First Session
Thirty-seventh Parliament, 2001

SENATE OF CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Agriculture and Forestry

Chair:
The Honourable LEONARD J. GUSTAFSON

Tuesday, April 24, 2001

Issue No. 5

Seventh meeting on:
International trade in agricultural and agri-food products, and short-term and long-term measures for the health of the agricultural and the agri-food industry in all regions of Canada

INCLUDING:
THE SECOND REPORT OF THE COMMITTEE

WITNESSES:
(*See back cover*)

Première session de la
trente-septième législature, 2001

SÉNAT DU CANADA

Délibérations du Comité sénatorial permanent de l'

Agriculture et des forêts

Président:
L'honorable LEONARD J. GUSTAFSON

Le mardi 24 avril 2001

Fascicule nº 5

Septième réunion concernant:
Le commerce international des produits agricoles et agroalimentaires et les mesures à court et à long termes pour la santé du secteur agricole et agroalimentaire dans toutes les régions du Canada

Y COMPRIS:
LE DEUXIÈME RAPPORT DU COMITÉ

TÉMOINS:
(*Voir à l'endos*)

38108

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE AND FORESTRY

The Honourable Leonard J. Gustafson, *Chair*

The Honourable Jack Wiebe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

* Carstairs, P.C. (or Robichaud, P.C.)	* Lynch-Staunton (or Kinsella)
Chalifoux	Oliver
Fairbairn, P.C.	Stratton
Gill	Tkachuk
Hubley	Tunney
LeBreton	

** Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Callbeck was substituted for that of the Honourable Senator Fairbairn (*April 23, 2001)*.

The name of the Honourable Senator Fairbairn was substituted for that of the Honourable Senator Callbeck (*April 25, 2001)*.

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

Président: L'honorable Leonard J. Gustafson

Vice-président: L'honorable Jack Wiebe

et

Les honorables sénateurs:

* Carstairs, c.p. (ou Robichaud, c.p.)	* Lynch-Staunton (ou Kinsella)
Chalifoux	Oliver
Fairbairn, c.p.	Stratton
Gill	Tkachuk
Hubley	Tunney
LeBreton	

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifié, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Callbeck est substitué à celui de l'honorable sénateur Fairbairn (*le 23 avril 2001*).

Le nom de l'honorable sénateur Fairbairn est substitué à celui de l'honorable sénateur Callbeck (*le 25 avril 2001*).

Published by the Senate of Canada

Available from Canada Communication Group — Publishing, Public Works and Government Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Aussi disponible sur l'internet: http://www.parl.gc.ca

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, April 24, 2001

(9)

[*Translation*]

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 7:02 p.m. in Room 705, Victoria Building, the Chairman, the Honourable Senator Leonard J. Gustafson, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Gustafson, Hubley, LeBreton, Oliver, Stratton, Tkachuk, Tunney and Wiebe (9).

Other senator present: The Honourable Senator Sparrow (1).

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: June Dewetering.

Also present: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, March 20, 2001 the committee continues to examine international trade in agricultural and agri-food products, and short-term and long-term measures for the health of the agricultural and the agri-food industry in all regions of Canada. (*For complete text of order of reference see proceedings of the committee, Issue No. 2.)*

WITNESSES:

From the Farm Credit Corporation:

John Ryan, President and Chief Executive Officer;

Louise Neveu, Executive Vice-President, Chief Knowledge Officer;

John Lagacé, National Director, Government and Industry Relations;

Scott Grant, Portfolio Management Officer.

Mr. Ryan made a statement and, together with Ms Neveu, answered questions.

It was agreed that discussions on rule 94 be postponed to a later meeting.

At 8:10 p.m., the committee went *in camera* for a discussion on future business.

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

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mardi 24 avril 2001

(9)

[*Français*]

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui, à 19 h 02, dans la salle 705 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Leonard J. Gustafson (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Callbeck, Gustafson, Hubley, LeBreton, Oliver, Stratton, Tkachuk, Tunney et Wiebe (9).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Sparrow (1).

Également présente: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: June Dewetering.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 20 mars 2001, le comité continue à examiner le commerce international des produits agricoles et agroalimentaires et les mesures à court et à long termes pour la santé du secteur agricole et agroalimentaire dans toutes les régions du Canada. (*Le texte complet de l'ordre de renvoi figure dans les délibérations du comité, fascicule nº 2.*)

TÉMOINS:

De la Société du crédit agricole:

John Ryan, président et chef de la direction;

Louise Neveu, vice-présidente exécutive, gestionnaire de connaissances en chef;

John Lagacé, directeur national des Relations avec le gouvernement et l'industrie;

Scott Grant, agent de gestion de portefeuille.

M. Ryan fait une déclaration et, avec Mme Neveu, répond aux questions.

Il est convenu que les discussions sur l'article 94 du Règlement soient reportées à une séance ultérieure.

À 20 h 10, le comité poursuit sa séance à huis clos pour débattre des travaux futurs.

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

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Daniel Charbonneau

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

THURSDAY, April 5, 2001

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

SECOND REPORT

Your Committee, which was authorized by the Senate on March 20, 2001 to examine international trade in agricultural and agri-food products, and short-term and long-term measures for the health of the agricultural and the agri-food industry in all regions of Canada, respectfully requests that it be empowered to engage the services of such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary for the purpose of the Committee's examination and to adjourn from place to place within Canada and to travel outside Canada for the purpose of such examination.

Pursuant to Section 2:07 of the *Procedural Guidelines for the Financial Operations of Senate Committees*, the Budget submitted to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration and the report of said Committee are appended to this report.

Respectfully submitted,

RAPPORT DU COMITÉ

Le JEUDI 5 avril 2001

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

DEUXIÈME RAPPORT

Votre Comité, autorisé par le Sénat le 20 mars 2001 à se pencher sur le commerce international des produits agricoles et agroalimentaires et les mesures à court et à long termes pour la santé du secteur agricole et agroalimentaire dans toutes les régions du Canada, demande respectueusement qu'il soit autorisé de retenir les services de conseillers juridiques, de personnel technique, d'employés de bureau et d'autres personnes au besoin, pour aider le Comité à mener son étude et à se déplacer d'un endroit à l'autre au Canada et à l'étranger aux fins de son enquête.

Conformément à l'article 2:07 des *Directives régissant le financement des Comités du Sénat,* le budget présenté au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration ainsi que le rapport s'y rapportant, sont annexés au présent rapport.

Respectueusement soumis,

Le président,

LEONARD J. GUSTAFSON

Chair

STANDING SENATE COMMITTEE ON AGRICULTURE AND FORESTRY

APPLICATION FOR BUDGET AUTHORIZATION FOR THE FISCAL YEAR ENDING MARCH 31, 2002

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate*, Tuesday, March 20, 2001:

The Honourable Senator Wiebe moved, seconded by the Honourable Senator Banks:

That the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry be authorized to examine international trade in agricultural and agri-food products, and short-term and long-term measures for the health of the agricultural and the agri-food industry in all regions of Canada;

That the papers and evidence received and taken on the subject and the work accomplished by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry during the Thirty-sixth Parliament be referred to the Committee; and

That the Committee submit its report no later than June 30, 2002.

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

Paul Bélisle

Clerk of the Senate

SUMMARY OF EXPENDITURES

Professional and Other Services	$ 26,100.00
Transportation and Communications	$ 163,300.00
Other Expenditures	$ 4,800.00
TOTAL	**$ 194,200.00**

The above budget was approved by the Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry on the 22 day of the month of March, 2001.

The undersigned or an alternate will be in attendance on the date that this budget is considered.

_____ _____

Date Senator Leonard Gustafson, Chairman, Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry

_____ _____

Date Chairman, Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration

INFORMATION NOTE
PAST BUDGETS
(SPECIAL STUDY)

Total budget approved for fiscal year 1996-97	$ 68,659.00
Total budget expenditures for fiscal year 1996-97	$ 20,461.00
Total budget approved for fiscal year 1997-98	$ 36,955.00
Total budget expenditures for fiscal year 1997-98	$ 99.00
Total budget approved for fiscal year 1998-99	$ 158,100.00
Total budget expenditures for fiscal year 1998-99	$ 99,743.00
Total budget approved for fiscal year 1999-00	$ 10,000.00
Total budget expenditures for fiscal year 1999-00	$ 5,838.00

STANDING COMMITTEE ON AGRICULTURE AND FORESTRY
EXPLANATION OF COST ELEMENTS

PROFESSIONAL AND OTHER SERVICES

1. Membership and Registration Fees (0406) *Participation at conferences by Committee Members or staff*	$ 3,500.00
2. Meals (0415) *Working lunches / dinners (12 x $300)*	$ 3,600.00
Reporting Services (0403) *(4 days x $2,000)*	$ 8,000.00
4. Interpretation (0412)	$ 7,000.00
5. Communication Consultants (0435) *(Contract at $700 per day for 6 days plus reasonable travel expenses)*	$ 6,700.00
6. Hospitality — Committee (0410)	$ 1,000.00
Total	**$ 26,100.00**

TRANSPORTATION AND COMMUNICATIONS

Travel Expenses (0201)

A) Fact finding trip to Washington

- 8 senators
- 1 Clerks
- 2 Researchers
- 11 participants

1. Ground transportation	
Taxis: Residence to airport *$25 x 11*	$ 300.00
Dulles Airport to hotel *$80* x 11*	$ 900.00
Local ground transportation *$1000 x 4 days*	$ 4,000.00
Hotel to Airport *$80* x 11*	$ 900.00
Airport to Residence *$25 x 11*	$ 300.00
2. Air transportation	
Ottawa - Washington - Ottawa *3 staff x $2,500 (Economy Class)* *8 Senators x $3,000 (Business Class)*	$ 31,500.00
3. Per diem and incidentals *11 participants x $91.71* x 4 days*	$ 4,100.00
4. Hotel accommodation *11 participants x 3 nights x $250**	$ 8,300.00
5. Contingencies	$ 800.00
Sub-Total	**$ 51,100.00**

(Based on Exchange rate of 1.5440, March 14, 2001)*

B) Public Hearings in Truro (NS), Charlottetown and Fredericton

- 12 senators
- 2 Clerks
- 2 Researchers
- 3 Interpreters
- 3 Reporters
- 1 Messenger / Secretary
- 23 participants

1. Ground transportation	
Taxis: Residence to Airport *$25 x 23*	$ 600.00
Taxis: Airport to Hotel *$25 x 23 x 3*	$ 1,800.00
Taxis: Hotel to Airport *$25 x 23 x 3*	$ 1,800.00
Taxis: Airport to Residence *$25 x 23*	$ 600.00
Local ground transportation *(Halifax – Truro – Halifax)*	$ 2,000.00
2. Air transportation	
Ottawa – Halifax – Charlottetown – Fredericton – Ottawa *11 staff x $2,500 (Economy Class)* *12 Senators x $3,000 (Business Class)*	$ 63,500.00
3. Per diem and incidentals	
23 participants x $59.40 x 5 days	$ 6,900.00
4. Hotel Accommodation	
23 participants x $180 x4 nights	$ 16,600.00
5. Contingencies	$ 2,300.00
Sub-Total	**$ 96,100.00**

C) Participation at conferences by Committee members and/or staff
(4 participants)

1. Ground transportation	
Taxis: 4 participants x $25 x 8 taxis	$ 800.00
2. Air transportation	
4 participants x $3,000	$ 12,000.00
3. Per diem and incidentals	
4 participants x $59.40 x 3 days	$ 800.00
4. Hotel Accommodation	
4 participants x $180 x 2 nights	$ 1,500.00
Sub-Total	**$ 15,100.00**

Telecommunications (0223)	$ 300.00
Postage, courier services (0213)	$ 700.00
Sub-Total	**$ 1,000.00**
Total	**$ 163,300.00**
ALL OTHER EXPENDITURES	
Utilities, Materials and Supplies:	
1. Purchase of stationery, books and periodicals (0702)	$ 300.00
2. Miscellaneous contingencies (0799)	$ 500.00
3. Meeting Room Rental (0500) *(Rental of Hotel Salon for Hearings – 4 days x $1,000)*	$ 4,000.00
Total	**$ 4,800.00**
TOTAL	**$ 194,200.00**

The Senate administration has reviewed this budget application.

_____ _____

Heather Lank Date
Director of Committees and Private Legislation

_____ _____

Richard Ranger, Director of Finance Date

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS

DEMANDE D'AUTORISATION DE BUDGET POUR L'EXERCICE FINANCIER SE TERMINANT LE 31 MARS 2002

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du* Sénat du mardi 20 mars 2001:

L'honorable sénateur Wiebe propose, appuyé par l'honorable sénateur Banks,

Que le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts soit autorisé à se pencher sur le commerce international des produits agricoles et agroalimentaire et les mesures à court et à long terme pour la santé du secteur agricole et agroalimentaire dans toutes les régions du Canada;

Que les documents et témoignages recueillis sur la question, ainsi que les travaux accomplis par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts au cours de la trente–sixième législature soient remis au Comité;

Que le Comité présente son rapport au plus tard le 30 juin 2002.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul Bélisle

SOMMAIRE DES DÉPENSES

Services professionnels et autres	26 100,00 $
Transports et communications	163 300,00 $
Autres dépenses	4 800,00 $
TOTAL	**194 200,00 $**

Le budget ci–dessus a été approuvé par le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts le 22ème jour du mois de mars 2001.

Le soussigné ou son remplaçant assistera à la séance au cours de laquelle le présent budget sera étudié.

_____ _____

Date — Sénateur Leonard Gustafson, président du Comité permanent de l'Agriculture et des Forêts

_____ _____

Date — Le président du Comité permanent de la Régie intérieure des Budgets et de l'Administration

NOTES D'INFORMATION
ANCIENS BUDGETS
(ÉTUDE SPÉCIALE)

Budget approuvé pour l'année financière 1996–1997	68 659,00 $
Total des dépenses pour l'année financière 1996–1997	20 461,00 $
Budget approuvé pour l'année financière 1997–1998	36 955,00 $
Total des dépenses pour l'année financière 1997–1998	99,00 $
Budget approuvé pour l'année financière 1998–1999	158 100,00 $
Total des dépenses pour l'année financière 1998–1999	99 743,00 $
Budget approuvé pour l'année financière 1999–2000	10 000,00 $
Total des dépenses pour l'année financière 1999–2000	5 838,00 $

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DE L'AGRICULTURE ET DES FORÊTS
EXPLICATIONS DES POSTES DE DÉPENSES

SERVICES PROFESSIONNELS ET AUTRES

1. Frais de cotisation et d'inscription (0406) *Participation à des conférences par les membres ou le personnel*	3 500,00 $
2. Repas (0415) *Déjeuners et dîners d'affaires (12 x 300 $)*	3 600,00 $
Services de sténographes (0403) *(4 jours x 2 000 $)*	8 000,00 $
4. Interprétation (0412)	7 000,00 $
5. Coordonnateur de l'informmation (0435) *(Contrat à 700 $ par jour pour 6 jours + dépenses de voyage raisonables)*	6 700,00 $
6. Hospitalité – Comité (0410)	1 000,00 $
Total	**26 100,00 $**

TRANSPORT ET COMMUNICATIONS

Frais de déplacement (0201)

A) Mission d'étude à Washington

- 8 sénateurs
- 1 greffier
- 2 recherchistes
- 11 participants

1. Transport terrestre	
Taxis: Résidence à l'aéroport *25 $ x 11*	300,00 $
Aéroport Dulles à l'hôtel *80 $* x 11*	900,00 $
Transport terrestre local *1000 $ x 4 jours*	4 000,00 $
Hôtel à l'aéroport *80 $* x 11*	900,00 $
Aéroport à résidence *25 $ x 11*	300,00 $
2. Transport aérien	
Ottawa – Washington – Ottawa *3 employés x 2 500 $ (classe économique)* *8 Senators x 3 000 $ (classe affaires)*	31 500,00 $
3. Indemnités journalières et faux frais *11 participants x 91,71 $* x 4 jours*	4 100,00 $
4. Hébergement d'hôtel *11 participants x 3 nuits x 250 $**	8 300,00 $
5. Montant pour éventualité	800,00 $
Sous–total	**51 100,00 $**

(Basé sur le taux d'échange de 1.5440, le 14 mars 2001)*

B) Audiences publiques à Truro (NÉ), Charlottetown et Frédéricton

– 12 sénateurs
– 2 greffiers
– 2 recherchistes
– 3 interprètes
– 3 sténographes
– 1 messager / secrétaire
23 participants

1. Transport terrestre

Taxis: Résidence à l'aéroport *25 $ x 23*	600,00 $
Taxis: Aéroport à l'hôtel *25 $ x 23 x 3*	1 800,00 $
Taxis: Hôtel à l'aéroport *25 $ x 23 x 3*	1 800,00 $
Taxis: Aéroport à résidence *25 $ x 23*	600,00 $
Transport terrestre local *(Halifax – Truro – Halifax)*	2 000,00 $

2. Transport aérien

Ottawa – Halifax – Charlottetown– Frédéricton – Ottawa *11 employés x 2 500 $ (classe économique)* *12 sénateurs x 3 000 $ (classe affaires)*	63 500,00 $

3. Indemnités journalières et faux frais

23 participants x 59,40 $ x 5 jours	6 900,00 $

4. Hébergement d'hôtel

23 participants x 180 $ x 4 nuits	16 600,00 $
5. Montant pour éventualité	2 300,00 $
Sous–total	**96 100,00 $**

C) Participation à des conférences par des membres du Comité et/ou employés
(4 participants)

1. Transport terrestre

Taxis: 4 participants x 25 $ x 8 taxis	800,00 $

2. Transport aérien

4 participants x 3 000 $	12 000,00 $

3. Indemnités journalières et faux frais

4 participants x 59,40 $ x 3 jours	800,00 $

4. Hébergement d'hôtel

4 participants x 180 $ x 2 nuits	1 500,00 $
Sous–total	**15 100,00 $**

Télécommunications (0223)	300,00 $
Frais de port, services de messagerie (0213)	700,00 $
Sous–total	**1 000,00 $**
Total	**163 300,00 $**
AUTRES DÉPENSES	
Services, matériels et fournitures:	
1. Achat de papeterie, livres et périodiques (0702)	300,00 $
2. Montant pour éventualités divers (0799)	500,00 $
3. Location de pièces pour réunions (0500) *(Location de salon dans les hôtels pour les audiences – 4 jours x 1 000 $)*	4 000,00 $
Total	**4 800,00 $**
TOTAL	**194,200,00 $**

L'administration du Sénat a examiné la présente demande d'autorisation budgétaire.

_____ _____

Heather Lank — Date

Directeur des Comités et de la législation privée

_____ _____

Richard Ranger, Directeur des Finances — Date

APPENDIX (B) TO THE REPORT

Thursday, April 5, 2001

The Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration has examined and approved the budget presented to it by the Standing Committee on Agriculture and Forestry for the proposed expenditures of the said Committee for the fiscal year ending March 31, 2002 for the purpose of its Special Study on Agricultural Health, as authorized by the Senate on Tuesday, March 20, 2001. The approved budget is as follows:

Professional and Other Services	$ 6,100
Transport and Communications	51,100
Miscellaneous	2,800
Total	$ 60,000

Respectfully submitted,

ANNEXE (B) AU RAPPORT

Le jeudi 5 avril 2001

Le Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration a examiné et approuvé le budget présenté par le Comité permanent de l'agriculture et des forêts pour les dépenses projetées dudit Comité pour l'exercice se terminant le 31 mars 2002 aux fins de leur étude spéciale sur la santé du secteur agricole tel qu'autorisé par le Sénat le mardi 20 mars 2001. Le budget approuvé se lit comme suit:

Services professionnels et autres	6 100 $
Transports et communications	51 100
Divers	2 800
Total	60 000 $

Respectueusement soumis,

Le président,

RICHARD H. KROFT

Chairman

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, April 24, 2001

The Standing Senate Committee on Agriculture and Forestry met this day at 7:02 p.m. to examine international trade in agricultural and agri-food products, and short-term and long-term measures for the health of the agricultural and the agri-food industry in all regions of Canada.

Senator Leonard J. Gustafson (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, I see a quorum.

I apologize to the witnesses for the long wait. We appreciate your patience. Please proceed.

Mr. John Ryan, President, Chief Executive Officer, Farm Credit Corporation: Honourable senators, we are very pleased to be here. Despite the delays, we appreciate any opportunity to appear before the Senate.

I will give an overview to address a couple of key areas — who we are and what we do today, as well as what we are seeing in the agriculture sector overall, insofar as the health of the economy is concerned, then we will answer your questions.

The Farm Credit Corporation is a national farm credit organization, 100-per-cent focused on agriculture. We are owned by the federal government, as you are well aware. We have been around since 1959 so we have had opportunities to support agriculture for more than 40 years. We have seen the ups and downs and the cycles. We have some 44,000 customers across the country. We have a network of 100 field offices and some 900 staff employed throughout the country.

The majority of our staff members were born and raised on the farm. Many of them remain active in farming, either on their own or in partnership with a family members. I continually hear positive feedback from our clientele about the way their account managers do know about agriculture.

As an organization, we are customer-focused. Our goal is to build long-term relationships. I also hear positive feedback about how account managers, in the vast majority of cases, remain in their particular field offices for years and years. That means individual customers need not repeatedly apprise new account managers on what is happening in their areas.

In the past, the question has been raised: Is there a need for a special federal Crown corporation focused on agriculture? I respond to that question in several ways: First, we were established in 1959 by the federal government to provide a consistent source of financing, in good times and bad, throughout

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 24 avril 2001

Le Comité sénatorial permanent de l'agriculture et des forêts se réunit aujourd'hui à 19 h 02 pour examiner le commerce international des produits agricoles et agroalimentaires et les mesures à court et à long termes pour la santé du secteur agricole et agroalimentaire dans toutes les régions du Canada.

Le sénateur Leonard J. Gustafson (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Chers collègues, je constate que nous avons le quorum.

Je prierais les témoins d'excuser ce long retard. Nous vous remercions d'avoir été aussi patients. La parole est à vous.

M. John Ryan, président et chef de la direction, Société du crédit agricole: Messieurs les sénateurs, nous sommes très heureux d'être parmi vous. Malgré les retards, nous aimons bien profiter de toutes les occasions qui nous sont offertes de comparaître devant le Sénat.

Je vais d'abord y aller de quelques considérations d'ordre général mais fondamentales concernant notre organisation — à propos de ce que nous sommes et de ce que nous faisons, ainsi que de notre vision de l'importance du secteur agricole pour la prospérité économique de notre pays —, après quoi nous répondrons à vos questions.

La Société du crédit agricole est un organisme national dont les activités sont entièrement centrées sur le secteur agricole. Comme vous le savez sûrement, la SCA est mandataire du gouvernement fédéral. Créée en 1959, elle est au service du secteur de l'agriculture depuis plus de 40 ans. Elle en a connu les hauts et les bas ainsi que les cycles. À l'heure actuelle, la SCA compte quelque 44 000 clients dans l'ensemble du pays. Elle dispose d'un réseau d'une centaine de bureaux locaux et d'un effectif de quelque 900 employés.

La majorité des membres de notre personnel sont nés et ont été élevés sur une ferme. Nombre d'entre eux s'occupent encore activement d'agriculture, soit à leur compte, soit en partenariat avec des membres de leur famille. Je reçois sans cesse des témoignages élogieux de la part de nos clients concernant la connaissance qu'ont nos gestionnaires de comptes en matière d'agriculture.

Notre organisation vise avant tout à combler les besoins de ses clients. Notre objectif est de nouer avec eux des relations à long terme. Nos clients disent également apprécier le fait que la plupart de nos gestionnaires de comptes demeurent au même poste pendant de nombreuses années, car cela leur évite d'avoir à répéter les mêmes informations à propos de leur secteur chaque fois qu'un nouvel employé se voit confier leur dossier.

Par le passé, on s'est demandé s'il était nécessaire d'avoir une société d'État fédérale spécialement vouée à l'agriculture. Je réponds à cette question de plusieurs façons. Premièrement, la SCA a été créée par le gouvernement fédéral en 1959 afin d'assurer aux agriculteurs une source stable de financement sur

all economic cycles. That need was relevant at the time and it remains so today.

Second, we are the largest agricultural term-lender in Canada, so we act as somewhat of a stabilizing force for the industry as a whole. That role has been important in the past. As we look at the changes in the financial institutions today, that stability is particularly relevant for rural Canada.

Third, we have a track record of serving as a catalyst, attracting other financial institutions to invest in agriculture. We spend a lot of time developing new products and services. Over the last few years, we have seen other organizations copying some features from our product line. We see that as flattering in the sense that we must be developing the right products and services to meet the needs of our customers.

Some people may not be aware of this but Farm Credit Corporation does not rely on annual appropriations from government. The federal government did provide us with a capital base some years back, but we do not get annual appropriations now. We operate on a self-sustaining basis. In addition, we borrow all our money on the open market through our treasury function. Our profits are re-invested into agriculture.

The Government of Canada has given us a mission to enhance rural Canada by providing specialized financial services to the family farm and to small- to medium-sized agri-businesses. We believe that the more we invest in agriculture, the more economic benefits we can contribute to rural Canada.

In terms of the size of FCC, I want to talk about portfolio growth. Despite the serious problems seen in certain sectors recently, the Canadian agriculture industry continues to grow. If you look at the last number of years, Canadian agriculture has been a success story, overall.

In the material we handed out, there are some charts which show that six years ago, in 1995, we had a portfolio of about $3.5 billion. Today that has almost doubled to $6.8 billion at year-end March 31, 2001. In 1995, we had 24,000 customers; today we have 44,000 customers. We are seeing considerable growth there.

Last year, we authorized $1.7 billion in new financing to the agricultural community. That is a record for the corporation and approximately $100 million higher than the previous year. Each year we continue to grow. We see that $1.7 billion in new authorization as a true investment in agriculture.

Statistics Canada‘s latest figures are for 1999, and they show total debt outstanding in the farm community at $35.8 billion. Farm Credit Corporation carries about 17 per cent of that overall

laquelle ils pourraient compter quels que soient les cycles économiques, en période de prospérité comme en période difficile. Ce besoin est tout aussi réel aujourd’hui qu’il ne l’était à l’époque.

Deuxièmement, en tant que principal prêteur agricole à terme au Canada, la SCA est une force stabilisatrice pour l’ensemble du secteur de l’agriculture. Elle a joué à cet égard un important rôle dans le passé, et, compte tenu des changements que connaît actuellement le domaine des services financiers, cette stabilité est particulièrement précieuse pour le milieu rural canadien.

Troisièmement, la SCA a la réputation d’agir comme catalyseur et d’inciter les autres institutions financières à investir dans l’agriculture. Elle consacre énormément de temps à la création de nouveaux produits et services. Ces dernières années, nous avons constaté que d’autres organisations copiaient certains de nos produits. Nous en tirons une certaine fierté, car ça semble vouloir dire que nous développons des produits et services qui répondent aux besoins de nos clients.

Certains ne le savent peut-être pas, mais la Société du crédit agricole ne finance pas ses activités à même les fonds publics. Le gouvernement fédéral lui a alloué un capital de base il y a quelques années, mais, depuis lors, elle ne reçoit aucun crédit annuel. La SCA fonctionne sur une base d’autofinancement. D’ailleurs, elle emprunte sur les marchés financiers privés tous les fonds dont elle a besoin pour son fonctionnement. Ses profits sont réinvestis dans le secteur de l’agriculture.

Le gouvernement du Canada a donné pour mission à la SCA de mettre en valeur le secteur rural canadien par la prestation de services financiers spécialisés aux fermes familiales et aux petites et moyennes agri-entreprises. Nous croyons que plus nous investissons dans le secteur de l’agriculture, plus nous pouvons contribuer à la croissance économique du milieu rural canadien.

En ce qui concerne la taille de la SCA, j’aimerais vous parler de la croissance de notre portefeuille de prêts. Malgré les sérieux problèmes qu’ont connus récemment certains segments du secteur agricole canadien, celui-ci est en constante progression. Si l’on observe la façon dont notre agriculture a évolué ces dernières années, on constate que, dans l’ensemble, elle se porte fort bien.

Si vous jetez un coup d’oeil sur certains des tableaux que contient la trousse d’information que nous vous avons fait distribuer, vous verrez qu’il y a six ans, en 1995, notre portefeuille de prêts se chiffrait à 3,5 milliards de dollars. Aujourd’hui, ce chiffre a presque doublé pour atteindre les 6,8 milliards de dollars à la fin de l’exercice qui s’est terminé le 31 mars 2001. En 1995, la SCA comptait quelque 24 000 clients, contre 44 000 à l’heure actuelle. Notre croissance est donc considérable.

L’an dernier, nous avons approuvé l’octroi de quelque 1,7 milliard de dollars de nouveaux prêts au milieu agricole, soit environ 100 millions de plus qu’au cours de l’exercice précédent, ce qui représente un record dans l’historique de la Société. Notre portefeuille de prêts s’accroît d’année en année. Nous considérons que ces 1,7 milliard de dollars de nouveaux prêts constituent un véritable investissement dans l’agriculture.

Les plus récents chiffres de Statistique Canada révèlent que l’endettement agricole atteignait 35,8 milliards de dollars en 1999. La part de la SCA du total de cette dette était alors

debt. That includes short- and long-term financing. You can take away one slice because we do not do short-term or operating credit. Just looking at long-term financing, then, FCC carries about 31 per cent of the overall debt in agriculture. If the Farm Credit Corporation did not exist, who would be providing that financing? If there is a gap in access to capital today, particularly in rural Canada, that gap would be considerably higher without Farm Credit's perspective.

In terms of a sectoral overview, our corporation is involved in all sectors of the agriculture industry. Perhaps in the question time we can get into more details about that involvement.

We spend a lot of time these days looking for the true needs of agriculture and asking what role FCC should be playing. As we develop new products and services, the best approach is to listen carefully to our individual clients and to our industry group. We work with our customers and with industry to help them identify their own issues and challenges, then we try to provide products and services to assist with those individual challenges — or perhaps more appropriately, opportunities.

I will give some examples of how farmers have helped in our product development. We had discussions with the Canadian Federation of Agriculture, with the Canadian Young Farmers Forum and with the UPA in Quebec. Their messages were loud, clear and consistent: Young and developing farmers need access to more financing options. In response, we introduced the AgriStart family of loans back in 1998. That program provides flexible payment options to help young farm families build successful operations. As a result, we authorized in excess of 1,300 loans totalling more than $134 million.

Last March, we introduced another innovative program called AgriSuccess in partnership with seven private- and public-sector organizations to provide a series of seminars and some on-line information to help the agriculture community with long-term business planning. We are acting as a catalyst because we need to increase access to business planning services for the agriculture community. We look at it from a small business perspective and say it represents many opportunities, but we do not see the same opportunities to put forward in order to help our agriculture community in terms of business planning services. It would be beneficial for the beginning or developing farmer, but it would also help with the major issue of the intergenerational transfer of the farm.

d'environ 17 p. 100 si l'on inclut les prêts à court et à long terme. Du total de cette dette, on peut toutefois déduire un certain montant, puisque nous ne prêtons pas à court terme ou pour financer des dépenses de fonctionnement. Donc, si l'on s'en tient au financement à long terme, la part de la SCA dans l'ensemble de la dette agricole était alors de quelque 31 p. 100. Si la Société du crédit agricole n'existait pas, qui fournirait ce financement? Si l'on considère qu'il y a à l'heure actuelle une lacune en ce qui touche l'accès au capitaux, notamment dans le milieu rural canadien, ce problème serait considérablement plus grave sans les possibilités qu'offre la SCA.

Pour ce qui est de notre engagement sectoriel, disons simplement que la SCA oeuvre dans tous les segments de l'industrie agricole. Lors de la période des questions, nous pourrons peut-être vous fournir des détails concernant son implication dans ces divers segments.

Nous consacrons à l'heure actuelle beaucoup de temps à cerner les vrais besoins du secteur agricole et à nous demander quel rôle devrait jouer la SCA pour contribuer à combler ces besoins. Dans nos efforts pour offrir de nouveaux produits et de nouveaux services, l'approche que nous privilégions consiste à écouter attentivement chacun de nos clients ainsi que les divers groupes de l'industrie agricole. Nous travaillons de concert avec nos clients et le milieu agricole pour les aider à définir leurs problèmes et les défis qu'ils ont à relever, pour tenter ensuite de concevoir des produits et des services adaptés à leurs besoins — ou peut-être plus exactement pour tenter de déceler les possibilités qui pourraient s'offrir à eux.

Permettez-moi de vous donner quelques exemples de la façon dont les agriculteurs eux-mêmes nous aident à concevoir de nouveaux produits à leur intention. Des discussions que nous avons eues avec des représentants de la Fédération canadienne de l'agriculture, de la Table pancanadienne de la relève agricole et de l'UPA au Québec, il est ressorti un message vibrant, clair et constant: trop peu d'options de financement sont offertes aux jeunes agriculteurs et aux agriculteurs débutants. Suite à ces discussions, nous avons mis au point en 1998 le programme de prêts «Coups d'pousse» afin d'offrir aux jeunes familles agricoles des modalités de remboursement flexibles et de les aider à mettre sur pied des exploitations agricoles viables. Depuis la création de ce programme, nous avons approuvé au-delà de 1 300 prêts d'une valeur totale de plus de 134 millions de dollars.

En mars dernier, nous avons lancé, en partenariat avec sept organismes des secteurs privé et public, un autre programme innovateur, le programme «AgriSuccès». Ce programme offre aux producteurs agricoles des séminaires et de l'information en ligne afin de les aider à établir des plans d'affaires à long terme. La SCA agit comme catalyseur, car nous nous devons de favoriser l'accès du milieu agricole à des services de planification d'entreprise. Nous voulons par ce programme offrir de nombreuses possibilités à la petite entreprise, mais, dans l'état actuel des choses, nous n'estimons malheureusement pas être en mesure d'offrir ces mêmes possibilités à l'ensemble de la communauté agricole pour l'aider à établir des plans d'affaires. Un tel programme serait utile aux jeunes agriculteurs et aux agriculteurs débutants, mais il pourrait également contribuer à

We introduced several products over the last few years. One was the Plant Now-Pay Later program, which came as a result of an approach by the Ontario fruit growers. They asked us to look at financing that would help them expand and upgrade their orchards by giving them a period of time to expand the orchards to achieve a cash flow. We put the loans in place and allowed them to upgrade their orchards. They start making payments three to five years later when they have a cash flow because of the investment in the orchards. In simple terms, we are matching cash flow with scheduled terms of repayment, and that has gone well.

Another good sector-specific project that we launched is the Flexi-Hog Loan. We had a customer in Brandon, Manitoba, who asked for a product that recognizes cycles, so when the cycle is in a downturn and profitability and prices are not there, payments do not have to be made. We have developed a loan program whereby customers decide when they might take postponements of payments, for example, at the bottom of the cycle. The loans are made over a 15-year period, but over that period the customer decides when to postpone the payments. Postponements can be made for 12 months at a time, and at three different times.

Those are some illustrations of our talking to customers, understanding their needs and then adjusting our programs and services to fit those needs.

In Quebec, very recently, the provincial government had a subsidy program to help producers adapt manure-handling facilities and improve current environmental standards. We designed a program called Enviro-Loan to help producers make the upgrades and pay off the loan once they receive the subsidy from the government. However, the government would provide the subsidy only after the project was complete, so someone had to supply the bridge financing for it. We introduced a bridge finance program, and if there are still dollars left outstanding after the subsidy is received, we extend an amortization period to give the producers five to seven years to pay off the balance. We started out in Quebec with the Enviro-Loan and have since introduced it to other parts of the country.

Another area in which the corporation has been more active in the last few years is the agribusiness, or the value-added side of things. Our belief is that the future of farming is directly linked to the strength of farm-related businesses on the input and output side of primary production. We have been lending in that field since 1996, and presently have approximately 1,000 loans or customers in the farm-related business with a portfolio of

résoudre le problème majeur que constitue le transfert intergénérationnel des exploitations agricoles.

Nous avons lancé plusieurs nouveaux produits ces dernières années, dont le programme de prêts «Plantez maintenant, payez plus tard», qui a été créé à la suite d'une démarche effectuée par les producteurs de fruits de l'Ontario. Ce groupe nous avait demandé de concevoir un type d'aide financière qui pourrait les aider à aménager et à agrandir leurs vergers et leur permettre d'accumuler des liquidités en attendant que leurs vergers deviennent pleinement productifs. Nous avons donc conçu un programme de prêts assortis de modalités de remboursement adaptées à leur situation. Grâce à ce programme, ils peuvent attendre que leur investissement leur permette d'accumuler des liquidités et ainsi reporter de trois à cinq ans le remboursement de leur prêt. Autrement dit, nous fixons les modalités de remboursement en fonction des rentrées de fonds prévues de l'exploitation, et les résultats se sont révélés positifs.

Un autre bon projet sectoriel que nous avons lancé est le prêt «Flexi-Porc». Un éleveur de porcs de Brandon, au Manitoba, nous avait demandé de créer un prêt dont les modalités de remboursement seraient établies en tenant compte des replis cycliques du marché ou de la faiblesse périodique des prix et de la rentabilité. Nous avons donc instauré un programme de prêts qui permet à l'emprunteur de décider lui-même du moment où il va différer ses versements, par exemple au moment du creux d'un cycle. Les prêts sont consentis pour une période de 15 ans, mais, en cours de route, le client décide lui-même du moment où il reportera ses paiements. Il peut le faire jusqu'à trois fois pendant la durée de son prêt, pour une période pouvant atteindre un an chaque fois.

Ce sont là quelques exemples qui illustrent ce que nous entendons par parler avec le client, comprendre ses besoins et ajuster nos programmes et services en fonction des besoins en question.

Au Québec, tout récemment, le gouvernement provincial a instauré un programme de subventions pour aider les producteurs à adapter leurs installations de gestion du fumier de manière à pouvoir mieux respecter les normes environnementales en vigueur. Nous avons alors conçu l'Enviro-Prêt pour permettre aux producteurs d'effectuer les travaux requis à cette fin, puis de rembourser leur emprunt lorsqu'ils recevront la subvention du gouvernement du Québec. Vu que celui-ci ne verse aux agriculteurs la subvention qu'après l'achèvement des travaux, il fallait donc que quelqu'un les finance en attendant. C'est ce qui nous a amenés à créer ce programme de financement provisoire. Si le producteur nous doit encore quelque chose après avoir reçu la subvention, nous amortissons le solde sur cinq à sept ans. Après avoir lancé le programme Enviro-Prêt au Québec, nous l'avons étendu à d'autres régions du pays.

Un autre secteur où la SCA est intervenue davantage ces dernières années est celui de l'agri-entreprise, ou du secteur porteur de valeur ajoutée. Nous croyons que l'avenir de l'agriculture est directement tributaire de la vigueur des entreprises liées à l'agriculture, en amont comme en aval de la production primaire. Nous prêtons à ce type d'entreprises depuis 1996, et nous avons à l'heure actuelle dans ce secteur quelque

about $400 million. More and more, the line between primary production and value-added is becoming blurred, and we look at it from a continuum perspective when we think about farming and the value-added side. The more we can do to support the value-added side, the greater the strength that will provide to the primary producers by helping on the input side, and creating market opportunities for their products on the output side.

By focussing on the agribusiness side, we feel we are actually strengthening rural Canada. If agribusinesses are developing in rural Canada, there is job creation, and from job creation, there is economic growth over all.

That gives you an outline of the products, services and some of the changes taking place. Next I will provide you with highlights on how our portfolio is addressing some of the problems in the agriculture industry. On a national basis, the portfolio has not changed much, year over year. For example, on March 31, 2000, we had $35 million in arrears, involving 2,600 customers. On March 31, 2001, we had $35.7 million, involving 2,300 customers. In that area we are basically holding our own. There has been no major change one year over the other.

You should not automatically conclude that arrears are painting a particular picture because arrears are somewhat of a lagging indicater. Things will happen, but it may be some time before the account would show up in arrears. Our customers have been working extremely hard to keep their payments current, and it is a testimony to their fortitude.

In terms of where the difficulties are, I will turn my attention to the cash crop sector. Those arrears are actually down slightly there also. Last year we had $22 million in arrears in the cash crop sector, that is, in grains, oil seeds, fruit and vegetables. As of March 31 this year, that $22 million has become $21 million, again, just about even year over year. If you look at the cash crop sectors in Manitoba and Saskatchewan, primarily on the grain side, they have decreased slightly from $9 million last year to $8 million this year.

I want to draw some conclusions from the point of view of arrears. Approximately 40 per cent of our portfolio is in the cash crop sector, but about 60 per cent of the arrears, the $20 million off the $35 million, is in cash crops. If we want to draw a conclusion from the arrears, the problems are in the cash crop sector. The hog sector, which had problems a few years ago, has rebounded nicely, and our arrears actually dropped from $2.2 million last year to $1.4 million this year.

1 000 prêts en cours, pour une valeur totale d'environ 400 millions de dollars. De plus en plus, la ligne de démarcation entre le secteur de la production agricole primaire et le secteur porteur de valeur ajoutée s'estompe, et nous percevons maintenant ces deux secteurs comme étant complémentaires. Plus nous soutiendrons le secteur porteur de valeur ajoutée, plus nous contribuerons à renforcer celui de la production primaire en aidant les agriculteurs à s'approvisionner et en créant des débouchés pour leurs produits.

Nous sommes convaincus qu'en venant en aide au secteur de l'agri-entreprise, nous contribuons au renforcement des collectivités rurales canadiennes. Le développement de l'agri-entreprise en milieu rural favorise la création d'emplois et, partant, la croissance économique en général.

Maintenant que je vous ai donné un aperçu des produits et des services que nous offrons ainsi que de certains des changements qui se produisent à l'heure actuelle, je vais vous décrire dans ses grandes lignes la façon dont nous utilisons notre portefeuille de prêts pour contribuer à résoudre certains des problèmes qui se posent dans le secteur agricole. À l'échelle nationale, notre portefeuille n'a pas beaucoup changé d'une année à l'autre. Par exemple, au 31 mars 2000, nous avions 35 millions de dollars en arrérages touchant 2 100 clients, alors qu'au 31 mars 2001, ce montant était de 35,7 millions de dollars pour 2 300 clients. À cet égard, notre situation est demeurée sensiblement la même d'une année à l'autre.

On devrait se garder de tirer automatiquement des conclusions fondées sur le montant des arrérages, car ceux-ci constituent en fait un indicateur quelque peu retardé. Il peut en effet y avoir un décalage avant que les effets d'un changement se fassent sentir sur les niveaux d'arrérages. Nos clients ont déployé des efforts considérables pour respecter leur calendrier de remboursement, ce qui témoigne d'ailleurs de leur courage.

En ce qui a trait aux secteurs qui ont connu des difficultés, je vais tourner mon attention sur celui des cultures commerciales, qui comprend les céréales, les oléagineux, les fruits et les légumes. Nos arrérages y ont en fait également diminué légèrement. L'an dernier, ils étaient de 22 millions de dollars. Au 31 mars de l'année en cours, ces 22 millions de dollars sont devenus 21 millions de dollars. Ce montant est donc lui aussi demeuré à peu près inchangé d'une année à l'autre. Au Manitoba et en Saskatchewan, où le secteur des cultures commerciales est principalement constitué de producteurs céréaliers, les arrérages ont aussi diminué légèrement, passant de 9 millions de dollars l'an dernier à 8 millions de dollars cette année.

J'aimerais tirer quelques conclusions concernant les arrérages. Environ 40 p. 100 de notre portefeuille de prêts est placé dans le secteur des cultures commerciales, mais quelque 60 p. 100 des arrérages, à savoir 20 millions de dollars sur 35 millions sont dus par les producteurs de ce secteur. Si nous tenons à tirer une conclusion concernant les arrérages, nous pouvons donc dire que c'est dans le secteur des cultures commerciales qu'ils posent problème. Le secteur du porc, qui a connu des difficultés il y a quelques années, s'est bien ressaisi, nos arrérages y ayant en réalité baissé, pour passer de 2,2 millions de dollars l'an dernier à 1,4 million cette année.

Earlier I said that the arrears are a lagging indicater and do not necessarily show a full picture. We do work closely with Farm Debt Mediation Services. Recently we were in contact with them with respect to their applications over the last year.Farm Debt Mediation Services received a total of 1,393 applications this past fiscal year in comparison to 1,369 the year before. We are seeing an increase there. Quebec was noted as having an increase largely due to the pressures in the maple syrup industry. Saskatchewan continues to receive the largest number of applications, almost exclusively in the grains sector.

With respect to bankruptcies, last year there were 213 versus 243 farm bankruptcies in 1999, which is not a very heavy indicater because, in our experience, most farmers do not go bankrupt. They do certain things long before they get to bankruptcy, either moving out of farming altogether or selling assets, but they do not go through the official route of declaring bankruptcy. I do not see that as a very strong indicater overall.

With respect to the arrears within the corporation, it is not my intention to leave you with the impression that all is well in the agriculture industry. There are pressures and problems, but we do not see a universal problem in all sectors of the agriculture industry. In some cases the problems are severe, and it takes a lot of work to bring producers through some very difficult times. Producers struggle with prolonged low commodity prices, high input costs and, in some cases, trade bans and barriers, particularly in the Province of Prince Edward Island.

As the federal crown corporation, we make every effort to show flexibility and to work with producers through market downturns and climatic disasters. When times are tough, it is important to demonstrate our long-term commitment to industry. We have taken a consistent, simple approach in addressing the situation. We spend time with our customers to hear first-hand from them about the problems, what they anticipate in the future and what role we can play to overcome those problems. For example, last fall we worked with farmers in southern Alberta to help them through their severe drought conditions. Last month, we contacted our customers in the potato industry in Prince Edward Island to indicate that we understand the problem and are prepared to talk about restructuring payments to provide relief until we see, on a long-term basis, what the outcomes might be.

J'ai signalé précédemment que les arrérages constituaient un indicateur retardé et n'étaient pas forcément un reflet fidèle de la situation actuelle. Nous travaillons en étroite collaboration avec le Service de médiation en matière d'endettement agricole. Récemment, nous nous sommes entretenus avec les représentants de cet organisme concernant le nombre de demandes qui lui ont été soumises l'an dernier. Or, le Service de médiation en matière d'endettement agricole a reçu au cours du dernier exercice 1 393 demandes, contre 1 369 pour l'exercice précédent. Il y a donc eu augmentation sur ce chapitre. Au Québec, l'augmentation à cet égard résulte principalement de la situation dans le secteur acéricole. La Saskatchewan continue d'être la province qui reçoit le plus grand nombre de demandes, presque exclusivement dans le secteur céréalier.

En ce qui touche les faillites, il y en a eu 213 l'an dernier contre 243 en 1999, ce qui ne constitue toutefois pas un indicateur très probant de la situation des agriculteurs, car, d'après notre expérience, la plupart d'entre eux n'acceptent pas facilement de déclarer faillite. Bien avant d'en arriver là, ils optent pour prendre certaines mesures pouvant aller de l'abandon pur et simple de l'agriculture à la vente d'actifs, mais ils ne se résignent généralement pas à déclarer faillite. Dans l'ensemble, je ne considère pas cet indicateur comme très représentatif de leur situation.

En vous présentant les statistiques concernant les arrérages que supporte la SCA, mon intention n'était pas de vous laisser l'impression que notre secteur de l'agriculture a réglé tous ses problèmes. Certaines catégories d'agriculteurs subissent des pressions et connaissent des problèmes, mais nous n'observons pas de difficultés dans tous les segments du secteur agricole. Dans certains cas, la situation est grave, et il faut déployer beaucoup d'efforts pour permettre aux producteurs de passer à travers certaines périodes fort difficiles. Certains de nos clients ont été confrontés à une baisse prolongée des prix des denrées, à une hausse du coût des intrants et, dans certains cas, à des restrictions et barrières commerciales, notamment dans la province de l'Île-du-Prince-Édouard.

À titre de société d'État fédérale, la SCA s'efforce de faire preuve d'une grande souplesse lorsqu'elle traite avec des producteurs pour les aider à se remettre d'un repli du marché ou d'une catastrophe climatique. En période difficile, il est particulièrement important de montrer notre engagement à long terme envers le secteur. La SCA a mis au point un processus simple et uniforme pour faire face à ces situations. Nous rencontrons nos clients pour qu'ils puissent nous faire part directement de leurs problèmes, de la façon dont ils envisagent l'avenir et de leur vision du rôle que nous pouvons jouer pour les aider à surmonter leurs difficultés. Par exemple, l'automne dernier, nous avons aidé les agriculteurs du sud de l'Alberta, qui étaient aux prises avec une grave sécheresse. Le mois dernier, nous avons communiqué avec nos clients producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard pour leur faire savoir que nous comprenions leurs problèmes et que nous étions disposés à discuter avec eux de la possibilité de reporter leurs paiements afin de leur venir en aide jusqu'à ce que nous puissions jauger, à plus long terme, la tournure que devraient prendre les événements.

In summary, our goal at Farm Credit is to act quickly, to look at the challenges and then work with individual customers on a customer-by-customer basis to see what the outcome might be, or what we may possibly do to help them through their individual difficulty.

Perhaps to put things in perspective, over the course of the last year we authorized in excess of 600 postponements to our customers. That is, postponing payments until a later date. Essentially, we lift the payments for a period of time that could be anywhere from three to six to twelve months and put those at the end of the term.

Mr. Chairman, I would conclude my presentation by making brief remarks on some changes being proposed to the Farm Credit Corporation Act. As you are aware, we tabled new legislation on April 5. After it works its way through the House and committees, we expect to be back here to talk about that new legislation and the benefits that will accrue to agriculture. I will not get into a lot of detail now, but we are seeking those amendments to ensure that we are in a position to have that commitment to serve agriculture in the long term. Any producer will tell you that the marketplace has changed dramatically over the course of the last several years and will continue to do so. The last time we had a change in our act was 1993, which is approximately eight years ago.

The corporation's focus will continue to be on the primary producer, and that is clearly spelled out in the proposed new legislation. We do feel that the new legislation will position us to have a greater contribution to grow agriculture overall and to help producers with a variety of options, including what we can do in terms of new products and services from the start-up stage all the way through to completion and retirement. In addition, we fully expect the new legislation will help us promote further investment in rural Canada.

We will be coming back later to provide you with more details on the new legislation, but I just touched on it here this evening in the event that there were questions.

Senator Sparrow: Mr. Ryan, I have a number of questions. I would like to know how much actual agricultural land you hold, and how that has changed in a given period of time.

As well, how do you establish interest rates? On what basis do you establish them? Do you charge more when the industry is at high risk, as the banking industry does? When there is more risk, they raise the interest rate. Do you do that, and how much does that vary? Do you have a variable interest rate at the beginning so that some farmers are charged more than others? On what basis do you do that?

Bref, la SCA a pour objectif de réagir rapidement aux défis qui se posent dans ce secteur et de discuter directement avec chacun de ses clients de ce que semble leur réserver l'avenir et de la façon dont nous pourrions peut-être les aider à surmonter leurs difficultés.

Pour vous donner un aperçu de la situation, je vous signale qu'au cours de la dernière année, nous avons offert à nos clients au-delà de 600 reports de paiements, en ce sens que nous leur avons permis de différer leurs versements à plus tard. Essentiellement, nous leur permettons de cesser d'effectuer leurs versements pendant une période pouvant aller de six à douze mois pour les reporter à la fin du terme.

Monsieur le président, pour conclure, j'aimerais formuler quelques brefs commentaires concernant certaines des modifications que nous proposons d'apporter à la Loi sur la Société du crédit agricole. Comme vous le savez, nous avons déposé le texte des amendements le 5 avril dernier. Une fois que le projet de loi aura été examiné par la Chambre des communes et les comités, nous prévoyons revenir vous parler de la nouvelle loi et de ses avantages pour le secteur agricole. Je n'entrerai pas dans les détails concernant les amendements que nous proposons, mais je vous signale qu'ils visent à nous assurer que nous serons en mesure de respecter notre engagement à long terme envers l'agriculture. Comme tous les producteurs vous le diront, le marché a beaucoup changé ces dernières années et n'a pas fini d'évoluer. La dernière fois que des modifications ont été apportées à la Loi remonte à 1993, donc à il y a environ huit ans.

La SCA continuera de faire porter ses efforts principalement sur la production primaire, un engagement formellement exprimé dans le projet de loi. Nous croyons que, grâce à la nouvelle loi, la SCA pourra encore davantage contribuer à la croissance de l'agriculture et venir en aide aux producteurs en leur offrant diverses options, y compris de nouveaux produits et services propres à répondre à leurs besoins depuis l'étape du démarrage de leur entreprise jusqu'à celles de la réussite ou de la retraite. En outre, nous nous attendons vraiment à ce que, grâce à la nouvelle loi, la SCA soit encore mieux placée pour attirer des investissements dans le secteur rural canadien.

Nous vous reviendrons en temps opportun pour vous entretenir de manière plus détaillée de ce projet de loi, mais je tenais simplement à y faire allusion ce soir au cas où vous auriez des questions à nous poser à ce sujet.

Le sénateur Sparrow: Monsieur Ryan, j'ai un certain nombre de questions à vous poser. J'aimerais savoir quelle superficie de terres agricoles vous détenez, et comment la situation actuelle à cet égard se compare avec ce qu'elle a été par le passé.

Par ailleurs, comment établissez-vous vos taux d'intérêt? Sur quelle base? Demandez-vous davantage lorsque le secteur présente un risque élevé, comme le font les banques, qui haussent leurs taux d'intérêt quand le risque est plus grand. Agissez-vous également de la sorte, et dans quelle mesure vos taux varient-ils? Imposez-vous dès le départ des taux différents selon l'emprunteur, de sorte que certains agriculteurs paieraient des taux plus élevés que d'autres? Sur quelle base établissez-vous vos taux?

Do you have a mission statement as such, or is it contained only in the legislation? Do you have a mission statement that says what you will do, and has that changed since 1959? I suppose at some point the federal government put in money to cover losses and so on, and the mission statement must have changed whereby they told you that you had to operate on your own without federal assistance. I would be interested in knowing when that change took place.

If the mission statement is that there is no government involvement as such financially, then how are you different from any other lending institution such as credit unions? What do you offer that other lending institutions do not? Is your loss more or less than that of other private lending institutions to the agricultural industry?

We do get complaints — and we always will — of the Farm Credit Corporation having turned the screws on the borrowers to keep their arrears low. I appreciate that someone says the agricultural industry is in pretty good shape because our arrears have not increased or they stay the same. Well, that can be for several reasons. One is that the economic situation is good in the agricultural industry, and another is that the screws are tightened. The economic situation, certainly in some facets of agriculture, is that some have been suffering and under great stress. It seems unusual that the low amount of arrears is an indicator of something other than that the farmers are paying back their loans.

Mr. Ryan: You have a number of questions there, and I will try to handle them one at a time.

In terms of lands held, at one time we peaked at about 1.5 million acres, if I am not mistaken. We are down to about 120,000 acres now. Over the course of the years it has continued downward. The vast majority of that land has been returned to the original owners. That is not so in all cases, but in the majority of cases the original owners have been able to buy back the property.

In terms of interest rates and how we set them, basically we have a treasury operation that borrows the money in the open market, so those are our costs. To that, we add a mark-up to cover our overall costs and a provision for losses sufficient for profits so that we can reinvest back in agriculture and finance our growth, and that is what we charge to our clients. It is truly a function of what our costs are to borrow the money, and what our costs are to run the overall operation.

Senator Oliver: What is your standard mark-up?

Avez-vous un énoncé de mission, ou votre mandat est-il défini seulement dans la loi? Avez-vous un énoncé de mission qui décrit ce que vous devez faire, et votre mandat a-t-il évolué depuis 1959? Je crois savoir qu'à un moment donné, le gouvernement fédéral vous a versé des sommes pour compenser vos pertes, par exemple, et que votre énoncé de mission a alors été modifié pour qu'il soit bien entendu que, dorénavant, il vous faudrait ne compter que sur vous-mêmes, sans l'aide financière du gouvernement fédéral. J'aimerais savoir quand ce changement est survenu.

Si votre énoncé de mission dit que vous ne devez plus compter sur l'aide financière du gouvernement, en quoi alors différez-vous des autres institutions prêteuses, comme les caisses d'épargne et de crédit. Qu'offrez-vous que vos clients ne peuvent obtenir auprès des autres institutions prêteuses? Vos pertes sont-elles à peu près comparables à celles des institutions financières du secteur privé qui prêtent aux producteurs agricoles?

Nous recevons des plaintes — et nous en recevrons toujours — voulant que la Société du crédit agricole se soit durcie envers ses emprunteurs pour pouvoir maintenir ses arrérages à un bas niveau. Je constate que, selon certains, le secteur agricole se porte plutôt bien puisque vos arrérages n'ont pas augmenté. Pourtant, nombre de facteurs peuvent expliquer ce bas niveau des arrérages. Ce peut être par exemple que la situation économique est favorable au secteur agricole, ou encore qu'on a serré la vis aux emprunteurs. Chose certaine, la conjoncture économique actuelle pose problème à certains segments de l'industrie et les soumet à de grandes tensions. Il m'apparaît plutôt étrange qu'on considère le faible montant des arrérages comme un indicateur d'autre chose que du fait que les agriculteurs respectent leurs obligations de remboursement.

M. Ryan: Vous me posez là un certain nombre de questions auxquelles je vais tenter de répondre une à une.

En ce qui a trait à la superficie des terres agricoles que nous détenons, il fut un temps où nous possédions jusqu'à 1,5 million d'acres, sauf erreur. Nous n'en avons plus que 120 000 actuellement. Ce chiffre a constamment diminué au fil des ans. L'immense majorité des terres ont été retournées à leurs propriétaires d'origine. Il n'en va pas ainsi dans tous les cas, mais, le plus souvent, les propriétaires d'origine ont pu racheter leur propriété.

Pour ce qui est des taux d'intérêt et de la façon dont nous les établissons, je vous ferai d'abord remarquer que nos opérations de trésorerie consistent essentiellement à emprunter des capitaux sur le marché libre. Ces emprunts constituent nos coûts de base. À cela, nous ajoutons une marge bénéficiaire suffisante pour couvrir nos frais généraux et nos pertes et réaliser assez de profits pour pouvoir réinvestir dans le secteur de l'agriculture et financer notre croissance. Voilà ce qui détermine le taux que nous imposons à nos clients. Ce taux est vraiment fonction de ce qu'il nous en coûte, de notre côté, pour emprunter et pour couvrir nos frais d'exploitation.

Le sénateur Oliver: Quelle est votre marge bénéficiaire normale?

Mr. Ryan: Today it would be about 2.30 to 2.40 over the cost of the funds.

Senator Oliver: What is the cost of funds today? Five and a half per cent?

Mr. Ryan: It would be about 5 per cent versus 5.5, or in that range. That puts us into the 7.5 or 8 per cent range.

One of your questions was whether we charge an additional, higher rate for risk. We do very clearly price according to risk. If there is a higher risk proposal, we charge a higher interest rate. If it is a lower risk proposal, we charge a lower interest rate.

One of your questions related to what the corporation is trying to achieve. Basically, it is self-sustainability. The corporation is growing its portfolio by about $600 million a year on a net basis. We have debt-to-equity ratios that would suggest — not suggest, they are legislated — that we have a debt-to-equity ratio of 12 to one. That means we have to generate profits in the range of $50 to $60 million a year to be able to finance our growth on a go-forward basis.

To put it in perspective in relation to other financial institutions, we are generating a return on equity of somewhere between 8 per cent and 10 per cent before tax. The other financial institutions are generating 16 to 22 per cent after tax. Our goal is clearly not to maximize profits but to be self-sustainable.

Going back to the senator's comments earlier in terms of the mission of the corporation, when we received the capital infusion from the federal government in 1993 to the tune of about $900 million, the act clearly stated that we should move forward on a full cost-recovery basis. I do not think that necessarily means we could never have a loss, but more that, intentionally, we needed to be going into the project looking at eventually being self-sustainable as a corporation overall. Do we have variable rate financing? Yes, we offer interest rates that are fixed at 1 per cent, 2 per cent, 3 per cent and so on. We can also offer interest rates based on a variable rate.

In terms of the mission itself, it changed within the corporation in 1959. I would like to have Ms Neveu comment on the earlier years. I can relate to the last three and a half years since I have been with the corporation, but it would not be fair for me to comment on the years earlier.

Ms Louise Neveu, Executive Vice-President, Chief Knowledge Officer, Farm Credit Corporation: I would suggest that even though I was there in 1959,the premise of the Farm Credit Corporation has not changed in all those years. The words have changed, and some additions have been made in terms of our expansion. It is usually from the preamble to our legislation that we draw our mandate. The mission is for us to be devoted strictly to agriculture. Words have been added to augment our role in rural Canada, but basically it has always been that this Farm Credit Corporation exists to serve primary production.

M. Ryan: À l'heure actuelle, elle est de 2,30 à 2,40 p. 100 après déduction du taux que nous devons nous-mêmes payer pour emprunter.

Le sénateur Oliver: À combien se situe aujourd'hui le loyer de l'argent? À 5,5 p. 100?

M. Ryan: Il doit se situer aux alentours de 5 ou de 5,5 p. 100, ce qui nous amène à prêter à un taux de 7,5 à 8 p. 100.

Une de vos questions consistait à savoir si nous exigions un supplément, un taux majoré lorsque le risque est plus grand. Nos taux sont effectivement établis en fonction du risque. Si celui-ci est plus élevé, nos taux le sont également. Si le risque est moindre, nous imposons un taux plus bas.

Une autre de vos questions était à savoir quel objectif la SCA poursuivait. Essentiellement, c'est celui de l'autosuffisance. La Société augmente son portefeuille net de quelque 600 millions de dollars par an. Nos états financiers montrent — ils ne font pas que le montrer, car c'est là une exigence de la loi — que notre ratio capitaux d'emprunts/capitaux propres est de 12 contre 1. C'est dire qu'il nous faut dégager des profits de 50 à 60 millions de dollars par an pour être en mesure de financer notre croissance de façon constante.

En termes relatifs par rapport aux autres institutions financières, cela veut dire que nous avons un rendement sur l'investissement se situant entre 8 et 10 p. 100 avant impôt, alors que les autres institutions financières ont un rendement de 16 à 22 p. 100 après impôt. Il est donc manifeste que notre objectif n'est pas de dégager le plus de profits possible mais plutôt de nous autosuffire.

Pour revenir sur les remarques qu'a formulées plus tôt le sénateur concernant la mission de la SCA, quand nous avons profité en 1993 d'une injection de fonds fédéraux de l'ordre de 900 millions de dollars, il a été clairement établi dans la Loi qu'il nous faudrait en venir à pouvoir rentrer entièrement dans nos frais. Je ne crois pas que cela veuille forcément dire que nous ne pourrions jamais accuser de perte, mais plutôt qu'il nous faudrait résolument tendre vers l'autofinancement. Nos taux d'intérêt varient-ils selon les prêts que nous consentons? Oui, nous offrons des taux d'intérêt à 1, 2, 3 p. 100, etc. Nous pouvons également offrir des prêts à taux d'intérêt variable.

Pour ce qui est de notre mission proprement dite, elle a effectivement changé depuis la création de la Société en 1959. J'inviterais Mme Neveu à vous parler de cette évolution jusqu'à il y a quelques années. Je puis m'en charger en ce qui concerne les trois ans et demi qui se sont écoulés depuis que je fais partie de la SCA, mais je serais mal placé pour vous entretenir de ce qui s'est passé auparavant à cet égard.

Mme Louise Neveu, vice-présidente exécutive, gestionnaire de connaissances en chef, Société du crédit agricole: Oui, j'étais déjà là en 1959, et je dois vous dire que la mission de la Société du crédit agricole est demeurée essentiellement la même au cours de toutes ces années. Les mots ont pu changer, et certaines considérations ont pu s'ajouter au fur et à mesure de notre expansion. Normalement, c'est dans le préambule de la loi qui nous régit qu'est décrit notre mandat. Notre mission consiste à nous dévouer entièrement et exclusivement à l'agriculture. Des mots sont venus s'ajouter pour élargir notre rôle dans le milieu

Mr. Ryan: In terms of the government involvement on an annual basis, we do submit a corporate plan to our minister that is approved all the way through the process and tabled. In that corporate plan we outline what the future direction of the corporation will be. At that time, or any time in between, our board of directors, which is appointed or nominated by the federal government, has an opportunity to say that we should be shifting in this direction or in that direction.

I have not personally seen significant changes over the last three and a half years that I have been there. As Ms Neveu indicated, the mandate has been consistent for some time in terms of enhancing rural Canada by providing specialized, personalized financial services to the agriculture community.

In terms of the question about the level of arrears, everything is fine because the economy is great. We have not put the screws to our customers. I was trying to illustrate that one area we look at in terms of arrears is that the whole industry is not having problems. If we look at it from the points of view of the dairy, poultry hog or beef industry, all are significant components of our portfolio. The health of those industries is strong these days. If we have problems, it would be in the crop sectors, as I indicated earlier. Twenty million of our $35 million in arrears is in the crop area.

In giving you examples of what we do in terms of helping our customers, we are sincere. We do want to sit with them and help them with their problems. I will be honest: one of the worst things that we could do would be to ignore the fact that arrears are building, and permit our customers to reach a level from which they could not recover. We want to try to work with them, but at the end of the day we would not be doing them any favours by ignoring the arrears and assuming that it would all get better.

It is important for us to become involved in the early stage and try on work through whatever particular problem the individual producer is having as compared to being out to collect money for the sake of collecting money. Our only focus is on agriculture. We have been in that field for over 40 years. We clearly feel comfortable stating to you that we are into this business for the long haul.

Those are the key points that I made note of during your questions. If I have missed anything —

Senator Oliver: Could you tell me a bit about your security in terms of personal guarantees, mortgages and other security? What is your standard security and how often do you foreclose?

rural canadien, mais, fondamentalement, ce rôle a toujours été de servir avant tout le secteur de la production primaire.

M. Ryan: En ce qui touche les comptes que nous devons rendre annuellement au gouvernement, nous soumettons à notre ministre un plan d'affaires qui passe par toutes les étapes du processus d'approbation pour ensuite être déposé à la Chambre des communes. Dans ce plan d'entreprise, nous faisons état des orientations que la Société entend prendre dans l'avenir. À ce moment-là, ou n'importe quand entre-temps, les membres de notre conseil d'administration, qui sont désignés ou nommés par le gouvernement fédéral, ont la possibilité de dire que nous devrions nous orienter dans telle direction plutôt que dans telle autre.

Personnellement, je n'ai pas observé de changements importants de notre mandat au cours des trois années et demie qui se sont écoulées depuis mon entrée en fonction. Comme l'a indiqué Mme Neveu, la mission de la SCA est la même depuis un bon moment, à savoir de mettre en valeur le secteur rural canadien en fournissant des services financiers spécialisés et personnalisés aux exploitations agricoles.

En ce qui concerne le niveau de nos arrérages, si tout va bien sur ce chapitre, c'est que l'économie se porte à merveille. Nous n'avons pas serré la vis à nos clients. Ce que j'ai tenté d'illustrer concernant les arrérages, c'est que, dans l'ensemble du secteur, la situation n'est pas problématique à cet égard. Par exemple, les secteurs de la production laitière, de la volaille, du porc ou du boeuf, qui constituent tous d'importants segments de notre portefeuille de prêts, sont actuellement prospères. S'il existe des problèmes, ce serait, comme je l'ai mentionné précédemment, dans le secteur des cultures commerciales, qui est responsable de 20 des 35 millions de dollars d'arrérages que nous avons.

Quand nous donnons des exemples de ce que nous faisons pour aider nos clients, nous sommes sincères. Nous tenons vraiment à discuter avec eux de leurs problèmes afin de pouvoir leur venir en aide. Bien honnêtement, le pire des services que nous pourrions leur rendre serait de ne pas tenir compte, le cas échéant, du fait que les arrérages s'accumulent et de leur permettre de s'enfoncer à un point tel qu'il leur serait impossible de se remettre à flot. Nous tenons à chercher des solutions avec eux, mais, en dernière analyse, nous ne leur rendrions nullement service en ne faisant aucun cas de leurs arrérages sous prétexte que tout finira probablement par aller pour le mieux.

Ce qui nous importe, c'est d'intervenir tôt auprès de chacun des producteurs pour tenter de trouver des solutions à leurs problèmes particuliers plutôt que de nous employer à percevoir à tout prix notre dû. Notre seule préoccupation est l'agriculture. Nous oeuvrons dans ce domaine depuis plus de 40 ans. Nous nous sentons tout à fait à l'aise en vous affirmant que nous entendons poursuivre à long terme notre engagement envers ce secteur.

Voilà les principaux points dont j'ai pris note pendant que vous formuliez vos questions. Si j'ai oublié quelque chose...

Le sénateur Oliver: Pourriez-vous me dire un mot des sûretés que vous exigez, qu'il s'agisse de garanties personnelles, d'hypothèques ou autres? Quel genre de sûreté demandez-vous normalement, et vous arrive-t-il souvent d'effectuer des saisies?

Ms Neveu: The security is definitely mostly in mortgages. Those have been our bread and butter. We went into personal property loans only after 1993. Thus, we have a significant number today that would be more personal security, but it would probably be in the neighbourhood of a 70-30 split, mortgages to personal property, in terms of the types of security.

Recoveries are very rare for us as an organization. In most instances, an accounting difficulty will be assigned to specialized people in the company. They will usually sit down and try to work out a plan with the customer so that they can figure out if assets could be sold. They would attempt to find a way to manage the problem without having to go through a legal process.

We do not look at our recovery actions as being indicative necessarily of problems. It is only in the extreme cases that we will have actual legal recoveries where we will have to sell the properties.

Senator Oliver: You take assignments of accounts receivable and do personal guarantees. What other securities do you take for the advancement of a $500,000 loan?

Mr. Ryan: It depends on what we are financing. Generally speaking, it would be the land, buildings and possibly equipment, for financing equipment. We would be unlikely to take receivables on inventory. That is generally assigned to the banks for operating credits.

Ms Neveu: We take chattels.

Senator Oliver: Are you a lender of first, last or middle resort? Where are you?

Mr. Ryan: We are not a lender of last resort. We were a lender of last resort prior to the 1993 legislation. A conscious decision was made at that time not to be a lender of last resort on a go-forward basis.

I do not want to call us a lender of first resort. I know that we are not a lender of last resort. We tell a client what we have to offer, and they must make the decision.

We do not offer subsidized rates. From the perspective of other financial institutions, you would likely see our interest rates from five-and-a-half to 10 basis points, as high or higher than other financial institutions.

Senator Oliver: Neither of you has said anything about personal guarantees. If a husband/wife farm were to borrow $500,000, do you insist on taking a personal guarantee from them for the entire amount?

Mr. Ryan: If it is on a personal basis, and we have their name, we have their personal covenant.

Mme Neveu: Les sûretés que nous exigeons sont à vrai dire surtout hypothécaires. Les hypothèques constituent le fondement de notre protection. Ce n'est que depuis 1993 que nous consentons des prêts garantis par des biens personnels. C'est pourquoi, à l'heure actuelle, une proportion non négligeable de nos prêts sont couverts par une garantie personnelle, mais, dans l'ensemble, la répartition de nos sûretés est probablement d'environ 70 p. 100 en hypothèques contre 30 p. 100 en garanties personnelles.

Il est très rare que nous ayons à recourir à des ressources externes pour recouvrer des créances. Dans la plupart des cas où un débiteur se retrouve en difficulté, nous allons plutôt confier son compte à des spécialistes au sein de notre organisation. Ceux-ci s'entretiendront avec le client pour tenter d'établir un plan de redressement et voir s'il n'aurait pas avantage à vendre certains de ses actifs. On s'efforcera de trouver une façon de résoudre le problème sans devoir s'engager dans des procédures judiciaires.

Nous ne considérons pas que les mesures que nous prenons pour nous faire rembourser indiquent forcément l'existence de problèmes. Ce n'est que dans des situations extrêmes que nous avons à forcer par des moyens légaux la vente d'une propriété pour recouvrer une créance.

Le sénateur Oliver: Vous acceptez en garantie des comptes débiteurs ou des biens personnels. Quelles autres sûretés exigez-vous lorsque vous consentez un prêt de 500 000 $?

M. Ryan: Tout dépend de ce que nous finançons. En règle générale, pour financer l'achat d'équipement, nous prendrons en garantie la terre, les immeubles et peut-être de l'équipement. Il est peu probable que nous prenions en garantie des comptes débiteurs. Ces comptes sont généralement cédés aux banques lorsqu'elles accordent des crédits d'exploitation.

Mme Neveu: Nous prenons aussi des biens meubles en garantie.

Le sénateur Oliver: Êtes-vous un prêteur de premier ou de dernier recours, ou encore de recours intermédiaire? Où vous situez-vous?

M. Ryan: Nous ne sommes pas un prêteur de dernier recours. Nous l'étions avant l'adoption de la loi de 1993. On a alors pris résolument la décision que la SCA ne serait pas normalement un prêteur de dernier recours.

Je ne dirais pas non plus que nous sommes un prêteur en premier recours. Je sais que nous ne sommes pas un prêteur de dernier recours. Nous faisons part au client de ce que nous avons à lui offrir, et c'est à lui de prendre sa décision.

Nous n'offrons pas de taux d'intérêt bonifiés. En regard de ceux des autres institutions financières, nos taux d'intérêt sont probablement de 5,5 à 10 points de base supérieurs aux leurs.

Le sénateur Oliver: Vous n'avez ni l'un ni l'autre dit mot des garanties personnelles. Si un couple d'agriculteurs veut emprunter 500 000 $, exigez-vous d'eux des garanties personnelles pour couvrir le montant en entier?

M. Ryan: Si le prêt est demandé sur une base personnelle et que nous avons le nom des conjoints, nous exigeons leur engagement personnel.

Senator Oliver: As a corporation, the husband and wife are the president and vice-president. Must they sign a personal guarantee for the corporate loan?

Mr. Ryan: It would be unlikely that they would sign a full personal guarantee. We would review it and determine the value of the prime security. If there is a shortfall in the prime security, if we felt that from their perspective that they were light on equity, we might require a personal guarantee. I would think — and correct me if I am wrong — that it would be very unlikely that we would be looking for full personal guarantees.

Ms Neveu: In our primary production, what we call "farm financing," which is basically our traditional lending, it would be very rare. In agri-business, in the value-added sector, it would be much more common.

Senator Wiebe: I would take this opportunity to welcome you to our committee tonight. I sincerely apologize for having invited you to appear before us and then have you wait one hour and a half. I hope that it never happens again. I wish to assure you that I will certainly be raising that with the leadership in the Senate tomorrow. I would like to assure you that the fact that you were required to wait was no fault of any member or staff of this committee.

Let me begin by congratulating the Farm Credit Corporation for the leadership that it has shown in the farm lending business throughout this country. Your report certainly indicates that. I was pleased to hear of the ability of the Farm Credit Corporation to adjust programs to fit the needs. I have a number of questions, but I would like to ask them individually, if I could.

When asking farmers to adjust to the critical situation in which they find themselves, I have concern with your request that they go into other areas of production. This would be a tremendous leap of faith by some farmers because of their lack of experience, age and that sort of thing. The flexibility in loans by FCC is certainly commendable in your attempt to help farmers make that leap of faith.

Land is not such the tremendous capital investment today that it was years ago. The largest capital investment now for farmers seems to be equipment and buildings. It is my understanding that the Farm Credit Corporation does make loans available to individual farmers to club together and buy a combine, for example. Four farmers could share the cost of a $250,000 combine harvester.

Le sénateur Oliver: S'il s'agit d'une personne morale dont le mari et l'épouse sont président et vice-présidente, exigez-vous d'eux qu'ils fournissent des garanties personnelles pour le prêt consenti à l'entreprise?

M. Ryan: Il est peu vraisemblable qu'ils accepteraient de fournir des garanties personnelles illimitées. Nous nous pencherions sur le cas pour déterminer la valeur de la sûreté principale. Si celle-ci était insuffisante, c'est-à-dire si nous estimions que leur valeur nette est trop faible, nous exigerions peut-être une garantie personnelle. Selon moi — et qu'on me corrige si j'ai tort —, il est fort peu probable que nous chercherions à obtenir des garanties personnelles illimitées.

Mme Neveu: Pour nos prêts au secteur de la production primaire — ce que nous appelons le «prêt agricole», qui est essentiellement le genre de prêt que nous consentons normalement —, il est très rare que nous exigions de telles garanties. Dans le secteur de l'agri-entreprise, le secteur porteur de valeur ajoutée, nous le faisons beaucoup plus fréquemment.

Le sénateur Wiebe: J'aimerais d'abord vous souhaiter la bienvenue parmi nous ce soir. Je vous prie sincèrement de nous excuser de vous avoir invité à comparaître devant nous et de vous avoir fait attendre une heure et demie. J'espère qu'une telle chose ne se reproduira plus jamais dans l'avenir. Je tiens à vous assurer que je ne manquerai pas de soulever la question auprès des autorités du Sénat demain. Je veux que vous sachiez que, s'il vous a fallu attendre ainsi, ce n'est la faute d'aucun membre de ce comité ou de son personnel.

Permettez-moi de commencer par féliciter la Société du crédit agricole pour le leadership dont elle a fait preuve dans le secteur du prêt agricole dans l'ensemble de notre pays. Votre mémoire l'illustre d'ailleurs fort bien. J'ai été ravi de constater jusqu'à quel point la Société du crédit agricole peut adapter ses programmes en fonction des besoins à satisfaire. J'ai un certain nombre de questions à vous poser, mais j'aimerais les aborder une à une, si vous me le permettez.

Quand vous demandez aux agriculteurs de s'ajuster à une situation critique dans laquelle ils se retrouvent, cela m'inquiète que vous leur demandiez de se recycler dans d'autres secteurs de production. Ce qu'on leur demande alors peut, dans certains cas, représenter pour eux un défi énorme compte tenu de leur manque d'expérience, de leur âge ou de ce genre de choses. Je trouve fort louable la souplesse dont fait preuve la SCA dans sa façon de leur consentir des prêts visant à les aider à réussir ce tour de force.

De nos jours, la part attribuable à l'achat de la terre pèse relativement moins lourd qu'autrefois dans l'ensemble de l'investissement requis pour faire l'acquisition d'une exploitation agricole. Il semble bien en effet que ce soit pour l'achat de l'équipement et des bâtiments que les agriculteurs doivent maintenant faire les plus gros investissements. Si je ne m'abuse, la Société du crédit agricole accepte volontiers de prêter à des agriculteurs qui sont prêts à se regrouper pour acheter une moissonneuse-batteuse, par exemple. Ainsi, quatre agriculteurs pourraient se partager le coût d'un tel engin de 250 000 $.

How receptive have farmers been to that program? What kind of success rate are you seeing? Farmers of my age have a tendency to be far too independent.We want our own combines, and we want to get the crop off when we decide to do it. I am hoping that our younger farmers are not tied into that sentiment. Are they more willing to share the capital costs?

Ms Neveu: Senator, I think you are referring to what used to be called the Farm Syndicate Loan Act. Over the years, that program actually had a very low take-up rate. It was rare to find groups of farmers who would work together. In the latter years of that act, we found that three or four family members, who would probably have naturally borrowed together, would come forward. The program was never very successful, no matter how well it was promoted.

Senator Wiebe: Do you hear requests for that program now?

Ms Neveu: No. We can encourage and try to persuade, but I do not think the psyche has changed dramatically since you started farming. If I might offer my opinion, it may be worse today because land holdings are far larger in many instances. There is a great hesitation to put one another first or second, or perhaps last if it rains on your scheduled day. Farmers still want to own their own machinery and set their own timing.

We have had projects around custom operators and a few farmers will book for those custom operations. We anticipated more dramatic response, but there has been little increase.

Senator Wiebe: I am rather sorry to hear that. We need to search for solutions and we can certainly cut capital costs down in that area. We all know what the problems are. I would like to see more emphasis on solutions to the current problems.

Do you have access to research people who can suggest new areas or explore the viability of new ventures for the FCC from ideas that farmers may — I do not want to use the term "dream up" but which farmers may envision?

Mr. Ryan: We have research in a couple of different areas. In the corporate office, the "new product development" group has sole responsibility for working on and developing new products. We tend to rely heavily on input from our partnerships or working relationships with the industry. We ask about their most current needs and how we can adjust our programs or services to assist.

Comment les agriculteurs ont-ils accueilli ce programme? Dans quelle mesure, selon vous, ce programme a-t-il été une réussite? Les agriculteurs de mon âge sont portés à se montrer beaucoup trop indépendants. Chacun de nous tient à posséder sa propre moissonneuse-batteuse et à faire ses récoltes au moment où il l'entend. J'espère que nos jeunes agriculteurs n'éprouvent pas ce même sentiment. Se montrent-ils davantage disposés à se partager le coût des investissements?

Mme Neveu: Sénateur, je crois que vous voulez parler de ce qu'on appelait la Loi sur le crédit aux groupements agricoles. Au fil des ans, ce programme n'a connu en réalité qu'un taux de participation très faible. Peu de groupes d'agriculteurs ont accepté de se regrouper ainsi. Dans les dernières années où la loi a été en vigueur, nous avons tout au plus observé des cas où trois ou quatre membres d'une même famille, qui auraient probablement de toute façon emprunté conjointement, ont jugé bon d'y adhérer. Le programme n'a vraiment jamais connu beaucoup de succès, même si on mettait beaucoup de soin à le promouvoir.

Le sénateur Wiebe: Actuellement, y a-t-il des gens qui en réclament le rétablissement?

Mme Neveu: Non. On aurait beau chercher à persuader les agriculteurs de se regrouper ainsi, je ne crois pas que les mentalités aient beaucoup changé à cet égard depuis que vous avez commencé à oeuvrer dans le secteur de l'agriculture. Si vous voulez mon avis, la situation est peut-être encore pire aujourd'hui sur ce plan, étant donné que, dans bien des cas, les terres sont maintenant beaucoup plus vastes qu'à l'époque. Les agriculteurs hésitent énormément à établir qui d'entre eux sera premier, ou deuxième ou encore dernier utilisateur de l'équipement, ou à s'exposer à se retrouver le bec dans l'eau pour cause de pluie le jour où ce devait être leur tour. Ils veulent encore posséder leurs propres machines et décider eux-mêmes du moment de les utiliser.

Nous avons lancé des initiatives visant l'offre de services à forfait, mais peu d'agriculteurs ont adhéré à ce genre de programme. Nous nous attendions à une réponse fort positive de leur part, mais nous n'avons observé qu'une légère augmentation de la demande en ce sens.

Le sénateur Wiebe: Je suis plutôt triste d'entendre cela. Il nous faut chercher des solutions. Il y aurait certainement des façons de réduire le coût des investissements dans ce domaine. Nous connaissons tous les problèmes qui s'y posent. Je souhaiterais qu'on déploie davantage d'efforts pour chercher des solutions aux difficultés que connaît actuellement ce secteur.

Avez-vous à votre service des chercheurs qui explorent de nouvelles avenues que pourrait proposer la SCA à partir des idées auxquels les agriculteurs pourraient songer, pour ne pas dire rêver?

M. Ryan: Nous effectuons des recherches dans deux ou trois domaines. À l'administration centrale, nous avons un groupe de travail qui s'occupe exclusivement de la mise au point de nouveaux produits. Dans nos efforts en ce sens, nous comptons largement sur la contribution de nos partenaires ou interlocuteurs du secteur agricole. Nous nous enquérons auprès d'eux de leurs besoins actuels et de la façon dont nous pourrions ajuster nos programmes ou services pour leur venir en aide.

The Canadian Federation of Agriculture spent some time with us before we developed the AgriStart loan program. Their members provided feedback on some of our proposed initiatives and told us that our ideas were right but could be tweaked here and there to make the program more receptive to producer groups. Individual customers also give us input. It is rare today to develop products or services without spending a lot of time with the appropriate industry groups.

We also have the advantage of employing individuals in our field offices across the country who are living and breathing agriculture every day. They constantly give us new ideas. I made reference earlier to AgriStart, to the Plant Now — Pay Later program and to Flexi-Hog. All those programs are examples of how we continue to make new tools available to producers and agri-businesses.

Senator Wiebe: I want to go back to the idea of high capital costs. Suppose governments were to encourage individual farmers on small, uneconomical units to work together, either through the Cooperatives Act or the Corporations Act, to devise a system of farming together to cut down on capital costs while still providing a good living for each family involved. Would the current farm credit legislation need to be changed to allow FCC to lend in such a situation?

Mr. Ryan: I do not believe so. If we are talking about primary producers, then we have the capacity under today's act to do that. If we are talking about agri-business or value-added producers who may also be farmers, then we would have a problem. We do not have the legislative capacity to do that today. The new legislation tabled on April 5 would allow us to overcome that particular hurdle.

Senator Tunney: I congratulate you on your presentation, Mr. Ryan. I am an old dairy farmer and a new senator. I hear that a neighbour and friend of mine is your new chair.

I am also a former member of the Farm Debt Review Board where we dealt a lot with farm credit, with almost 100 per cent success. I understand your comments about doing your best to work with the client to make the work successful. Farmers are inclined to do that. I am a former client and a beneficiary of farm credit.

What kind of consultation do you have with clients who are in some financial difficulty? You probably had not even started school when I was involved with a program called CANFARM. That provided an excellent side benefit because it not only helped you but it certainly helped the client. The client never realized

Les représentants de la Fédération canadienne de l'agriculture nous ont rencontrés à quelques reprises avant que nous mettions au point le programme Coups d'pousse. Leurs membres nous ont fait part de leurs observations concernant certaines de nos propositions et nous ont dit que nos idées étaient bonnes mais qu'elles pourraient être modifiées ici et là pour que le programme soit plus attrayant pour les groupes de producteurs. Certains de nos clients nous font également d'excellentes suggestions. Il est rare de nos jours qu'on parvienne à mettre au point un nouveau produit ou un nouveau service sans passer beaucoup de temps à en discuter avec les groupes intéressés du secteur concerné.

Nous avons également la chance d'avoir comme employés à nos bureaux régionaux dans tout le pays des personnes qui baignent quotidiennement dans l'agriculture. Elles nous fournissent constamment de nouvelles idées. Tout à l'heure, j'ai fait allusion à nos programmes Coups d'pousse, Plantez maintenant, payez plus tard et Flexi-porc. Ce sont là autant d'initiatives qui illustrent à quel point nous sommes constamment à l'affût de nouveaux outils à offrir aux producteurs agricoles et aux agri-entreprises.

Le sénateur Wiebe: J'aimerais revenir sur la question du coût élevé des investissements. Supposons que le gouvernement veuille encourager, aux termes de la Loi sur les coopératives ou de la Loi sur les corporations canadiennes, des propriétaires de petites fermes non rentables à s'unir pour travailler ensemble, pour mettre au point un système de cogestion agricole leur permettant de réduire le coût de leurs investissements tout en procurant à chacune des familles participantes un gagne-pain intéressant. Faudrait-il modifier l'actuelle loi sur le crédit agricole pour permettre à la SCA de consentir des prêts à ces exploitants de fermes cogérées?

M. Ryan: Je ne le crois pas. S'il s'agissait de producteurs primaires, nous pourrions le faire en vertu de la loi actuelle. S'il s'agissait d'agri-entreprises ou de producteurs du secteur à valeur ajoutée qui peuvent en même temps exploiter une ferme, cela poserait problème. À l'heure actuelle, la loi ne nous habilite pas à le faire. S'il était adopté, le projet de loi que nous avons déposé le 5 avril dernier nous permettrait de surmonter cet obstacle.

Le sénateur Tunney: Je vous félicite de votre exposé, monsieur Ryan. Je suis un vieux producteur laitier et un nouveau sénateur. Si j'ai bien compris, votre nouveau président est mon voisin et ami.

J'ai aussi déjà été membre du Bureau d'examen de l'endettement agricole où nous avons eu à traiter de nombreux dossiers de prêts agricoles, avec un taux de succès de près de 100 p. 100. Je vous comprends quand vous dites que, pour plus d'efficacité, vous prenez soin de travailler de concert avec le client. Les agriculteurs ne demandent pas mieux que de collaborer ainsi. J'ai déjà été client et bénéficiaire du crédit agricole.

Quel genre de consultations menez-vous auprès de vos clients qui sont aux prises avec des difficultés financières? Vous ne fréquentiez probablement pas encore l'école quand j'ai eu affaire au programme CANFARM. Ce programme présentait d'excellents avantages secondaires parce que non seulement il était utile à la

until he was taught that it was so beneficial to keep running records of his operation.

I am happy to hear about deferred mortgage payments. I met this morning with a group of people who were unaware of this deferred payment option when I asked them. These people were from the Prime Minister's task force and they will be delighted to hear what I have just heard from you. I am not on the task force myself but am acting as a kind of consultant.

My neighbours are not in supply management; they are cash-croppers who cannot realize their cash costs this year because of the current grain prices. We have not yet seen the full impact of the low grain prices, and you should be prepared for that. I do thank you for appearing here.

Mr. Ryan: On the financial consultation side, I will respond in two ways: First, we work very closely with the Farm Debt Mediation Services when the clients have problems. When we come to the table, we want to determine if there are potential solutions. It should not be just, "You are not making your payments, and you are out of the farming operation." What is in between? That is the first thing we try to do. Long before we get there, the individual account managers and the Farm Debt Mediation Services are working one-on-one on the file.

If we roll the clock ahead further and start talking about some future legislative amendments in our bill tabled on April 5, the corporation wants to make available to the agricultural community much more of the financial or overall consultation or planning services. We truly have seen over and over again a need for planning services. There are opportunities. Are the management and skill sets there? That is not always the case. We would not necessarily be looking at doing all this ourselves. Our goal will be to say, "Here are particular needs. Who are the best people out there to partner with who would be able to take the service?" We can act as a catalyst to get things rolling and spearhead it, and bring others into the picture who can help on planning services.

I will ask Ms Neveu to respond on CANFARM.

Ms Neveu: Farm Credit was one of the founders of CANFARM, along with Agriculture Canada and the University of Guelph. We expended a lot of energy to use the system with our borrowers. In hindsight, you could say that because it was free, it may not have been valued to its just measures, but it was also a

SCA, mais il venait indéniablement en aide au client. Pour que ce dernier se convainque qu'il avait grandement avantage à tenir à jour les comptes de ses opérations, il fallait le lui démontrer.

Je me réjouis de ce que vous ayez parlé de report de paiements d'hypothèque. Ce matin, j'ai rencontré un groupe de personnes qui, lorsque que je les ai interrogées à ce sujet, m'ont avoué ne pas connaître l'existence de cette option. Ces gens faisaient partie du groupe de travail du premier ministre, et ils seront ravis de m'entendre rapporter ce que vous venez juste de dire. Je ne suis pas membre de ce groupe de travail moi-même, mais j'y joue en quelque sorte un rôle de conseiller.

Mes voisins n'oeuvrent pas dans le secteur de la gestion de l'offre; ce sont des producteurs de cultures commerciales qui, en raison du prix actuel des céréales, ne sont pas en mesure de rentrer dans leurs frais cette année. Nous n'avons pas encore eu à subir le plein impact du bas prix actuel des céréales, et nous devrions nous attendre au pire à cet égard. Je tiens à vous remercier d'avoir accepté de comparaître devant nous.

M. Ryan: Pour ce qui est du volet consultations financières, je vais vous répondre de deux façons. D'abord, quand un client est en difficulté, nous travaillons étroitement avec le Service de médiation en matière d'endettement agricole pour tenter de trouver une solution à ses problèmes. Quand nous nous amenons à la table, nous cherchons vraiment à résoudre le problème du client. Nous ne saurions nous contenter de lui dire que, vu qu'il n'effectue pas ses versements, il devrait abandonner son exploitation agricole. Nous nous demandons quelles options intermédiaires peuvent s'offrir à lui. C'est ce que nous tentons d'abord de faire. Bien avant d'en arriver là, le gestionnaire du compte du client en question s'est penché sur le dossier de concert avec les représentants du Service de médiation en matière d'endettement agricole.

Si nous extrapolons pour parler de certaines des modifications législatives que nous proposons dans le projet de loi que nous avons déposé le 5 avril dernier, je vous signale que la SCA voudrait pouvoir offrir au milieu agricole bien davantage de services financiers ou de services généraux de consultations et de planification. Nous avons été à même d'observer constamment qu'il y avait vraiment un vide à combler en matière de services de planification. Nous entrevoyons des possibilités à cet égard. Disposons-nous déjà des capacités de gestion et des compétences voulues? Ce n'est pas toujours le cas. Nous ne nous occuperions pas forcément de tout nous-mêmes. Ce que nous chercherions à faire, c'est de cerner les besoins et d'essayer de trouver quels seraient les partenaires les mieux placés pour s'occuper d'assurer ce service. Nous pouvons jouer un rôle de catalyseur et de fer de lance pour faire avancer les choses et mettre à contribution d'autres instances susceptibles de nous aider à offrir ces services de planification.

J'inviterais maintenant Mme Neveu à répondre à votre question concernant CANFARM.

Mme Neveu: La SCA a été, avec Agriculture Canada et l'Université de Guelph, l'un des créateurs de CANFARM. Nous avons consacré énormément d'énergie à amener nos emprunteurs à utiliser ce système. Avec du recul, on peut dire que, parce qu'il était gratuit, le système n'a peut-être pas été apprécié à sa juste

very onerous system. In those days, we were still all paper. All those accounts had to come in, and that took a while. There was a lag time in terms of getting the accounts back to the customers. We had huge journals. The principles were sound. It was an excellent system. The people who used it religiously got a lot of benefit from it. However, it was very hard to convince people to go from the traditional shoebox to this very complex system. It might have been of greater value to have taken smaller steps to get along that route.

More recently, our account managers will sit down with our clients when we look at what their deficiencies might be in terms of how they manage their financial results and how they put their numbers together. I am sure you can appreciate that there can be a slight conflict when a lender starts advising on record-keeping, especially if it is the same person making both those decisions. If we get our legislation to enable us to provide this service, we would be able to start as a separate business unit, probably with partners, and be much more active.

I would suggest today, of course, that there are far simpler and more available systems electronically, as you well appreciate, that have been developed by a number of companies across Canada and that are extremely well used, but there is still difficulty in getting everyone to do good financial record-keeping.

Senator Tunney: My high-tech system was a little calculator, when they first came out.

Mr. Ryan: As a final comment relating to the cash-croppers not having generated sufficient income to cover expenses, it is acknowledged that all our arrears are a lagging indicator. We will see in time.

The Chairman: I would not want to have this committee leave the false impression that there is not a lot of farm stress out there. There is. It is very severe. A farmer can owe a couple of hundred thousand dollars against six quarters of land, and that is still his land, even if it is not worth $200,000. Farmers live pretty close to the soil. There is a lot of stress with that, and a lot of family stress. It is very difficult. I just want to make that point.

You mentioned intergenerational transfer. I am somewhat aware of the tax implications of the intergenerational transfer. My understanding is that you can roll the land over to the third generation who is an active farmer, and you can roll the machinery over, but you cannot roll over the produce. Either that, or my accountant does not know what he is doing.

valeur, mais il faut dire qu'il était très lourd à faire fonctionner. À l'époque, tout se faisait encore par écritures sur support papier. Il fallait que tous les comptes nous parviennent, ce qui prenait un certain temps. Il s'écoulait un certain laps de temps avant que les comptes retournent au client. Nos livres de comptes étaient énormes. Les principes étaient valables. C'était un excellent système. Les agriculteurs qui l'ont utilisé scrupuleusement en ont tiré grandement profit. Toutefois, on avait beaucoup de mal à convaincre les gens de passer de la boîte à chaussures traditionnelle à ce système fort complexe. On aurait peut-être mieux fait de l'implanter plus progressivement.

Depuis un certain temps, nos gestionnaires de comptes prennent soin de cerner avec le client les lacunes dans sa façon de gérer ses résultats financiers et de tenir sa comptabilité. Vous êtes à même d'imaginer, j'en suis convaincue, qu'il peut y avoir un certain risque de friction quand un prêteur s'avise de conseiller un créancier sur la façon de tenir ses livres, surtout si c'est la même personne qui est responsable de ces deux types de décisions. Si le projet de loi que nous proposons est accepté, ce qui nous permettrait de fournir ce service, nous pourrions confier ces questions à une section spéciale de notre organisation et faire preuve de beaucoup plus de dynamisme sur ce plan, probablement conjointement avec des partenaires.

Je vous fais remarquer que, naturellement, il existe aujourd'hui des systèmes informatiques beaucoup plus simples et plus accessibles, comme vous en êtes sans doute conscients, qui ont été mis au point par un certain nombre de sociétés au Canada et qui sont fort bien utilisés, mais on a encore du mal à amener chacun à bien tenir ses livres.

Le sénateur Tunney: Personnellement, tout ce que j'avais comme système de haute technologie, c'était une petite calculatrice, une nouveauté à l'époque.

M. Ryan: Comme dernière observation concernant les producteurs de cultures commerciales qui n'ont pas pu dégager un revenu suffisant pour rentrer dans leurs frais, je vous signale que le niveau de nos arrérages, tous en conviennent, ne constitue qu'un indicateur retardé. Nous verrons en temps et lieu quelle conclusion nous pourrons en tirer.

Le président: Je ne voudrais pas que notre comité donne faussement l'impression que le secteur agricole n'est pas actuellement soumis à d'énormes pressions. De la pression, il y en a, et elle est très forte. Un agriculteur peut devoir deux cent mille dollars sur six quarts de section de terre, et cette terre demeure la sienne même si elle ne vaut pas 200 000 $. Les agriculteurs vivent très près du sol. Il s'agit là d'un facteur qui exerce beaucoup de pression sur eux et sur leur famille. Ils sont souvent placés dans une situation très pénible. Je tenais simplement à souligner cette réalité.

Vous avez fait allusion au transfert intergénérationnel. Je suis passablement au fait des implications fiscales d'un tel transfert. Si j'ai bien compris, un agriculteur peut transférer sa ferme à un descendant de la troisième génération pourvu que celui-ci soit un agriculteur actif. Il peut également lui transférer sa machinerie, mais pas le produit. Si tel n'est pas le cas, c'est que mon comptable ne sait pas ce qu'il fait.

Having said that, how does the intergenerational transfer work tax-wise? If the senior farmer needs the money and does not have the wherewithal to look after himself without selling that farm, then the junior farmer will certainly have a tax problem. There is no loophole there, is there?

Mr. Ryan: I am not an expert on the tax side of things, and would not want to position myself that way.

I spoke earlier about the program called AgriSuccess where one of the focuses was on the intergenerational transfer of farms. We partner with private and public sector organizations across the country and will be able to have the farming community attend seminars with experts across the country to address that subject. We would be getting out of our league if we tried to address the specifics of that matter. However, we have the wherewithal and the network within the community as a whole to identify the right people, get them into the room and let them take it from there.

The Chairman: The intergenerational transfer may well be the survival of the farm and farmers in Canada. If a young farmer has to go out and buy back whatever the average size of a farm is, 15 quarters, 20 quarters, and the equipment, he will not make it. The math just is not there. I am pleased that Revenue Canada understands that at this time, and it would be a very serious mistake if that were ever changed.

The other thing facing our farmers is input costs. It seems that even with the government payments that have been forthcoming, the fertilizer companies and the machine companies and the spray companies are the beneficiaries of such programs. You probably have quite a bit of input to government in looking at the overall picture. I think it isportant that we send the right messages to government in regard to the situation of agriculture, especially in the grains and oilseeds area. With that, I will hear your comment.

Mr. Ryan: The intergenerational transfer of the farm is a major issue. We did a study three or four years ago on this subject. The number one issue facing farmers was how to get their equity out. I do not disagree with you in terms of that being the number one issue facing the farmers exiting, because that is their retirement income. New farmers going in cannot afford to acquire all of that at one time. Our goal or objective is to work with the experts to see how to make this happen. It has been talked about year over year for several years, and I do not think we should give up on it. We should continue to work and find ways. I do not have a solution today, to be very honest, on the intergenerational transfer.

Cela dit, quelle est l'implication fiscale du transfert intergénérationnel? Si l'agriculteur qui veut prendre sa retraite a besoin d'argent et se voit forcé de vendre sa ferme parce qu'il n'aurait pas autrement les moyens d'assurer sa subsistance, son fils qui s'apprête à prendre la relève aura sans doute un problème sur le plan fiscal. Il n'existe pas d'échappatoire à cet égard, n'est-ce pas?

M. Ryan: N'étant pas un expert en fiscalité, je ne saurais me prononcer là-dessus.

Je vous ai parlé tout à l'heure du programme AgriSuccès, dont l'un des objectifs est de faciliter le transfert intergénérationnel des exploitations agricoles. En partenariat avec des organismes des secteurs privé et public des quatre coins du pays, nous serons en mesure d'offrir aux exploitants agricoles de participer à des séminaires où des experts d'un peu partout au pays les entretiendront de ce sujet. Ce serait outrepasser notre mandat que de chercher à traiter ici de cette question dans les détails. Cependant, nous avons les ressources et le réseau voulus dans la collectivité pour être à même de retenir les services de personnes compétentes qui pourront discuter de ces questions avec les agriculteurs.

Le président: Le transfert intergénérationnel est peut-être la solution pour assurer la survie des exploitations agricoles et des agriculteurs au Canada. Il est peu probable qu'un jeune agriculteur ait les moyens de racheter une ferme d'une superficie moyenne, disons de 15 ou 20 quarts de section, avec sa machinerie. Ce pourrait être pour lui mathématiquement impossible. Je suis heureux de constater que Revenu Canada a compris cela et en tient compte actuellement, et j'estime que le ministère commettrait une grave erreur en modifiant sa politique à cet égard.

L'autre problème auquel doivent faire face les agriculteurs est celui du coût élevé des intrants. Il semble bien que les subventions que le gouvernement a annoncées n'y régleront pas grand-chose et que ce sont les fournisseurs de fertilisants et de machinerie ainsi que les entrepreneurs en pulvérisation qui profiteront de ces programmes. Vous êtes probablement bien placés pour exercer une certaine influence sur le gouvernement afin de l'amener à se pencher sur ce problème dans son ensemble. Il m'apparaît important que nous parvenions à attirer l'attention du gouvernement sur la situation qui règne actuellement dans le domaine agricole, notamment dans le secteur des céréales et des oléagineux. Cela dit, j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Ryan: La question du transfert intergénérationnel des exploitations agricoles est d'une importance majeure. Nous avons réalisé une étude sur le sujet il y a trois ou quatre ans. La principale difficulté à laquelle sont confrontés les agriculteurs qui veulent se départir de leur terre, c'est de trouver une façon de toucher la valeur nette de leur ferme. Je suis d'accord avec vous pour dire que c'est là le problème numéro un auquel doivent faire face les agriculteurs au moment où ils veulent cesser d'exploiter leur ferme, car il en va de leur revenu de retraite. Le jeune agriculteur qui lui succédera ne peut pas se permettre d'acquérir tout cela d'un seul coup. Ce que nous cherchons à faire, en collaboration avec des experts, c'est de voir comment faciliter ce transfert. Cela fait des années et des années qu'on se penche sur cette question, et je ne pense pas que ce soit le moment

Senator Tkachuk: When they ask how you get your equity out, does that mean you cannot sell it?

Mr. Ryan: If they want to pass it on from themselves to a son or daughter, then yes, they want to get their equity out. They have a ready buyer, being the son or the daughter, but the son or daughter cannot afford it and does not have the down payment or, in many cases, the wherewithal to acquire the amount of debt that would be needed to buy out the parents.

Senator Tkachuk: Do we not have an intergenerational transfer of land if a young farmer buys the land who is not a son or a daughter?

Mr. Ryan: Yes, very much so.

Ms Neveu: Our program allows that. It does not have to be someone related to you to qualify under what we called our AgriStart programs. We can have non-relatives participate.

Senator Tkachuk: I hope so, otherwise we have a very strange country.

Ms Neveu: There are buyers for everything put on the market today in Canada. We do a report on farm land values semi-annually, and we have not shown farm land values decreasing except by half a point in Saskatchewan, and Saskatchewan only, in the last six months that we have evaluated. Land prices have gone up everywhere else.

Senator Tkachuk: In other words, farmers can get the equity out. They may not get it out the way they want to get it out, but that is certainly not a hindrance to them getting it out. That is only a problem that they have, that they want their kids to have it but the kids have no money.

The Chairman: Outside of the third generation, the tax break does not apply.

Senator Tkachuk: Sure it does. A farmer gets at least half a million dollars tax free before paying capital gains. It does not matter if I buy it or your kids buy it, which is a pretty good deal for farmers.

The Chairman: My understanding is that you can give $2 million-worth of land to your children in an intergenerational transfer.

Senator Tkachuk: You can give it to them, yes, but then do not ask for equity.

d'abandonner la partie. Je crois que nous nous devons de continuer à travailler à la recherche d'une façon de rendre ces choses réalisables. Bien honnêtement, je n'ai toutefois pas de solution à proposer aujourd'hui concernant le transfert intergénérationnel.

Le sénateur Tkachuk: Quand ces agriculteurs vous demandent comment ils pourraient toucher leur valeur nette, est-ce à dire qu'ils ne peuvent pas vendre leur exploitation agricole?

M. Ryan: S'ils désirent transférer leur ferme à un fils ou à une fille, ils ne veulent pas moins toucher leur valeur nette. Ils ont en leur fils ou en leur fille un acheteur tout désigné, mais celui-là ou celle-ci ne peut souvent pas se permettre d'acheter la propriété de ses parents, ne disposant pas du montant comptant requis ou, comme c'est fréquemment le cas, n'ayant pas les moyens d'assumer l'énorme dette qu'il lui faudrait dès lors contracter.

Le sénateur Tkachuk: Pouvons-nous parler de transfert intergénérationnel d'une exploitation agricole dans un cas où l'acheteur est un jeune agriculteur qui n'est ni le fils ni la fille du vendeur?

M. Ryan: Oui, tout à fait.

Mme Neveu: Notre programme s'applique également dans un tel cas. Le bénéficiaire n'a pas à être un parent du propriétaire actuel pour être admissible à notre programme Coups d'pousse.

Le sénateur Tkachuk: Je l'espère bien, autrement je trouverais que nous vivons dans un drôle de pays.

Mme Neveu: À l'heure actuelle, il y a au Canada des acheteurs pour tout ce qui est offert sur le marché. Deux fois par année, nous produisons un rapport sur la valeur des terres agricoles. Or, au cours des six derniers mois sur lesquels a porté notre évaluation, nous n'avons observé nulle part de diminution de la valeur des terres, sauf en Saskatchewan, où celle-ci a fléchi d'un demi de un pour cent. Partout ailleurs, la valeur des terres agricoles a augmenté.

Le sénateur Tkachuk: Autrement dit, un agriculteur qui désire prendre sa retraite a, en principe, la possibilité de réaliser sa valeur nette. Peut-être ne pourra-t-il le faire de la façon qu'il aurait souhaitée, mais il ne manquera certes pas d'acheteurs potentiels. Le seul problème qu'il peut avoir à cet égard, c'est que, s'il tient à ce que ce soit son enfant qui en devienne propriétaire, il se peut que celui-ci n'ait pas l'argent voulu pour s'en porter acquéreur.

Le président: Dépassé la troisième génération, le dégrèvement fiscal ne s'applique pas.

Le sénateur Tkachuk: Bien sûr qu'il s'applique. Un agriculteur a droit à cet égard à au moins un demi-million de dollars au titre de l'exemption d'impôt sur le gain en capital, et ce, peu importe à qui il vend sa terre, que ce soit à moi ou à son fils, ce qui n'est pas pour lui un mince avantage.

Le président: Si je ne m'abuse, un agriculteur peut donner à ses enfants une terre de deux millions de dollars dans le cadre du programme de transfert intergénérationnel.

Le sénateur Tkachuk: Oui, il peut toujours le faire, mais alors, il ne réalise pas sa valeur nette.

The Chairman: As an example, yesterday I was standing beside a fellow who bought a $62,000 seeder. This man is not broke. When he starts bidding, he bids. He is 75 years old. As he was paying his bill, I said, "Leroy, you will never sell that farm or your machinery. You will use the intergenerational transfer." He said, "My lawyers have not told me about that."

This is not typical of many farmers, but his farm would be only a small portion of his assets, which of course makes it quite complex. He was not even aware of a generational transfer. There are cases like that.

Mr. Ryan: There are many cases like that, and I hope that as we move into the business planning services we will be able to increase the awareness level significantly. That will certainly be our goal.

Senator Sparrow: Senator Tunney, was CANFARM the bookkeeping system you spoke of?

Senator Tunney: Yes.

Senator Sparrow: Did you suggest that you were looking at that again?

Senator Tunney: Oh no.

Senator Sparrow: I see. I was about to say that if you were, you could get some of Agriculture Canada's AIDA forms to simplify the process.

Is there any provision for money from your agency to be returned to the Consolidated Revenue Fund? Do they handle your money or do you handle your own money?

Mr. Ryan: For a long time the money that we lent came from the Consolidated Revenue Fund. As that debt is paid off, we pay that back to the Consolidated Revenue Fund. Up until a year ago, we had access to the Consolidated Revenue Fund for short-term financing. We do not have access to that any more. The only funds that would flow back to the Consolidated Revenue Fund now would be debt that we would have borrowed to look after financing that we did some years ago.

Senator Sparrow: What would happen if you had high profits?

Mr. Ryan: The corporation has a policy to provide dividends back to the federal government if we have high profits. That policy calls for us to pay 10 per cent of our net profit after tax, excluding one-time gains. In certain years we have paid dividends back to the federal government. It is at the discretion of our board of directors.Some years we have agreed to make a dividend payment to the government; other years we have used the equivalent amount of money in some other way. Last year, as an example, we made a conscious decision to invest in AgriSuccess, the intergenerational transfer of business planning overall.

Le président: Par exemple, hier, je me trouvais tout près d'un collègue qui venait d'acheter un semoir d'une valeur de 62 000 $. Cet homme n'est pas sans le sou. Quand il soumissionne, il ne fait pas les choses à moitié. Il est âgé de 75 ans. Alors qu'il était en train de payer la facture, je lui ai dit: «Leroy, vous ne vendrez jamais votre ferme ou votre machinerie. Vous allez recourir au programme de transfert intergénérationnel». Il m'a répondu: «Mes avocats ne m'ont jamais parlé de ça.»

Sa situation ne reflète pas celle de bien des agriculteurs, mais sa ferme ne constitue probablement qu'une petite partie de ses avoirs, ce qui rend les choses passablement compliquées dans son cas. Il n'était même pas au courant de l'existence d'un programme de transfert intergénérationnel, et il n'est pas le seul à n'en rien savoir.

M. Ryan: Il y a, en effet, beaucoup de cas de ce genre. J'espère que si nous nous engageons dans le domaine des services de planification d'entreprise, nous serons en mesure d'améliorer considérablement le niveau de conscience des gens à cet égard. Chose certaine, c'est l'objectif que nous allons poursuivre.

Le sénateur Sparrow: Sénateur Tunney, le système de comptabilité dont vous avez parlé était-il le système CANFARM?

Le sénateur Tunney: Oui.

Le sénateur Sparrow: Avez-vous laissé entendre que vous souhaitiez qu'on remette ce programme en vigueur?

Le sénateur Tunney: Oh non!

Le sénateur Sparrow: Je vois. Si ça avait été le cas, je vous aurais suggéré, pour simplifier le processus, de vous servir des formulaires AIDA d'Agriculture Canada.

Votre organisme est-il tenu par la loi de rembourser des fonds au Trésor? Les sommes que vous administrez sont-elles réputées appartenir à l'État canadien ou à votre organisme?

M. Ryan: Pendant longtemps, l'argent que nous prêtions provenait du Trésor. Tout le temps que nous remboursons cette dette, l'excédent de nos revenus retourne au Trésor. Jusqu'à il y a un an, nous pouvions obtenir des fonds du Trésor pour des besoins à court terme. Nous ne pouvons plus le faire. Aujourd'hui, les seuls fonds que nous devons remettre au Trésor sont pour rembourser la dette que nous avons contractée il y un certain nombre d'années pour pouvoir consentir des prêts.

Le sénateur Sparrow: Que se passerait-il si vous dégagiez des profits considérables?

M. Ryan: La SCA a pour politique de verser des dividendes au gouvernement fédéral si elle réalise des profits élevés. En vertu de cette politique, nous devons affecter à ce poste 10 p. 100 de nos profits nets après impôt, à l'exclusion de nos gains ponctuels. Certaines années, nous avons remis des dividendes au gouvernement fédéral, mais cela demeure à la discrétion de notre conseil d'administration. Certaines années, nous avons convenu de verser des dividendes au gouvernement, et d'autres années, nous avons affecté ce montant à d'autres fins. L'an dernier, par exemple, nous avons librement opté pour investir cet argent dans le programme AgriSuccès, celui ayant trait à la planification globale du transfert intergénérationnel d'une entreprise agricole.

Senator Sparrow: What is the largest dividend you would have paid in one year?

Mr. Ryan: That would be $6 million or $7 million.

Senator Sparrow: Thus the federal government sometimes makes a bit of a profit on the operation?

Mr. Ryan: It could. Our financial statement does not show that we are a taxable entity. However, because of the losses that we experienced in the late 1980s and early 1990s, we are not paying tax today. Those tax credits will run out in 2004-05. If we remain a taxable entity at that time, about 50 per cent of everything we generate will go back to Ottawa in income taxes.

Senator Sparrow: Mr. Chairman, something that bothers me about the banking institutions as well as the Farm Credit Corporation is that when agriculture is in a high risk mode those institutions raise their interest rates due to that high risk. As soon as they raise the interest rate, the risk becomes higher. Therefore, we are not really accomplishing the intended goal.

You say you are not a lender of last resort, but when you raise that interest rate because of the high risk, the chances of pay-back become slimmer. In order to really help the agriculture industry, the interest rate should be lowered. I appreciate that collection costs may be somewhat higher, but we are trying to develop and maintain an industry, not trying to get rid of it — at least I hope not.

Mr. Ryan: We are certainly not trying to get rid of some of our customers. As I indicated earlier, we have increased from 24,000 customers to 44,000 customers. In terms of interest rates, in contrast to other financial institutions, we do not review our interest rates every time the risks change. When we provide financing to a customer who is acquiring equipment, purchasing land or whatever, we assess the viability that we see and the degree of risk, and we set the rate at that time. With other financial institutions, that can change on an ongoing basis. Ours may change at renewal time in five years, if it is long-term mortgage financing, for example.

I do not want to leave you with the impression that we increase a 7 per cent interest rate to 10 per cent, 12 per cent or 15 per cent. The adjustment on a risk basis would be half a point to three-quarters of a point, and not even in all situations.

Recently I spent some time in Ontario speaking to some of our customers. An equal number of customers expressed agreement with adjustment of rates based on risk as expressed preference for one rate for all.

Senator Sparrow: Has the number of your customers increased from 24,000 to 44,000 because the industry is in trouble?

Le sénateur Sparrow: Quel est le montant le plus élevé de dividendes que vous n'ayez jamais payé en une seule année?

M. Ryan: Il doit s'être agi de 6 ou 7 millions de dollars.

Le sénateur Sparrow: C'est donc dire que le gouvernement fédéral tire parfois un certain profit de vos activités?

M. Ryan: Ce pourrait être le cas. Nos états financiers mentionnent que nous constituons une entité assujettie à l'impôt. Cependant, en raison des pertes que nous avons encaissées à la fin des années 80 et au début des années 90, nous ne payons pas d'impôt à l'heure actuelle. Ces crédits d'impôt prendront fin avec l'exercice 2004-2005. Si nous demeurons une entité imposable à ce moment-là, environ 50 p. 100 de tous nos profits seront dès lors versés à Ottawa en impôt sur le revenu.

Le sénateur Sparrow: Monsieur le président, une chose qui me dérange concernant les institutions bancaires et la Société du crédit agricole, c'est que lorsque l'agriculture connaît une période de risque élevé, ces institutions haussent leurs taux d'intérêt en conséquence. Or, dès lors qu'on hausse ainsi les taux d'intérêt, le risque lui-même s'accroît. C'est donc dire que nous ne poursuivons pas vraiment l'objectif que nous nous sommes fixé.

Vous dites que vous n'êtes pas un prêteur de dernier recours, mais lorsque vous augmentez votre taux d'intérêt en raison d'un risque accru, vos chances d'être remboursés s'amenuisent. Pour vraiment venir en aide au secteur agricole, il faudrait abaisser les taux d'intérêt. Les coûts de recouvrement pourraient s'en trouver augmentés, j'en conviens, mais ce que nous cherchons à faire, c'est de développer et de maintenir une industrie, non pas de s'en débarrasser — du moins, je l'espère.

M. Ryan: Chose certaine, nous ne cherchons à nous débarrasser d'aucun de nos clients. Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, nous avons fait passer leur nombre de 24 000 à 44 000. En ce qui a trait à nos taux d'intérêt, contrairement aux autres institutions financières, nous ne les revoyons pas chaque fois que le niveau de risque change. Quand nous accordons un prêt à un client pour lui permettre d'acheter une pièce d'équipement, une terre ou je ne sais quoi, nous évaluons la viabilité de son projet et le niveau de risque et nous établissons le taux d'intérêt en conséquence à ce moment-là. Avec les autres institutions financières, ce taux peut être modifié n'importe quand. Le nôtre peut l'être au bout de cinq ans, au moment de la reconduction du prêt s'il s'agit d'un financement hypothécaire à long terme, par exemple.

Je ne voudrais d'ailleurs pas vous laisser sous l'impression que nous faisons alors passer un taux d'intérêt de 7 p. 100 à 10, 12 ou 15 p. 100. Un tel ajustement en fonction du risque pourrait se traduire par un changement d'un demi ou de trois-quarts de un pour cent, et encore là, nous ne le faisons pas dans tous les cas.

Récemment, j'ai passé un certain temps à rencontrer de nos clients ontariens. Il y en avait à peu près autant qui se disaient favorables à un rajustement des taux en fonction du risque qu'il y en avait qui préféraient que le taux soit le même pour tous.

Le sénateur Sparrow: Si le nombre de vos clients est passé de 24 000 à 44 000, serait-ce parce que le secteur est en difficulté?

Mr. Ryan: I personally do not believe it is because the industry is in trouble. We have seen a lot of growth in the industry over the years. Senator Tunney spoke of the dairy industry. That has been a very strong industry for us. People continue to buy quota, to buy cows, to expand their buildings and to buy equipment.Those customers contribute to the growth in the number of new customers. The development of new products which meet the specific needs of particular geographic or industry sectors contribute to that growth as well.

We have made a conscious decision that, as a federal Crown corporation, we must raise our visibility in order that people will understand what we do and how we can assist them. It is a combination of a number of reasons, as opposed to saying that it is tied to the agriculture industry being in difficulty.

Senator Wiebe: I have one comment and two questions. The comment goes back to Senator Sparrow's question on the huge increase. It also goes back to my first comment that the Farm Credit Corporation has done an excellent job in adjusting programs to fit the needs of the customers. That is reflected in the number of farmers who have gone to Farm Credit for assistance.

I should know the answer to my question, but I do not. Does Farm Credit offer second mortgages?

Mr. Ryan: Yes.

Senator Wiebe: A father could have the first mortgage, and Farm Credit would take the second mortgage. The first mortgage would cover the down payment or equity that is required for that young person to start?

Mr. Ryan: Yes.

Ms Neveu: We are getting close to the family farm loan. That is one of the ways in which we approach it. First of all, we require less equity from the junior person coming into the deal. At the same time, we try to figure out how much the retiring owner needs to be able to move off the farm. In that way, we can strike a deal where the parents or the older generation will take first position or second position, depending on the requirements, and then we will come behind. Over time, we will increase our loan as the older generation is paid off.

Senator Wiebe: I must say that CANFARM, in my mind, was one of the best programs that I have ever seen. As a young man starting farming, I was involved in CANFARM with my grain operation. When I diversified into a farrow-to-finish operation, I put that on CANFARM, too.It was onerous. It took time but the information and knowledge that we gained from that program did wonders as far as my farm operation was concerned.

M. Ryan: Personnellement, je ne crois pas que ce soit le cas. On note énormément de croissance dans ce secteur depuis quelques années. Le sénateur Tunney a parlé de l'industrie laitière. À ce que nous avons pu observer, c'est un secteur fort dynamique. Les producteurs laitiers continuent d'acquérir des quotas, d'acheter des vaches, d'agrandir leurs bâtiments et de se procurer de l'équipement. Le dynamisme de ce secteur explique une bonne part de l'accroissement du nombre de nos clients. L'offre de nouveaux produits qui répondent aux besoins particuliers de certains secteurs géographiques ou de production contribue également à l'augmentation de notre clientèle.

Par ailleurs, à titre de société d'État fédérale, nous avons délibérément opté pour accroître notre visibilité afin que les gens sachent ce que nous faisons et comment nous pouvons leur venir en aide. C'est donc dire que l'augmentation du nombre de nos clients est le résultat d'un ensemble de facteurs et non la conséquence des difficultés qu'a pu connaître le secteur agricole.

Le sénateur Wiebe: J'ai une observation et deux questions. Mon observation nous ramène à la question du sénateur Sparrow à propos de l'augmentation considérable du nombre de vos clients. Elle nous ramène également à ma première remarque concernant le fait que la Société du crédit agricole a fort bien su adapter ses programmes en fonction des besoins de sa clientèle, ce qui explique en partie l'augmentation du nombre d'agriculteurs qui s'adressent à la SCA pour obtenir une aide financière.

Je devrais normalement connaître la réponse à la question que je vais maintenant vous poser, mais tel n'est pas le cas. La SCA offre-t-elle des hypothèques de second rang?

M. Ryan: Oui.

Le sénateur Wiebe: Un père pourrait donc détenir la première hypothèque et la SCA, la seconde. La première hypothèque couvrirait le versement comptant ou le capital initial requis pour permettre au jeune agriculteur de se lancer en affaires, n'est-ce pas?

M. Ryan: Oui.

Mme Neveu: Nous nous approchons ici de la question du prêt agricole familial. C'est là une des façons que nous avons d'aborder ce genre de cas. D'abord, nous exigeons moins de comptant d'un jeune agriculteur débutant. Par ailleurs, nous cherchons à établir de quel montant le fermier qui s'en va à la retraite a besoin pour pouvoir cesser d'exploiter son entreprise agricole. De cette façon, nous pouvons conclure un marché en vertu duquel les parents ou les exploitants de la génération précédente détiendront l'hypothèque de premier ou de second rang, selon le cas, et nous nous contenterons du rang suivant. Après un certain temps, nous augmenterons notre prêt à mesure que le nouveau propriétaire acquittera sa dette auprès de ses prédécesseurs.

Le sénateur Wiebe: Je tiens à vous mentionner que, selon moi, CANFARM a été l'un des meilleurs programmes qu'il m'ait été donné de connaître. À l'époque où j'étais jeune agriculteur débutant, je me suis servi de CANFARM comme producteur de céréales. Lorsque j'ai diversifié mon entreprise pour la transformer en exploitation de naissage-engraissage, j'ai tout mis ça sur CANFARM. C'était exigeant et chronovore, mais

It is unfortunate that that program was discontinued. It was introduced because we could not afford computers. Shortly after the demise of CANFARM, computers became accessible to more people.

I would certainly like to encourage the Farm Credit Corporation to continue that leadership in providing those kinds of farm management programs to our farmers — no matter whether it is the husband, operator or spouse who is involved with that farm management program on a computer. It is vital for the success of farming today. Many of our farms operations existing now that are not suffering quite as badly as some others have developed a tremendous farm management program. That is key. As one of the major financial farm lending institutions, I would certainly encourage you to continue in that direction to enable you to provide that kind of assistance or guidance to young farmers starting out.

I have nothing but praise for CANFARM. It did a wonderful job for me and for many farmers with whom I associated at that time.

Senator Sparrow: I belonged to that program myself and was very happy with it. They said that they were not going back to it. That was the question. I merely said that if they did decide to go back to it, they should check with AIDA, to learn how to develop the proper forms.

Senator Tunney: I have two items to raise: First, I have a question about whether you are getting applications from urban transplants coming out to the country thinking that they want to be, and should be, farmers. It is more for fun and interest on their part than an ambition to run a profitable operation.

My other item is a comment. I never missed a payment on my mortgage. When the credit advisor set up my account, it was a 29-year mortgage. I said that I do not need 15 years to pay it off, and I want to pay it like this. I want a deduction from my milk cheque every month going into the Farm Credit account so that the money is there in June and December when my twice-yearly payment was due. In fact, they paid me some interest. That accumulated interest paid the last two and a half years of my payments. I was a happy person.

Ms Neveu: We call that a pre-approved payment, and we definitely encourage all our borrowers to be on a pre-approved payment system because it is easier for the borrower and for us. As you will appreciate, not every industry will be regulated in the same way in terms of from where the cheque will come. However,

l'information et les connaissances que ce programme me permettait d'obtenir présentaient pour moi de merveilleux avantages dans l'exploitation de mon entreprise.

Je trouve malheureux que ce programme ait été abandonné. On l'avait instauré parce que nous n'avions pas les moyens de nous doter d'ordinateurs. Peu après la disparition de CANFARM, les ordinateurs sont devenus accessibles à plus de gens.

Je n'hésite pas à encourager la Société du crédit agricole à continuer d'être d'avant-garde en offrant à nos agriculteurs ce genre de programme de gestion agricole — peu importe que ce soit le mari, l'exploitant ou l'épouse qui se serve de l'ordinateur pour effectuer le travail de gestion agricole. De tels programmes sont essentiels pour exploiter avec succès une entreprise agricole de nos jours. Si nombre de nos exploitations agricoles existantes n'ont pas subi au même titre que d'autres les difficultés qu'a connues le secteur, c'est justement parce qu'elles se sont résolument dotées d'un excellent programme de gestion agricole. C'est vraiment la clé du succès. J'encourage résolument la SCA, en sa qualité d'importante institution financière de prêt agricole, à maintenir cette orientation afin de pouvoir continuer à fournir ce genre d'aide ou de conseils aux jeunes agriculteurs débutants.

Je n'ai que des éloges à formuler concernant CANFARM. Ce programme a été, pour moi et pour nombre d'autres agriculteurs avec lesquels j'étais associé à l'époque, un outil formidable.

Le sénateur Sparrow: J'ai moi-même également participé à ce programme, et j'en ai été très satisfait. On nous a dit qu'on n'entendait pas le rétablir. C'est ce qu'on a répondu à la question qui a été posée. Tout ce que j'ai alors tenté de faire valoir, c'est simplement que, si on décidait de le rétablir, on devrait s'inspirer d'AIDA pour savoir comment concevoir les formulaires appropriés.

Le sénateur Tunney: J'ai deux points à soulever. Premièrement, j'aimerais savoir si vous recevez des demandes de la part de citadins désireux de s'installer à la campagne soi-disant parce qu'ils veulent être, ou devraient être, des agriculteurs. Ils le font davantage par plaisir et par intérêt que parce qu'ils ambitionnent d'exploiter sérieusement une entreprise agricole.

Mon autre point est simplement une remarque. Je n'ai jamais omis d'effectuer un versement sur mon hypothèque. Quand le conseiller en crédit a préparé mon contrat, il avait prévu des paiements échelonnés sur 29 ans. Je lui ai dit qu'il ne me faudrait pas 15 ans pour rembourser mon hypothèque et que je voulais le faire à ma façon. J'ai demandé qu'on déduise chaque mois un certain montant de ce qu'on me paie pour mon lait pour le verser dans mon compte d'hypothèque à la SCA de manière à ce que cet argent soit déjà là pour couvrir mes versements biannuels de juin et de décembre. En fait, on m'a ainsi versé des intérêts qui se sont accumulés et qui ont suffi à payer mes versements des deux dernières années et demie de mon calendrier de remboursement. Je n'ai pu que m'en féliciter.

Mme Neveu: Nous appelons cela un paiement pré-approuvé, et nous encourageons sans réserve tous nos emprunteurs à opter pour un tel arrangement parce qu'il facilite les choses, autant à nous qu'à l'emprunteur. Vous comprendrez sans doute que ce n'est pas dans tous les secteurs que ce type d'arrangement concernant la

we definitely have greater flexibility today than we ever had in terms of accommodating payment dates.

We do work with whatever sector the borrower is or will be in to try to accommodate those payment dates for when their cash flow will be there. We have even bi-weekly payments if that is preferred.

Returning to your first point on urban transplants, we have not found a way to identify them quite in that way yet, but we do have a product called a "pay day loan." It's under the umbrella of our intergenerational transfer program. It allows people to work off-farm and to be contributing to a farm operation in terms of how they get started and how they get organized. In so many instances it may be an issue that people are urbanites moving into the country, and it can be perceived in that way. We note from the work that we do with these people that their sincere intentions are to be farming, to be doing something in rural Canada.

Our program does not limit those people from participating. We do not lend for a housing project, but if someone is legitimately purchasing a small farm operation and is contributing with off-farm income while they do that, we would lend money to them.

The Chairman: I saw something the other day that said that in Saskatchewan 82 per cent of the farmers had off-farm income. Have you any records on that?

Ms Neveu: We do not keep records in terms of being able to determine where people's income comes from in a different stream. I would suggest that it would probably be easier to have time to earn an off-farm income in a grain operation. If someone were in a production that is seasonal, it would probably mean that there would be income that comes from another kind of job. If a farmer has an intense dairy operation or large cattle operations, the rate of off-farm income would not be as high.

Data is not collected in such a way as to differentiate the source of the income unless the loan is specifically like a pay day loan. That is a very small product.

Senator Sparrow: Does your corporation lend money to the Saskatchewan Wheat Pool, as an example, for someone to go into the hog industry?

Mr. Ryan: Our existing legislation allows us to do that. However, our mission talks about small to medium size, so that would not be the size that we would be targeting to be able to provide support for the value-added side. It is conceivable that that could occur if there were particular subsidiaries within the

provenance des chèques est possible. Il reste que nos modalités de paiement sont maintenant nettement plus souples qu'elles ne l'ont jamais été, notamment en ce qui touche le calendrier des versements.

Nous cherchons à tenir compte du secteur dans lequel oeuvre l'emprunteur, pour essayer d'établir un calendrier de paiement en fonction de ses entrées de fonds. Nous avons même des options de versement aux deux semaines, si tel est le souhait de l'emprunteur.

Pour ce qui est de votre premier point concernant les citadins qui s'installent sur une ferme, nous n'avons pas encore trouvé de façon de les identifier comme tels, mais nous avons lancé un prêt remboursable les jours de paye. Cette option s'inscrit dans notre programme de transfert intergénérationnel. Elle permet à l'aspirant agriculteur de continuer à travailler à l'extérieur de la ferme tout en faisant l'apprentissage des travaux agricoles et de la façon de s'organiser pour exploiter une ferme. Dans un certain nombre de cas, il peut s'agir de gens provenant du milieu urbain qui déménagent à la campagne et qui sont en quelque sorte ce qu'on peut qualifier de transfuges urbains. Notre travail auprès de ces gens nous amène à constater que ce qu'ils souhaitent sincèrement, c'est de pratiquer l'agriculture, de faire quelque chose dans le milieu rural canadien.

Notre programme n'exclut pas la participation de ce genre de personnes. Nous ne prêtons pas pour un projet d'habitation, mais si quelqu'un formule légitimement le souhait de se porter acquéreur d'une petite exploitation agricole et d'investir à cette fin une partie du revenu qu'il tire à l'extérieur de la ferme, nous acceptons de lui prêter.

Le président: J'ai lu quelque part récemment qu'en Saskatchewan, 82 p. 100 des agriculteurs touchent un revenu à l'extérieur de la ferme. Avez-vous des données à ce sujet?

Mme Neveu: Nous ne tenons pas de statistiques nous permettant d'établir d'où proviennent les revenus que des agriculteurs tirent d'un travail à l'extérieur de la ferme. Selon moi, un agriculteur qui oeuvre dans le secteur des cultures céréalières peut fort bien trouver le temps d'occuper un autre emploi rémunérateur. On peut en effet raisonnablement s'attendre à ce qu'un producteur agricole saisonnier touche un revenu d'emploi en dehors de la ferme. Par contre, la proportion d'agriculteurs qui exploitent une ferme laitière ou qui possèdent un grand nombre de têtes de bétail tout en touchant un revenu à l'extérieur doit être moins élevée.

Nos données sur les agriculteurs à qui nous prêtons ne sont pas recueillies de manière à ce que nous puissions identifier leurs sources de revenu, à moins qu'il ne s'agisse spécifiquement d'un prêt remboursable les jours de paye. Ce type de prêt ne représente toutefois qu'une très faible portion de notre portefeuille.

Le sénateur Sparrow: Votre Société prête-t-elle au Saskatchewan Wheat Pool, par exemple, pour permettre à quelqu'un de se lancer dans le secteur de l'élevage du porc?

M. Ryan: La loi qui nous régit actuellement nous permet de le faire. Cependant, notre mission étant de venir en aide à la petite et moyenne entreprise agricole, ce ne sont pas des entreprises de cette taille que nous ciblons pour pouvoir apporter un soutien au secteur créateur de valeur ajoutée. Il pourrait arriver que nous

Saskatchewan Wheat Pool, or any other large organization, which approached us on an independent basis. However, it is not our focus or where we expect to be going on a long-term basis. It is much more targeted to the small-sized and medium-sized operation.

Senator Sparrow: Are there loans to the Saskatchewan Wheat Pool currently?

Ms Neveu: We have loans to Heartland Livestock. We work with them in feeder financing for their customers. Thus, it is a pass-through type of operation.

We definitely could have loans to partners in some of the hog operations because, through Heartland, Saskatchewan Wheat Pool will own shares in the consortium or loop. We may be lending to an individual farmer in that same loop. However, we do not lend to the corporate entity. The wheat pool is a cooperative, and it is more difficult for us as lenders to be involved.

Mr. Ryan: Heartland is a good example of us working with partners. However, the benefit we provide goes to the producer in terms of livestock.

Senator Sparrow: Heartland is owned by not only the wheat pool but by the Manitoba —

Ms Neveu: Agricorp.

Senator Sparrow: Yes, Agricorp.

The Chairman: If there are no further questions, I would like to thank you for appearing here. This has been a successful meeting. I again apologize for the long wait. We appreciate your attendance and would welcome you back.

Mr. Ryan: I thank you all for your time and attention tonight. From your questions, it is clear that you are close to agriculture and that it is important to you.

The Chairman: Honourable senators, we have other matters with which to deal.

Senator Tkachuk: Last meeting I was a little rude to Senator Tunney. Usually when I am rude to a Liberal I wait an hour, and if I still feel badly I know that I have truly been rude. In this case, I telephoned Senator Tunney and apologized to him. It was not fair of me to do what I did, although I may do it again sometime.

However, I do apologize, and I want that on the record. I called him so that I could go home peacefully at Easter, being a Catholic and having to confess on Good Friday. He was kind and gracious, and there is no problem.

nous montrions ouverts si une filiale du Saskatchewan Wheat Pool ou d'une autre importante organisation de ce genre nous soumettait une telle demande en toute indépendance. Ce n'est toutefois pas ce genre d'entreprises que nous aidons ou entendons aider à long terme. Nous ciblons bien davantage les petites et moyennes entreprises agricoles.

Le sénateur Sparrow: À l'heure actuelle, avez-vous des ententes de prêt en vigueur avec le Saskatchewan Wheat Pool?

Mme Neveu: Nous avons des prêts en cours avec Heartland Livestock. En collaboration avec cet organisme, nous octroyons des prêts à ses clients du secteur de la production d'animaux d'embouche. En fait, Heartland Livestock joue alors en quelque sorte un rôle d'intermédiaire.

Nous pourrions certes accorder des prêts à des partenaires de certaines entreprises d'élevage du porc, car, par l'entremise de Heartland, le Saskatchewan Wheat Pool détiendra des actions dans le consortium ou le réseau concerné. Il se peut que nous prêtions à un agriculteur faisant partie de ce groupe. Nous ne prêtons toutefois pas à ces grandes entreprises comme telles. Le syndicat du blé étant une coopérative, il nous serait plus difficile d'y jouer un rôle à titre d'institution prêteuse.

M. Ryan: Le cas d'Heartland illustre bien le travail que nous pouvons faire en partenariat. Les bénéficiaires de nos interventions demeurent toutefois les éleveurs de bétail.

Le sénateur Sparrow: Heartland appartient non seulement au syndical du blé mais au Manitoba...

Mme Neveu: À Agricorp.

Le sénateur Sparrow: Oui, à Agricorp.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier nos témoins d'avoir comparu devant nous. Notre séance a été fructueuse. Je vous réitère toutes nos excuses pour le long retard que vous avez eu à subir. Nous vous sommes reconnaissants de votre participation à nos travaux et nous souhaitons que vous nous reveniez plus tard.

M. Ryan: Merci à vous tous pour le temps et l'attention que vous nous avez accordés ce soir. Les questions que vous avez posées témoignent de l'intérêt que vous portez à l'agriculture et de l'importance que vous y attachez.

Le président: Chers collègues, il nous reste d'autres affaires à traiter.

Le sénateur Tkachuk: À notre dernière séance, j'ai été un peu impoli à l'endroit du sénateur Tunney. Habituellement, quand je me montre impertinent envers un libéral, j'attends une heure, après quoi, si je me sens encore mal, j'en conclus que je me suis vraiment comporté de manière grossière. Dans ce cas-ci, j'ai téléphoné au sénateur Tunney pour m'excuser. Je reconnais ne pas avoir agi correctement, quoiqu'il pourrait m'arriver de récidiver.

Je tiens toutefois à m'excuser de ma conduite et à ce que mes excuses soient consignées au compte rendu. Si je l'ai appelé, c'est que je voulais rentrer chez moi l'âme en paix pour Pâques, car, étant catholique, je dois me confesser le Vendredi saint. Comme il s'est montré aimable et courtois à mon endroit, le problème est maintenant réglé.

The Chairman: That is on the record.

Senator Tunney: I want to tell Senator Tkachuk and the meeting that I accept his apology without question. I want to remain friends with him as much as with any other of my friends here. We will have lunch some day and we will not talk about this incident but rather about agriculture — western agriculture in particular. I need to know more about that so I will be tapping into the knowledge of my colleagues here.

Senator Tkachuk: I promised Senator Tunney that I would educate him about the free market as compared to the quotas of the dairy system.

The Chairman: The next item on the agenda is the rule 94 declaration. The clerk will speak to that.

Mr. Daniel Charbonneau, Clerk of the Committee: Rule 94 was passed last October by the Senate. It is a rule regarding personal financial disclosure.

A copy of the motion that will be considered by the committee has been circulated. Each senator is to look at the order of reference and decide if they have a particular personal financial interest that is relevant. Once you have done that evaluation and completed the form, the declaration is to be forwarded to me. I will keep a file, which will be open to the public for normal consultation.

I have some information for you to assist in determining what would be considered a personal financial interest for purposes of the declaration. I have been advised that my role, and that of the law clerk, is very limited in this. Each individual senator is to consult his or her financial advisor or legal counsel to determine what is a financial interest.

There are some guidelines in various speeches, but it is up to the individual senator to determine and declare interests. My job is essentially that of a mailbox. I will receive the declaration and make it public if anyone requests it.

There is a motion in the package sent to each senator. I do not know if you want to deal with this now or wait until we have more members present.

The Chairman: We should wait until we have full representation.

The next item on the agenda is scheduling the business of the committee. We should move *in camera*.

The committee continued *in camera*.

Le président: Vos propos figureront au compte rendu.

Le sénateur Tunney: Je tiens à dire au sénateur Tkachuk et aux membres du comité que j'accepte sans réserve ses excuses. Je tiens à demeurer ami avec lui comme avec tous mes autres collègues du comité. Un bon jour, nous irons déjeuner ensemble tous les deux et nous ne parlerons pas de cet incident, mais plutôt d'agriculture, notamment de l'agriculture dans l'Ouest. Je me dois de mieux connaître la question, et c'est pourquoi je vais prendre soin de m'abreuver au bagage de connaissances de mes collègues du comité.

Le sénateur Tkachuk: J'ai promis au sénateur Tunney que je le convaincrais des vertus du marché libre comparé au système de quotas dans le secteur de la production laitière.

Le président: Le prochain sujet à l'ordre du jour est la déclaration aux termes de l'article 94 du Règlement. Je laisse maintenant au greffier le soin de vous entretenir de la question.

M. Daniel Charbonneau, greffier du comité: L'article 94 du Règlement a été adopté par le Sénat en octobre dernier. Il concerne la déclaration des intérêts financiers.

Nous vous avons fait distribuer une copie de la motion pertinente sur laquelle le comité devra se pencher. Il appartient à chaque sénateur d'examiner l'ordre de renvoi du comité et d'établir s'il détient personnellement des intérêts financiers au sens de cet article du Règlement. Une fois que vous aurez évalué ce qu'il en est et rempli le formulaire approprié, vous devrez me faire parvenir votre déclaration. Je vais la garder en dossier et la rendre accessible à toute personne qui voudrait la consulter.

J'ai en main un document d'information pour vous aider à établir ce qui pourrait être considéré comme des intérêts financiers aux fins de cette déclaration. On m'a indiqué que mon rôle, de même que celui du légiste et conseiller parlementaire, est très limité à cet égard. Il appartient à chaque sénateur de consulter son conseiller financier ou juridique pour déterminer en quoi consiste un intérêt financier au sens de cet article du Règlement.

On trouve des lignes directrices à ce sujet dans certains discours, mais il incombe à chaque sénateur d'établir et de déclarer ses intérêts. Mon travail en l'occurrence se résume essentiellement à celui d'un messager. Je vais recevoir les déclarations, en être dépositaire, et les rendre publiques sur demande.

La trousse que nous avons fait remettre à chaque sénateur contient un projet de motion en ce sens. J'ignore si vous voudriez traiter de cette question dès maintenant ou attendre qu'un plus grand nombre de membres du comité soient présents.

Le président: Nous devrions attendre d'être tous là.

Le prochain point à l'ordre du jour concerne le calendrier des travaux du comité. Il nous faut maintenant siéger à huis clos.

Le comité poursuit ses travaux à huis clos.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation / Société canadienne des postes
Postage Paid Post payé
Lettermail Poste–lettre
03159442
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada — Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

En cas de non–livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES—TÉMOINS

From the Farm Credit Corporation:

John Ryan, President and Chief Executive Officer;

Louise Neveu, Executive Vice-President, Chief Knowledge Officer;

Jacques Lagacé, National Director, Government and Industry Relations;

Scott Grant, Portfolio Management Officer.

De la Société du crédit agricole:

John Ryan, président et chef de la direction;

Louise Neveu, vice-présidente exécutive, gestionnaire de connaissances en chef;

Jacques Lagacé, directeur national des relations avec le gouvernement et l'industrie;

Scott Grant, agent de gestion de portefeuille.

Available from:
Public Works and Government Services Canada — Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En vente:
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada — Édition
Ottawa, Canada K1A 0S9