year cycle?

Mr. Schans: First of all, that agenda is very much an agenda that is built in a collaborative effort. The action points that are in the agenda are actually action points that are compiled on the basis of input of businesses. On the basis of that input of businesses, innovation agendas are drawn up. Of course, there are also key performance indicators that are being defined to see whether those programs are doing what they are intended to do.

In that sense, you could look at these key performance indicators as the number of people who are working in the agri-food sector, the height of exports and the importance of agri-food exports to the overall exports of the Netherlands. Those are the kinds of key performance indicators that are being measured.

Par ailleurs, je suis bien conscient qu'un pays qui dispose d'un marché intérieur lui permettant d'écouler ses produits sans avoir nécessairement à s'en remettre à l'exportation peut vouloir adopter une attitude plus détendue et être moins entreprenant. Pour leur part, les Pays-Bas n'avaient d'autre choix que de passer à l'offensive. Si nous ne réagissons pas à cette pression qui s'exerce sur nous, nous ne pourrons jamais soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. En fin de compte, c'est justement cette pression qui nous a permis de nous retrouver dans une position que j'estime tout à fait enviable.

Je pourrais compléter ma liste des bonnes raisons pour s'installer aux Pays-Bas. Je ne sais pas si vous avez déjà visité notre pays, mais je peux vous dire que les enfants néerlandais sont parmi les plus heureux au monde, non seulement parce qu'ils sont bien nourris, mais aussi à cause des autres facettes de la vie aux Pays-Bas. Pour les entreprises étrangères, notre pays est un excellent endroit pour installer des employés venant d'ailleurs ainsi que pour attirer une main-d'œuvre internationale formée dans les instituts de recherche néerlandais. Nos universités accueillent un grand nombre d'étudiants étrangers simplement en raison du fait que nos programmes d'études sont dispensés en anglais. C'est une obligation aux Pays-Bas, car notre pays est trop petit pour justifier la traduction des manuels scolaires en néerlandais. Pour ceux qui poursuivent leurs études, c'est une excellente façon d'apprendre tout naturellement la langue anglaise, un outil précieux pour les communications dans le monde du commerce international.

Le sénateur Oh : Tout cela est très utile. Merci.

Le sénateur Mercer : Messieurs, merci d'être des nôtres cet après-midi. Nous vous sommes reconnaissants du temps que vous nous consacrez.

Selon les documents qui nous ont été remis à l'avance, l'agroalimentaire est l'un des secteurs importants de l'économie néerlandaise. En conséquence, le secteur s'est donné un plan d'action en matière d'innovation sous la forme d'une politique du secteur clé de l'agroalimentaire qui est examinée et renouvelée tous les cinq ans. J'aimerais savoir où vous en êtes rendus dans ce cycle quinquennal de révision. Êtes-vous au début, au milieu ou à la fin?

M. Schans : Précisons d'abord que ce plan d'action est le fruit d'un effort de collaboration. Les mesures qui y sont prévues ont été compilées à partir de la contribution des entreprises. C'est sur cette base que nous élaborons nos plans d'action pour l'innovation. Il y a bien sûr aussi des indicateurs de rendement clés qui sont définis pour savoir si les programmes mis en place atteignent effectivement leurs objectifs.

Parmi ces indicateurs de rendement, on pourrait penser par exemple au nombre de personnes travaillant dans le secteur agroalimentaire, à la valeur des exportations de ce secteur et à la proportion du total des exportations néerlandaises qu'elles représentent. Ce sont donc des indicateurs de rendement clés de

Also, R&D intensity and the amount of money spent on R&D is one of the key performance indicators. Based on those kinds of issues, the programs are continuously monitored and continuously adapted when necessary. There is continuous monitoring of whether these programs are still aiming at the things that the industry requires.

Of course, these programs are being renewed in a five-year cycle. I'm not directly involved in drawing up those programs, so I cannot tell you exactly where they are at this stage. I can tell you that, of course, in line with the current discussion on sustainable development goals, sustainability and sustainable development goals will have a much larger role in future programs. At this moment, the government, industry and stakeholders are drawing up a climate agreement in which they state a number of ambitions — for example, ambitions with regard to CO_2 emissions.

In line with that climate agreement, there are also challenges, and the innovation programs will change. There will be more attention paid to the application of smart technology to contribute to those kinds of goals. Energy and sustainability, water consumption in agriculture, health aspects of food, healthy consumption, healthy food choices and also matters like food safety are a continuous point of attention in those programs.

We already talked about entrepreneurship and SMEs. There is a special chapter in this program for small- and medium-sized businesses. There will be more budget in the new program to involve small- and medium-sized businesses into fundamental and applied sciences. Of course, digitalization is a continuous point of attention, so there will also be a specific SME action plan to support SMEs in digitization of their companies and businesses.

Senator Mercer: Thank you for that.

You mentioned research and research organizations. Dutch research organizations are world class and possess extensive technical capabilities. Have you seen any recent results, positive results, coming out of the research organizations in the Netherlands?

Mr. Schans: I'm just thinking of what kinds of examples to give right now. What kinds of results are you thinking of?

What comes to mind is we were just talking about how the Netherlands doesn't produce any cocoa and doesn't produce palm oil. We also don't produce any bananas, but a couple of months ago it was in the news that the areas where they are growing bananas are currently being threatened by a viral disease that is threatening these huge growing areas where the bananas

cet ordre qui sont pris en compte. On pourrait ajouter à cela l'ampleur des efforts déployés en recherche et développement et les fonds qui y sont consacrés. À la lumière de ces indicateurs, on assure un suivi constant des programmes en y apportant, au besoin, les ajustements qui s'imposent. On veut ainsi toujours s'assurer que ces programmes répondent bel et bien aux besoins de l'industrie.

Ces programmes sont effectivement renouvelés suivant un cycle de cinq ans. Comme je ne participe pas directement à leur élaboration, je ne saurais vous dire exactement où on en est rendu. Je peux vous indiquer par ailleurs que, dans le contexte du débat actuellement en cours, les objectifs de développement durable vont prendre une place beaucoup plus importante dans les programmes à venir. Le gouvernement, l'industrie et les différentes parties prenantes préparent actuellement un accord sur le climat qui sera assorti d'objectifs ambitieux, notamment en ce qui a trait aux émissions de gaz à effet de serre.

Les programmes visant l'innovation devront également évoluer en fonction des défis associés au changement climatique. On s'intéressera entre autres à l'utilisation de la technologie intelligente pour favoriser l'atteinte des objectifs en la matière. Tous ces programmes sont élaborés en gardant constamment à l'esprit différentes préoccupations notamment liées à l'énergie, au développement durable, à la consommation d'eau en agriculture et aux divers aspects qui touchent la salubrité alimentaire et la consommation d'aliments bons pour la santé.

Nous avons déjà parlé de l'entrepreneuriat et des PME. Ce programme comporte un chapitre spécial consacré aux petites et moyennes entreprises. Le programme à venir prévoira davantage de fonds pour l'intégration des sciences pures et appliquées dans le quotidien des PME. Comme la numérisation demeure un objectif important, il y aura aussi un plan d'action visant expressément à aider les PME à numériser leurs opérations.

Le sénateur Mercer : Merci pour cette réponse.

Vous avez également indiqué que les organismes de recherche néerlandais sont reconnus mondialement et possèdent des capacités techniques très avancées. Pouvez-vous nous donner des exemples récents de résultats favorables découlant du travail de ces organismes de recherche aux Pays-Bas?

M. Schans : J'essaie juste de voir quels exemples je pourrais vous donner. À quels genres de résultats pensiez-vous?

On vient de parler du fait que les Pays-Bas ne produisent ni cacao ni huile de palme. Nous ne produisons pas non plus de bananes, mais nous apprenions dans les actualités il y a quelques mois que d'importantes régions de production bananière sont actuellement menacées par une maladie virale. L'Université de Wageningen vient de trouver un traitement très efficace

are being grown. Wageningen University came up with a clear solution for this disease. If that's the kind of results you're looking for, that's one result.

I could also mention is that lowering sugar levels and salt content in foodstuffs while still maintaining the taste of those products is a continuous challenge for the industry. I think the research institutes in the Netherlands, together with the industry, came up with some very nice tools for the industry to lower levels of salt and sugar. I think those are the kinds of very straightforward results that these universities bring.

Senator Mercer: Thank you. My wife will be very pleased to hear about the lower sugar and salt because I get preached to daily about my intake.

We have a new trade agreement between Canada and the European Union. It's been hailed as a breakthrough for us, but our farmers are very nervous because we're going to expose our market to the good quality products from the European Union. What opportunities are there for Dutch farmers with that new free trade agreement, and more importantly from my point of view, what are the opportunities for Canadian farmers going the other way?

Mr. Beutener: Maybe this is a good one for me to answer. As embassy, every quarter, we do business events on CETA, the Comprehensive Economic Trade Agreement. Being active in agri-food, I'm within a team of seven trade commissioners, and I'm most active in that file, most knowledgeable, because the agri-food sector is seen as low-hanging fruit. There are a lot of opportunities for our agri-food sector to do business in the Netherlands.

Most recently, what we've seen, senator, is an increase in our seafood exports to the Netherlands. We're talking about import duties dropping in the live lobster business, but also oysters. We're seeing a dramatic change in import duties for salmon. We're heading now into the seafood show in Brussels early May where about 62 Canadian seafood companies will be exhibiting. That's an extremely high number never seen before.

With other sectors in agri-food, I'd like to pinpoint, for example, the cranberry sector that is doing extremely well. Some of the cranberry products dropped from 17.6 per cent import duties to zero at the implementation date of September 21, 2017. A company such as Berrico based just outside Amsterdam is showing significant growth in the sales of its Canadian cranberry products here in Europe. They are the exclusive importer distributor for cranberry products from Canada and have hired new staff. The factory in Quebec has hired 40 new staff and has acquired a production line from the Netherlands for cranberry production. It's all good stuff.

pour cette maladie. Je ne sais pas si c'est le genre de résultat qui vous intéresse, mais c'est bel et bien une avancée.

Je pourrais également vous parler des efforts déployés pour réduire la teneur en sucre et en sel des aliments sans altérer leur goût, un défi de tous les instants pour le secteur agroalimentaire. Les instituts de recherche des Pays-Bas, en partenariat avec l'industrie, ont conçu des outils très précieux pouvant permettre au secteur de réduire cette teneur en sucre et en sel. Voilà, selon moi, des exemples très concrets de l'apport que peuvent avoir nos universités.

Le sénateur Mercer : Merci. C'est mon épouse qui va être contente. Elle ne cesse de me sermonner au sujet de ma consommation de sucre et de sel.

Une nouvelle entente commerciale a été conclue entre le Canada et l'Union européenne. Certains ont parlé d'une percée pour nous, mais nos agriculteurs sont très anxieux à l'idée d'être exposés à la concurrence de produits européens de grande qualité. Quelles nouvelles possibilités s'offrent aux agriculteurs néerlandais grâce à cette entente de libre-échange et qu'en est-il à l'inverse de la situation pour les agriculteurs canadiens, une préoccupation encore plus importante à mon point de vue?

M. Beutener : C'est peut-être une bonne question pour moi. Tous les trimestres, notre ambassade organise des activités pour les entreprises concernant l'Accord économique et commercial général, l'AECG. Je fais partie d'une équipe de sept délégués commerciaux. Je suis celui qui s'intéresse de plus près au dossier de l'agroalimentaire, un secteur dans lequel des résultats très rapides apparaissent envisageables. Il y a de nombreux débouchés pour notre secteur agroalimentaire aux Pays-Bas.

Nous avons pu observer très récemment une augmentation de nos exportations de produits de la mer vers les Pays-Bas. Les tarifs douaniers ont chuté pour le homard vivant ainsi que pour les huîtres. Il y a également eu une diminution marquée dans le cas du saumon. Nous allons nous rendre au début mai à Bruxelles pour un salon des produits de la mer où quelque 62 entreprises canadiennes tiendront un stand. C'est un nombre extrêmement élevé tout à fait sans précédent.

Quant aux autres secteurs de l'agroalimentaire, je pourrais vous donner l'exemple de celui de la canneberge qui se tire extrêmement bien d'affaire. Certains produits tirés de la canneberge ont vu les tarifs douaniers applicables passer de 17,6 p. 100 à zéro avec l'entrée en vigueur de l'accord le 21 septembre 2017. Une entreprise comme Berrico installée juste à l'extérieur d'Amsterdam a vu ses ventes de produits tirés de la canneberge du Canada augmenter considérablement en Europe. Cette entreprise qui détient une licence exclusive pour l'importation et la distribution de ces produits a dû faire du recrutement. L'usine située au Québec a embauché 40 nouveaux

Overall, we see about 29 per cent increase in your agri-food exports to the Netherlands, 29 per cent between 2017 and 2018. Yes, for me, statistics are looking good. Across the board in Europe, you see an increase.

Maarten, is there anything you'd like to add?

Mr. Schans: I think there are a lot of opportunities for Canadian products to enter the European market, as Diederick already pointed out. Diederick and I have also made combinations in the area of seafood and seafood processing, where Canadian produce and Dutch technology are being combined into a new product, or at least into a new processed product.

Opening up your market also, of course, increases competition. I think in the area of dairy, the European dairy sector is highly developed, and I think CETA could also very much result in something that is perceived as a threat to some Canadian producers because they get some competition from European partners that they didn't experience before. You could also translate that threat into a challenge and an urgency to actually look at your processes and get on your toes and increase efficiency of production and improve your product quality.

Mr. Beutener: Maarten, if I may help, NRC IRAP is sending Canadian firms into the dairy industry in the Netherlands to acquire food processing equipment such as laser-cutting tools to cut cheese or packaging technology that the Netherlands is known for. You see an increase of sectors getting nervous in Canada, and they start looking for the best options around the world — Italy, Germany, Denmark and the Netherlands — where food processing technology suppliers are well developed. I think that's an area where I, as a trade commissioner, need to try to help our SMEs in Canada and connect them to the right programs that give them access to financial incentives to buy that equipment from nations that maybe are a little bit ahead of us in Canada.

Senator C. Deacon: Thanks to both of you this morning. This has been fantastic. I really appreciate the fact that this meeting has been set up.

I spent my life in the technology sector, but most recently I spent some time helping at the Dalhousie faculty of agriculture in Truro, and there were a lot of Dutch exchange students there.

employés et a fait l'acquisition d'une chaîne de production conçue aux Pays-Bas pour la canneberge. Voilà autant d'excellentes nouvelles.

Dans l'ensemble, les exportations du secteur agroalimentaire canadien vers les Pays-Bas ont augmenté d'environ 29 p. 100 entre 2017 et 2018. Les chiffres m'apparaissent donc effectivement prometteurs. Nous constatons une hausse pour l'ensemble de l'Europe.

Maarten, vous vouliez ajouter quelque chose?

M. Schans : Comme Diederick vient de le souligner, il y a de nombreux débouchés pour les produits canadiens sur le marché européen. Nous avons tous les deux travaillé ensemble dans le secteur de la transformation des produits de la mer. En combinant les produits de la mer du Canada et la technologie néerlandaise, nous en sommes arrivés à un tout nouveau produit issu de la transformation.

Il va de soi que l'ouverture des marchés a aussi pour effet d'accroître la concurrence. À titre d'exemple, le secteur laitier est très développé en Europe et l'AECG pourrait fort bien mener à une situation jugée périlleuse par certains producteurs laitiers du Canada qui seront désormais confrontés à une concurrence sans précédent de la part de leurs partenaires européens. Vous pourriez aussi voir dans cette menace un défi à relever et une incitation à passer à l'action en examinant vos processus pour accroître l'efficience de vos activités de production et améliorer la qualité de vos produits.

M. Beutener : J'ajouterais que le Programme d'aide à la recherche industrielle du Conseil national de recherches du Canada permet à des entreprises canadiennes d'acquérir des équipements de transformation des aliments auprès de l'industrie laitière néerlandaise. On peut ainsi acheter des instruments au laser pour couper le fromage ou des équipements d'emballage, dont les Néerlandais ont le secret. Il y a de plus en plus de secteurs au Canada qui sont préoccupés par cette situation et on commence à se tourner vers les meilleures options disponibles dans des pays — Italie, Allemagne, Danemark et Pays-Bas — où les fournisseurs d'outils technologiques pour la transformation alimentaire ont atteint un niveau avancé de développement. Dans mon rôle de délégué commercial, je dois aider les PME canadiennes en les orientant vers les programmes les mieux aptes à leur procurer les moyens financiers d'acquérir ces équipements auprès de nations qui ont peut-être une longueur d'avance sur le Canada.

Le sénateur C. Deacon : Merci à tous les deux de votre contribution à notre séance de ce matin. Je suis vraiment heureux que nous ayons pu organiser cette rencontre qui est tout simplement formidable.

J'ai travaillé toute ma vie dans le secteur technologique, mais j'ai plutôt essayé ces derniers temps de donner un coup de main à la faculté d'agriculture de l'Université Dalhousie à Truro. De

Boy oh boy, were they impressive — natural entrepreneurs. To Senator Kutcher's comments, I think it's genetic. I think that's what has happened in the Netherlands. I think we need to cross-pollinate.

I want to focus on two specific things, because you've got examples that can help. One of my points of frustration is the fact that our producers and processors have to deal with dozens and dozens of different areas of government, and not one of them has this file. Nobody has ownership of making sure that our agri-food industry is more competitive globally. I think there are probably government programs working absolutely counter to one another — with urgency.

I want to learn more about your top sector agri-food policy and how it is led. Who has the file? The word "urgency" has been said a number of times by you, Mr. Schans, and we need that desperately. We need some national leadership here. I want to understand a little bit about how that is led at a national level, if you could.

Mr. Schans: How it's led? We always say business is in the driver's seat. I think in terms of priority-setting and in terms of what priorities should be on the table, I very much believe that businesses are in the driver's seat.

The ownership is really a shared ownership of the Ministry of Economic Affairs. There is a so-called top team agri and food. In this top team agri and food are representatives from the ministry of economic affairs and a number of companies' representatives, people that actually work for a company but are being freed up by their company to participate in this team, and who also speak on behalf of not only of their company but of the sector. Furthermore, there's representatives of the knowledge institutes.

I think the ministry of economic affairs is really the ministry which is in the driver's seat regarding these top sectors overall. Of course, depending on the top sector you're talking about, different ministries come into play. The ministry of agriculture is very much involved in this top sector of agri and food. If you talk about the top sector on medical life sciences, then the ministry of economic affairs is involved but our ministry of health is also very much involved.

nombreux jeunes Néerlandais participent à des programmes d'échange, et je peux vous dire que ces étudiants sont fort impressionnants. L'entrepreneuriat fait partie de leur ADN. Comme le disait le sénateur Kutcher, je crois que c'est génétique. C'est ce qui explique, selon moi, les résultats obtenus aux Pays-Bas. Je pense qu'un échange de ressources et d'idées ne nous ferait pas de tort.

J'aimerais m'en tenir à deux sujets en particulier, car vous nous avez fourni des exemples pouvant être fort révélateurs. Parmi les éléments qui me causent une certaine frustration, il y a le fait que nos producteurs et nos transformateurs doivent composer avec des dizaines de secteurs gouvernementaux alors qu'aucune instance ne semble vouloir prendre la responsabilité du dossier. Personne n'est là pour s'assurer que notre industrie agroalimentaire est mieux apte à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. J'ai l'impression qu'il y a sans doute des programmes gouvernementaux qui n'ont pour seul but que de mettre des bâtons dans les roues à d'autres programmes, et ce, avec le plus d'empressement possible.

J'aimerais en apprendre davantage au sujet de votre politique pour le secteur clé de l'agroalimentaire et de la façon dont elle est gérée. Qui est responsable du dossier? Vous avez rappelé l'urgence de la situation à maintes reprises, monsieur Schans, et nous avons désespérément besoin d'un tel sentiment. Il faut qu'un leadership s'exerce à l'échelle nationale au Canada. J'aimerais donc comprendre un peu mieux comment cette initiative est dirigée par les instances de votre pays.

M. Schans : Comment tout cela est géré? Nous disons toujours que ce sont les entreprises qui contrôlent la situation. Je crois vraiment que ce sont les entreprises qui décident des priorités à prendre en compte et de l'importance relative que l'on doit leur accorder.

Le ministère des Affaires économiques s'occupe du dossier en partenariat avec d'autres entités. Une équipe a été formée pour le secteur clé de l'agroalimentaire. Elle est constituée de représentants du ministère des Affaires économiques et d'un certain nombre d'entreprises. Il s'agit de gens qui travaillent pour une entreprise qui les libère pour participer aux activités de cette équipe en parlant non seulement au nom de leur propre entreprise, mais aussi de l'ensemble du secteur. L'équipe compte également sur des représentants des établissements d'enseignement.

Le ministère des Affaires économiques est celui qui pilote le dossier de tous les secteurs clés qui ont été désignés. Différents ministères ont également un rôle à jouer pour les secteurs relevant de leurs compétences respectives. Ainsi, le ministère de l'Agriculture est très actif dans le dossier du secteur clé de l'agroalimentaire. Si l'on parle du secteur clé des sciences médicales, le ministère des Affaires économiques bénéficie de l'apport soutenu de celui de la Santé.

The fact that there are multiple ministries involved doesn't lead to no one actually sensing ownership. It's really a shared ownership. Perhaps that's also something which is a bit typical of the Dutch. The fact that there are multiple parties at the table that do the program together doesn't result in people moving responsibilities from one side to the other and nothing happening.

Is that an answer to your question?

Senator C. Deacon: Yes. I wish I had the same confidence that we might be doing things with that level of cooperation without absolute leadership in one area. That's an interesting answer for me to contemplate.

I really felt at home when you started with your initial comments about entrepreneurial spirit, the need for an ecosystem with mutual benefits, the need for global investment and attracting investment into the industry. Also, you mentioned the commercialization end of taking ideas and turning those ideas into profitable business lines. I think you've really taken lessons learned from the tech sector and applied them in the agricultural sector, which I don't think we've done in Canada. Has this been something that you've done naturally for a long time because of the Dutch focus on the agri sector, or is this something that has been part of this new top sector agri and food policy that you have?

Mr. Schans: To be honest, I think it has been happening for a long time. Of course, with the top sectors, at this moment we have nine top sectors in place. The fact that we have these top sectors in place and that we also have top sector teams that you can address makes it easier to make the connection between agri-food and high-tech systems. We've clearly identified the crossover between high tech and agri-food as a very important one. Having an agri-food team and having a high-tech team with clear agendas makes it much easier for these two columns to sit together and see where they can actually work together. The top sector approach has made this collaboration easier. I also believe that the collaboration has been ongoing for a very long time already.

If I look at our horticultural sector, I'm very much active in the area of agri-food, and I have a colleague who works as a specialist in high-tech systems. We're always debating whether horticultural fits under agri-food or under high-tech systems because he always tells me that horticulture in the Netherlands actually is high tech. To name a company, one of his favourite companies is a company called Philips; one of mine could be a plant breeder like Rijk Zwaan. One of the secrets of Dutch horticultural is the LED lighting by Phillips, which was developed quite a number of years ago by Philips simply because

Le fait que plusieurs ministères aient un rôle à jouer ne signifie pas qu'aucun d'entre eux ne prend la responsabilité du dossier. C'est en fait une responsabilité partagée. On pourrait peut-être dire aussi que c'est une façon de faire tout à fait typique des Néerlandais. La concertation de nombreuses instances pour la gestion d'un programme ne résulte pas en un délestage mutuel des responsabilités menant à l'inaction.

Ai-je bien répondu à votre question?

Le sénateur C. Deacon : Oui. J'aimerais bien pouvoir être aussi convaincu que vous l'êtes de notre capacité à réaliser des choses en coopérant de la sorte sans que quelqu'un ne soit désigné comme responsable. C'est une possibilité intéressante que je ne vais pas manquer d'explorer.

Je me sentais tout à fait dans mon élément lorsque vous avez parlé au départ de l'esprit d'entrepreneuriat, de la nécessité de créer un écosystème avantageux pour tout le monde, et de l'importance d'amener les investisseurs étrangers à s'intéresser à l'industrie. Vous avez aussi traité de la mise en marché, c'est-à-dire la capacité de faire fructifier des idées pour créer des secteurs d'activités rentables. Je pense que vous êtes vraiment parvenus à tirer des enseignements de l'expérience du secteur technologique pour les appliquer au monde agricole, ce que nous ne faisons pas à mon sens au Canada. Est-ce quelque chose que vous faites tout naturellement depuis longtemps déjà en raison de l'importance que vous accordez à l'agriculture, ou est-ce l'un des résultats de la nouvelle politique pour le secteur clé de l'agroalimentaire?

M. Schans : En toute franchise, je dirais que c'est le cas depuis un bon moment déjà. Il va de soi que la mise en place de neuf secteurs clés peut faciliter l'établissement d'une connexion entre les systèmes de haute technologie et ceux de l'agroalimentaire, par exemple. Nous avons bien cerné toute l'importance du chevauchement entre haute technologie et agroalimentaire. La création d'équipes se consacrant respectivement à l'agroalimentaire et à la haute technologie, avec des plans d'action bien clairs dans chaque cas, facilite grandement la concertation de ces deux secteurs pour optimiser les possibilités de collaboration. L'approche des secteurs clés a rendu cette collaboration encore plus aisée. Je suis également d'avis que cette collaboration a vu le jour depuis un très long moment déjà.

Je suis très actif dans le secteur agroalimentaire et j'ai un collègue qui est spécialiste des systèmes de haute technologie. Nous avons toujours un peu la même discussion. Comme il fait sans cesse valoir que l'horticulture néerlandaise est en fait de la haute technologie, il la situe dans ce secteur de l'économie, alors que je considère qu'elle fait partie de l'agroalimentaire. Philips est l'une des entreprises qu'il cite le plus souvent; je pourrais plutôt vous parler, par exemple de Rijk Zwaan, une firme qui fait de la sélection de végétaux. L'un des secrets de l'horticulture néerlandaise est l'éclairage DEL conçu il y a plusieurs années

they understood that there was more to be earned with high-tech lighting than with the commodity lighting products that everybody was competing with amongst each other. This cross-technological collaboration and the collaboration between different technological areas in the Netherlands has been ongoing for a long time.

Senator C. Deacon: Thank you very much. If there is a top sector agri-food policy or report, something along those lines, that could you share with our clerk, I'd be very grateful. I think that's something we have to really look at.

Senator Klyne: Good day to our panel. Thank you very much for the insight. It's very engaging.

When I was looking at these numbers last night, again I marvelled at the Netherlands. I was once marvelled by what you could do on this relatively small land mass with hog production. Now I'm marvelled even more at this. When I think about Canada, it reminds me of our revenue per acre. In Western Canada, the revenue per acre is much lower than it is in the east because on the east there's a lot more value-added processing. That's just probably by our cultures. There used to be the crow's nest rate that benefited farmers in the west and manufacturers in the east. Our forefathers saw fit for Canada to be set up where Western Canada would provide unfinished goods to the east. They would add the value to it and then we'd buy it back. However, when they took away the Crow Rate, they never replaced it with anything, and we lost a little bit of steam there, but we're gaining that back.

As part of the Innovation Superclusters Initiative, Canada launched the Protein Industries Supercluster program, what we refer to in the Prairies as PIC, the Prairie Industries Cluster. As you are probably aware, that aims to increase the value of Canadian canola, wheat and pulse crops for high-growth market exports in China and India, where protein consumption is on the rise. What's working for us with this cluster based in the Prairies is we have a diverse but complement partnership for scale, horizontally and vertically. There's a number of partners I wish I could mention, but I would be remiss if I didn't mention AGT Food and Ingredients, a Canadian processor of foods and lentils, particularly pulse crops, one of the largest in the world working out of our backyard. That's one good thing that works for us.

par Philips qui avait tout simplement compris qu'un tel éclairage de haute technologie pouvait améliorer le rendement par rapport aux produits couramment utilisés par la concurrence. Ce n'est pas d'hier qu'il y a collaboration de la sorte entre les différents secteurs technologiques aux Pays-Bas.

Le sénateur C. Deacon : Merci beaucoup. S'il existe un rapport ou de la documentation quelconque sur la politique du secteur clé de l'agroalimentaire, nous vous serions reconnaissants de bien vouloir transmettre le tout à notre greffier. Selon moi, c'est une avenue que nous devons absolument examiner de plus près.

Le sénateur Klyne : Bonjour à nos deux témoins. Un grand merci pour les perspectives dont vous nous faites bénéficier. Tout cela est très stimulant.

J'examinais tous ces chiffres hier soir, ce qui n'a pas manqué de nourrir mon admiration pour les Pays-Bas. Je me souviens que j'admirais la façon dont vous avez pu optimiser une superficie plutôt réduite aux fins de la production porcine. Je suis encore plus émerveillé lorsque je vois ce que vous nous présentez aujourd'hui. Si l'on revient au Canada, je fais le parallèle avec notre revenu par acre. Celui-ci est nettement moins élevé dans l'Ouest canadien, parce qu'il se fait beaucoup plus de transformation à valeur ajoutée dans l'Est. C'est simplement sans doute une question de culture. Il y avait autrefois le tarif du nid-de-Corbeau qui avantageait les agriculteurs de l'Ouest et les manufacturiers de l'Est. Nos ancêtres ont jugé bon d'instaurer au Canada un régime dans le cadre duquel l'Ouest canadien allait fournir la matière brute à l'est du pays. Les gens de l'est allaient faire la transformation à valeur ajoutée et nous allions racheter leurs produits. Cependant, lorsque le tarif du nid-de-Corbeau a été supprimé, on ne l'a jamais remplacé par quoi que ce soit. Nous avons donc perdu un peu de terrain, mais nous sommes en train de rattraper ce retard.

Dans le cadre de l'Initiative des supergrappes d'innovation, le Canada a lancé la Supergrappe des industries des protéines, que, dans les Prairies, nous appelons la grappe des industries des Prairies. Comme vous le savez probablement, ce programme vise à accroître la valeur des cultures canadiennes du canola, du blé et des légumineuses pour les marchés d'exportation de la Chine et de l'Inde, qui connaissent une forte croissance, où la consommation de protéines augmente. Ce qui fonctionne pour nous, relativement à cette grappe basée dans les Prairies, est un partenariat diversifié, mais complémentaire, en matière de portée, tant horizontale que verticale. J'aimerais pouvoir parler d'un certain nombre de partenaires, mais je ne peux pas ne pas citer AGT Food and Ingredients, transformateur canadien d'aliments et de lentilles, plus particulièrement de légumineuses à grains. Il s'agit de l'une des plus importantes entreprises de ce type au monde, et elle réalise ses activités chez nous. C'est quelque chose de positif qui fonctionne pour nous.

To bring this together, the Advisory Council on Economic Growth report gives the example of the Netherlands rising to become the world's third-largest exporter of agri-foods thanks in part to a successful partnership between government and your agri-food businesses. So re-enter the supercluster around the protein industry's cluster. I'm wondering about lessons learned and transferable knowledge from your experiences. I am looking for your thoughts about this approach we're taking with the supercluster and what opportunities and challenges you think this program will present for the food processing sector.

Mr. Beutener: Before the supercluster protein industry in Canada was getting its first funding a few months ago, we saw the cluster already coming to the Netherlands in 2017-18. With NFIA and with some of the Dutch provinces, we've taken the supercluster contacts through the Netherlands.

You might not have seen it, but the good news is that the next two protein summits are held late May and early June in Saskatoon and Calgary. The protein summit is something organized by Gerard Klein Essink at Bridge2Food, an event organizer out of the Netherlands who has a significant database and network in the food ingredient industry. As an embassy, in 2016 and 2017, we started working on superclusters or what was coming before that.

At the moment we start seeing — and this is good news for Maarten — seeing Canadian firms out of Alberta active in plant proteins, which are trying to set up in the Netherlands. They choose the Netherlands because France and the Netherlands are strong in plant protein and helping mask the bad taste that pulses typically have. The research is quite strong.

You also see firms such as AGT and their counterpart in Canada coming to the Netherlands for NIZO, which is a contract research institute that is heavily focused on plant proteins, to collaborate and to figure out the next generation products in plant proteins. That's already going quite well.

We will have 25 or more Dutch delegates at the protein summit, which is quite extraordinary. There will be, by the embassies of the Netherlands and myself, meetings scheduled with the goal to, as two nations, come closer on the topics that the supercluster was set up.

I'm grateful that you asked the question because I'm very much focused on it right now.

Senator Moodie: Thank you, gentlemen. This has been a fascinating discussion and very educational for me.

À titre d'illustration, dans son rapport, le Conseil consultatif en matière de croissance économique prend l'exemple des Pays-Bas, qui sont parvenus à se hisser au troisième rang mondial des plus gros exportateurs agroalimentaires, notamment grâce à une collaboration réussie entre le gouvernement et les entreprises du secteur. Nous revenons donc à la supergrappe qui englobe la grappe de l'industrie des protéines. J'aimerais savoir si nos expériences nous ont permis de tirer des leçons et d'acquérir des connaissances transférables. J'aimerais connaître votre opinion sur l'approche que nous adoptons relativement à la supergrappe, et vous demander quelles sont, d'après vous, les occasions et les difficultés que présentera ce programme pour le secteur de la transformation des aliments.

M. Beutener : Avant l'obtention, il y a quelques mois, de son premier financement, la supergrappe des protéines canadiennes était déjà venue aux Pays-Bas, en 2017-2018. Avec NFIA et certaines des provinces néerlandaises, nous avons fait visiter les Pays-Bas aux contacts de la supergrappe.

Il se peut que vous ne le sachiez pas, mais la bonne nouvelle est que les deux prochains sommets sur les protéines seront tenus à Saskatoon et à Calgary, fin mai et début juin. Le sommet sur les protéines est organisé par Gerard Klein Essink de Bridge2Food, organisateur d'événements aux Pays-Bas qui dispose d'une base de données et d'un réseau importants dans le secteur des ingrédients alimentaires. En 2016 et 2017, notre ambassade a commencé à travailler aux supergrappes ou à ce qui les a précédées.

Actuellement, nous commençons à voir — et c'est une bonne nouvelle pour M. Schans — des entreprises canadiennes de l'Alberta actives dans le secteur des protéines végétales qui essaient de s'établir aux Pays-Bas. Elles choisissent les Pays-Bas parce que la France et les Pays-Bas maîtrisent bien les protéines végétales et savent masquer le goût désagréable caractéristique des légumineuses. La recherche est assez solide.

On voit également des entreprises comme AGT et ses homologues au Canada déménager aux Pays-Bas pour le NIZO, qui est un institut de recherche sous contrat qui se concentre largement sur les protéines végétales, afin de collaborer avec lui et de créer la prochaine génération de produits de protéines végétales. Cela avance déjà assez bien.

Au moins 25 délégués néerlandais participeront au sommet sur les protéines, ce qui est assez exceptionnel. Les ambassades des Pays-Bas et moi-même organiserons des réunions en vue de rapprocher nos deux nations, relativement aux thèmes de la supergrappe.

Je vous remercie d'avoir posé la question parce que je travaille beaucoup dans ce dossier en ce moment.

La sénatrice Moodie : Merci, messieurs. Cette discussion a été fascinante et instructive.

Talking about education, we in Canada seem to have a lot of opportunities in our agri sector. We see it as an area in which we need to focus, but I don't think I would be remiss in saying we have had some challenges in persuading our young people to become engaged, to seek the right education and to seize on these opportunities. I'm wondering what steps you have taken as a country to make the agri-food sector more appealing to your young people. How do you pull them from the traditional post-secondary pathways? Do you have any special programs to share with us — funds, bursaries? What are the incentives to those programs?

Mr. Schans: If you look at employment, the Netherlands has approximately 17 million inhabitants. Of those 17 million inhabitants, approximately 650,000 people are employed in the agri-food business. That means that you don't need to go far to encounter somebody who is actively engaged in this business. That also means that the agri-food business is perceived as quite a challenging industry. If you look at horticulture, it is a high-tech business. There are good jobs to be obtained there, and also in processed foods. It's an industry that is very much appreciated and, of course, as we have a big industry in the Netherlands, companies are sometimes struggling to find employees. This also results in the fact that, in part of the top sector programs, companies and government want to make the public aware of what kinds of nice careers can be built in the food sector.

There is a lot of direct contact between individual businesses in the regions and regional education institutes. That works two ways. The industries can provide input into the educational programs that the students are receiving and, of course, the companies can also interact with students, provide them with training jobs within the company, and that's an excellent way to recruit your future staff. I think a lot of those kinds of programs are ongoing, both on a regional and national level.

Mr. Beutener: In Nova Scotia, specifically at Dalhousie University, there is a Dutch-Canadian collaboration brewing. We are seeing interesting developments around something called the iHORT HUB that Raj Lada, a professor at Dalhousie, is spearheading. The iHORT HUB is a living lab for indoor farming where professionals and students active in agricultural technology, indoor and vertical farming can work together and experience what is possible with Dutch technology and materials and Canadian crops in a Canadian climate. In Nova Scotia, it's a bit harsher than the Netherlands or the North Sea. Raj Lada was here at the Dutch college Inholland working with the dean and for six months was able to ignite, both in the Netherlands and Nova Scotia, some collaboration on the iHORT HUB. We are not there yet. We are still trying to figure out, with the team from Minister Colwell in Nova Scotia, how we get this to the next level. The Dutch embassy in Ottawa is also engaged. But these

Au sujet de l'éducation, au Canada, notre secteur agricole semble offrir beaucoup d'occasions. Nous estimons qu'il s'agit d'un domaine sur lequel nous devons nous concentrer, mais je ne pense pas me tromper en disant que nous avons de la difficulté à persuader nos jeunes de se mobiliser, de faire les bonnes études et de saisir ces occasions. J'aimerais savoir quelles sont les mesures que vous avez prises dans votre pays pour rendre le secteur agroalimentaire plus attrayant aux yeux des jeunes. Comment faites-vous pour les convaincre de ne pas suivre le cheminement postsecondaire traditionnel? Avez-vous des programmes particuliers dont vous souhaitez nous faire part : des fonds, des bourses? Quels sont les incitatifs de ces programmes?

M. Schans : Si vous regardez l'emploi, les Pays-Bas comptent environ 17 millions d'habitants. Environ 650 000 d'entre eux travaillent dans le secteur agroalimentaire. Cela signifie que vous n'avez pas besoin d'aller loin pour trouver quelqu'un qui est actif dans ce domaine. Cela indique également que le secteur agroalimentaire est perçu comme un secteur assez stimulant. Le secteur de l'horticulture, par exemple, fait appel à la haute technologie. Il offre de bons emplois, tout comme le secteur des aliments transformés. Il est très apprécié et, évidemment, étant donné que les Pays-Bas possèdent une industrie importante, les entreprises ont parfois de la difficulté à trouver des employés. Il en résulte également que, dans une partie des programmes des grands secteurs, les entreprises et le gouvernement cherchent à informer les membres du public au sujet des carrières intéressantes qu'ils peuvent mener dans le secteur alimentaire.

Il y a beaucoup de contacts directs entre les entreprises des régions et les établissements d'enseignement régionaux. Cela va dans les deux sens. Les industries peuvent éclairer les programmes d'éducation que les étudiants reçoivent et, évidemment, les entreprises peuvent également interagir avec les étudiants et leur offrir des stages, ce qui est une excellente façon de recruter leurs futurs employés. Je pense que beaucoup de programmes de ce type sont en cours, tant à l'échelle régionale que nationale.

M. Beutener : En Nouvelle-Écosse, plus particulièrement à l'Université Dalhousie, on prépare une collaboration entre les Pays-Bas et le Canada. D'intéressants développements se produisent autour du programme nommé iHORT HUB, dirigé par Raj Lada, professeur de l'Université Dalhousie. Il s'agit d'un laboratoire vivant destiné à la culture en serre, dans lequel des professionnels et des étudiants qui sont actifs dans le secteur de la technologie agricole et de la culture en serre et verticale, peuvent collaborer et mettre à l'essai les possibilités qu'offrent la technologie et l'équipement des Pays-Bas pour les cultures canadiennes dans un climat canadien. En Nouvelle-Écosse, le climat est un peu plus rude qu'aux Pays-Bas ou dans la région de la mer du Nord. Raj Lada était ici, à l'université néerlandaise Inholland, pour travailler avec le doyen et, pendant six mois, il a été en mesure d'établir une collaboration, tant aux Pays-Bas qu'en Nouvelle-Écosse, relativement au iHORT HUB. Nous n'y

are things that students find fascinating — agri-tech, indoor farming, vertical farming. These are, again, places where high tech and agri-food start melting together.

The Chair: Following up on Senator Moodie's question, which basically related to education and inspiration for your own students to get interested in the industry, how are you doing for labour in general? Do you have enough labour to actually produce the agricultural products, both in the field and in the processing plants, and do you bring in temporary foreign workers? We do a lot of that in Canada. We have temporary foreign workers because our area is larger and more remote and we seem to have trouble recruiting enough Canadians to do the work. How have you found this in your country?

Mr. Beutener: We have a significant problem. A challenge, we say in the Netherlands. We bring in people from Eastern Europe, for example, to work on our mushroom farms for the harvest and in greenhouses for picking of fruits and vegetables. Recently we were made aware of the fact that a Dutch-Canadian collaboration was starting to happen amongst two manufacturers of robots. The aim was to build a robot that is able to harvest mushrooms and also immediately package those mushrooms. The federal government program called Going Global Innovation, which sits under Global Affairs, was used for the travel expenses of the R&D staff coming in from Canada. You see more of those collaborations where the end goal is to help entrepreneurs with the fact that labour is sometimes hard to find.

Mr. Schans: I think this also explains why we are very much working on high tech to feed the world. There is a lot of automation coming in replacing manual labour, also because of labour costs.

I also believe we are a very open society. As Diederik already explained, there are a lot of workers being employed in the Netherlands from foreign countries working in our horticulture sector. I would say that, overall, the work force in food production and food science in the Netherlands is very international. We are very much open to receiving foreign workers from the rest of Europe or from outside Europe.

There is a continuous shortage. That also means that companies have to provide very good labour conditions to actually entice people. They have to provide them with good career opportunities. They have to provide them with learning on

sommes pas encore. Nous essayons encore de déterminer, avec l'équipe du ministre Colwell de la Nouvelle-Écosse, comment nous allons atteindre le niveau supérieur. L'ambassade des Pays-Bas à Ottawa est également mobilisée. Ce sont des choses que les étudiants trouvent fascinantes : les technologies agricoles, la culture en serre, la culture verticale. Il s'agit, encore une fois, de domaines dans lesquels la haute technologie et l'agroalimentaire commencent à se recouper.

La présidente : Concernant la question de la sénatrice Moodie au sujet, en gros, de l'éducation et de la façon d'inspirer vos étudiants à s'intéresser à cette industrie, comment vous en sortez-vous du point de vue de la main-d'œuvre en général? Avez-vous assez de main-d'œuvre pour produire vos produits agricoles, que ce soit dans les champs ou dans les usines de traitement, et faites-vous venir des travailleurs étrangers temporaires? Nous en faisons venir beaucoup au Canada. Nous faisons appel à des travailleurs étrangers temporaires parce que nos terres sont plus vastes et plus éloignées, et nous semblons avoir de la difficulté à recruter assez de Canadiens pour effectuer ce travail. Est-ce le cas dans votre pays?

M. Beutener : Nous avons un problème majeur. Un défi, comme nous disons aux Pays-Bas. Nous faisons venir des personnes de l'Europe de l'Est, par exemple, pour travailler dans nos champignonnières au moment de la récolte, et dans nos serres pour la récolte des fruits et des légumes. Récemment, nous avons appris qu'une collaboration canado-néerlandaise avait été entamée entre deux fabricants de robots. Le but est de créer un robot qui soit capable de récolter les champignons et de les emballer immédiatement. Le programme du gouvernement fédéral appelé Visée mondiale en innovation, qui relève d'Affaires mondiales, a permis de couvrir les frais de déplacement du personnel de recherche et développement venu du Canada. Il y a de plus en plus de collaborations de ce genre en vue d'aider les entrepreneurs qui ont parfois de la difficulté à trouver de la main-d'œuvre.

M. Schans : Je pense que cela explique aussi pourquoi nous misons beaucoup sur la haute technologie pour nourrir la planète. Dans bien des cas, l'automatisation prend le relais de la main-d'œuvre, entre autres en raison des coûts.

J'estime également que nous sommes une société très ouverte. Comme M. Beutener l'a déjà dit, beaucoup des travailleurs horticoles aux Pays-Bas viennent de l'étranger. Je dirais que, globalement, la main-d'œuvre responsable de la production alimentaire et des recherches en alimentation chez nous est très internationale. Nous sommes très ouverts aux travailleurs venus d'Europe et d'ailleurs.

La pénurie est chronique, ce qui veut aussi dire que les entreprises doivent offrir de très bonnes conditions de travail pour attirer la main-d'œuvre. Elles doivent offrir de bonnes possibilités professionnelles, permettre aux employés

the job because, of course, the work is also changing due to the continuous automation.

We see there is competition between the food sector and other sectors. For example, if you look at sectors like horticulture and mushroom production, some of the people who work in those sectors are much more willing to work, for example, in jobs in logistics than in these jobs in agriculture and, of course, that puts pressure on the system. This pressure also entices companies to come up with new ideas to either attract people to work in their company or to come up with other solutions, which could be automation.

The Chair: Thank you. Getting enough labour seems to be a common problem in a lot of places.

My other question has to do with government. You have mentioned that the government has been involved in helping to create clusters, you have mentioned that it's industry driven and you mentioned great collaboration between industry and government.

Basically, government has two methods of working. Economic instruments, through incentives or whatever means, would be one method government has to get a desired result. The other method is regulatory instruments. Our report will be to the Government of Canada, and we will be indicating what we would like to see the government do to foster greater valued added in the food industry. If you were to give us your top two recommendations that we could make in that regard, what would they be?

Mr. Schans: I was very much afraid you would ask that question.

To be honest, when we started, it was a long time ago when the Dutch government and the industry started with top sectors. Before we had top sectors, we had innovation programs on clusters, and people started with working on an innovation program on the high-tech industry. To be honest, the food sector in the Netherlands was very much annoyed that the Dutch government was working with the high-tech sector and the food science industry really felt left out. They were quite angry and approached the government and asked why the high-tech sector gets a program and they are left out. They wanted a program as well.

I mention this example because I do not believe that, as a government, you can really enter into a system as we have built in the Netherlands if your industry is not feeling the need to change something. There should be an urgency from the side of the industry. If the industry doesn't feel any urgency, then you can provide an infrastructure as a government, but the industry will only move if they feel an urgency to move.

d'apprendre en cours d'emploi, car il va sans dire que le travail change constamment en raison de son automatisation constante.

Nous constatons que les secteurs se font concurrence. Par exemple, si vous prenez des secteurs comme l'horticulture et la production de champignons, une partie de leur main-d'œuvre est beaucoup plus intéressée par des emplois en logistique, par exemple, que par des emplois de manœuvre en agriculture, ce qui met bien évidemment de la pression sur le système. Une telle pression pousse les entreprises à faire preuve de créativité dans son recrutement ou encore à opter pour d'autres solutions, comme l'automatisation.

La présidente : Merci. Trouver suffisamment de main-d'œuvre semble un problème courant pour bien du monde.

Mon autre question porte sur le gouvernement. Vous avez précisé que le gouvernement favorise la création de grappes, un processus qui, vous l'avez dit, repose sur les entreprises. Vous avez aussi fait allusion à l'excellente collaboration qui existe entre les entreprises et le gouvernement.

Essentiellement, le gouvernement peut intervenir de deux façons. Il peut recourir à des instruments économiques, des incitatifs ou d'autres moyens du genre pour arriver à ses fins, ou il peut opter pour des instruments législatifs. Notre rapport sera remis au gouvernement du Canada et précisera ce que nous lui recommandons de faire pour favoriser une plus grande valeur ajoutée au sein de l'industrie alimentaire. Si vous pouviez nous suggérer deux recommandations incontournables à lui faire, que seraient-elles?

M. Schans : Je redoutais cette question.

En toute franchise, quand nous avons commencé, c'était il y a longtemps; le gouvernement néerlandais et l'industrie ont mis en place l'approche des secteurs clés. Avant d'en arriver là, nous avons eu des programmes visant l'innovation pour les grappes industrielles, et les gens ont entamé la création d'un programme visant l'innovation pour le secteur de la haute technologie. Sincèrement, le secteur alimentaire néerlandais était pour le moins agacé par la collaboration du gouvernement avec le secteur de la haute technologie, sans compter que le secteur de la science des aliments se sentait mis de côté. La colère était réelle, et ses représentants ont demandé au gouvernement pourquoi il avait offert un programme uniquement au secteur de la haute technologie. Ils voulaient un programme eux aussi.

Je donne cet exemple parce que je ne crois pas que, en tant que gouvernement, vous puissiez vraiment instaurer un système comme celui des Pays-Bas si votre industrie ne ressent pas le besoin de faire bouger les choses. Il devrait y avoir un sentiment d'urgence au sein de l'industrie. Si ce n'est pas le cas, le gouvernement peut certes offrir une infrastructure, mais l'industrie ne va s'activer que si elle en ressent le besoin pressant.

I know that's not a top two, but it's the best answer I can give.

The Chair: Thank you.

Senator Kutcher: I noticed in your material that about one third of the world's largest agri-food companies have R&D facilities in the Netherlands. Was that an active decision and you went out and polled these companies who have incredible capacity, or did they just sort of show up at your door?

Mr. Schans: Every morning I wake up and they just show up at our door. I wish that were true.

To be honest, I think there are a lot of companies that do R&D in the Netherlands because, before they did R&D, they did a lot of other stuff here, like production, marketing and sales and distribution. From those kinds of activities, their presence in the Netherlands grew, and doing R&D, or at least setting up a physical R&D presence, is not something that you would do as a first step in a territory that is unknown to you. A lot of those companies that do significant R&D in the Netherlands have other very significant production activities as well, or their products may be going through Rotterdam harbour to the rest of Europe. They would not be doing those R&D activities in the Netherlands if they didn't continuously find the know-how and the researchers they are looking for or that they can pull in the researchers that they need from the outside world.

I also believe that we have some very good incentives for companies to support them in doing R&D in the Netherlands. We have some fiscal schemes that make that financially very interesting. If you do R&D in the Netherlands and you get IP out of that R&D, we also have some fiscal incentives to help you profit more from that work. We very much believe that for companies to be successful, they should be innovative. They should do R&D and we would like them to do that R&D in the Netherlands.

But they don't show up automatically.

The Chair: You are not that lucky.

Mr. Schans: They are very welcome.

The Chair: Yes.

Je suis conscient que ce n'est pas une recommandation incontournable, mais c'est la meilleure réponse que je peux vous donner.

La présidente : Merci.

Le sénateur Kutcher : J'ai remarqué dans votre documentation qu'environ le tiers des plus grandes entreprises agroalimentaires au monde ont des installations de recherche et développement aux Pays-Bas. Est-ce que c'était une décision consciente qui vous a poussé à courtiser ces entreprises aux capacités incroyables ou est-ce que tout cela est le fruit du hasard?

M. Schans : Tout cela nous tombe du ciel en sortant du lit le matin. Si seulement c'était vrai.

En toute franchise, je crois qu'il y a beaucoup d'entreprises qui mènent des activités de recherche et développement aux Pays-Bas parce que, avant de s'y mettre, elles avaient déjà d'autres activités dans le pays, comme la production, la mise en marché, la vente et la distribution. Avec ces activités, leur présence a pris de l'ampleur aux Pays-Bas, et mener des activités de recherche et développement, ou à tout le moins construire des installations du genre, n'est pas quelque chose qu'elles font d'emblée quand elles arrivent en terrain inconnu. Beaucoup de ces entreprises qui mènent une bonne partie de leur recherche et développement aux Pays-Bas y ont aussi des activités de production très importantes ou leurs produits transitent probablement par le port de Rotterdam à destination du reste de l'Europe. Elles ne mèneraient pas leurs activités de recherche et développement aux Pays-Bas si elles n'y trouvaient pas à tout coup le savoir-faire et les chercheurs nécessaires ou si elles pouvaient recruter ces spécialistes ailleurs dans le monde.

Je suis également d'avis que nous offrons de très bons incitatifs aux entreprises qui souhaitent mener des activités de recherche et développement aux Pays-Bas. Nous offrons des avantages fiscaux très intéressants. Si vos activités de recherche et développement aux Pays-Bas se traduisent par des droits de propriété intellectuelle, nous avons également des incitatifs fiscaux qui vous permettront de tirer davantage profit de cette réalisation. Nous sommes persuadés que les entreprises doivent innover pour réussir. Elles doivent mener des activités de recherche et développement, et nous souhaitons qu'elles le fassent aux Pays-Bas.

Toutefois, elles ne se présentent pas automatiquement chez nous.

La présidente : Vous n'avez pas cette chance.

M. Schans : Nous les accueillons à bras ouverts.

La présidente : Oui.

Senator C. Deacon: Mr. Schans, I couldn't agree more. There are very few products in the world where customers beat a path to your door. You have to fight and earn them every day. You do a good job of that, and I'm sure considering leaving the Senate and coming over and setting up business in the Netherlands. You are getting it right. It's very impressive.

One of the things I really want to learn more about is how industry is involved in this leadership group that you said is helping the government to organize its priorities and programs through the top sector initiative. I think industry leadership is critical. You made another really important point, and that's if industry is not feeling they are on a burning platform and if they don't feel that sense of urgency and tenacity to really go and do this, there is not much we can do to help them, other than to help them get scared, because they should be scared in this disrupt-or-be-disrupted world. Help me understand how industry is engaged in helping to establish priorities and keep the focus on in a coordinated manner within the government of the Netherlands. You talked about the involvement, and I would really like to understand it more.

Mr. Beutener: As an anecdotal, what I found interesting is a discussion between one of your witnesses — Marco Valicenti and Walter La Haye — of a very innovative company in food value here in the Netherlands. He said he found that top sector was actually quite difficult for them. He's an SME himself. He felt that the top sector for agri-food was led by multinationals, or led too much by multinationals, such as FrieslandCampina, DSM and Unilever. I would love to hear what Maarten has to say on that. I'm sure it's not that simple. But I saw Mr. Valicenti taking good note of that, because I'm sure that within AAFC they have thoughts about how to set this up properly.

Senator C. Deacon: That's a very important point. Thank you for that.

Mr. Schans: I'm struggling a little bit with your question. I'm struggling with it because I'm not actively involved on a daily basis with this top sector team. I'm going to give you the best answer I can, though.

Within the top sector, there are several working groups that are working on different topics. There are working groups that work on innovation programs and on what the priorities should be in the innovation programs that are being executed by companies in collaboration with knowledge institutes. They do this so the money going toward university programs is also steered according to the priority setting made in this group.

Apart from working groups on the innovation agenda, there is also a working group on the human resource agenda. The topic was already discussed in this session, but having a workforce of

Le sénateur C. Deacon : Monsieur Schans, je suis tout à fait d'accord avec vous. Il est extrêmement rare que les clients nous tombent du ciel. Vous devez vous battre tous les jours pour les convaincre. Et vous le faites bien; j'envisage sérieusement de quitter le Sénat pour démarrer une entreprise aux Pays-Bas. Vous savez y faire. C'est très impressionnant.

Une des choses que je veux vraiment approfondir, c'est la façon dont l'industrie participe à ce groupe de leadership qui, d'après ce que vous nous avez dit, aide le gouvernement à établir ses priorités et ses programmes d'après l'approche des secteurs clés. J'estime que le leadership de l'industrie est essentiel. Vous avez soulevé un autre point très important, c'est-à-dire que si l'industrie ne s'aperçoit pas que le bateau coule et qu'elle n'a pas ce sentiment d'urgence ni la ténacité nécessaires pour réagir, nous ne pouvons pas faire grand-chose pour l'aider, sauf peut-être lui faire peur, car le monde sans merci dans lequel elle évolue devrait l'effrayer. Aidez-moi à comprendre de quelle façon l'industrie participe à l'établissement des priorités et veille à ce qu'on s'y tienne au sein de l'appareil gouvernemental néerlandais. Vous avez parlé de participation, et j'aimerais vraiment mieux comprendre.

M. Beutener : Juste pour l'anecdote, ce que je trouve intéressant, c'est la discussion avec l'un de vos témoins — Marco Valicenti et Walter La Haye — issu d'une entreprise d'aliments à valeur ajoutée très innovante aux Pays-Bas. Il a déclaré que l'approche des secteurs clés était en fait très pénible pour eux. Il est lui-même à la tête d'une PME. Il estime que le secteur clé de l'agroalimentaire est dirigé par des multinationales comme FrieslandCampina, DSM et Unilever, ou qu'elles ont trop de poids dans sa direction. J'adorerais savoir ce que M. Schans en pense. Je suis persuadé que c'est plus complexe qu'il n'y paraît. J'ai vu M. Valicenti en prendre bonne note, car je suis convaincu que l'AAC réfléchit à la façon de mettre cela en œuvre adéquatement.

Le sénateur C. Deacon : C'est un point très important. Merci de le soulever.

M. Schans : Votre question est un peu difficile pour moi, car je ne participe pas aux activités quotidiennes de l'équipe de ce secteur clé. Je vais donc vous donner la meilleure réponse que je peux dans les circonstances.

Au sein du secteur clé, il y a plusieurs groupes de travail qui se concentrent sur différents sujets. Certains travaillent à des programmes visant l'innovation et à l'établissement de leurs priorités quand les entreprises les mettent en œuvre de pair avec les établissements d'enseignement. Ils procèdent ainsi pour veiller à ce que les fonds consacrés aux programmes universitaires soient aussi utilisés selon les priorités établies par ce groupe.

En plus des groupes de travail chargés du plan d'action pour l'innovation, il y a en un chargé du plan d'action pour les ressources humaines. Le sujet a déjà été abordé au cours de cette

enough people, and enough people with the right skills, is also a great priority, so there is a different working group for that.

Diederik already explained that, at the beginning the top sector approach, there was also some criticism in the field that the top sectors were only there for the large companies that could afford to free up someone and make them participate in a working group. To be honest, I don't totally agree with that comment. At the time, I was still very much involved, and I know there were some people who worked in SME companies who were people with vision who made themselves available to participate in these working groups. They still get some criticism that they were working for the large companies.

In the meantime, the top sector is also continuously evolving. There is now also a working group that specifically focuses on SMEs. That's not an excuse work group for the SMEs but rather a working group that is also supported by the larger companies, because the larger companies also know very well they also need these SMEs to be successful in future.

They're working groups in which people from different background exchange views and bring in input they gather from the people they represent, and based on that, agendas are being written. These agendas don't end up in a desk to never be worked out; they're agendas that are being executed. They're also agendas that are being evaluated in time to see whether they actually bring what they were intended to bring from the beginning.

This is the best answer I can give.

Senator C. Deacon: Thank you. Just in terms of the key performance indicators that are monitored in this area, I really look forward to receiving whatever report there is that helps understand how those have evolved over time. Your KPIs have to evolve over time as priorities change, so it would be interesting if there is any history there you can share. This has been a very informative session. Thank you very much.

The Chair: Thank you, senators.

I would really like to thank our panellists. It has been an interesting hour and a quarter of discussion. It's been great to have you here today. We would have liked to have visited you first-hand, but that couldn't be the case. We didn't have that approval for our study. However, I have been to the Netherlands on my own in the past and was very impressed with the countryside and the crops I saw there. I would have liked to have seen the processing facilities, but c'est la vie.

We will continue the meeting in camera.

(The committee continued in camera.)

réunion, mais disposer de la main-d'œuvre nécessaire, qui possède les bonnes compétences, est aussi une de nos grandes priorités, d'où la présence d'un groupe de travail à cet effet.

M. Beutener a déjà expliqué que, au début de l'approche des secteurs clés, il y avait aussi des critiques sur le terrain voulant que les secteurs clés ne servent que les grandes entreprises qui peuvent se permettre de libérer quelqu'un et de le faire participer à un groupe de travail. En toute franchise, je ne suis pas tout à fait d'accord avec ce commentaire. À l'époque, j'étais encore très actif dans le dossier et je sais qu'il y avait des représentants de PME visionnaires qui s'organisaient pour prendre part à ces groupes de travail. Ils se faisaient quand même reprocher de travailler pour les grandes entreprises.

Cela dit, le secteur clé demeure en constante évolution. Il comprend maintenant un groupe de travail spécialement consacré aux PME. Ce n'est pas un groupe de travail pour faire taire les critiques des PME, mais bien un groupe aussi soutenu par de grandes entreprises, qui sont tout à fait conscientes que la réussite de ces PME leur est profitable.

Il y a des groupes de travail où des personnes de différents horizons partagent leurs points de vue et transmettent celui des personnes qu'elles représentent et, partant de là, un plan d'action est établi. Ce document n'est pas rangé afin d'être mieux oublié, mais bel et bien mis en œuvre. Il est aussi évalué après un certain temps pour établir s'il a produit les résultats escomptés.

C'est la meilleure réponse que je peux vous donner.

Le sénateur C. Deacon : Merci. Juste du point de vue des indicateurs de rendement clés utilisés dans ce domaine, j'ai vraiment hâte de recevoir tout rapport qui nous aidera à comprendre leur évolution au fil du temps. Vos indicateurs doivent changer au gré des priorités, alors il serait intéressant de savoir s'il y a un historique à cet effet que vous pourriez nous transmettre. Cette réunion est très informative. Merci beaucoup.

La présidente : Merci, mesdames et messieurs les sénateurs.

Je tiens à remercier nos témoins. Notre discussion de 75 minutes a été enrichissante. Votre présence parmi nous aujourd'hui est d'ailleurs très appréciée. Nous aurions aimé constater la situation sur place, mais ce n'était pas possible. Nous n'avons pas reçu l'approbation nécessaire à notre étude. Cela dit, j'ai déjà visité les Pays-Bas et j'ai été très impressionnée par sa campagne et les cultures que j'y ai vues. J'aurais aimé visiter les installations de transformation, mais ainsi va la vie.

La réunion va maintenant se poursuivre à huis clos.

(La séance se poursuit à huis clos.)

WITNESSES

Tuesday, April 9, 2019

Agriculture and Agri-Food Canada:

Marco Valicenti, Director General, Sector Development and Analysis Directorate, Market and Industry Services Branch.

Canadian Food Inspection Agency:

Daniel Miller, Executive Director, International Programs Directorate, International Affairs Branch.

Global Affairs Canada:

Christopher Wilkie, Director General, Trade Sectors.

Canada Border Services Agency:

Doug Band, Director General, Trade and Anti-dumping Programs Directorate;

Fred Gaspar, Director General, Commercial Program Directorate.

Innovation, Science and Economic Development Canada:

Andrea Johnston, Assistant Deputy Minister, Innovation Canada;

Mesmin Pierre, Director General, Trade-marks Branch, Canadian Intellectual Property Office;

Iyana Goyette, Deputy Director, Trade-marks Branch, Canadian Intellectual Property Office.

Thursday, April 11, 2019

Netherlands Foreign Investment Agency:

Maarten Schans, Senior Advisor Agri-Food (by video conference).

Embassy of Canada to the Kingdom of the Netherlands:

Diederik Beutener, Trade Commissioner (by video conference).

TÉMOINS

Le mardi 9 avril 2019

Agriculture et Agroalimentaire Canada :

Marco Valicenti, directeur général, Direction du développement et analyse du secteur, Direction générale des services à l'industrie et aux marchés.

Agence canadienne d'inspection des aliments :

Daniel Miller, directeur général, Direction internationale des programmes, Direction générale des affaires internationales.

Affaires mondiales Canada :

Christopher Wilkie, directeur général, Secteurs commerciaux.

Agence des services frontaliers du Canada :

Doug Band, directeur général, Direction des programmes et des droits antidumping;

Fred Gaspar, directeur général, Direction du programme commercial.

Innovation, Sciences et Développement économique Canada :

Andrea Johnston, sous-ministre adjointe, Innovation Canada;

Mesmin Pierre, directeur général, Direction des marques de commerce, Office de la propriété intellectuelle du Canada;

Iyana Goyette, directrice adjointe, Direction des marques de commerce, Office de la propriété intellectuelle du Canada.

Le jeudi 11 avril 2019

Netherlands Foreign Investment Agency :

Maarten Schans, conseiller principal en agroalimentaire (par vidéoconférence).

Ambassade du Canada au Royaume des Pays-Bas :

Diederik Beutener, délégué commercial (par vidéoconférence).