

Création de valeur :

Moteur de l'innovation dans la sélection de végétaux

Le conseil de l'ACPS appuie le modèle de contrat proposé par AAC et l'ACIA plutôt que l'autre modèle de redevances de fin de chaîne comme meilleure façon de faire augmenter le flux de redevances vers les établissements de sélection. Voici pourquoi.

On ne peut trop insister sur l'importance d'assurer une source constante de revenus pour la recherche et le développement dans le domaine des semences. Les recherches permanentes mènent à un accès accru à des variétés à haut rendement, sélectionnées précisément en fonction de leur succès au Canada. La sélection de végétaux est un jeu de chiffres – plus on fait de travail, plus il y a de chances de créer des variétés améliorées. Un financement accru entraîne plus de recherches, ce qui donne lieu à des variétés à meilleur rendement adaptées aux besoins canadiens qui, à leur tour, profitent aux producteurs de semences, à leurs clients, et à un secteur alimentaire et agricole canadien concurrentiel. En fait, ils en profitent tellement qu'une récente étude a révélé que pour chaque million de dollars investis dans la sélection des céréales, des légumineuses et des cultures spéciales, les producteurs en retireraient entre 7,1 et 11,5 millions de dollars.¹

Déterminer la meilleure façon d'accroître les recettes de la sélection de végétaux est un sujet brûlant depuis deux ans. Le débat porte sur les modifications possibles au *Règlement sur la protection des obtentions végétales* (POV) et sur la question des soi-disant « semences conservées à la ferme ». La discussion a été alimentée par des préoccupations sur la diminution du nombre d'acres de céréales en culture au Canada par rapport aux cultures offrant des rendements plus élevés (et l'utilisation de semences pédigrées) comme le maïs, le canola et le soya, l'enjeu principal étant de trouver des façons d'accroître les flux d'investissement vers la sélection de céréales canadiennes. Le fait de relever la proportion des ventes de semences pédigrées par rapport aux ventes de

semences communes dans les cultures de céréales aiderait à atteindre cet objectif. La perception des redevances sur des générations successives, plutôt qu'une seule fois, de semences « conservées » de variétés protégées aiderait également.

Les avantages de présenter un amendement au Règlement sur la POV qui permettrait la perception de redevances à l'égard de générations successives de semences « conservées » de variétés protégées sont actuellement à l'étude par Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) et l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA). Dans le cadre de ce processus exploratoire, AAC et l'ACIA viennent de lancer un processus de mobilisation très ciblé conçu pour obtenir la rétroaction des intervenants à l'égard de deux modèles de prestation éventuels : un modèle de redevances de fin de chaîne (RFC) fondé sur la perception et la remise de redevances sur les grains commerciaux livrés de variétés protégées et un modèle d'Accord sur l'utilisation de variétés de semences fondé sur des contrats entre les vendeurs et les acheteurs de semences pédigrées.

C'est ce dernier modèle qui reçoit l'appui des conseils d'administration de l'Association canadienne des producteurs de semences (ACPS) et de l'Association canadienne du commerce des semences (ACCS) et de leurs partenaires de Synergie des semences, l'Institut canadien des semences (ICS), l'Association des analystes de semences commerciales du Canada (AASCC), CropLife Canada et la Canadian Plant Technology Agency. La décision d'AAC et de l'ACIA d'amorcer les consultations

suite à la page 19



LMC specializes in seed and grain processing equipment, pre-cleaning equipment, VistaSort color sorters (with infrared and shape recognition options) and plant design. We also have manual and fully automatic weighing systems including bagging and robotic palletizing.



CLEANING, SORTING & PACKAGING SEED

VISIT WWW.LEWISMARTER.COM OR CALL 1-800-667-6924

835 - 58th Street East Saskatoon, Saskatchewan S7K 6X5 Canada

Truax is Different!



“On the Go” Grass and Grain Drills
Go from planting no-till to conventional seed beds hydraulically—without stopping!

Check out our full line-up of drill and broadcast seeders at:



4300 Quebec Ave N
New Hope, MN 55428

Call: 763-537-6639
Web: www.truaxcomp.com
Email: truax3@qwestoffice.net



Division of Forage Genetics International

Erick Lutterotti
GENERAL MANAGER

403-362-3444
Fax: 403-362-0189
goldmedalseeds.ca

403-501-8411
Cell: 403-501-8664
elutterotti@goldmedalseeds.ca

439 Aqueduct Drive
Brooks Industrial Park
Box 489, Brooks, AB T1R 1B5

Feature

continued from page 16

continued diversion of investment flows to other cereal breeding jurisdictions as well as the continued decline in cereal acres and the productivity of the infrastructure they support.

Other important stakeholder organizations are watching closely, including the Canadian Federation of Agriculture (CFA), of which CSGA is an active member. In fact, Kevin Runnalls, past CSGA President, is now Chairman of the CFA Seed Sector Innovation Committee, charged with developing CFA policy in this and related areas.

Runnalls is supported in his CFA Committee work by Scott Ross, Assistant Executive Director of the CFA, who recognizes the critical importance of the conversation that has now begun. “We want to make sure that there is a model in place to promote continual and effective seed varietal development in Canada, as well as increased funding to go towards it,” says Ross. “I think that everyone can agree that finding this model is critical for the entire seed sector and that the development of new crop products is a significant source of competitiveness and productivity for Canadian farmers.”

Researchers and academics who work at public institutions spend a great deal of time focused on securing additional funding in order to continue their work. That’s time that could be better spent on research and varietal development. The importance of finding solutions to the current funding challenge is particularly evident to Kofi Agblor, Managing Director at the Crop Development Centre (CDC) in Saskatoon, Saskatchewan. “There is no giant pot of dollars given to us at the beginning of each year,” says Agblor.

He explains, “We have to hunt for every cent, which comes in the form of a research agreement. So, increased investment – especially if it’s coming from value that has already been created by us – would allow researchers to focus on creativity and the delivery of additional value, as opposed to spending time hunting down funds for continuing research.”

continued on page 20

suite de la page 17

maintenant découle en grande partie de l'encouragement des partenaires de Synergie des semences de commencer la conversation plus tôt et non plus tard.

Il ne fait aucun doute qu'il s'agit d'un sujet controversé et que les options proposées comportent des risques pour l'industrie des semences pédiées, mais également des gains potentiels. Reporter cette discussion à plus tard ou carrément l'éviter comporte ses propres risques, dont le détournement continu des flux d'investissement vers d'autres pays faisant la sélection des céréales, de même que la diminution constante des acres de culture de céréales et la productivité de l'infrastructure qu'ils soutiennent ne sont pas les moindres.

D'autres importantes organisations d'intervenants surveillent la situation de près, notamment la Fédération canadienne de l'agriculture (FCA), dont l'ACPS est un membre actif. En fait, Kevin Runnalls, le président sortant de l'ACPS, est maintenant le président du Comité de l'innovation du secteur des semences de la FCA, dont la tâche consiste à élaborer la politique de la FCA dans ce domaine et des domaines connexes.

M. Runnalls est appuyé dans son travail au sein du comité de la FCA par Scott Ross, directeur exécutif adjoint de la FCA, qui reconnaît l'importance cruciale de la conversation qui est maintenant engagée. « Nous voulons nous assurer qu'il existe un modèle en place pour promouvoir la création continue et efficace de variétés de semences au Canada, de même qu'un financement accru qui va en ce sens, indique M. Ross. Je pense que tout le monde peut s'entendre pour dire qu'il est essentiel de trouver ce modèle pour tout le secteur des semences et que la création de nouveaux produits de culture constitue une source importante de compétitivité et de productivité pour les agriculteurs canadiens. »

Les chercheurs et les universitaires qui œuvrent dans les institutions publiques consacrent énormément de temps à l'obtention d'un financement additionnel pour poursuivre leurs travaux. Ce temps pourrait être mieux consacré à la recherche et à la création de variétés. L'importance de trouver des solutions au défi actuel du financement

est particulièrement évidente pour Kofi Agblor, directeur général du Crop Development Centre (CDC) à Saskatoon, en Saskatchewan. « On ne nous donne pas une montagne d'argent au début de chaque année, » précise M. Agblor.

Il l'explique : « Nous devons nous battre pour chaque cent, qui vient sous la forme d'un accord de recherche. Par conséquent, des investissements accrus – surtout s'ils découlent d'une valeur que nous avons déjà créée – permettraient aux chercheurs de se concentrer sur la créativité et la prestation d'une valeur

additionnelle, plutôt que de passer un temps précieux à courir après des fonds pour continuer la recherche ».

La conversation au sujet de mécanismes optimaux pour générer des revenus à partir des produits issus de l'innovation dans la sélection des végétaux n'est pas nouvelle. En fait, ils font l'objet d'études et de débats depuis de nombreuses années. Le poids des éléments probants à l'appui du genre de systèmes de création de valeur actuellement proposés pour le Canada

suite à la page 21



Edison Light Bulb – 1882

When We Started, This Was The Future

We didn't set out to be a pioneer in agriculture and food technology. It just happens when you develop innovative products that revolutionize the industry. We built the first Clipper seed and grain cleaners in 1869. Our Ferrell-Ross division has specialized in manufacturing equipment for particle size reduction and flaking processes since 1939, while our Mix-Mill product line started in 1954.

Today we continue our success the only way we know how: Constant innovation at our factory right here in the American heartland, delivered to customers around the world. By combining our documented history of innovation with our commitment to customer service, we can look forward to the next 150 years of products that are "Engineered Without Compromise."

atferrell.com
All rights reserved. © 2019 A.T. Ferrell Company Inc.

A.T. Ferrell
150 YEARS

The conversation regarding optimal mechanisms for generating revenue from the products of plant breeding innovation is not new. In fact, they have been the subject of study and debate for many years. The weight of the evidence in support of the type of value creation systems currently being proposed for Canada has been growing steadily as more of our competitors in world seed and grain markets capitalize on the investment flows generated by stronger *Plant Breeders' Rights* protection. This was the backdrop for discussions at this year's CSGA and CSTA joint summer meetings, where the results of an almost two-year assessment process of the pros and cons of the Seed Variety Use Agreement (SVUA) and the End-Point Royalty model were presented.

"Initially the two models were essentially neck and neck as a choice," says Dave Carey, Executive Director of CSTA. "When we set out, many believed that the EPR model would end up being the system that made

the most sense, primarily because it was, perhaps, easier to understand for many. Interestingly, as we got deeper into the process of analysis we began to recognize that the EPR model has significant drawbacks and the winds really started to shift towards the SVUA model."

Under EPR, farmers and producers would be asked to pay a predetermined fee for each tonne of grain delivered into the grain handling system. Grain handlers would then be required to collect the royalty and reimburse the owner or breeder. As grain handlers are already collection agents for various commissions that have legislated mandates, it enables them to collect levies on crops delivered into the grain handling system.

However, there appears to be little appetite on the part of grain handlers to take on the additional administrative burden of a potentially complex and costly new royalty collection system. Beyond the added administrative burden imposed on grain handlers, an EPR system would need to provide

rebates or exemptions to producers who had already paid for pedigreed seed in the year of collection. And perhaps most importantly, shifting the focus to collecting royalties on commercial grain shipments at the elevator rather than through seed sales could seriously undermine efforts to expand pedigreed seed use in cereals in the longer term.

SVUA models, on the other hand, are simply an extension of existing royalty collection systems for pedigreed seed. The SVUA model would require purchasers of pedigreed seed of a protected variety to make an additional royalty payment each time they planted farm saved seed harvested from the progeny of the original purchase. This model would rely on contractual agreements between the sellers and buyers of seed and would only be applicable to new UPOV '91 protected varieties.

"We believe that SVUA is the most effective model available to us and is, quite frankly, the most saleable to

continued on page 22

KSi

AutoTreat Automation

FarmChem
Servicing the agriculture industry since 1974

KSi 4808NGA Applicators

KSi Portable Applicators

www.FarmChem.com • 800-247-1854 • Find us on

n'a cessé de croître étant donné qu'un plus grand nombre de nos concurrents sur les marchés mondiaux des grains et des semences capitalisent sur les investissements générés par une protection *plus grande des obtentions végétales*. Voilà quelle était la toile de fond des discussions aux assemblées conjointes de l'ACPS et de l'ACCS cet été, lors desquelles on a présenté les résultats d'un processus d'évaluation de presque deux années des avantages et des inconvénients du modèle de l'Accord sur l'utilisation de variétés de semences (AUVS) et du modèle des redevances de fin de chaîne.

« Au départ, les deux modèles étaient essentiellement à égalité comme choix, indique Dave Carey, directeur exécutif de l'ACCS. Lorsque nous avons commencé, nombreux étaient ceux qui croyaient que le modèle des RFC deviendrait le système le plus logique, principalement parce qu'il était, peut-être, plus facile à comprendre pour un grand nombre. Fait intéressant, à mesure que nous progressions dans le processus d'analyse, nous avons commencé à reconnaître que le modèle des RFC présentait des inconvénients importants et le vent a vraiment commencé à tourner vers le modèle de l'AUVS. »

Dans le cadre du modèle des RFC, on demandait aux agriculteurs et aux producteurs de payer un droit déterminé à l'avance pour chaque tonne de grains livrée dans un système de manutention du grain. Les manutentionnaires de grains devaient alors prélever la redevance et rembourser le propriétaire ou le sélectionneur. Étant donné que les manutentionnaires de grains sont déjà des agents de perception pour diverses commissions dont les mandats sont prévus par la loi, cela les habilite à percevoir les droits sur les cultures livrées dans le système de manutention du grain.

suite à la page 23

L'Accord sur l'utilisation de variétés des semences (AUVS) : Bon pour l'agriculture canadienne

L'amélioration du matériel génétique des semences, c'est bon pour tous – agriculteurs et industrie. Des investissements accrus dans la recherche aideront à atteindre cet objectif et, en fin de compte, donneront des rendements plus élevés, une solide agronomie, y compris une meilleure résistance aux maladies, et la qualité nécessaire pour demeurer concurrentiels.

Pourquoi est-il nécessaire de changer?

- ▶ Les investissements en matière de recherches dans les céréales, les légumineuses, le lin et les cultures spéciales sont loin derrière ceux faits dans d'autres cultures canadiennes.
- ▶ Dans le domaine des semences, le rythme du changement dans l'innovation s'accélère à l'échelle mondiale, et le Canada doit agir maintenant pour demeurer concurrentiel. Aujourd'hui, la numérisation et l'automatisation des laboratoires permettent aux sélectionneurs de créer des variétés plus rapidement que jamais. Aux États-Unis, par exemple, de nouvelles variétés sont créées dans un temps record grâce à de nouvelles techniques de sélection des végétaux comme la manipulation génétique.

Comment est-ce que cela vous touche en réalité?

- ▶ Des investissements accrus dans le développement des semences au Canada signifient que les agriculteurs ont plus rapidement accès à de meilleures variétés qui combattent les ravageurs, résistent aux intempéries canadiennes et maximisent la situation agronomique de notre géographie.
- ▶ Augmenter les investissements dans la recherche dans le domaine de la sélection de végétaux aidera à faire en sorte d'offrir aux agriculteurs canadiens des choix variés en matière de cultures pendant longtemps encore.
- ▶ Un investissement dans notre propre avenir maintiendra les exploitations agricoles canadiennes concurrentielles

sur la scène mondiale. Ne rien faire n'est pas une option,

- ▶ Une plus grande concurrence parmi un plus grand nombre d'intervenants, en particulier les petites et moyennes entreprises semencières, fera en sorte qu'il y aura plus de nouvelles variétés de semences à mettre en marché au Canada.

Pourquoi le Canada a-t-il besoin d'un modèle de création de valeur?

- ▶ En ce moment, dans la plupart des cas, les agriculteurs versent aux sélectionneurs de végétaux une redevance lorsqu'ils achètent des semences pédiées, mais les rendements totaux ne sont pas suffisants pour encourager les investissements nécessaires dans le domaine de la sélection de végétaux pour maintenir la compétitivité des agriculteurs canadiens.
- ▶ Les programmes de sélection des secteurs public et privé ont besoin d'investissements à long terme pour continuer à créer des variétés pour les producteurs canadiens.
- ▶ De nombreux pays, notamment les Pays-Bas, la France, le Royaume-Uni et l'Australie, utilisent avec succès un modèle de création de valeur pour attirer les investissements dans la sélection des végétaux et rendre leurs pays plus concurrentiels.
- ▶ Ce système fera en sorte que le Canada est perçu comme une destination de choix pour les investissements à l'échelle mondiale.
- ▶ À long terme, le fait d'accroître le financement de la sélection de végétaux pour la création et la commercialisation de nouvelles variétés de céréales, de légumineuses et de cultures spéciales profitera aux agriculteurs et à l'industrie.

L'ACCORD SUR
L'UTILISATION
DE VARIÉTÉS
DE SEMENCES

the producers, the farmers, the seed companies and the seed industry as a whole,” says Carey. “The SVUA model has the least overhead cost, is more efficient, and gives farmers and producers a greater choice in how they do business. Our economic impact assessments clearly demonstrate that this system will create more plant breeding investment than an EPR model, and thus more value to farmers through improved varieties.”

The same economic impact assessments cited by Carey also point to the importance of information technology and management systems in facilitating the operation of SVUA type models. “The same systems currently being developed to meet the growing demands from seed growers for electronic certification and related services can be designed to support the SVUA model,” notes Doug Miller, Director of Certification and

Technology Services for CSGA. “This in turn would open the door for both seed sellers and purchasers to integrate with blockchain networks and other systems that offer the potential for increasing the inherent value of pedigreed seed.”

So far, the initial response from the seed industry to the Seed Synergy endorsement of the SVUA model has been predominantly positive, but it is still early days. CSGA understands, that building support for a new value creation model will not be easy nor immediately endorsed by everyone along the value chain. It is clear that producers in particular, will need to be intimately involved in the determination of the estimated costs and benefits.

“It will be extremely important that primary producers are brought into the conversation early,” says Michael Scheffel, Managing Director, Policy and Standards at CSGA. “They need the opportunity to understand the

assumptions and conclusions that have resulted in the seed sector endorsing this model.”

“Generating revenue flows for more research is the end goal and CSGA and the seed industry have lined up behind the best of the two models,” says Scheffel. “We believe that the SVUA model has many advantages over the EPR system and fewer risks, and that increasing the flow of investment in research and varietal development tailored to Canadian needs is ultimately a good idea, particularly where it directly benefits primary producers’ competitiveness.”

Reference

1. Groenewegen JR and SJ Thompson “Economic Impact of Plant Breeding at the Crop Development Centre,” November 2016.

The Seed Variety Use Agreement (SVUA): Good for Canadian Agriculture

Improving seed genetics is good for everyone – farmers and industry. Increased investment in research will help make this happen, and will ultimately deliver higher yields, strong agronomics, including better disease resistance, and the quality required to remain competitive.

Why is there a need for change?

- ▶ Research investment in cereals, pulses, flax and specialty crops is lagging significantly behind other Canadian crops.
- ▶ The pace of change in seed innovation is accelerating globally, and Canada must act now to remain competitive. Today’s digitization and automation in the lab allows breeders to develop varieties more quickly than ever. In the U.S., for example, new varieties are being developed in record time with new plant breeding techniques such as gene editing.

How does this actually affect you?

- ▶ Increasing investment in seed development in Canada means that farmers get faster access to better varieties that fight pests, withstand the Canadian weather and maximize the agronomic situation of our geography.
- ▶ Increasing plant breeding research investment will help ensure diverse crop choices for Canadian farmers well into the future.
- ▶ An investment in our own future will keep Canadian farms competitive on a global scale; doing nothing is not an option.

- ▶ More competition among more players, especially small and medium sized seed businesses, will bring more new seed varieties to market in Canada.

Why does Canada need a value creation model?

- ▶ Right now, in most cases, farmers pay plant breeders a royalty when they buy pedigreed seed, but total returns aren’t enough to encourage the amount of plant breeding investment needed to keep Canadian farmers competitive.
- ▶ Public and private breeding programs require a long-term investment to continue developing varieties for Canadian producers.
- ▶ Many countries, including the Netherlands, France, the United Kingdom and Australia, are successfully using a value creation model to encourage plant breeding investment and make their countries more competitive.
- ▶ This system will ensure Canada is viewed as a global investment destination of choice.
- ▶ Increasing plant breeding funding for the development and commercialization of new cereal, pulse and specialty crop varieties will benefit farmers and the industry over the long term.



suite de la page 21

Cependant, les manutentionnaires de grains semblent peu enclins à assumer le fardeau administratif additionnel d'un nouveau système de perception des redevances potentiellement complexe et coûteux. Au-delà du fardeau administratif additionnel imposé aux manutentionnaires de grains, un système de RFC devrait fournir des rabais ou des exemptions aux producteurs qui avaient déjà payé pour les semences pédiées au cours de l'année de perception. En outre, et peut-être l'aspect le plus important, le fait de passer à la perception des redevances à l'égard des envois de grains commerciaux au silo plutôt que par l'entremise des ventes de semences pourrait miner sérieusement les efforts visant à élargir l'utilisation des semences pédiées dans les céréales à plus long terme.

Par ailleurs, les modèles de l'AUVS ne sont qu'un prolongement des systèmes actuels de perception des redevances à l'égard des semences pédiées. Le modèle de l'AUVS exigerait de la part des acheteurs de semences pédiées

d'une variété protégée qu'ils effectuent un paiement additionnel de redevances chaque fois qu'ils plantent des semences conservées à la ferme issues de la descendance des semences de l'achat original. Ce modèle s'appuierait sur des ententes contractuelles entre les vendeurs et les acheteurs de semences et ne s'appliquerait qu'aux nouvelles variétés protégées de l'UPOV 91.

« Nous croyons que l'AUVS constitue le modèle le plus efficace à notre disposition et qu'il est, en toute franchise, le plus acceptable pour les producteurs, les agriculteurs, les entreprises semencières et l'ensemble de l'industrie des semences, précise M. Carey. Le modèle de l'AUVS présente moins de frais indirects, il est le plus efficace et il offre aux agriculteurs et aux producteurs un plus grand choix dans la façon de faire des affaires. Nos évaluations des répercussions économiques démontrent clairement que ce système créera plus d'investissements dans la sélection de végétaux qu'un modèle des RFC et, par conséquent, une plus grande valeur pour les agriculteurs grâce à des variétés améliorées. »

Les mêmes évaluations des répercussions économiques citées par M. Carey indiquent également l'importance des systèmes de gestion et des technologies de l'information pour faciliter le fonctionnement des modèles du type AUVS. « Les mêmes systèmes actuellement en train d'être mis au point pour répondre aux demandes croissantes des producteurs de semences pour une certification électronique et des services connexes peuvent être conçus pour appuyer le modèle de l'AUVS, souligne Doug Miller, directeur de la certification et des services technologiques de l'ACPS. À terme, cela permettrait tant aux vendeurs qu'aux acheteurs de semences de s'intégrer aux réseaux de chaînes de blocs et à d'autres systèmes qui offrent le potentiel de faire augmenter la valeur inhérente des semences pédiées.

Jusqu'à maintenant, la réponse initiale de la part de l'industrie des semences à l'appui de Synergie des semences pour le modèle de l'AUVS est principalement positive, mais nous n'en sommes qu'au début. L'ACPS comprend que créer

suite à la page 24

**BAG Supplies
Canada Ltd.**
We've got it in the bag!




BULK BAGS
TOTE BAGS
SUPER SACKS

If we don't have it, we'll custom make it for you!





info@bagsupplies.ca • www.bagsupplies.ca
Tel: 1.519.271.2040 Fax: 1.519.271.2027



YOU DEMAND QUALITY

KSi delivers with innovation, quality and industry-leading solutions.

KSi systems combine accurate treatment application with an innovative conditioning process to produce seed with optimum plant-ability and marketable appearance.

KSi

www.ksiedge.com | 888.574.3277



20/20 Seed Labs Inc.
never stop growing

20/20 Seed Labs: Fully accredited and independently owned seed testing laboratory offering a wide range of seed quality services.

www.2020seedlabs.ca 1.877.420.2099

l'appui nécessaire pour un nouveau modèle de création de valeur ne sera pas une tâche facile et qu'il ne sera pas immédiatement appuyé par chacun dans la chaîne de valeur. Il est évident que ce sont les producteurs qui devront tout particulièrement participer de très près à la détermination des coûts et avantages estimés.

« Il sera extrêmement important que les producteurs primaires s'intègrent tôt à la conversation, indique Michael Scheffel, administrateur gestionnaire, Politiques et normes de l'ACPS. Ils doivent avoir la possibilité de comprendre les hypothèses et les conclusions qui ont amené le secteur des semences à appuyer ce modèle. »

« L'objectif final est de générer des flux de recettes pour plus de recherches et l'ACPS, de même que l'industrie des semences, ont favorisé le meilleur des deux modèles, dit M. Scheffel. Nous croyons que le modèle de l'AUVS présente de nombreux avantages par rapport au système des RFC, moins de risques, et que le fait d'accroître le flux d'investissement dans la recherche et la création de variétés adaptées aux besoins canadiens est, en fin de compte, une excellente idée, en particulier lorsque cela profite directement à la compétitivité des producteurs primaires. » ■■■



Copeland Seeds

Box 1150
 Rosetown, SK
 S0L 2V0

Ph: (306) 378-2286
 Fax (306) 378-2366

Référence

1. Groenewegen JR et SJ Thompson « Economic Impact of Plant Breeding at the Crop Development Centre » novembre 2016.



Morinville Seed Cleaning Co-op Ltd.

9407-100 Street
 Morinville, AB T8R 1R2
 Ph. (780) 939-4021
 Ph. (855) 939-4021
 Fax (780) 939-2605

CORA KRYWKO
 MANAGER
www.seed.ab.ca/plants/Morinville
mscp@explornet.com

GLOBAL ORGANIC ALLIANCE, INC.
 ALBERTA SEED PROCESSORS



RUDY
Agro
Always on the grow.

Beans • Chickpeas • Lentils • Peas
306-867-8667
www.rudyagro.ca